Aposentadoria: 59% querem parar até os 60 anos, mas só 28% acreditam que conseguirão

Pesquisa Fenaprevi/Datafolha revela distância entre a idade desejada para deixar o mercado de trabalho e a expectativa real, além de incertezas sobre a renda futura e interesse crescente por formas de proteção

- Aos 60 anos, quase seis em cada dez brasileiros que ainda trabalham gostariam de já estar aposentados. Quando a pergunta deixa de ser sobre desejo e passa a tratar do que cada um acredita que realmente acontecerá, porém, a proporção cai para 28%.
- A diferença é um dos principais resultados da quarta edição da pesquisa “Percepção dos Brasileiros sobre Proteção e Planejamento”, encomendada pela Federação Nacional de Previdência Privada e Vida (Fenaprevi) ao Datafolha.
- O levantamento ouviu 1.908 adultos de todas as regiões do país. Entre os trabalhadores entrevistados, 59% apontaram até 60 anos como a idade em que gostariam de se aposentar. Apenas 28%, no entanto, acreditam que conseguirão deixar de trabalhar nessa faixa etária. Outros 32% estimam que isso ocorrerá a partir dos 61 anos, 11% acreditam que nunca conseguirão parar de trabalhar e 12% afirmam que não pretendem se aposentar.

A distância entre desejo e expectativa não é nova, mas continua relevante. Na edição anterior da pesquisa, realizada em 2024, 54% apontavam até 60 anos como idade ideal para a aposentadoria. O percentual chegou a 59% em 2026.

A expectativa de conseguir parar até essa idade, por outro lado, praticamente não mudou. A pesquisa de 2024 indicava 29%; agora, são 28%. A comparação mostra que aumentou a parcela que gostaria de se aposentar até os 60 anos sem avanço equivalente na expectativa de efetivamente conseguir fazê-lo.

Acesse a íntegra da pesquisa ‘Percepção dos brasileiros sobre seguros de pessoas e planos de previdência’ da FenaPrevi

INSS é a principal fonte de renda de 92% dos aposentados ouvidos

A pesquisa também mostra a importância da Previdência Social para a renda de quem já deixou o mercado de trabalho. Entre os aposentados entrevistados, 92% apontam o Instituto Nacional do Seguro Social (INSS) como sua principal fonte de sustento.

Entre as pessoas ainda em atividade que esperam contar com o benefício público no futuro, existe uma incerteza importante: 65% dizem não saber quanto deverão receber quando se aposentarem. Apenas 35% afirmam conhecer o valor esperado e, entre eles, 53% calculam que receberão, no máximo, um salário mínimo.

Essa incerteza aparece também na expectativa sobre o padrão de vida. Entre os entrevistados que pretendem depender do INSS no longo prazo, 56% acreditam que precisarão reduzir despesas para se manter depois da aposentadoria. Outros 25% esperam conservar o modo de vida atual, enquanto 16% avaliam que poderão enfrentar dificuldades para se sustentar.

As regras do INSS ajudam a dimensionar a diferença entre a aposentadoria desejada e as condições de acesso ao benefício, mas não devem ser tratadas como causa isolada das respostas da pesquisa. Para quem ingressou no Regime Geral de Previdência Social (RGPS) a partir da reforma de 2019, a aposentadoria programada exige atualmente idade mínima de 62 anos para mulheres e 65 anos para homens, além do tempo mínimo de contribuição. Existem, no entanto, regras de transição e situações específicas para trabalhadores que já contribuíam antes da mudança.

Preocupação com riscos é maior do que o preparo declarado

A pesquisa também comparou situações que preocupam os brasileiros com as medidas que dizem adotar para enfrentá-las.

A falta de acesso a atendimento médico em caso de doença aparece entre os principais receios: 72% dos entrevistados demonstram preocupação com essa possibilidade, enquanto 28% afirmam ter adotado alguma medida preventiva relacionada a esse risco.

A morte de um familiar preocupa 70% dos participantes, mas 22% indicam algum preparo para a situação. Já a possibilidade de enfrentar uma doença grave preocupa 63% dos entrevistados, enquanto 34% dizem tomar alguma providência de proteção.

Os percentuais não permitem concluir, isoladamente, por que existe essa diferença entre preocupação e ação. Eles mostram, no entanto, que a percepção de risco é mais disseminada do que a adoção declarada de mecanismos de prevenção ou proteção.

Intenção de contratar seguros e previdência chega a 64%

Quando perguntados espontaneamente sobre maneiras de se proteger financeiramente contra imprevistos, 42% dos entrevistados mencionam poupar ou investir. Seguros e previdência privada são lembrados por 13%.

A intenção declarada de contratar proteção, porém, é maior. Segundo o levantamento, 64% dos brasileiros pretendem contratar ou renovar pelo menos um seguro ou plano de previdência privada no próximo ano. Em 2024, eram 54%, uma diferença de dez pontos percentuais.

Entre as modalidades pesquisadas, 47% demonstram intenção de contratar seguro funeral, 43% seguro de vida, 37% seguro para invalidez, 36% cobertura para doenças graves e 33% previdência privada.

A intenção não equivale necessariamente a uma contratação futura, mas ajuda a identificar quais tipos de proteção despertam interesse. O levantamento aponta ainda que 80% dos entrevistados afirmam que contratariam um produto que reunisse diferentes formas de proteção, como formação de recursos para a aposentadoria, indenização por doenças graves, internações e despesas relacionadas a planos de saúde.

A previdência complementar aberta tem justamente a função de permitir a formação voluntária de reservas para complementar a proteção proporcionada pelo sistema público. Ela não substitui o RGPS.

Quatro em cada dez já têm algum seguro ou plano de previdência

Atualmente, 41% dos entrevistados declaram possuir algum dos seguros ou planos de previdência pesquisados.

O seguro funeral aparece com a maior presença, alcançando 30% da amostra, seguido pelo seguro de vida, com 18%. O seguro por invalidez aparece com 10%, a previdência privada com 9%, o seguro contra doenças graves com 7% e o prestamista com 6%.

No caso específico da previdência privada, também há diferenças conforme renda e escolaridade. Entre os integrantes das classes A e B entrevistados, 21% possuem um plano previdenciário; nas classes D e E, a proporção é de 3%.

Linguagem do seguro ainda é pouco conhecida

Outro resultado da pesquisa aponta para uma barreira de comunicação. Apenas 12% dos participantes identificaram corretamente o significado da palavra “prêmio” quando utilizada pelo mercado de seguros.

O termo não significa recompensa: em seguros, prêmio é o valor pago pelo segurado à seguradora pela cobertura contratada. A definição é a mesma utilizada pela Superintendência de Seguros Privados (Susep). O pagamento pode ocorrer de diferentes formas e periodicidades, portanto não corresponde necessariamente a uma “mensalidade”.

Essa correção é importante porque linguagem técnica pouco conhecida pode dificultar a compreensão dos produtos. O levantamento também investigou a percepção de preço entre quem não possui seguro de vida. Segundo a pesquisa, parte desse grupo considera o produto caro mesmo sem conhecer efetivamente seus valores ou sem ter realizado uma pesquisa de preços.

O resultado sugere uma oportunidade de aproximar a informação sobre seguros da linguagem cotidiana, tornando coberturas, condições, custos e formas de utilização mais compreensíveis para o consumidor.

Planejar a aposentadoria envolve conhecer diferentes fontes de renda

Os resultados da pesquisa não indicam que exista uma única solução para a diferença entre a aposentadoria desejada e aquela que os trabalhadores acreditam que terão. Eles mostram, principalmente, uma combinação de expectativas, desconhecimento sobre a renda futura e diferentes níveis de preparação financeira.

Conhecer as regras da Previdência Social, estimar a renda que poderá vir do INSS, avaliar a possibilidade de formar reservas próprias e compreender como funcionam seguros e previdência complementar são etapas distintas de um mesmo planejamento.

Quanto mais cedo essas informações entram nas decisões financeiras, maior é a possibilidade de comparar alternativas e definir formas de proteção compatíveis com a realidade e os objetivos de cada pessoa.

Sobre a pesquisa

A quarta edição da pesquisa “Percepção dos Brasileiros sobre Proteção e Planejamento” foi encomendada pela Fenaprevi ao Datafolha. O levantamento quantitativo foi realizado em julho de 2026, em pontos de fluxo populacional, com 1.908 pessoas de 18 anos ou mais de todas as regiões do Brasil.

A amostra é formada por 52% de mulheres e 48% de homens, com idade média de 45 anos. Do total, 39% dos entrevistados vivem em regiões metropolitanas e 61% no interior. As classes A e B correspondem a 23% da amostra, a classe C a 49% e as classes D e E a 28%. A margem de erro máxima é de dois pontos percentuais, para mais ou para menos.

Boletim Notícias do Seguro T3#20: Paraisópolis pode ser a 1ª favela segurada do Brasil

?? E se uma das maiores comunidades de São Paulo se tornasse referência para ampliar o acesso ao seguro no Brasil? O Boletim Notícias do Seguro mostra a proposta que coloca Paraisópolis no centro dessa discussão e aborda como produtos, atendimento e educação securitária podem ser pensados a partir das características da comunidade.

? Nas estradas, outro movimento chama a atenção: aumentaram os acidentes envolvendo caminhões nas rodovias federais e também os valores pagos em indenizações do Seguro de Responsabilidade Civil do Transportador Rodoviário de Carga. O episódio traz os números e reforça papel do seguro na gestão de riscos.

? Los Angeles 2028 já está no horizonte da seleção brasileira feminina de vôlei. Com a vaga garantida nos Jogos Olímpicos, começa também a contagem regressiva para quem sonha em

acompanhar a competição de perto. E planejamento é a palavra-chave: o episódio mostra alternativas para organizar financeiramente esse objetivo, entre elas o Título de Capitalização.

? Dê o play para acompanhar notícias, números e tendências que ajudam a entender o mercado de seguros e a importância da proteção financeira no dia a dia.

YouTube – Spotify

Seguros de fusões e incorporações dão saltos no País e miram forte expansão nos próximos anos

Grupos reduzem valores cobrados, ampliam capacidade de subscrição e miram reduzir gap de proteção das operações de compra e venda de empresas, na casa de 90% dos negócios realizados

Sem estardalhaços, as coberturas específicas para as operações de fusões e aquisições de empresas avançam em sua segunda temporada no País. O recente ciclo de alta da contratação dos produtos, notado no período pós-pandemia e, principalmente, nos últimos dois anos, é explicado pela chegada de novos players internacionais, pelo aumento da capacidade de subscrição de riscos e pelos preços menores de suas garantias.

O seguro para fusões e aquisições (M&A, sigla em inglês para *Mergers and Acquisitions*) destoa, dessa forma, dos tropeços ocorridos na sua primeira etapa de incursão no País, em meados da década passada. Introduzido no Brasil em 2014, a partir da apólice de *Representations & Warranties* (R&W), esse seguro enfrentou dificuldades nos anos seguintes, após alguns sinistros relevantes, o que fez várias seguradoras reduzirem sua atuação no País, tornando suas coberturas não só caras, como também limitadas.

Página virada

O apetite a riscos do mercado voltou, a ponto de os produtos oferecerem condições semelhantes às observadas nos mercados americano e europeu, duas referências globais em termos de coberturas para fusões e aquisições. "As primeiras experiências tiveram alguns sinistros relevantes, muitas seguradoras deixaram o mercado e as apólices passaram a ter preços elevados e muitas exclusões. Durante anos, tornou-se um produto caro e pouco eficiente. Hoje, temos um produto viável, competitivo e com condições bastante próximas das praticadas nos Estados Unidos e na Europa", pontua Bruna Reis, head de *Transaction Liability* da Lockton, ao se referir à reação ocorrida nos últimos cinco anos, em especial nos dois últimos exercícios.

Dados de um relatório da corretora americana Aon, produzido em parceria com a TTR ignorados Data e a Datasite, ratificam que o Brasil permanece na liderança das operações de fusões e aquisições na América Latina. No primeiro semestre de 2026, foram registradas 593 operações. Em números, houve queda de 35% nas operações em relação ao mesmo período de 2025. Em contrapartida, a movimentação, de US$ 32,557 bilhões, registrou alta de 15% em seu valor agregado.

Na avaliação da Aon, tal comportamento significa que o mercado brasileiro está mais seletivo e concentrado em operações de maior porte. Sobre o perfil das operações, o relatório destaca o interesse dos investidores por ativos estratégicos de alta qualidade, com o setor de tecnologia (software e serviços de TI) à frente, seguido pelo mercado imobiliário, de serviços profissionais, além de bancos e investimentos.

Em agosto, a trajetória positiva de R&W foi ratificada, mais uma vez, por especialistas das áreas jurídica e de seguros do escritório Demarest (advocacia), do RiskPoint Group, agência independente de subscrição de seguros, e da Lockton, maior corretora de seguros do mundo, durante uma mesa-redonda.

Para eles, o mercado brasileiro de fusões e aquisições começa a testemunhar uma transformação importante na forma de alocar riscos entre compradores e vendedores por meio do seguro de *Representations & Warranties* (R&W), modalidade criada para cobrir prejuízos decorrentes do descumprimento das declarações e garantias prestadas pelo vendedor em contratos de compra e venda de empresas. “O seguro não é apenas uma ferramenta de transferência de risco. Ele também ajuda a melhorar a qualidade das transações, aperfeiçoar contratos e criar mais segurança para investimentos”, afirma Márcia Cicarelli, sócia da área de Seguros, Resseguros, Previdência e Saúde Suplementar do Demarest, ao moderar o encontro de agosto.

Seguro destrava impasses

Tudo porque, nas negociações de compra e venda de empresas, as cláusulas de declarações, garantias e indenização costumam ser o principal foco de tensão, o que torna o seguro um instrumento para destravar o impasse nas tratativas, lembra o sócio do Demarest André Lacom. Segundo ele, nas negociações há naturalmente uma assimetria de informações entre o vendedor e o comprador, já que o primeiro conhece profundamente o negócio, enquanto o comprador depende das informações levantadas durante a *due diligence*. “Existe uma alocação de risco que muitas vezes ninguém quer assumir. É justamente aí que o seguro aparece como uma solução para superar impasses e permitir que a operação avance”, explicou.

Bruna Reis, da Lockton, diz que a “mágica” consiste na troca da titularidade de exposição dos riscos. “O seguro entra no lugar do vendedor. O comprador deixa de depender exclusivamente da capacidade daquele vendedor de responder por um passivo futuro e passa a contar com uma seguradora especializada”, afirmou, explicando que o seguro cobre principalmente riscos desconhecidos no momento da transação. “O seguro cobre o passivo oculto das transações. Aquilo que já foi identificado na *due diligence* normalmente não será objeto da cobertura e precisará ser tratado de outra forma”, observou. Para riscos conhecidos, como contingências tributárias ou jurídicas identificadas durante a diligência, existem outras soluções, como os seguros de *Contingent Liability* e *Tax Liability*.

A diretora de Seguros de M&A da Lockton, Renée Bradbury, detalhou o processo de contratação e destacou que o envolvimento da corretora e das seguradoras deve ocorrer o mais cedo possível nas operações de fusões e aquisições. “Quanto antes o seguro entrar na discussão, melhor. Quando as partes começam a negociar o pacote de garantias da operação, já faz sentido entender o que o mercado segurador pode oferecer”, afirmou.

Segundo ela, o processo normalmente começa com uma cotação inicial baseada em documentos da transação, como o SPA (*Share Purchase Agreement*), demonstrações financeiras e informações básicas sobre o negócio. “A cotação é gratuita e já permite visualizar limites, franquias, exclusões e condições de cobertura”, explicou. Após a escolha da seguradora, inicia-se a fase de *underwriting*, na qual os relatórios de *due diligence* são analisados para definição da cobertura.

Especialista de subscrição do RiskPoint Group, André Giusti destaca que o principal fator para o sucesso da apólice é a qualidade da *due diligence*. “A qualidade das informações impacta diretamente o alcance da cobertura. Quanto mais robusta e profunda for a diligência, maior o conforto da seguradora para assumir riscos”, diz.

Giusti explicou que a seguradora não realiza uma nova auditoria, mas avalia os relatórios já produzidos pelos assessores da transação. Durante o chamado *underwriting call*, seguradora, advogados e assessores discutem dúvidas específicas e pontos identificados na diligência. “O objetivo não é excluir tudo. Pelo contrário. Quanto melhor entendermos o risco, maior a possibilidade de oferecer uma cobertura ampla”, disse.

O sentimento predominante entre os especialistas é de que o produto superou sua fase experimental no Brasil. Se há dez anos o seguro era visto como uma solução cara, importada e pouco adaptada à realidade local, hoje já aparece em discussões cada vez mais frequentes entre compradores, vendedores, bancos e escritórios de advocacia. “O mercado brasileiro de M&A é o

maior da América Latina", resumiu André Giusti. "Quando o conhecimento sobre o produto aumentar, o potencial de crescimento se tornará enorme", afiança.

André Lacom concorda que o principal obstáculo à expansão do produto no Brasil ainda é cultural. Ele acredita que a disseminação do conhecimento será o principal vetor de crescimento nos próximos anos. "A gente precisa acreditar no produto. Os mercados maduros passaram exatamente pela fase em que estamos hoje", afirmou.

Um dos atrativos do produto é o conceito de *clean exit* ("saída limpa"), modelo em que o vendedor conclui a transação sem permanecer exposto por anos a eventuais pedidos de indenização relacionados ao negócio. Segundo Renée Bradbury, esse expediente tem se tornado uma das principais motivações para a contratação do seguro. "Cada vez mais vemos vendedores dizendo: esta é minha empresa, estas são as condições e a garantia será o seguro", relata, reconhecendo que esse modelo é especialmente atraente para fundos de *private equity*, grupos internacionais e empresários que não desejam manter recursos bloqueados em contas-garantia ou permanecer envolvidos em disputas futuras. "O vendedor sai com o dinheiro e sem pendências. E o comprador troca o risco do vendedor pelo risco de uma seguradora de primeira linha", resume.

O sócio do Demarest Décio Borges acredita que os benefícios do seguro ultrapassam os limites da própria transação. Segundo ele, a ferramenta contribui para melhorar o ambiente de negócios e aumentar a atratividade do país para investidores. "Estamos falando de simplificação das negociações, redução de impasses e aumento da previsibilidade. No final, isso significa mais investimentos e mais desenvolvimento econômico", afirmou. Borges lembra que muitas transações fracassam porque comprador e vendedor não chegam a um consenso sobre determinados riscos. "O seguro cria uma ponte para resolver situações que poderiam impedir o fechamento do negócio."

A aposta dos participantes é que o seguro de R&W caminhe, nos próximos anos, para deixar de ser uma alternativa excepcional e se tornar mais um item da estrutura padrão das grandes transações corporativas no país. Afinal, quando a discussão sobre riscos ameaça travar um negócio multimilionário, ter uma terceira parte disposta a assumir parte dessa conta pode ser exatamente o empurrão que falta para a assinatura acontecer.

Fonte: CNseg, em 16.09.2026