



Percepção dos brasileiros sobre Proteção e Planejamento

**SINTESE
FENAPREVI**

PESQUISAS

A pesquisa ocorreu em 2 etapas. Uma pesquisa quantitativa e uma pesquisa qualitativa

PESQUISA QUALITATIVA

TÉCNICA

Estudo qualitativo via discussões em grupo online.

DATA DO CAMPO

O campo foi realizado entre os dias 23 a 27 de setembro de 2024.

ABRANGÊNCIA

Realização de 10 grupos obedecendo aos seguintes perfis:

Região	TEM seguro/previdência privada		NÃO TEM seguro/previdência privada		Total Grupos
	25-44	45+	25-44	45+	
Norte	1			1	2
Nordeste		1	1		2
Sudeste		1	1		2
Sul		1	1		2
Centro-Oeste	1			1	2
Total	2	3	3	2	10

PESQUISA QUANTITATIVA

TÉCNICA

Entrevistas de pessoas de 18 anos ou mais, integrantes de todas as classes econômicas – abordagem controlada por meio de cotas de sexo e idade.

DATA DO CAMPO

O campo foi realizado entre os dias 07 a 20 de setembro de 2024.

ABRANGÊNCIA

1929 entrevistas em todo o país

MARGEM DE ERRO

2 pontos percentuais.

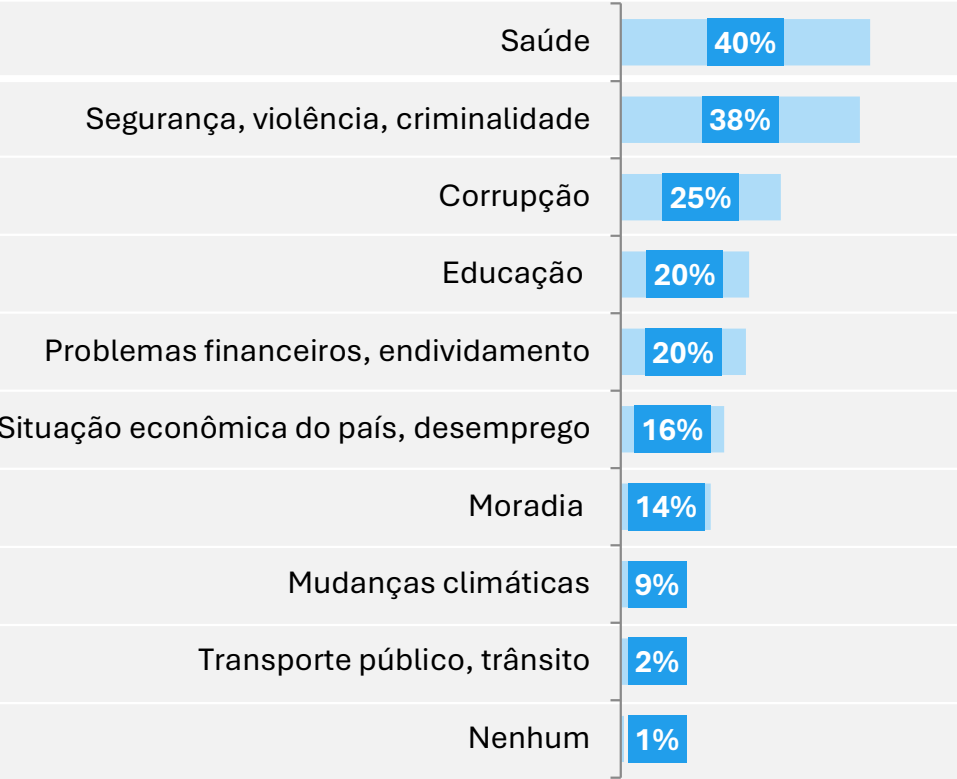
TEMAS ABORDADOS EM AMBAS AS PESQUISAS:

- O que preocupa o brasileiro?
- Planejamento financeiro
- Os principais medos
- Aposentadoria
- Seguro e Previdência
- Gastos supérfluos e Gastos com apostas
- O idoso e os arranjos familiares

PRINCIPAIS PREOCUPAÇÕES COM O PAÍS

PRINCIPAIS PREOCUPAÇÕES COM O PAÍS

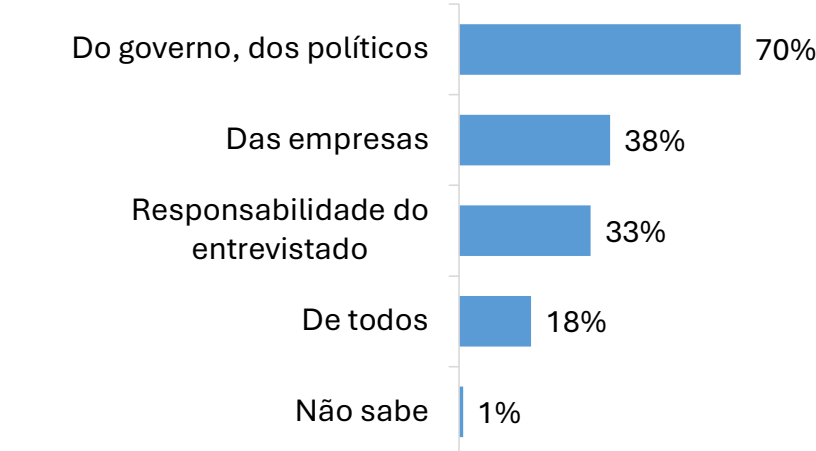
Saúde e segurança são as principais preocupações
As mudanças climáticas também ocupam lugar de destaque.



Base: Total da amostra - 1929 entrevistas
P.64 Na sua opinião, o que mais preocupa o brasileiro? Cite até duas questões.
P.66 Na sua opinião, de quem é a responsabilidade por adotar medidas para combater os problemas climáticos? De mais alguém?

RESPONSABILIDADE DE COMBATER PROBLEMAS CLIMÁTICOS

Sete em cada dez entrevistados consideram que a responsabilidade de adotar medidas para combater os problemas climáticos é do governo, dos políticos. Quatro em cada dez entrevistados atribuem a responsabilidade às empresas, três em cada dez se sentem responsáveis.



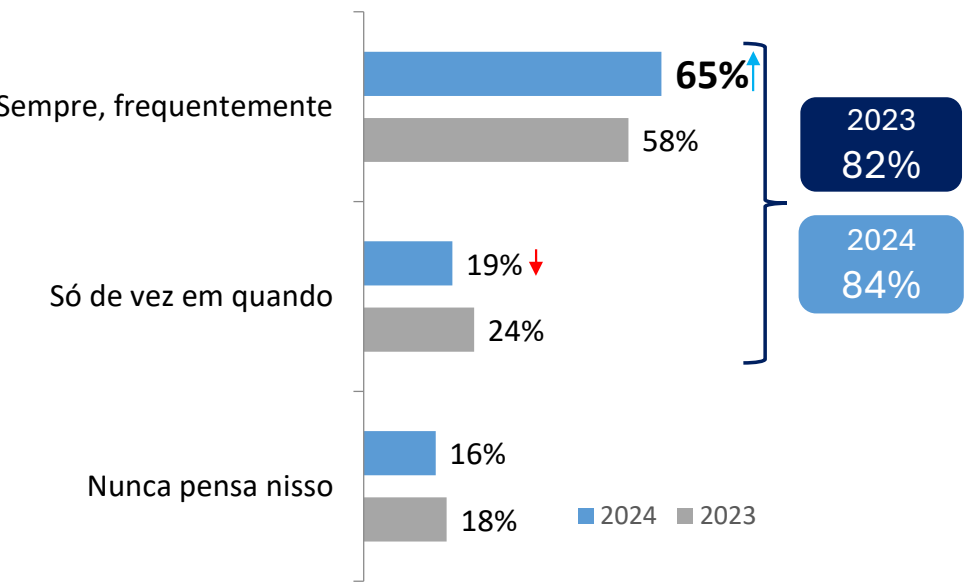
Nos grupos focais, no Sul, especialmente o evento recente de enchente intensificou a percepção de vulnerabilidade e a urgência de proteção contra esses riscos ambientais

PLANEJAMENTO FINANCEIRO

PLANEJAMENTO FINANCEIRO

FREQUÊNCIA COM QUE PENSA EM PLANEJAR AS FINANÇAS PARA O FUTURO

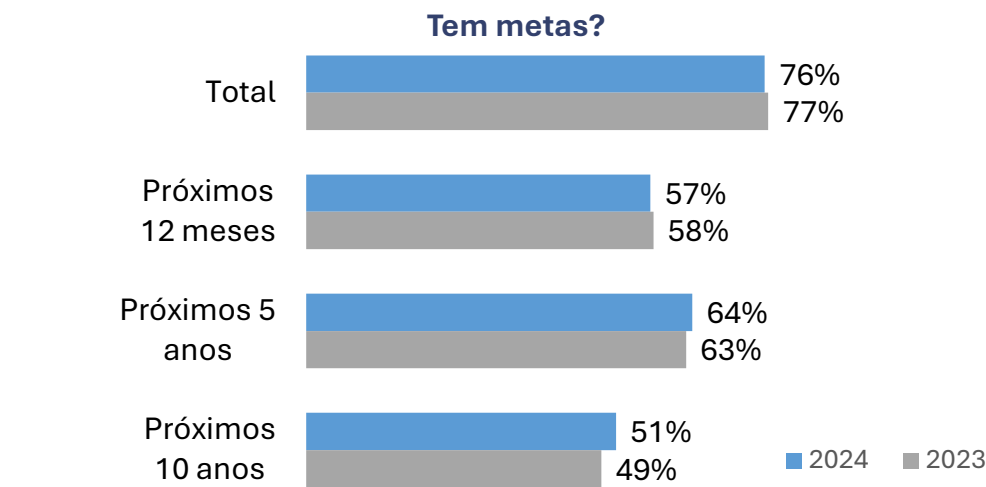
Oito em cada dez entrevistados pensam em planejar suas finanças para o futuro.
Comparando com 2023, em 2024 é maior o percentual de pessoas que pensam com frequência no planejamento das finanças (65%)



Base: Total da amostra - 1929 entrevistas
P.1 Vamos conversar um pouco sobre planejamento financeiro pensando no futuro. Em primeiro lugar, por favor me diga se você pensa em planejar as suas finanças para o futuro: ____?

ESTABELECIMENTO DE METAS

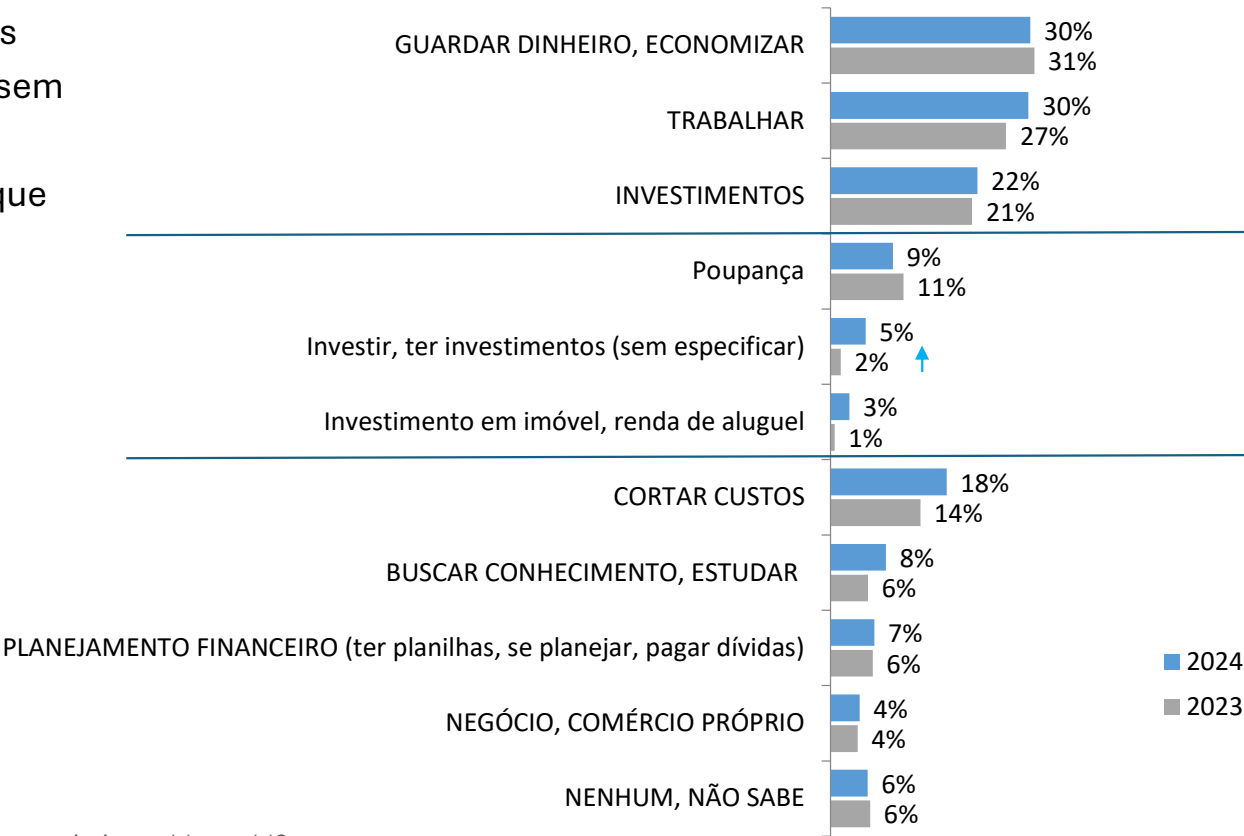
- Para os 84% que pensam em planejar as finanças:
- Aproximadamente três a cada quarto entrevistados têm alguma meta de planejamento financeiro.
 - Esse número é de 82% entre os que têm seguro e/ou previdência.** 70% entre os que não têm.



Total: respondeu sim para pelo menos um período
Base: Total da amostra - 1929 entrevistas
P.2 Algumas pessoas fazem o seu planejamento estabelecendo metas, ou seja, objetivos que querem atingir ou conquistar num certo período de tempo. Você tem alguma meta definida para realizar nos próximos 12 meses? E nos próximos 5 anos? E para daqui a 10 anos?

AÇÕES DE PLANEJAMENTO FINANCEIRO PARA ATINGIR AS METAS

As ações mais recorrentes para atingir seus objetivos são poupar ou guardar dinheiro, sem especificar de que forma (30%), trabalhar (30%) e fazer investimentos (22%), sendo que a poupança é o principal.



Base: Entrevistados que têm alguma meta - 1507 entrevistas
P.4 O que você faz ou pretende fazer para se planejar financeiramente para atingir essa(s) meta(s)?

PLANEJAMENTO FINANCEIRO

MOTIVOS PARA NÃO TER NENHUMA META

Em 2024, entre os 24% da população que não definiram metas, as principais razões para isso são viver o presente (19% em 2024, era 11% em 2023) e ter dificuldades financeiras (19%).

DESAFIOS E OBSTÁCULOS PARA SE PLANEJAR

Reduzir as despesas para sobrar dinheiro (45%) e gerar renda suficiente para guardar (42%) são os principais obstáculos indicados para planejar financeiramente o futuro. Para 35% as despesas extras, não previstas são um desafio.

A geração de renda suficiente para guardar dinheiro e mais citada em 2024, em comparação a 2023 (36%)

Preferência por gastar no presente: Nas discussões nos grupos focais foi possível perceber um discurso de “preferência por gastar no presente”, o que dificulta a criação de uma reserva financeira. Isso é muito claro nos grupos mais jovens (entre 25 e 44 anos).

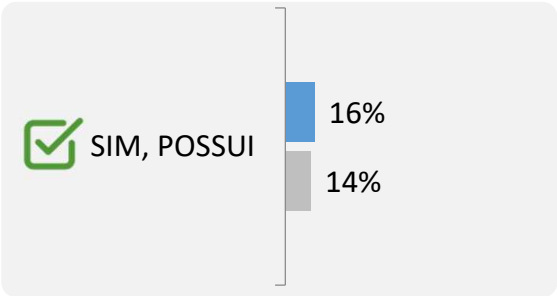
Muitas vezes, a preferência é pelo consumo imediato pois há a percepção de que o futuro é incerto

Participantes relataram que preferem gastar agora em vez de poupar, especialmente aqueles sem filhos pequenos ou que enfrentam pressões financeiras diárias..

“... Quando começa a ganhar um pouquinho mais, nosso padrão de gasto e consumo também aumenta junto... Se o meu controle de gastos não for racional, por mais que meu aumento salarial vá evoluindo com o tempo, ele sempre estará ali junto com o vermelho”, Sem seguro – 25 a 44 anos, Nordeste.

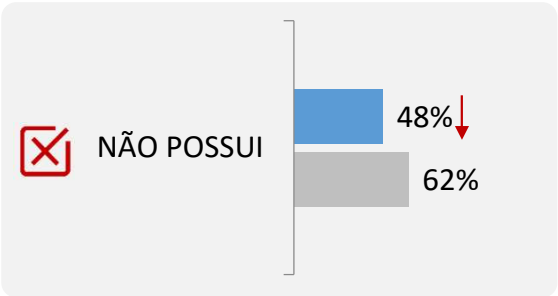
SEGURO DE VIDA X SEGURO VEÍCULO

Possui veículo com seguro?



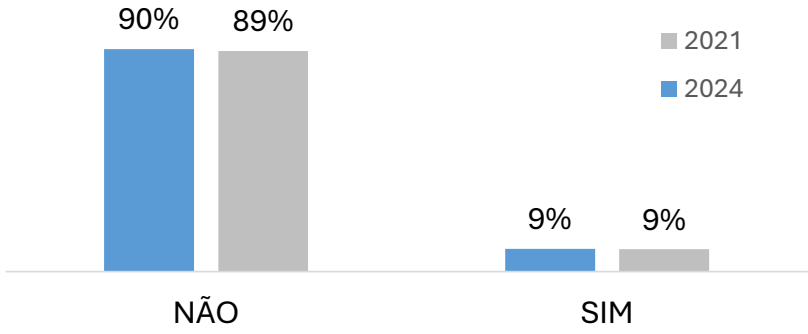
Base 2024: Total da amostra – 1929 entrevistas

Você tem algum tipo de proteção, igual você tem para seu veículo, por exemplo, Seguro de Vida, Seguro de incapacidade temporária ou outro?



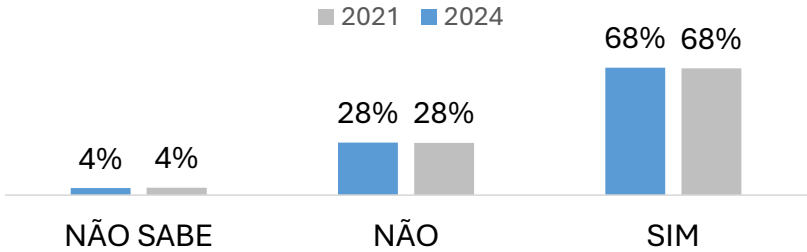
Base 2024: Entrevistados que têm veículo com seguro – 286 entrevistas

Então seu carro vale mais do que sua vida e sua integridade?



Base 2024: Entrevistados que têm veículo com seguro e não têm seguro de vida – 139 entrevistas

Depois dessa reflexão, você acha que deveria repensar sua proteção da vida para você e sua família?



Base 2024: Entrevistados que têm veículo com seguro e não têm seguro de vida – 139 entrevistas

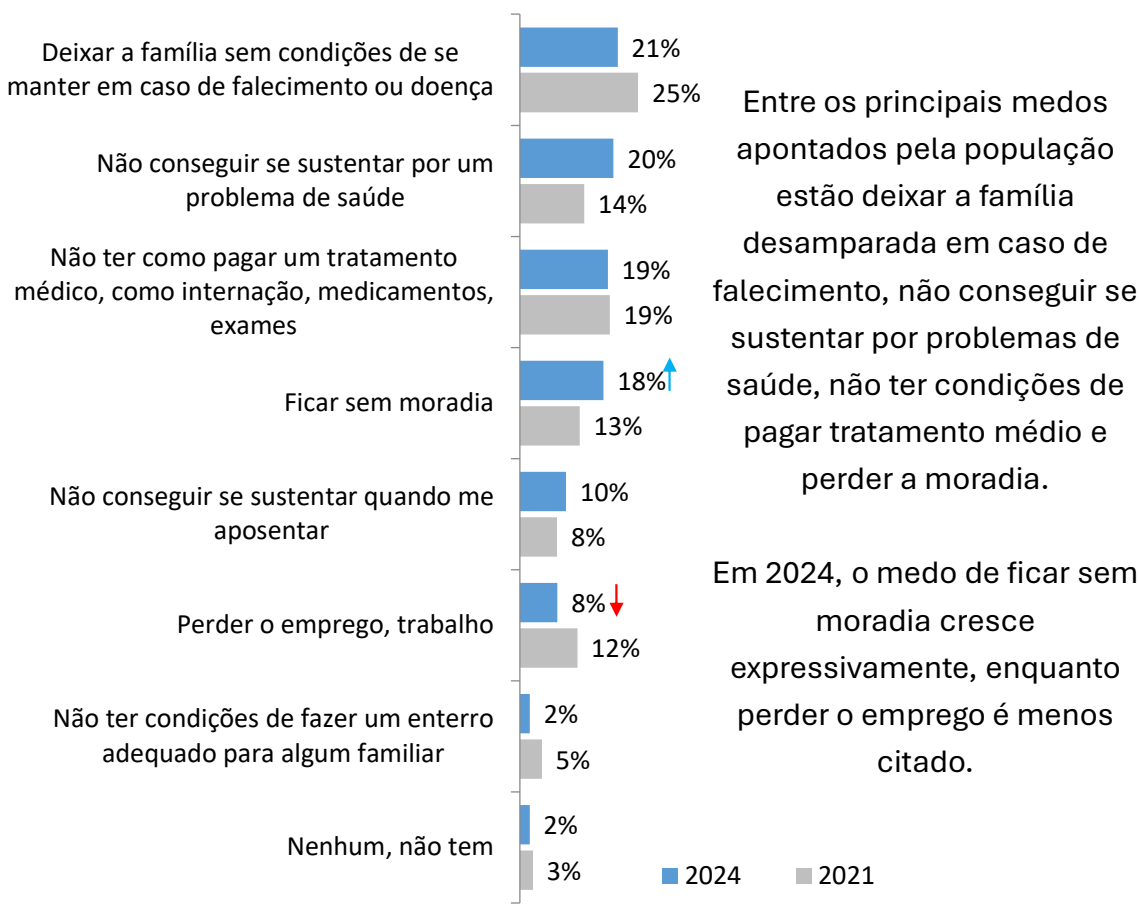


P.21B Você tem algum veículo? (SE SIM) Você tem seguro para esse veículo?
P.21C Você é previdente então. E para sua vida? Você tem algum tipo de proteção, igual você tem para seu veículo, por exemplo, Seguro de Vida, Seguro de incapacidade temporária ou outro?
P.21D Então seu carro vale mais do que sua vida e sua integridade?
P.21E Depois dessa reflexão, você acha que deveria repensar sua proteção da vida para você e sua família?

OS PRINCIPAIS MEDOS PARA VOCÊ E A SUA FAMILIA: IMPACTOS DE CRISES SANITÁRIAS E AMBIENTAIS

PRINCIPAIS MEDOS

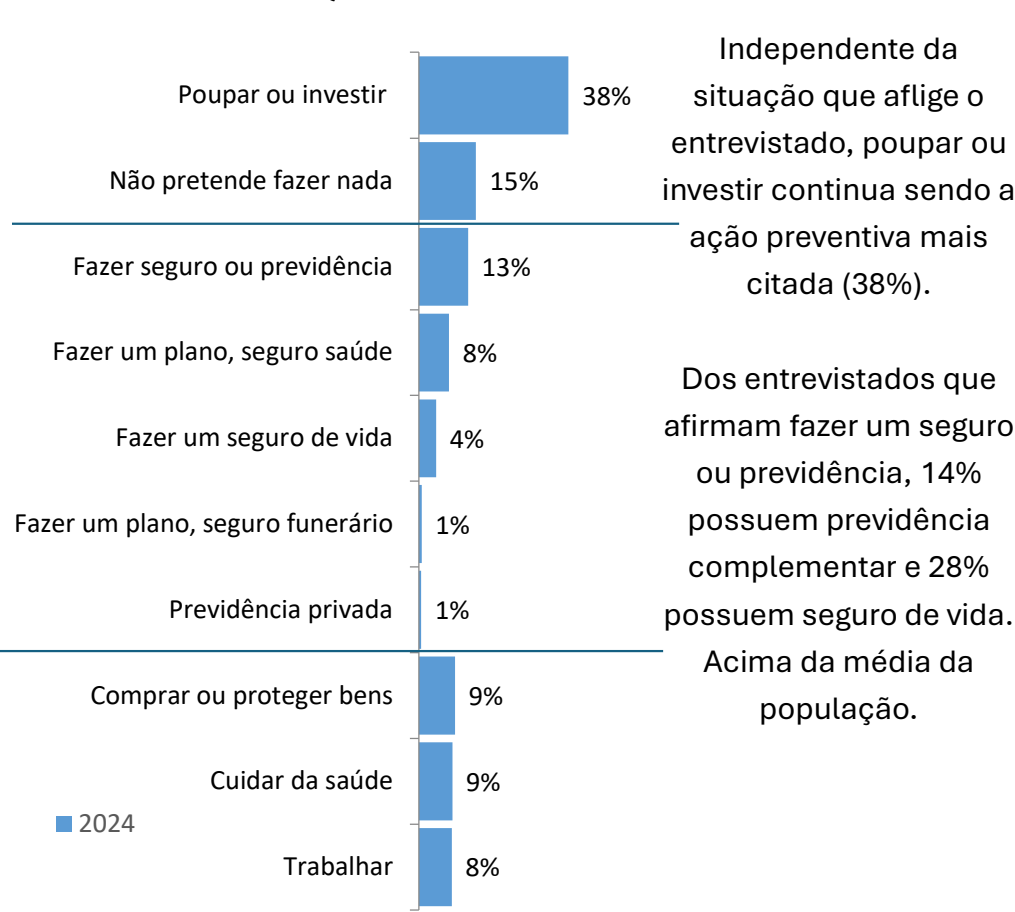
SITUAÇÕES QUE IMPACTAM VOCÊ E A SUA FAMÍLIA



Entre os principais medos apontados pela população estão deixar a família desamparada em caso de falecimento, não conseguir se sustentar por problemas de saúde, não ter condições de pagar tratamento médio e perder a moradia.

Em 2024, o medo de ficar sem moradia cresce expressivamente, enquanto perder o emprego é menos citado.

AÇÕES PREVENTIVAS PARA SITUAÇÕES DE QUE TÊM MEDO



Independente da situação que aflige o entrevistado, poupar ou investir continua sendo a ação preventiva mais citada (38%).

Dos entrevistados que afirmam fazer um seguro ou previdência, 14% possuem previdência complementar e 28% possuem seguro de vida.

Acima da média da população.

Base: Total da amostra - 1929 entrevistas
P.9 Pensando na possibilidade de outras crises sanitárias ou catástrofes que podem ocorrer no futuro, qual das situações deste cartão você tem mais medo que aconteça com você e sua família? Tem alguma outra situação que deixa você preocupado (a)?

Base: Total da amostra - 1929 entrevistas
P.10 O que você pensa em fazer para se prevenir ou diminuir os efeitos de/do__(CITE A SITUAÇÃO P9) no futuro?

Nos grupos focais observou-se algumas diferenças de comportamento conforme os perfis estudados:

Grupo COM seguro mais novo (25-44 anos):

Os participantes deste grupo costumam expressar **preocupações relacionadas à imprevisibilidade do futuro e ao desejo de garantir segurança financeira para suas famílias.**

Muitos relatam incertezas quanto à possibilidade de manter o mesmo padrão de vida caso surjam imprevistos. Por isso, a segurança proporcionada pela contratação de seguros de pessoas traz a tranquilidade de estarem fazendo uma escolha acertada para o futuro.

Grupo COM seguro mais velho (45+ anos):

Neste grupo, o medo central está **relacionado à proximidade da aposentadoria** e à preocupação com a insuficiência de recursos acumulados para garantir um padrão de vida confortável. O foco principal é a proteção do patrimônio e a manutenção de um estilo de vida estável, evitando depender de terceiros, como filhos ou outros familiares.

A contratação de seguros de vida e previdência é uma questão crucial para este grupo, pois proporciona uma sensação de segurança financeira diante das incertezas futuras, especialmente em relação à saúde, crises econômicas e à possibilidade de enfrentar imprevistos sem a rede de apoio familiar.

Grupo SEM seguro mais novo (25-44 anos):

A incerteza em relação ao futuro profissional e econômico, combinada com a falta de prioridade para se preparar para o que está por vir, gera uma fonte constante de preocupação. No entanto, muitos adotam uma postura mais imediatista, vivendo o presente e colocando questões de prevenção em segundo plano.

Em relação aos seguros, há uma percepção generalizada de que eles são caros e não oferecem um retorno imediato, o que resulta na procrastinação na tomada de decisão.

Grupo SEM seguro mais velho (45+ anos):

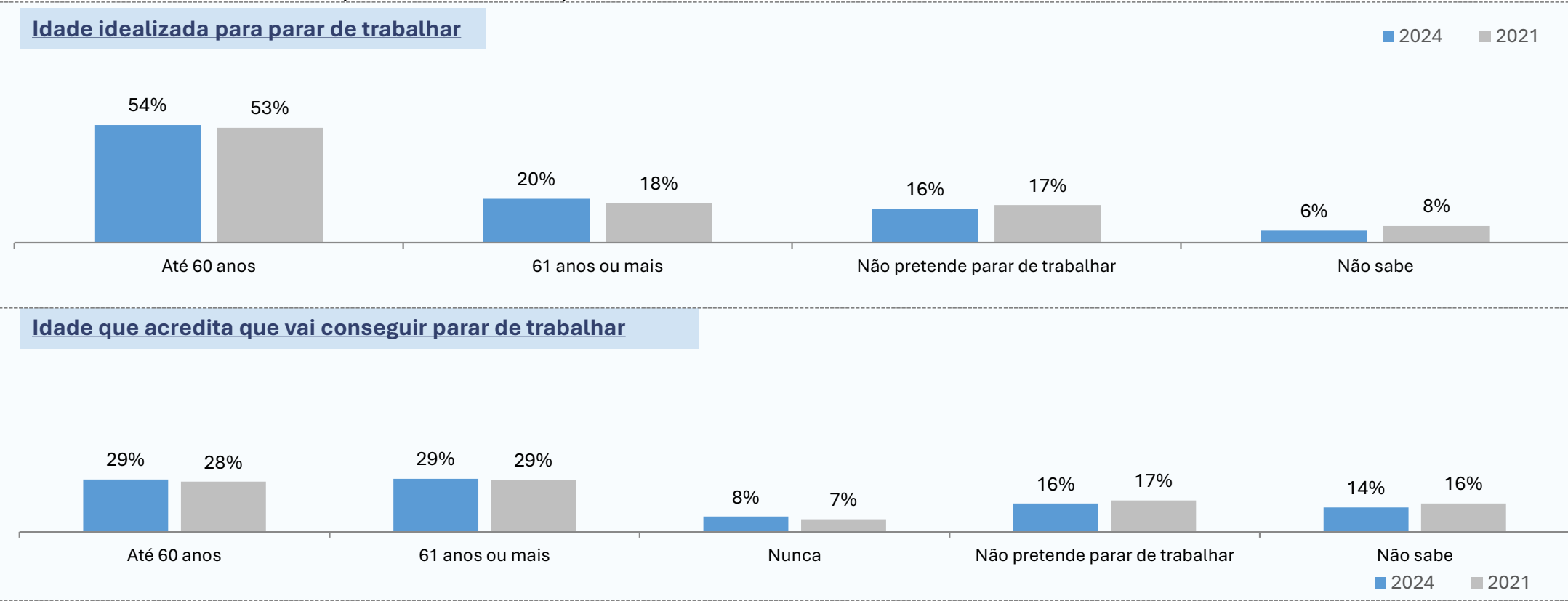
Neste grupo, o medo predominante é a falta de tempo para corrigir o que percebem como uma falha na preparação para a aposentadoria. **A urgência em garantir uma proteção financeira para o futuro é evidente;** no entanto, há uma resistência em adquirir seguros que protejam os familiares.

Essa hesitação frequentemente resulta de uma percepção de que já é tarde demais para começar algo novo ou de que os custos associados são proibitivos nesta fase da vida.

APOSENTADORIA

IDADE IDEALIZADA PARA SAIR DO MERCADO DE TRABALHO

Metade dos entrevistados idealizam a aposentadoria até 60 anos, no entanto, quando questionados sobre a idade que de fato vão se aposentar, apenas 29% acham que conseguirão parar até os 60 anos, 71% não acreditam que conseguirão parar antes dos 60 anos. 8% acreditam que nunca irão se aposentar.

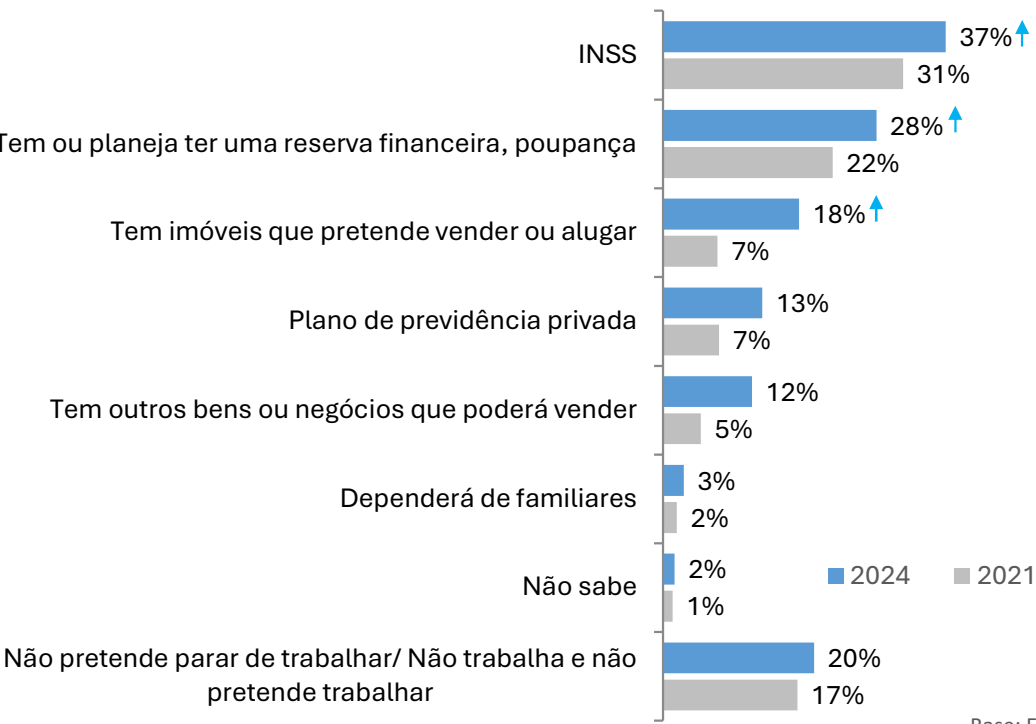


Base: Entrevistados não são aposentados – 1691 entrevistas
P.17 Hoje você tem ____, com que idade você gostaria de parar de trabalhar?
P.18 E você acredita que com ____ vai conseguir parar de trabalhar? Com qual idade acredita que realmente vai parar de trabalhar?

FONTE DE RENDA APÓS PARAR DE TRABALHAR

Contar com o INSS como fonte de renda após parar de trabalhar continua com o maior índice na pesquisa de 2024, embora apresente queda em relação a 2023 e alta na comparação com 2021.

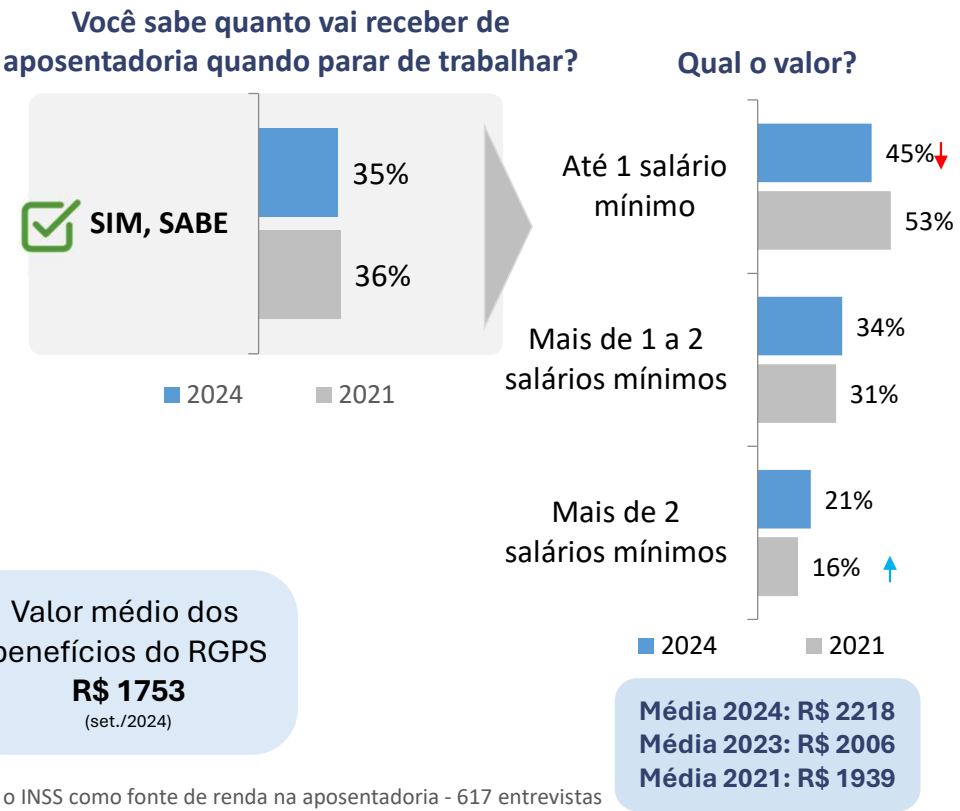
Outras fontes como ter uma reserva financeira e imóveis para vender ou alugar também são consideradas para garantir o sustento quando não estiverem mais trabalhando, os dois com taxas mais elevadas que a observada nos anos anteriores.



Base: Entrevistados não aposentados - 1691 entrevistas
P.19 Quando parar de trabalhar de onde você pretende obter o dinheiro para se sustentar?

CONHECIMENTO DO VALOR DA APOSENTADORIA PELO INSS

Entres os que pretendem se aposentar com o dinheiro do INSS, 65% deles não sabem o valor que irão receber



Base: Entrevistados que terão o INSS como fonte de renda na aposentadoria - 617 entrevistas
P.20 Você me disse que pretende viver com o dinheiro do INSS, aposentadoria pública, você sabe quanto vai receber de aposentadoria quando parar de trabalhar? (SE SIM) Qual o valor?

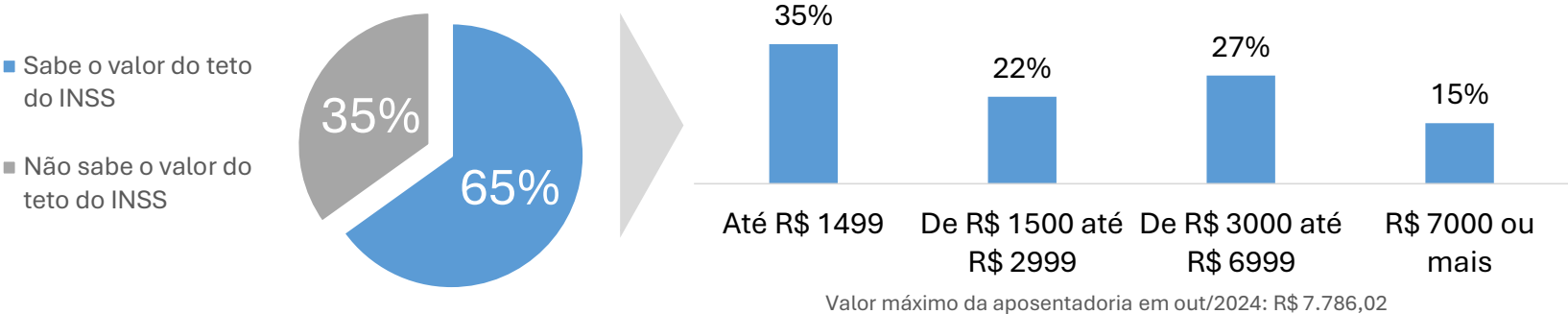
SITUAÇÃO FINANCEIRA APÓS APOSENTADORIA

A maioria dos entrevistados acredita que terá que cortar gastos para se manter com a renda proveniente da aposentadoria do INSS. Um terço deles (31%) vai conseguir manter o modo de vida atual.

Base: Entrevistados que terão o INSS como fonte de renda na aposentadoria - 617 entrevistas
P.21a Pelo que você sabe ou imagina com o valor que vai receber de aposentadoria do INSS você: _____

CONHECIMENTO DO VALOR MÁXIMO DA APOSENTADORIA DO INSS

65% dos entrevistados sabem ou ouviram falar sobre o valor máximo pago pelo INSS. Entre eles, a maioria tem ideia incorreta sobre o teto do INSS, 13% afirma ser mais de 7 mil reais e apenas 1% cita valores mais precisos, entre R\$7400 e R\$7800.



Na pesquisa qualitativa, os aposentados relatam a necessidade de continuar trabalhando ou depender de outras fontes de renda para manter o padrão de vida, já que a aposentadoria pública, por si só, não é suficiente. A falta de planejamento prévio e o aumento do custo de vida são desafios significativos enfrentados por esse grupo.

Base: Total da amostra - 1929 entrevistas
P.68 Pelo que você sabe ou ouviu falar, qual é o valor máximo que uma pessoa aposentada pelo INSS pode receber?

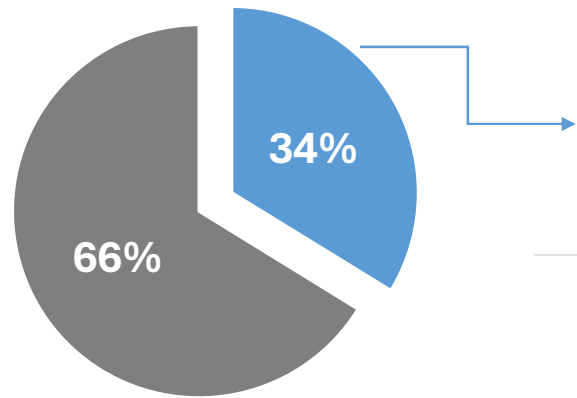
O IDOSO NO DOMICILIO E OS ARRANJOS FAMILIARES

IDOSOS NOS DOMICÍLIOS E NECESSIDADE DE CUIDADOS

A presença de idosos foi verificado em 39% dos domicílios.

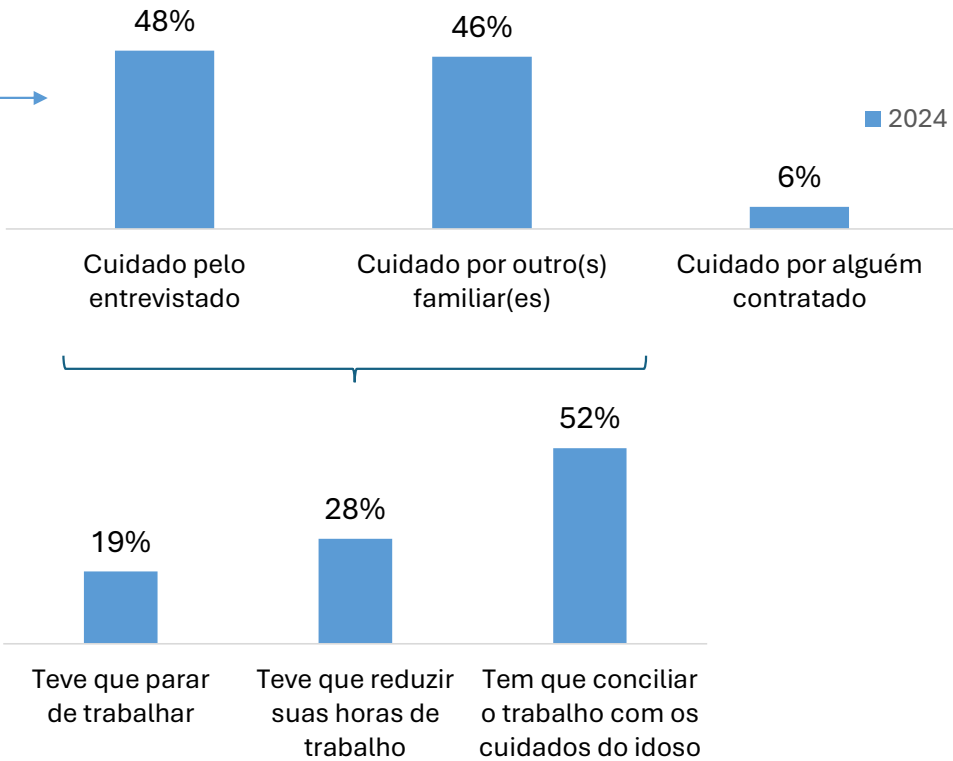
- Nos domicílios em que há idosos, cerca de um terço precisa de cuidados especiais.
- Desses, 6% são cuidados por alguém contratado, os outros 94% são acompanhados por pessoas próximas.

Idosos que necessitam de cuidados



■ Idosos que precisam de cuidados
■ Nenhum idoso precisa de cuidados

Principal responsável pelos cuidados com o idoso e sua relação com o trabalho



P.69 No domicílio que você mora, tem pessoas com____?
P.70 Algum dos moradores com 60 anos ou mais que mora no seu domicílio precisa de cuidados em tempo integral ou parcial? (SE SIM) Quem é o principal responsável por cuidar dessa pessoa: você, outro familiar ou foi necessário contratar alguém?
P.71 Em relação ao trabalho, qual das opções melhor descreve o impacto da responsabilidade de cuidar desse morador?

ARRANJOS FAMILIARES E IMPLICAÇÕES

Nos grupos focais, a maioria dos participantes vive com membros da família, como pais, filhos ou cônjuges. Alguns moram sozinhos ou apenas com seus filhos. E eventualmente netos também vivem sob o mesmo teto. Neste contexto, não é incomum encontrar a presença de idosos que necessitam de cuidados especiais, o que gera **desafios significativos para efetivar este apoio**.

Cuidadores profissionais: Algumas famílias optam por contratar cuidadores profissionais. Quando isso acontece, os custos geralmente são cobertos pelo próprio idoso, que utiliza sua aposentadoria para pagar pela cuidadora. No entanto, em situações em que os recursos financeiros do idoso são insuficientes, os familiares se unem para ajudar a arcar com as despesas, dividindo as responsabilidades para garantir que o idoso receba o cuidado necessário.

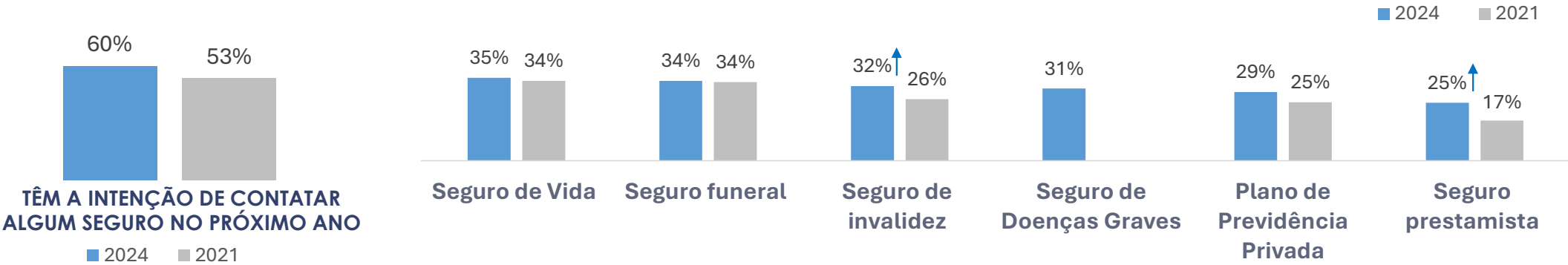
Assistência mista (cuidador e família): Em alguns casos, os idosos recebem assistência de um cuidador durante o dia, enquanto à noite a função é compartilhada entre os membros da família. Isso é comum em lares onde o idoso possui algum grau de autonomia, mas a presença de um cuidador se torna essencial para garantir segurança e apoio nas atividades diárias. Essa abordagem permite que a família ofereça um suporte consistente, equilibrando as necessidades do idoso com as responsabilidades de assistência.

Cuidado pelos familiares: Em algumas famílias, o cuidado com os idosos é assumido pelos próprios membros, podendo ocorrer tanto por meio de um sistema de revezamento entre parentes quanto pela designação de uma pessoa específica para essa responsabilidade. Esse arranjo pode demandar ajustes na renda familiar, já que, em certos casos, um dos familiares pode ter que deixar o emprego para prestar cuidados mais intensivos.

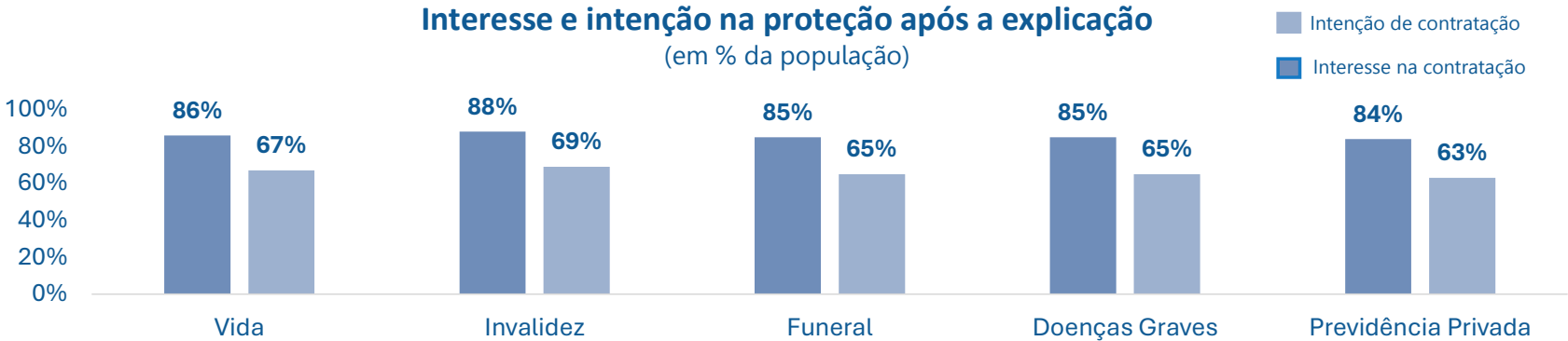
SEGUROS E PREVIDÊNCIA

INTERESSE EM TER PROTEÇÃO FINANCEIRA E INTENÇÃO DE CONTRATAÇÃO

O evolutivo aponta crescimento na intenção de contratação de um seguro ou previdência privada.



Após explicadas as coberturas de cada um destes produtos, **TODOS** os tipos de seguros despertam o **interesse, acima dos 84 pontos**. A **intenção de contratar** fica **entre os 63% e 69%**.



Base: Total da amostra - 1929 entrevistadas
P.22 Uma das formas de se proteger de problemas usada no mundo inteiro é fazer um seguro. Pensando nisso, por favor me diga se você acha interessante, um pouco interessante ou nada interessante ter uma proteção financeira assegurada _____?// P.23 E você contrataria um produto com esta cobertura?

PREVIDÊNCIA PRIVADA

39,5% POSSUEM ALGUM SEGURO DE PESSOAS e/ou PREVIDÊNCIA PRIVADA (37,4% 2023)

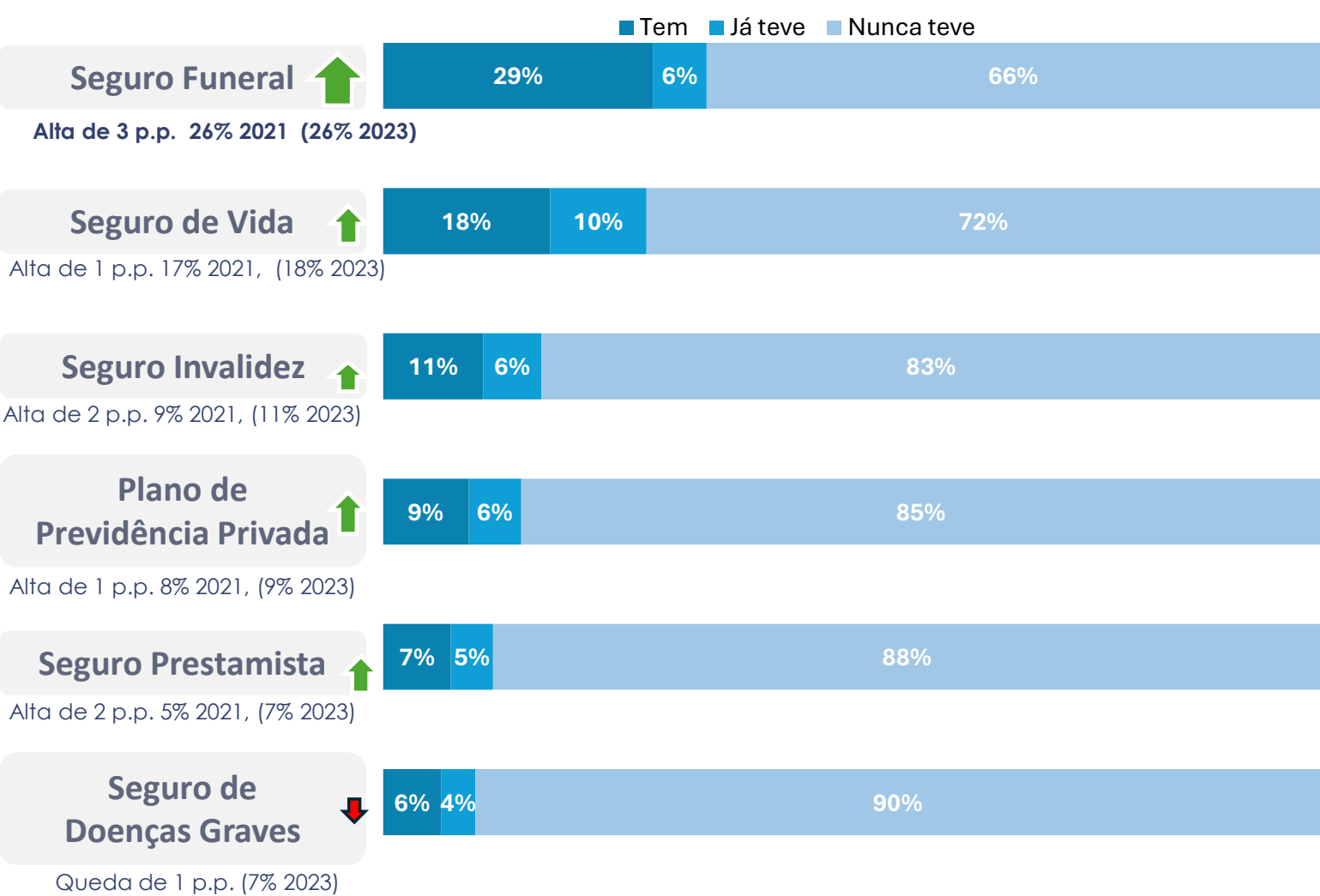
Assim como em 2023, seguro funeral e seguro de vida são os que têm as maiores penetrações de mercado (29% e 18%, respectivamente).

Posse seguro funeral aumenta com a idade do entrevistado

Os outros índices se mantêm estáveis em comparação com os estudos anteriores (2021 e 2023) (diferença inferior a 2 p.p.)

A grande maioria dos entrevistados nunca teve um seguro e/ou previdência privada

POSSE DE SEGURO E PREVIDÊNCIA PRIVADA



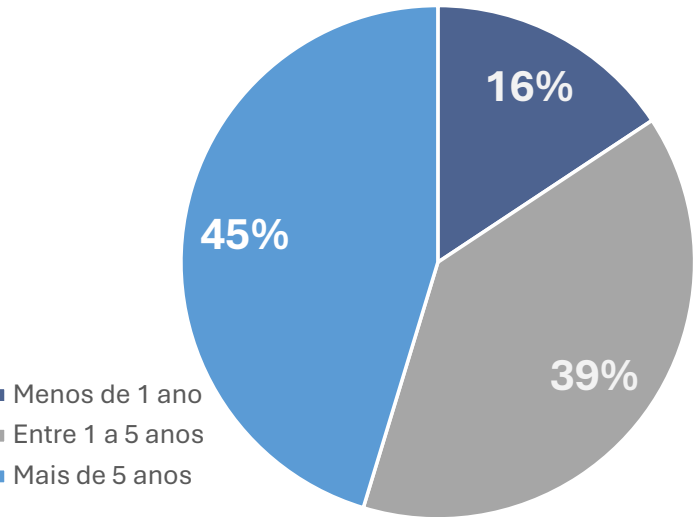
Base: Total da amostra - 1929 entrevistas
P.25 Você possui atualmente em seu nome __? (SE NÃO) E você já teve?

PREVIDÊNCIA PRIVADA

TEMPO DE CONTRATAÇÃO DO PLANO DE PREVIDÊNCIA PRIVADA

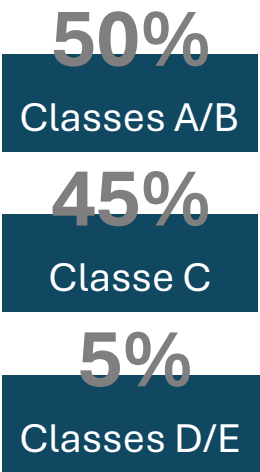
45% contratou há mais de 5 anos, 39% entre 1 e 5 anos e 16% a menos de um ano.

Tempo de contratação do plano de previdência privada



- Menos de 1 ano
- Entre 1 a 5 anos
- Mais de 5 anos

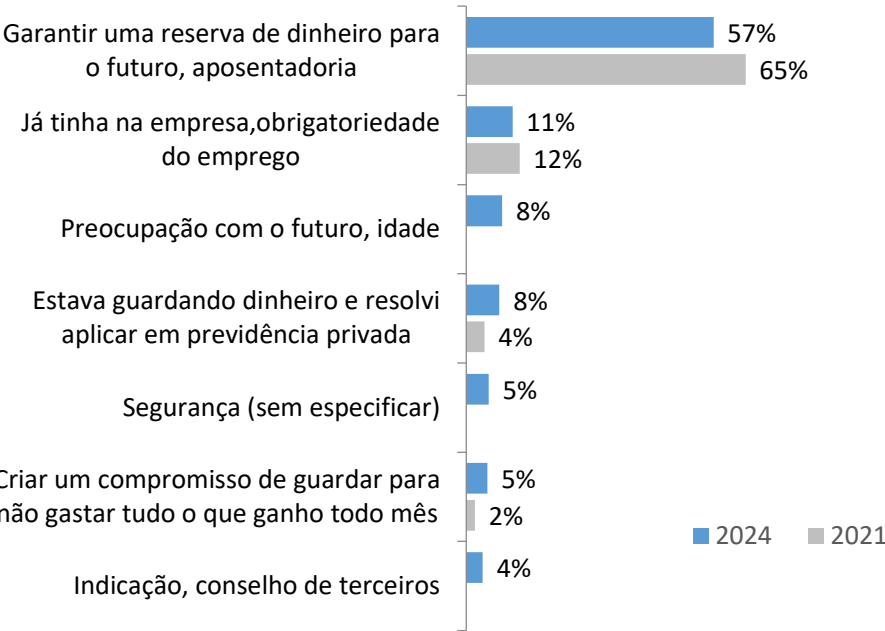
9% POSSUEM PREVIDÊNCIA PRIVADA



A participação das classes D/E é maior naqueles que contrataram o plano de previdência há menos de um ano. Em contrapartida, a participação das classes A/B é maior naqueles que contrataram um plano de previdência a mais de 5 anos.

MOTIVAÇÃO PARA CONTRATAÇÃO DO PLANO DE PREVIDÊNCIA PRIVADA

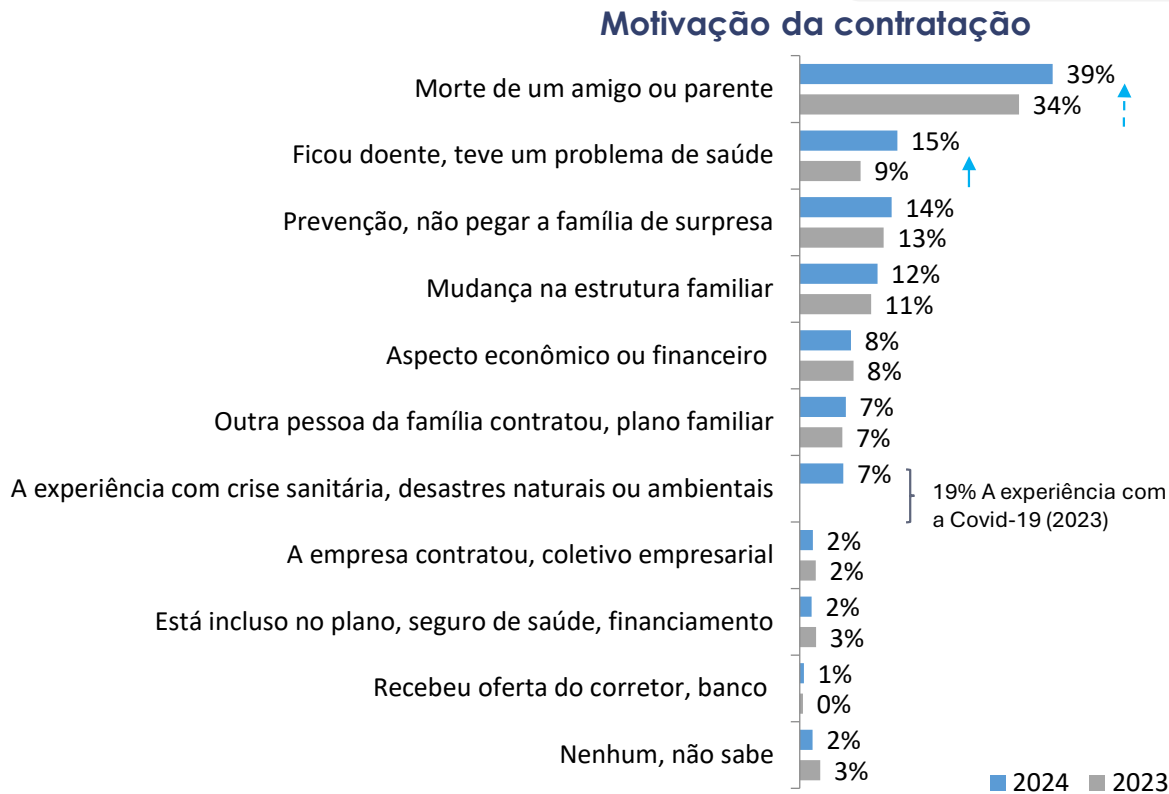
A principal motivação ao contratar um plano de previdência continua sendo garantir uma reserva para o futuro.



Base: Entrevistados que têm plano de previdência privada - 192 entrevistas
P.30 Qual produto do plano de previdência privada você contratou:____?
P.72 Há quanto tempo você contratou o seu plano de previdência privada?
Base: Entrevistados que têm plano de previdência privada - 192 entrevistas
P.28 O que motivou você a contratar o plano de previdência privada?

MOTIVAÇÃO PARA CONTRATAR UM SEGURO FUNERAL

29% POSSUEM SEGURO FUNERAL



Em 2024, assim como em 2023, a principal razão para contratar um seguro funeral continua sendo a experiência anterior de perder um amigo ou parente (39%), com um aumento tendencial em relação ao ano anterior. Além disso, o número de contratações motivadas por problemas de saúde pessoais cresceu em comparação com o ano passado.

A intenção de contratar um seguro funeral para se prevenir, não pegar a família de surpresa é maior entre os mais velhos, de 60 anos ou mais, e entre os de menor escolarização.

31%
Classes A/B

46%
Classe C

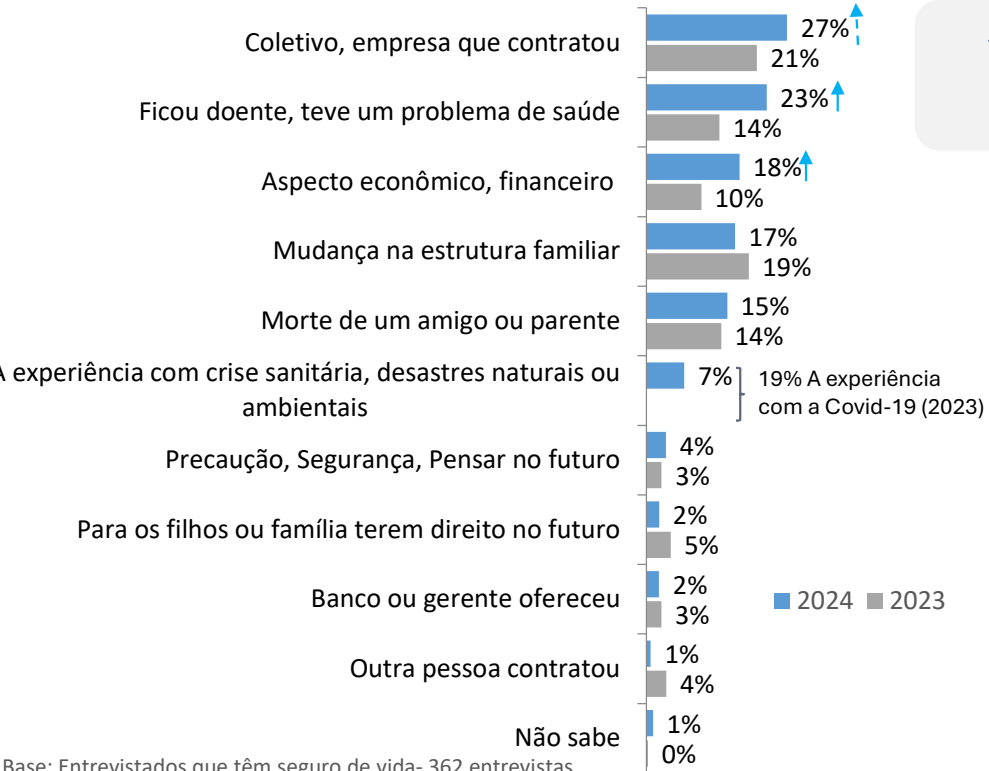
23%
Classes D/E

Base: Entrevistados que têm seguro funeral - 551 entrevistas
P.38 O que motivou você a contratar um seguro funeral? (ESTIMULADA E MÚLTIPLA)
P.39 Qual tipo de seguro funeral você contratou? (ESTIMULADA E ÚNICA)

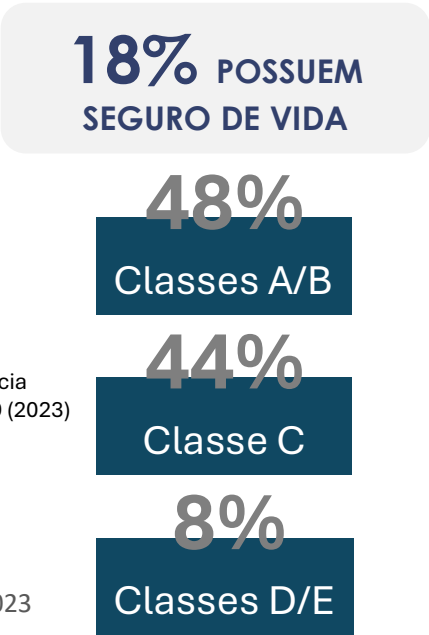
SEGURO DE VIDA

MOTIVAÇÃO PARA CONTRATAR UM SEGURO DE VIDA E O TEMPO DE CONTRATAÇÃO

Em 2024, as principais motivações para ter contratado seguro de vida são o fato da empresa em que trabalha oferecer (27%), tendencialmente maior que em 2023, ter ficado doente (23%) e ter sido afetado por um algum aspecto econômico (18%), ambos com crescimento desde o ano passado.

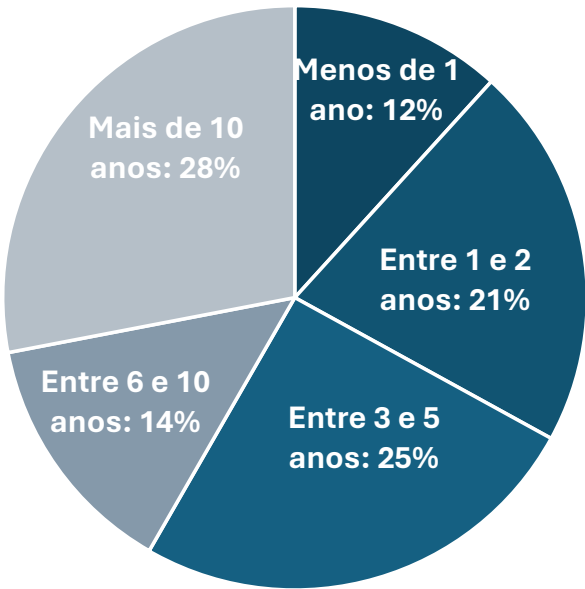


Base: Entrevistados que têm seguro de vida- 362 entrevistas
P.36 O que motivou você a contratar um seguro de vida?



Seis em cada dez entrevistados contrataram o seguro há no máximo 5 anos.

Tempo de contratação do seguro de vida 2024



Base: Entrevistados que têm seguro de vida- 362 entrevistas
P.73 Há quanto tempo você tem seguro de vida?

A participação das classes D/E é maior nos seguros de vida contratados até 2 anos, por outro lado, a participação das classes A/B é maior nos seguros de vida contratados a mais de 6 anos.

82% NÃO POSSUEM
SEGURO DE VIDA

SEGURO DE VIDA

MOTIVOS DE NÃO TER SEGURO DE VIDA

A questão financeira, em primeiro lugar, e a falta de interesse são os principais motivos para não ter seguro de vida.



Base: Entrevistados que não têm seguro de vida- 1567 entrevistas
P.74 Por quais motivos você não tem seguro de vida? Por quais outros? Algum outro?

DECISÃO DE CONTRATAR SEGUROS

A pesquisa qualitativa revelou diferenças nas medidas adotadas entre aqueles que possuem seguros e os que não possuem, especialmente em termos de planejamento e segurança financeira.

Neste contexto, os participantes que possuem seguros expressam uma **maior sensação de segurança**. Eles mencionam que se sentem mais preparados para imprevistos, uma vez que o seguro garante apoio financeiro para seus entes queridos ou cobertura de despesas médicas ajudando a mitigar as preocupações sobre o futuro, **reduzindo a ansiedade** em situações de incerteza.

“Essa questão de deixar a família resguardada é uma coisa que eu sempre pensei... Eu tenho seguro de vida desde 2009. O meu seguro de vida, além de morte, acidente, ele tem uma ajuda funerária e ele também tem uma questão de saúde da mulher. Então, se tiver algum problema com câncer de mama, câncer de colo, de útero, ela tem um valor. É uma coisa que eu penso bastante. Eu fico com medo de adoecer.” – **Com seguro – 45+ anos – Sudeste**

POR QUE ADQUIRIR UM PLANO DE PREVIDÊNCIA COMPLEMENTAR?

Nos grupos focais, os principais motivos que levaram os participantes a contratar um plano de previdência privada:

Preocupação com o futuro e a aposentadoria:

A maioria destacou que o principal motivador foi o desejo de garantir uma **renda estável após a aposentadoria**. Muitos relataram que a previdência pública não seria suficiente para cobrir todas as despesas, especialmente as relacionadas à saúde e ao custo de vida na terceira idade. Assim, a previdência privada foi vista como uma forma de complementar essa renda e garantir um **futuro mais seguro**.

Segurança financeira para a família:

Outro motivador importante foi o desejo de garantir que, no caso de falecimento ou invalidez, a família não ficasse desamparada financeiramente. Participantes relataram que a previdência privada era parte de um plano para proteger seus filhos ou cônjuges em situações imprevistas, proporcionando uma segurança financeira a longo prazo.

Conselhos de amigos, familiares ou empresas:

Em alguns casos, a contratação da previdência foi impulsionada por incentivos da empresa, amigos ou familiares. Por exemplo, alguns relataram que amigos próximos passaram por dificuldades financeiras ao se aposentar e que isso serviu como um alerta para buscar alternativas de proteção financeira no futuro.

Esses motivos refletem a importância que os participantes atribuem ao planejamento financeiro para a aposentadoria e à proteção de seus entes queridos.

SEGUROS E PREVIDÊNCIA

O QUE MOTIVOU A TER SEGUROS DE PESSOAS?

Os motivos que levaram os participantes a contratar um seguro variam bastante e podem ser classificados nas seguintes categorias:



“A gente fala assim ‘não tenho condições’ mas na verdade eu não tenho noção do preço. Pode até ser um valor do que a gente gasta em coisas superficiais e não fez ainda porque eu especificamente não parei para ver ainda.” **Sem seguro - de 25 a 44 anos – Nordeste**



Esses fatores mostram que o seguro de pessoas, especialmente de vida, é visto principalmente como uma forma de proteção financeira para os entes queridos, seja em resposta a experiências pessoais ou a mudanças significativas na vida e nas finanças.

POR QUE NÃO TEM SEGURO DE PESSOAS?

Falta de recursos financeiros

Justificativa: A maioria dos participantes mencionou que o principal motivo para não contratar um seguro de pessoas é a falta de dinheiro disponível. Muitos afirmam que sua renda já está comprometida com despesas básicas e que não conseguem alocar parte de seus ganhos para o pagamento de um seguro.

Impacto: O custo mensal de um seguro é visto como um gasto adicional que, para muitos, parece impossível devido à prioridade em atender necessidades imediatas, como alimentação, moradia e contas essenciais.

“A gente vê os benefícios, a gente vê que as pessoas falam, mas a quantia que fosse para pagar um seguro iria nos fazer falta no momento do presente.” – Sem Seguro – 45+ anos – Nordeste

Desconhecimento

Justificativa: Outro motivo comum é a falta de conhecimento sobre como funciona o seguro, suas vantagens, e o que ele cobre. Muitas pessoas não entendem bem os benefícios que o seguro pode proporcionar para sua família ou não sabem por onde começar para contratar um.

Impacto: A falta de informação gera desinteresse ou medo de contratar um serviço que não compreendem completamente, além de levar a uma percepção de que o seguro é algo muito caro ou **burocrático**.

Falta de prioridade

Justificativa: Algumas pessoas simplesmente não veem o seguro como uma prioridade no momento. Estão mais focadas em lidar com despesas imediatas ou em resolver problemas mais urgentes, como o pagamento de dívidas ou o planejamento de curto prazo.

Impacto: Mesmo que reconheçam a importância muitas vezes o seguro fica em segundo plano em relação a outras necessidades financeiras. Essas pessoas podem considerar a contratação de um seguro no futuro, mas não agora.

POR QUE NÃO TEM SEGURO DE PESSOAS?

Desconfiança ou percepção de ser um produto "caro"

Justificativa: Algumas pessoas acreditam que o seguro é um serviço caro e inacessível para sua realidade financeira. Além disso, existe uma certa desconfiança sobre o pagamento de apólices e se o seguro realmente funcionará no momento em que for necessário.

Impacto: A ideia de que os prêmios pagos ao longo do tempo podem não ser recompensados, ou que o seguro pode ser uma "despesa desnecessária", afasta algumas pessoas da contratação.

Preferência por outras formas de proteção

Justificativa: Alguns participantes preferem outros tipos de investimentos ou proteção financeira, como a criação de uma poupança, previdência privada, ou compra de bens duráveis. Essas alternativas são vistas como mais concretas, pois podem ser utilizadas em vida, proporcionando tanto segurança quanto flexibilidade ao longo do tempo, ao contrário de seguros de pessoas, que muitas vezes só beneficiam os dependentes após o falecimento.

Impacto: A crença de que há alternativas melhores para garantir segurança financeira faz com que o seguro pessoal seja visto como algo secundário, uma vez que outras formas de proteção permitem acesso direto aos recursos e podem ser usadas para cobrir emergências ou necessidades imediatas.

Diferenças de visão e postura entre participantes – Com ou sem seguros

Os pontos abaixo resumem as principais diferenças identificadas entre os dois públicos, nas discussões dos grupos

	Com seguro		Sem seguro
Sentimentos sobre o futuro	Sentem-se mais seguros e preparados para imprevistos.	X	Tendem a se sentir mais vulneráveis ou preferem poupar e investir diretamente para imprevistos, acreditando que conseguem gerenciar eventuais riscos sem essa cobertura
Visão sobre seguros	Usam seguros como uma forma adicional de planejar e proteger a família financeiramente em caso de falecimento ou problemas de saúde.	X	Preferem poupança e investimentos diretos como alternativas de segurança financeira.
Planejamento	Tendem a investir também em previdência privada para complementar a aposentadoria pública e assegurar o padrão de vida.	X	Apresentam menor planejamento e maior imediatismo nas decisões financeiras.

GASTOS SUPÉRFLUOS E GASTOS COM APOSTAS

EDUCAÇÃO FINANCEIRA – GASTOS SUPÉRFLUOS

Espontânea e múltipla - %

Gastos com roupas e acessórios (12%), assinaturas de streaming e comer fora, pedir comida (11% cada) são os mais citados pelos entrevistados como as despesas desnecessárias que poderiam ser cortadas. 46% deles consideram que não têm gastos com supérfluos.

Pensando nas suas despesas com a compras de produtos, alimentos e/ou serviços, quais gastos você considera como supérfluos, desnecessários e que poderiam ser cortados?



Quando alterado para **pergunta estimulada**, e não espontânea, dentre os **46% que não terem gastos supérfluos, desnecessários**, **27% paga serviço de streaming e 21% participa de jogos de azar e/ou apostas online**.

Citações até 2% no total da amostra

Base: Total da amostra - 1929 entrevistas

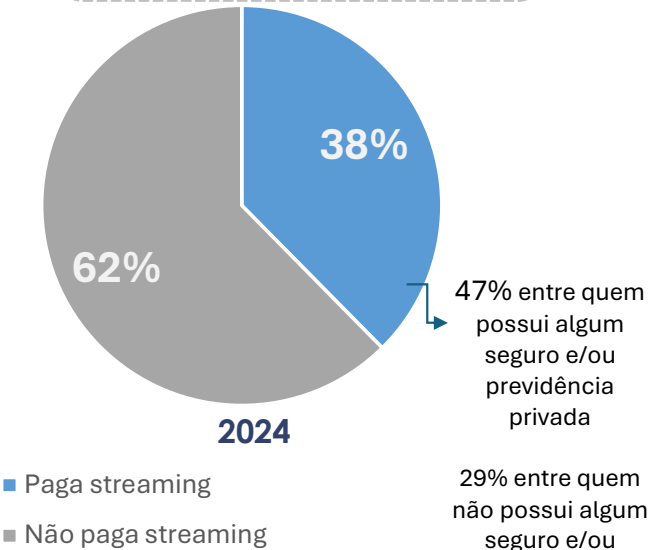
P.75 Pensando nas suas despesas com a compras de produtos, alimentos e/ou serviços, quais gastos você considera como supérfluos, desnecessários e que poderiam ser cortados? Quais outros? Algum outro?

GASTOS SUPÉRFLUOS E GASTOS COM APOSTAS

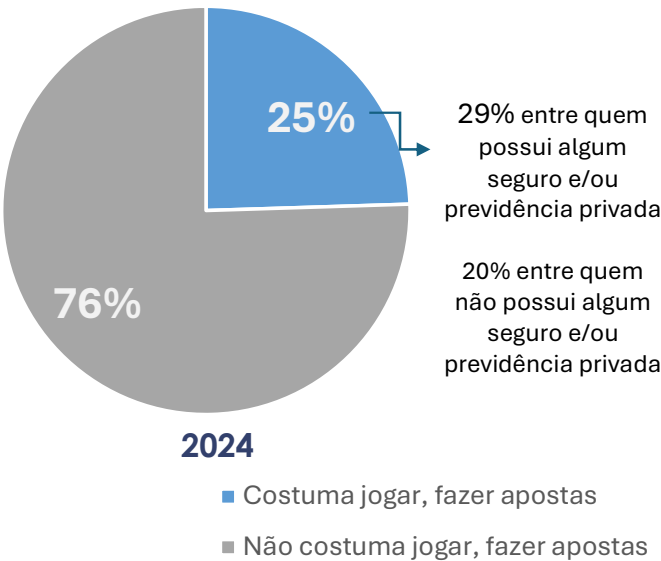
EDUCAÇÃO FINANCEIRA – GASTOS SUPÉRFLUOS E IMPORTÂNCIA DE TER SEGURO DE VIDA

Quatro em cada dez entrevistados pagam por algum serviço de streaming. Um quarto (25%) costuma jogar, participar de jogos de azar ou fazer apostas online. Apenas 10% dos entrevistados que não possuem seguro de vida e têm gastos com supérfluos, streamings e/ ou jogos consideram esses gastos mais importantes que contratar um seguro de vida.

Paga serviços de streaming



Participa de jogos de azar ou apostas online



Importância do seguro de vida



P.76 Você paga por algum serviço de streaming, como Netflix, Amazon prime, Spotify, Deezer, Play Music, entre outros?
P.77 Você costuma jogar na loteria, participar de jogos de azar ou fazer apostas online (bets, apostas esportivas)?
P.78 Você acredita que gastar com jogos de azar, apostas ou itens supérfluos é mais importante que contratar um seguro de vida?

Base: Entrevistados que não têm seguro de vida e gastam com supérfluos e/ou jogos de azar – 1152 entrevistas

GASTOS DESNECESSÁRIOS

Vários participantes reconhecem que jogos e apostas, como loterias, apostas esportivas e bingos, são gastos supérfluos. No entanto, muitos continuam apostando, movidos pela esperança de ganhar e mudar suas vidas financeiras. Há uma dualidade entre a percepção desses jogos como desnecessários e o desejo de obter ganhos rápidos e significativos.

Mesmo considerando as apostas supérfluas, a possibilidade de "um grande prêmio" mantém muitos participantes jogando ocasionalmente. Essa esperança, muitas vezes descrita como um sonho, reflete o desejo de mudar a vida financeiramente de uma hora para outra.

Os participantes expressaram preocupação com o aumento dos perigos associados às apostas online, como jogos viciantes que incentivam gastos excessivos e podem levar indivíduos a pedir dinheiro emprestado, destacando o risco real de vício e suas consequências negativas na saúde financeira e pessoal.

“Esse do tigrinho é perigoso... Porque hoje estou vendo muita gente se enfiando ali. Tem gente até tirando dinheiro de parente para jogar. Ele se tornou até um vício.” **Sem seguro de 25 a 44 anos – Sul**

