

Levantamento realizado em parceria com o Instituto Locomotiva mostra que 85% dos entrevistados já buscaram informações sobre seguros ou gostariam de conhecer melhor esse tipo de proteção financeira



Diretora de Projetos Especiais do Instituto Locomotiva, Rachel Rua Baptista. Crédito: CNseg

O mercado segurador tem um amplo espaço para crescer entre moradores de favelas e periferias brasileiras. Pesquisa inédita realizada pela Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg), em parceria com o Instituto Locomotiva, revela que 85% dos entrevistados já buscaram informações sobre seguros ou gostariam de conhecer melhor esse tipo de proteção financeira. Os dados foram apresentados nesta terça-feira (14), durante o evento “Seguro para Todos os Bolsos”, realizado no Rio de Janeiro.

A pesquisa, batizada Expansão de seguros inclusivos em comunidades periféricas, realizada com Moradores de Favelas e Periferias, desmonta a percepção de que o seguro é um produto distante da realidade desses territórios. Mais da metade dos entrevistados (54%) afirmou já ter procurado informações sobre seguros e outros 31% disseram nunca ter buscado esse tipo de informação, mas demonstraram interesse em conhecer melhor o produto. Apenas 15% afirmaram não ter interesse. Ao mesmo tempo, a pesquisa mostra que transformar esse interesse em contratação ainda depende de produtos mais aderentes à realidade das famílias, linguagem acessível e fortalecimento da confiança no setor.

Para o presidente do Conselho Diretor da CNseg, Roberto Santos, ampliar o acesso ao seguro representa uma oportunidade de desenvolvimento econômico e social, além de um novo vetor de crescimento para o mercado segurador. “Não basta que o produto exista. Ele precisa ser entendido, percebido como justo e fazer sentido para a realidade das famílias. Precisamos ouvir melhor o consumidor e construir soluções compatíveis com sua rotina, sua renda e seus riscos cotidianos”, afirmou.

Hoje, o Brasil reúne mais de 12 mil favelas, onde vivem cerca de 17,2 milhões de pessoas, distribuídas em 6,6 milhões de domicílios. Juntas, essas comunidades movimentam aproximadamente R\$ 300 bilhões em renda própria por ano, volume superior ao de 22 dos 27 estados brasileiros. Apesar desse potencial econômico, a renda disponível permanece bastante limitada.

O levantamento mostra que:

- 53% afirmam que a renda familiar não é suficiente para cobrir todas as despesas básicas do mês;
- 36% conseguem pagar as contas, mas sem qualquer sobra;
- apenas 11% conseguem encerrar o mês com algum dinheiro restante.

A pesquisa confirma que a contratação do seguro ainda enfrenta desafios históricos, uma vez que 84% das principais preocupações financeiras dos moradores de favelas estão relacionadas ao cotidiano, enquanto apenas 16% estão voltadas para o futuro. Pagar as contas do mês lidera a lista de preocupações, citada por 52% dos entrevistados. Além das restrições de renda, há ainda a desconfiança sobre o funcionamento dos produtos, do contrato ao acesso aos benefícios.

A imagem do seguro, entretanto, é majoritariamente positiva. Para 57% dos entrevistados, sua principal função é proporcionar tranquilidade e segurança, enquanto 25% o associam à prevenção de prejuízos financeiros. Segundo a diretora de Projetos Especiais do Instituto Locomotiva, Rachel Rua Baptista, existe um espaço importante para aproximar o seguro das necessidades concretas da população.

“Existe interesse, compreensão do seguro como instrumento de proteção e reconhecimento das dificuldades enfrentadas no dia a dia, mas essa percepção ainda não se traduz em urgência de contratação, pois ela compete com outras prioridades muito mais imediatas”, disse.

Outro resultado que chamou atenção foi a frequência com que essas famílias já enfrentaram situações que poderiam ter sido amenizadas por algum tipo de proteção financeira.

Entre os entrevistados:

- 60% já tiveram o celular roubado e não conseguiram comprar outro imediatamente;
- 55% perderam ou tiveram quebrado um equipamento utilizado para trabalhar;
- 47% deixaram de receber renda após doença ou acidente que os impediu de trabalhar;
- 41% enfrentaram dificuldades para custear despesas funerárias;
- 29% tiveram carro ou motocicleta roubados, comprometendo o deslocamento para o trabalho.

A pesquisa também identificou caminhos para ampliar a inclusão securitária. Entre os entrevistados, 69% afirmaram que gostariam de encontrar seguros desenvolvidos especificamente para a realidade das periferias e das favelas. “O mercado precisa estar próximo, ter ambição em simplificar e inovação para testar produtos e novos canais. Para isso, formar corretores locais especializados em microsseguros, que entendem os anseios de suas comunidades, é fundamental”, reflete o executivo Leonardo Lourenço, presidente da Comissão de Seguros Inclusivos da CNseg e vice-presidente da MAG.

Para Claudia Prates, diretora de Sustentabilidade da CNseg, os resultados reforçam que ampliar a proteção financeira passa pelo desenvolvimento de produtos mais simples, acessíveis e conectados à realidade da população. “A inclusão securitária depende de inovação, linguagem clara e construção de confiança. O desafio do setor é desenvolver soluções que dialoguem com a realidade das famílias brasileiras e ampliem o acesso aos instrumentos formais de proteção financeira”, concluiu.

Fonte: CNseg, em 15.07.2026.