

**Modalidade ainda não regulamentada no Brasil é consolidada em mercados internacionais e chama a atenção de corretores e especialistas**

Ainda não regulamentado no Brasil, o Seguro Vida Universal vem ganhando relevância nas discussões do mercado segurador por refletir uma demanda crescente por soluções mais flexíveis de proteção financeira e planejamento de longo prazo. Consolidada em mercados como México, Estados Unidos e Canadá, a modalidade amplia o repertório de corretores e especialistas ao combinar cobertura de vida com mecanismos de flexibilidade previstos em apólice.

O interesse crescente pelo tema acompanha uma mudança no perfil dos consumidores, especialmente entre aqueles que buscam soluções que vão além do modelo tradicional de seguro de vida e integrem proteção financeira, organização patrimonial e objetivos de longo prazo.

A experiência de outros mercados ajuda a dimensionar esse movimento. No México, por exemplo, o seguro de vida individual cresceu quase 50% nos últimos 10 anos, com 17% da população contando com seguro de vida. Nesse cenário, a MetLife tem participação no mercado individual de 14% e produtos da modalidade Vida Universal correspondem a 40% das contratações de seguro de vida individual da companhia no país.

Na Colômbia, a modalidade também se destaca dentro da carteira de Vida Individual: o Vida Universal responde por aproximadamente 80% das vendas desse segmento na MetLife local. Já no Chile, soluções associadas à lógica de Vida Universal são aplicadas a objetivos específicos, como o planejamento educacional, combinando proteção e reserva financeira para apoiar famílias na preparação para custos futuros, como a universidade dos filhos.

Para a MetLife, ampliar o conhecimento sobre modalidades já estabelecidas em outros mercados contribui para qualificar o debate sobre a evolução da proteção financeira no Brasil e apoiar a preparação dos profissionais do setor diante de tendências globais.

“O Seguro Vida Universal já é bem estabelecido no mercado internacional e mostra como as necessidades de proteção financeira podem ser atendidas por diferentes modelos ao longo da vida. Independentemente das discussões regulatórias, promover conhecimento sobre as opções existentes no mercado global é uma forma de contribuir para a preparação dos profissionais do setor e para o amadurecimento das discussões no Brasil”, afirma Thiago Alberti, diretor de produtos e pricing da MetLife.

**Como funciona o Seguro Vida Universal**

O Seguro Vida Universal é uma modalidade que reúne dois componentes principais: a proteção financeira destinada aos beneficiários e uma parcela de valor acumulado ao longo do tempo, de acordo com as características da apólice. Na prática, trata-se de uma estrutura que oferece maior flexibilidade em comparação aos modelos tradicionais, permitindo acompanhar diferentes fases da vida do segurado.

Enquanto o seguro de vida tradicional é centrado na proteção contratada, o Seguro Vida Universal incorpora elementos associados ao planejamento financeiro de longo prazo, ampliando as possibilidades de uso da cobertura dentro da lógica prevista pelo produto em mercados onde ele já está consolidado.

**O que muda para o corretor**

Na experiência internacional, o Seguro Vida Universal costuma estar inserido em estratégias mais amplas de proteção patrimonial, planejamento familiar e organização financeira. Por isso, o tema exige do corretor uma abordagem mais consultiva, capaz de considerar objetivos de curto, médio e longo prazo na recomendação de soluções de proteção.

Os exemplos de México, Colômbia e Chile mostram que a modalidade pode dialogar com diferentes perfis de clientes: famílias que buscam proteção e reserva para o futuro, pessoas interessadas em planejamento para aposentadoria, clientes de alta renda que demandam soluções mais sofisticadas e consumidores que valorizam benefícios complementares, como bem-estar e serviços de apoio.

Para o corretor, esse movimento reforça a importância de ampliar o repertório técnico e comercial, traduzindo conceitos de proteção financeira de forma simples, responsável e conectada aos objetivos de vida de cada cliente.

Entre os principais pontos de atenção para os profissionais do setor estão:

- compreender as diferenças entre o Seguro Vida Universal e o seguro de vida tradicional;
- entender a dinâmica entre proteção securitária e formação de valor prevista na modalidade;
- identificar perfis de clientes que valorizam flexibilidade e planejamento financeiro de longo prazo;
- acompanhar a evolução das discussões regulatórias relacionadas ao tema no Brasil.

**Fonte:** MetLife /Zeno Group, em 25.08.2026.