

## **Atividade perde força e mercado revisa para baixo projeções de crescimento**

### **Confira a análise completa do Acompanhamento das Expectativas Econômicas número 426**

O Relatório Focus desta semana voltou a reduzir as projeções de crescimento do PIB, para 1,88% em 2026 e 1,43% em 2027, em meio a sinais de perda de dinamismo da atividade econômica. O IBC-Br recuou 0,2% em julho, após queda de 0,9% em junho, enquanto o varejo apresentou desempenho fraco e a confiança industrial atingiu o menor nível do ano. Os resultados indicam um início de terceiro trimestre mais fraco, com carregamentos estatísticos negativos para o período em diferentes indicadores.

Na inflação, a projeção do Focus para o IPCA de 2026 subiu de 4,90% para 4,92%, interrompendo uma sequência de três semanas de queda. O IGP-10 também acelerou em setembro, influenciado principalmente pelos preços ao produtor. No cenário monetário, o Copom reduziu a Selic em 0,25 ponto percentual, para 13,75% ao ano, destacando a moderação dos setores mais sensíveis aos juros, mas mantendo a projeção de inflação em 3,2% no horizonte relevante e o balanço de riscos assimétrico para cima.

[Acesse o Relatório Focus da semana de 21/9/26 na íntegra](#)

---

## **Seguro de crédito pode antecipar riscos e se torna ferramenta essencial diante da crise no setor varejista**

### **Especialista explica como seguradoras monitoram a saúde financeira das empresas e podem funcionar como um radar de risco para 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%.

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?

---

## **Microssseguros podem ampliar acesso à proteção no Brasil**

**Conteúdo publicado pelo jornal Valor Econômico, a partir da Jornada Valor de Jornalismo em Seguros, destaca o papel da modalidade para públicos ainda pouco alcançados pela proteção securitária**

Os microssseguros são produtos desenvolvidos para levar proteção a públicos com necessidades específicas, como pessoas de baixa renda, microempreendedores individuais (MEIs), microempresas e empresas de pequeno porte. O tema ganhou destaque em conteúdo publicado originalmente pelo **Valor Econômico**, a partir de debates da Jornada Valor de Jornalismo em Seguros, realizada em São Paulo em parceria com a Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg).

O desafio é ampliar o alcance do seguro no país. Levantamento da CNseg publicado pelo *Notícias do Seguro* em julho mostrou, por exemplo, que 29% dos automóveis e 17% das residências brasileiras possuíam seguro.

### **O que diferencia o microssseguro de outros seguros?**

Microssseguro não significa simplesmente um seguro de valor baixo. Segundo a Superintendência de Seguros Privados (Susep), a modalidade é estruturada especificamente para atender às necessidades da população de baixa renda, dos MEIs, das microempresas e das empresas de pequeno porte.

Ela também se diferencia do chamado “seguro popular”, expressão que pode ser usada para produtos de pequenos valores destinados a diferentes perfis de consumidores.

A modalidade é regulamentada pela **Resolução do Conselho Nacional de Seguros Privados (CNSP) nº 409/2021**. Os planos podem reunir coberturas de pessoas ou de danos, isoladamente ou em conjunto, desde que respeitem as características e os princípios estabelecidos para o microssseguro.

Entre esses princípios estão simplicidade, facilidade de compreensão, custos e formas de distribuição adequados ao público, informações claras, atenção às necessidades do cliente, educação financeira e uso de inovação para ampliar o acesso.

### **Seguros de pessoas movimentaram R\$ 41,6 bilhões no primeiro semestre**

A reportagem do *Valor Econômico* também apresenta dados da Federação Nacional de Previdência Privada e Vida (FenaPrevi), elaborados a partir de informações da Susep.

Segundo o levantamento, os seguros de pessoas movimentaram **R\$ 41,6 bilhões em prêmios no primeiro semestre de 2026**, crescimento de 10% na comparação com o mesmo período de 2025. Os pagamentos de sinistros chegaram a **R\$ 8,9 bilhões**, alta de 7,9%.

Esse universo reúne produtos como seguro de vida, acidentes pessoais, prestamista e cobertura para doenças graves. Os valores, portanto, mostram a dimensão do segmento de seguros de

pessoas e não representam exclusivamente o mercado de microsseguros.

### O que os números mostram sobre microsseguros?

Nos dados divulgados pela Susep, a linha de microsseguros aparece entre os seguros de danos.

No acumulado até junho de 2026, foram registrados **R\$ 400 milhões em prêmios**, redução nominal de 55,04% em relação ao primeiro semestre de 2025.

Até julho, o montante alcançou **R\$ 450 milhões**, ainda 53,86% abaixo do registrado nos sete primeiros meses do ano anterior em termos nominais. Considerada a inflação, a retração foi de 55,82%.

A regulamentação permite, entretanto, que planos de microsseguro contem com coberturas de danos ou de pessoas. Por isso, o dado divulgado nesse recorte da Susep ajuda a acompanhar parte do mercado, mas não representa sozinho todas as possibilidades da modalidade.

### Ampliar o acesso depende de mais do que preço

A importância dos microsseguros está justamente no desenho voltado a públicos que nem sempre são alcançados pelos modelos tradicionais de proteção. A regulamentação determina que coberturas, custos, formas de distribuição e procedimentos sejam compatíveis com as características e necessidades desses consumidores.

Fábio Nogi, superintendente de Inovação e Odontologia da Seguros Unimed, chamou atenção para a dificuldade que parte da população ainda encontra para compreender a linguagem utilizada pelo setor e defendeu uma abordagem mais próxima das necessidades dos consumidores.

Gustavo Romero, head de Novos Negócios da MetLife no Brasil e VP Xcelerator Brasil, destacou a possibilidade de integrar a proteção à jornada digital do consumidor, inclusive em situações relacionadas à proteção de renda e à compra de ingressos.

A evolução dos canais de distribuição pode facilitar o acesso ao seguro, mas há uma diferença importante entre conceitos: **seguro embutido e microsseguro não são sinônimos**.

O microsseguro é uma modalidade com público, características e princípios definidos pela regulamentação. Já o seguro embutido descreve uma forma de integrar a oferta de proteção a outra jornada de compra ou contratação.

### Educação em seguros também pode ampliar o acesso

Levar proteção financeira a um número maior de brasileiros passa também pela informação.

A reportagem do *Valor* destacou uma iniciativa da CNseg com o Fundo das Nações Unidas para a Infância (UNICEF) voltada à educação financeira e à educação em seguros. A parceria também foi divulgada institucionalmente pela CNseg em maio de 2026.

No caso dos microsseguros, esse aspecto ganha importância adicional. A própria regulamentação da modalidade inclui a educação financeira entre seus princípios e prevê que as informações sejam apresentadas de maneira que os consumidores consigam compreender os produtos oferecidos e sua relação com a gestão das próprias finanças.

### Microsseguros podem aproximar proteção de novos públicos

Os microsseguros ocupam um espaço específico no sistema de proteção brasileiro. Sua proposta é aproximar o seguro de pessoas e pequenos negócios com necessidades próprias, combinando simplicidade, acessibilidade, clareza, formas adequadas de distribuição e coberturas compatíveis

com esses públicos.

A evolução desse mercado pode ser acompanhada não apenas pelo volume de prêmios, mas também pelo número de apólices, quantidade de pessoas protegidas, tipos de cobertura contratados e alcance dos canais de distribuição.

Quanto mais esses produtos conseguirem se integrar à realidade financeira e às necessidades cotidianas de consumidores e pequenos negócios, maior poderá ser sua contribuição para ampliar o acesso ao seguro no Brasil.

## **Perguntas e respostas**

### **O que é microsseguro?**

É uma modalidade de seguro estruturada para atender às necessidades específicas de pessoas de baixa renda, MEIs, microempresas e empresas de pequeno porte, de acordo com as regras da Susep.

### **Microsseguro é apenas um seguro mais barato?**

Não. Preço e acessibilidade são importantes, mas a modalidade envolve também público específico, adequação das coberturas, simplicidade, distribuição, transparência e outros princípios regulatórios.

### **Os R\$ 41,6 bilhões divulgados pelo Valor Econômico são de microsseguros?**

Não. O valor divulgado pela FenaPrevi corresponde ao conjunto de seguros de pessoas considerado no levantamento, que inclui produtos como seguro de vida, acidentes pessoais, prestamista e cobertura para doenças graves.

### **Como acompanhar a evolução dos microsseguros?**

Além do volume de prêmios, indicadores como número de apólices, pessoas protegidas, tipos de cobertura e alcance dos canais de distribuição ajudam a mostrar como a modalidade está chegando a novos públicos.

**Fonte:** CNseg, em 21.09.2026