

Especialista da FenSeg explica como seguradoras monitoram continuamente a saúde financeira das empresas e podem funcionar como um radar de risco para pequenos e médios fornecedores

A crise que vem assolando o setor varejista brasileiro volta a chamar atenção para um risco especialmente relevante para pequenas e médias empresas: o impacto que a inadimplência de um grande cliente pode provocar sobre toda uma cadeia de fornecedores. Para uma PME com faturamento concentrado em poucos compradores, deixar de receber uma venda relevante pode comprometer rapidamente o caixa e até a continuidade do negócio.

Mas o episódio também ajuda a revelar uma função ainda pouco conhecida do seguro de crédito. Mais do que indenizar uma empresa quando um cliente deixa de pagar, as seguradoras acompanham continuamente a situação financeira dos compradores e ajudam seus segurados a identificar sinais de deterioração antes que a inadimplência aconteça.

Segundo Daniel Nobre, integrante da Comissão de Crédito e Garantia da Federação Nacional de Seguros Gerais (FenSeg), essa capacidade de monitoramento transforma a seguradora em uma espécie de parceira estratégica da empresa na avaliação dos riscos de sua carteira de clientes.

“No seguro de crédito, a empresa não compra apenas uma indenização caso alguma coisa dê errado. Ela compra informação, análise técnica e monitoramento constante para tomar decisões comerciais mais seguras”, explica Daniel Nobre.

Na prática, ao vender a prazo, a empresa segurada submete seus compradores à análise da seguradora, que estabelece limites de crédito e acompanha continuamente a evolução desses riscos. Mudanças na situação financeira de um cliente podem levar à revisão desses limites e funcionar como um sinal de alerta para o fornecedor.

Para uma PME, essa informação pode ser particularmente valiosa. Muitas vezes, o empresário conhece bem seu próprio negócio, mas dispõe de menos instrumentos para acompanhar o que está acontecendo com seus principais clientes — e, principalmente, com os mercados, setores e cadeias produtivas dos quais eles dependem.

“Quando a seguradora reduz ou deixa de conceder limite para determinado comprador, surge uma pergunta importante para o empresário: o que ela está enxergando que eu ainda não estou vendo? Esse é um dos grandes valores do seguro de crédito como ferramenta de gestão de risco”, afirma Nobre.

O risco pode surgir longe do fornecedor

Esse monitoramento também permite identificar riscos que não necessariamente começam dentro da empresa compradora. Uma mudança tarifária, uma crise setorial, a perda repentina de um mercado relevante, dificuldades de financiamento ou uma deterioração macroeconômica podem reduzir rapidamente a capacidade de pagamento de uma companhia e atingir seus fornecedores.

Um pequeno fabricante brasileiro, por exemplo, pode vender exclusivamente no mercado doméstico, mas ter como principal cliente uma indústria fortemente dependente das exportações. Se essa indústria perde repentinamente parte relevante de seu mercado externo, o efeito pode chegar ao fornecedor por meio da redução de pedidos ou, em situações mais graves, da dificuldade de pagamento.

“O fornecedor muitas vezes nem sabe o grau de exposição do cliente a determinados mercados ou riscos. É justamente aí que o acompanhamento permanente faz diferença. O cliente pode estar pagando hoje, mas isso não significa necessariamente que sua situação financeira continuará saudável amanhã”, observa Daniel.

Produto ainda tem baixa utilização pelas empresas brasileiras

Apesar de muito importante para empresas que fazem parte de cadeias produtivas de grandes varejistas, ou mesmo de empresas exportadoras que estão à mercê das oscilações globais do comércio exterior, o seguro de crédito ainda tem um patamar muito aquém do que deveria, ou poderia, ter.

De acordo com levantamento da CNseg, a arrecadação do produto neste primeiro semestre de 2026 alcançou o valor de R\$ 1,3 bilhão, um crescimento de 28,7% frente ao mesmo período de 2025. Na outra ponta, as indenizações chegaram a R\$ 1 bilhão, alta de R\$ 14%.

Proteção do caixa quando o risco se concretiza

Neste cenário, apenas um percentual significativamente pequeno de PMEs está protegida quando a inadimplência efetivamente ocorre em uma venda a prazo. A cobertura pode ser acionada em situações como mora prolongada, recuperação judicial ou falência do comprador, conforme as condições previstas na apólice.

Essa participação poderia ser muito maior se levarmos em conta que o número de PMEs no Brasil, incluindo MEIs, é estimado em mais 25,4 milhões de CNPJs, de acordo com dados de julho de 2026 do Mapa de Empresas do governo federal.

Essa proteção assume peso ainda maior entre pequenas e médias empresas, que normalmente possuem menor capacidade financeira para absorver perdas expressivas. Um único cliente pode representar parcela relevante de seu faturamento e uma inadimplência inesperada pode desencadear dificuldades para pagar funcionários, fornecedores, impostos e financiamentos.

Para Daniel, existe uma grande lacuna de proteção dessas empresas, que representam a maior parte dos empregos formais do Brasil e que muitas vezes não têm condições de contratar consultorias especializadas para analisar o risco de crédito de seus clientes. Nesse sentido, o seguro de crédito agrega duas funções estratégicas: ajuda a avaliar para quem e até que limite a empresa pode vender a prazo e, nos riscos aceitos pela seguradora, oferece proteção financeira caso o comprador não honre o pagamento.

“A seguradora emite uma opinião sobre o risco de crédito e, ao mesmo tempo, assume parte desse risco. Para uma PME, é uma forma de ter acesso a uma análise especializada dos clientes e, se a inadimplência se concretizar nas condições previstas na apólice, contar também com a indenização”, explica Nobre.

O atual cenário do varejo brasileiro, portanto, reforça uma discussão mais ampla: quanto uma PME conhece efetivamente o risco financeiro das empresas para as quais vende? E como ela pode perceber a deterioração de um cliente antes que o problema apareça no seu próprio caixa?

Fonte: FenSeg, em 18.09.2026