



Seguros inclusivos podem ampliar a proteção da população de baixa renda

Mesmo diante das limitações de renda, parte significativa da população brasileira demonstra interesse crescente por instrumentos de proteção financeira.

Uma pesquisa apresentada pela CNseg mostra, no entanto, que ainda existem barreiras importantes para ampliar esse acesso, como a falta de informação e de produtos adequados ao orçamento das famílias.

Durante evento promovido pela Confederação, a diretora de Sustentabilidade da CNseg, Cláudia Prates, destacou que o setor já discute soluções para aproximar os seguros da população de baixa renda.

“A gente vem discutindo, trocando experiência entre seguradoras e organizamos esse evento para discutir boas práticas de educação securitária, como expandir os microsseguros, como atingir população de comunidades, como você conseguir mostrar que a resiliência, que a proteção não é um gasto e sim tá fazendo para se tornar mais protegido na sua vida e pensar um pouco no futuro também.”

O presidente do Conselho Diretor da CNseg, Roberto Santos, ressaltou que o Brasil reúne condições relevantes para avançar na oferta de microsseguros e produtos inclusivos.

Entre elas, estão:

- diversidade da população;
- forte atividade econômica nas periferias;
- expansão dos canais digitais;
- presença de trabalhadores autônomos e pequenos empreendedores;
- famílias com renda, patrimônio e instrumentos de trabalho que precisam ser protegidos.

Para Roberto Santos, os seguros inclusivos não devem ser encarados apenas como uma agenda social, mas também como uma oportunidade de escala para o mercado.

Leonardo Lourenço, presidente da Comissão de Seguros Inclusivos da CNseg, explicou que o objetivo é criar caminhos para que as seguradoras alcancem públicos ainda distantes dos produtos e canais tradicionais.

“O papel da Comissão de Seguros Inclusivos é abrir caminhos para que as seguradoras consigam alcançar e servir de maneira adequada os públicos que hoje não estão inseridos nos canais tradicionais ou nos produtos que a gente conhece. Nesse sentido, a gente vem trabalhando dia a dia para trazer informações, pesquisas, abrir caminhos com entidades públicas, privadas que possam dar acesso às seguradoras para que elas desenvolvam seus modelos de negócio e entreguem cada vez mais serviço.”

Conexão Brasília: setor acompanha projetos no Congresso e iniciativas de infraestrutura

O mercado segurador entra no segundo semestre com uma agenda intensa no Congresso Nacional e no Executivo federal.

A expectativa é que propostas de relevância social e econômica avancem no Legislativo, enquanto o governo amplia as discussões sobre infraestrutura, garantias e parcerias público-privadas.

Entre os projetos prioritários, estão:

- a modernização do Seguro Rural, com nova análise prevista no Senado;
- a proposta que inclui Previdência Privada para motoristas e entregadores de plataformas digitais.

A agenda também envolve iniciativas voltadas à expansão dos seguros de infraestrutura.

No início de agosto, o Seguros Day deve reunir ministros de Estado e lideranças do setor para debater o tema. Para o mês seguinte, está prevista a continuidade do trabalho relacionado ao guia técnico para aplicação de seguros em Parcerias Público-Privadas, as PPPs.

Você sabia? Plano odontológico pode ajudar nas emergências

Um vídeo que repercutiu nas redes sociais mostrou uma jovem que quebrou um dente durante uma festa e precisou recorrer, de madrugada, a uma amiga dentista.

Nem todos, porém, contam com um profissional de confiança disponível em situações como essa.

O plano odontológico pode oferecer:

- consultas;
- limpezas;
- tratamentos;
- atendimento emergencial;
- acesso a uma rede de profissionais qualificados.

A proteção ajuda a tornar os cuidados com a saúde bucal mais simples e acessíveis, inclusive nos momentos inesperados.

Classe C lidera contratação de Seguro Auto no Brasil

A classe média brasileira se consolidou como o principal público consumidor do Seguro Auto no

país.

Levantamento da Comissão de Inteligência de Mercado da CNseg mostra que **41% dos segurados de automóveis pertencem à classe C**.

Apesar dessa participação, a maior parte dos veículos brasileiros ainda circula sem proteção. Menos de 30% da frota nacional possui seguro, revelando uma lacuna relevante de cobertura.

O cenário também representa uma oportunidade de expansão para o mercado segurador, principalmente por meio de produtos mais acessíveis e adequados às necessidades de diferentes faixas de renda.

Tá na rede! Temporais no Rio Grande do Sul reforçam importância do Seguro Residencial

As redes sociais foram tomadas por imagens dos temporais que atingiram cidades do Rio Grande do Sul.

Vídeos mostraram:

- casas destelhadas;
- árvores derrubadas;
- ruas alagadas;
- danos provocados por ventos fortes e granizo.

O número de municípios com registros de prejuízos chegou a 43, enquanto o Instituto Nacional de Meteorologia manteve alertas para novas tempestades em diferentes localidades do estado.

Diante desse cenário, o Seguro Residencial pode ser uma proteção importante.

Dependendo das coberturas contratadas, o produto pode amparar o segurado em situações como:

- vendavais;
- granizo;
- queda de árvores;
- outros danos relacionados a eventos meteorológicos.

Em um contexto de maior frequência de eventos climáticos extremos, contar com o seguro pode proporcionar mais segurança financeira e maior agilidade para reparar o imóvel e retomar a rotina depois de uma tempestade.

Fonte: CNseg, em 24.07.2026