

Levantamento da Dimensa aponta que o segmento PME gerou 1,4 milhão de consultas na plataforma, com média de 16 simulações por cotação

As contratações de planos de saúde por meio de Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica (CNPJ) concentraram 51,8% da demanda total do setor no primeiro semestre de 2026, segundo dados da Superintendência de Seguros Privados (Susep). Das 2,7 milhões de cotações de saúde realizadas na plataforma de multicálculo da empresa Dimensa, referência em tecnologia para operações financeiras, gestão de riscos e seguro, 1,4 milhão foram destinados aos planos voltados para Pequenas e Médias Empresas (PMEs).

Os dados indicam que o formato corporativo PME lidera o mercado de saúde suplementar, seguido pela modalidade coletiva por Adesão (vinculado a entidades de classe e associações), que registrou 591 mil cotações. Os planos Familiares somaram 527 mil consultas, enquanto os planos Individuais representaram a menor parcela do período com 100 mil cotações, o equivalente a 3,7% do total registrado.

Média de simulações e atuação dos corretores

Além de liderar o volume geral, o segmento PME apresenta a maior variação de propostas por cliente. Os dados da Dimensa mostram que as consultas para pequenas e médias empresas geraram 22,9 milhões de simulações, o que resulta em uma média de 16 cálculos por cotação. Para efeito de comparação, a média de simulações no formato de Adesão é de 5 por cotação, enquanto no Plano Familiar a média é de apenas 4.

"O micro e pequeno empresário utiliza o CNPJ para acessar tarifas mais baixas em relação aos planos individuais, obter deduções fiscais e oferecer o benefício como ferramenta de atração e retenção de equipes. Diante desse cenário, a expectativa para o segundo semestre de 2026 é de que a demanda por planos de saúde PME permaneça aquecida, impulsionada pela contínua busca das empresas por eficiência de custos e valorização do capital humano", explica Fernando Rodrigues, Diretor da Seguros da Dimensa.

De acordo com a empresa de tecnologia, a variação de cálculos por consulta no segmento PME decorre da atuação consultiva do corretor de seguros, que realiza comparativos entre diferentes operadoras, coberturas e redes credenciadas antes da decisão final de compra por parte das empresas. À medida que o mercado se torna mais complexo e competitivo, a tendência é que a tecnologia de multicálculo e o papel consultivo dos corretores se consolidem ainda mais como pilares estratégicos, permitindo que micro e pequenos empresários encontrem soluções sob medida e garantindo a sustentabilidade das contratações corporativas no restante do ano.

Fonte: Dimensa/Agência Máquina, em 07.08.2026.