Por Victor Bernardes (*)

O Brasil mudou de forma irreversível. A imagem de "país jovem" que aprendemos na escola e que sustentou nosso imaginário por décadas ficou para trás. Hoje, somos uma nação que amadurece em ritmo acelerado, com uma expectativa de vida que avança enquanto as taxas de natalidade recuam a patamares europeus. Essa inversão na pirâmide etária traz uma consequência prática que vai muito além dos gráficos do IBGE: ela altera radicalmente a lógica do planejamento financeiro de qualquer família brasileira.

Nesse contexto, o mercado de seguros de vida passa por uma revisão necessária de seus fundamentos.

A SulAmérica tem 130 anos de história. Acompanhamos o Brasil sair de uma expectativa de vida inferior a 40 anos, no final do século XIX, para os atuais 76 anos. No passado, o seguro existia para cobrir a falta: a morte prematura do provedor. Era um produto desenhado para viúvas e órfãos, focado na reposição de renda após uma fatalidade. Hoje, embora essa proteção continue vital, o risco mudou de natureza. O desafio central agora é o "risco da sobrevivência".

Viver muito custa caro. A longevidade é uma conquista, mas traz consigo despesas médicas crescentes, custos de assistência e a necessidade de manter o padrão de consumo por décadas após o fim da fase produtiva. Sem preparo, os anos adicionais de vida podem significar perda de autonomia financeira. É neste ponto que o seguro deixa de ser apenas um contrato sobre morte para se tornar uma ferramenta de liquidez para a vida.

A evolução do portfólio do setor reflete essa nova realidade com precisão. As coberturas para Doenças Graves são o exemplo mais claro dessa transição. Com o avanço da medicina, diagnósticos que antes eram sentenças finais, como certos tipos de câncer ou eventos cardiovasculares, hoje são condições tratáveis e gerenciáveis. O paciente sobrevive, mas o tratamento e a adaptação do estilo de vida exigem recursos imediatos.

Muitas vezes, o plano de saúde cobre a hospitalização, mas não cobre a redução da jornada de trabalho, os medicamentos de alto custo não listados ou a necessidade de cuidadores. A indenização do seguro entra aqui como um estabilizador financeiro. O dinheiro chega na conta do

segurado para que ele possa focar na recuperação, sem que a doença drene as reservas patrimoniais que a família levou anos para construir.

Outro ponto crítico que exige nossa atenção é a mudança estrutural nas relações de trabalho. Com o aumento do empreendedorismo, do trabalho autônomo e da "pejotização", a Diária por Incapacidade Temporária (DIT) ganhou relevância estratégica. Para um médico, um advogado, um arquiteto ou um pequeno empresário, sofrer um acidente ou precisar de uma cirurgia significa parar de faturar imediatamente.

Diferente do regime CLT, onde há uma rede de proteção automática, o profissional autônomo está exposto. O seguro funciona, nesse caso, como a garantia de fluxo de caixa. Ele preserva o padrão de vida e impede que um problema de saúde pontual se transforme em uma crise financeira estrutural para a família.

Além das indenizações, o setor entendeu que precisa atuar na prevenção. A pandemia acelerou a percepção de fragilidade biológica e trouxe a saúde mental para o centro do debate. Por isso, serviços de telemedicina, orientação psicológica e programas de bem-estar deixaram de ser "bônus" contratuais e viraram parte central da apólice. A lógica é financeira e humana: atuar na prevenção custa menos e entrega mais valor do que apenas remediar o sinistro.

Existe ainda um cenário macroeconômico que não podemos ignorar. O Brasil corre o risco de "envelhecer antes de enriquecer". Diferente de países desenvolvidos que acumularam capital e riqueza antes de enfrentarem a transição demográfica, nós faremos essa travessia com desafios fiscais e um sistema público de previdência pressionado. O seguro privado, portanto, deixa de ser um item de luxo para se tornar um complemento indispensável de proteção social.

O nosso trabalho, como liderança do setor, é simplificar o acesso a essas ferramentas. Precisamos tirar o "segurês" da mesa e falar a língua da necessidade real. A complexidade técnica dos produtos não pode ser uma barreira. Nosso papel é traduzir cálculos atuariais em soluções de proteção de renda, acesso à saúde e autonomia.

O futuro do Brasil será grisalho. Isso é um fato demográfico, não uma opinião. O papel do mercado segurador é garantir que esses anos a mais sejam vividos com dignidade. O seguro de vida assumiu seu lugar real: ao lado das pessoas, enquanto elas constroem, protegem e aproveitam sua trajetória.

(*) **Victor Bernardes** é diretor de Vida e Previdência da SulAmérica.

Fonte: GBR, em 16.01.2026