

Por Antonio Penteado Mendonça



O seguro de pessoas tem espaço para crescer bastante no Brasil. Essa é a conclusão da FENAPRVI, a Federação das Seguradoras de Vida e Previdência. De acordo com comparações dos números apresentados pelo segmento, há um importante espaço para ser ocupado por estes produtos ao longo dos próximos anos.

Essa é a notícia boa, ou o copo meio cheio. Como além dela, há a possibilidade da entrada no mercado do seguro de vida universal, um produto com desenho bastante mais moderno do que os produtos atualmente comercializados, tanto nos seguros de vida em grupo como nos seguros individuais, o seguro de pessoas tem tudo para ter um desempenho positivo já no futuro próximo.

A principal diferença entre o seguro de vida universal e os produtos atualmente comercializados é que os seguros de vida em grupo e individual existentes, apesar de terem sido modernizados, pecam pela não existência de qualquer programa de poupança acoplado a apólice. Basicamente, seguem sendo seguros de morte, no qual a indenização pela morte ou invalidez total do segurado extingue a responsabilidade da seguradora.

O seguro de vida universal é um produto semelhante ao “Universal Life”, seguro de vida com ampla aceitação pela sociedade norte-americana, no qual, além da indenização por morte, há um programa de poupança atrelado ao seguro. Ou seja, o seguro vai além da indenização básica e paga ao segurado, independentemente de sua morte, uma quantia capitalizada ao longo do período de contribuição, depois de um tempo previamente acertado. Para que o seguro de vida universal entre no mercado e agregue aos prêmios atuais seu grande potencial, falta apenas resolver a questão tributária. É importante salientar que a Receita Federal não gosta de abrir mão de sua capacidade arrecadadora e para o sucesso do produto é indispensável que isso ocorra.

De outro lado, a previdência complementar aberta, os PGBL e, especialmente, os VGBL, neste momento, estão sob forte ataque do governo que decidiu impor um IOF de 5% sobre as aplicações acima de 600 mil reais. Como o tiro saiu pela culatra, já que houve a queda brutal do resultado líquido das aplicações, a não incidência em patamares significativos da cobrança do novo IOF e a queda da disponibilidade de recursos para aquisição de títulos públicos federais, é de se esperar que as autoridades revejam o equívoco e devolvam a estes investimentos suas vantagens competitivas, que os fizeram as melhores aplicações de longo prazo nacionais.

Levando em conta comparações com outros países em patamares de desenvolvimento semelhantes aos do Brasil, constata-se que a participação dos seguros de vida no PIB brasileiro é menor. Qual a razão disso? As respostas vão desde a falta de renda do brasileiro até a falta de hábito de contratar seguros. Mas com certeza ela não passa pela falta de recursos. No período analisado as apostas em BETs atingiram quase 200 bilhões de reais, bem mais que a soma das arrecadações de prêmios dos seguros de vida e auto. Então, o que falta é educação financeira. Essa

é a lição de casa do mercado. BET é jogo, seguro é proteção e pode ser também investimento.

Fonte: O Estado de São Paulo, em 21.09.2026.