



Percepção dos brasileiros sobre Proteção e Planejamento

JULHO/2026



Objetivo e perfil da amostra

OBJETIVO

Entender as percepções do consumidor em relação aos seguros de pessoas e planos de previdência complementar.

- Grau de familiaridade do entrevistado com as situações de risco para as quais os seguros de pessoas oferecem proteção (Cultura securitária);
- Comportamentos e projeções para o futuro pós saída do mercado de trabalho (Cultura previdenciária);
- Conhecimento e interesse por seguros e previdência privada.



METODOLOGIA

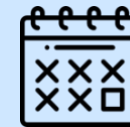
Pesquisa **quantitativa** com abordagem pessoal em pontos de fluxo populacional, distribuídos geograficamente nas áreas pesquisadas.

Foram entrevistados homens e mulheres, com 18 anos ou mais, integrantes de todas as classes econômicas.



DURAÇÃO

A entrevista teve duração média de 22 minutos.



DATA DA COLETA

As entrevistas foram realizadas entre os dias 08 e 16/06/2026.

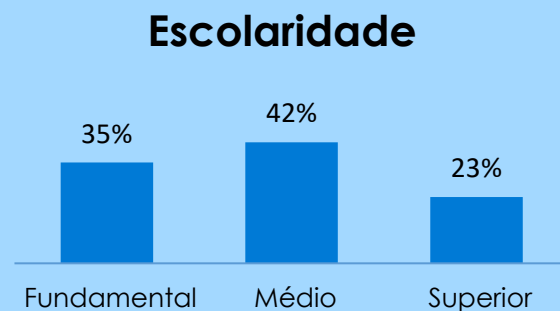
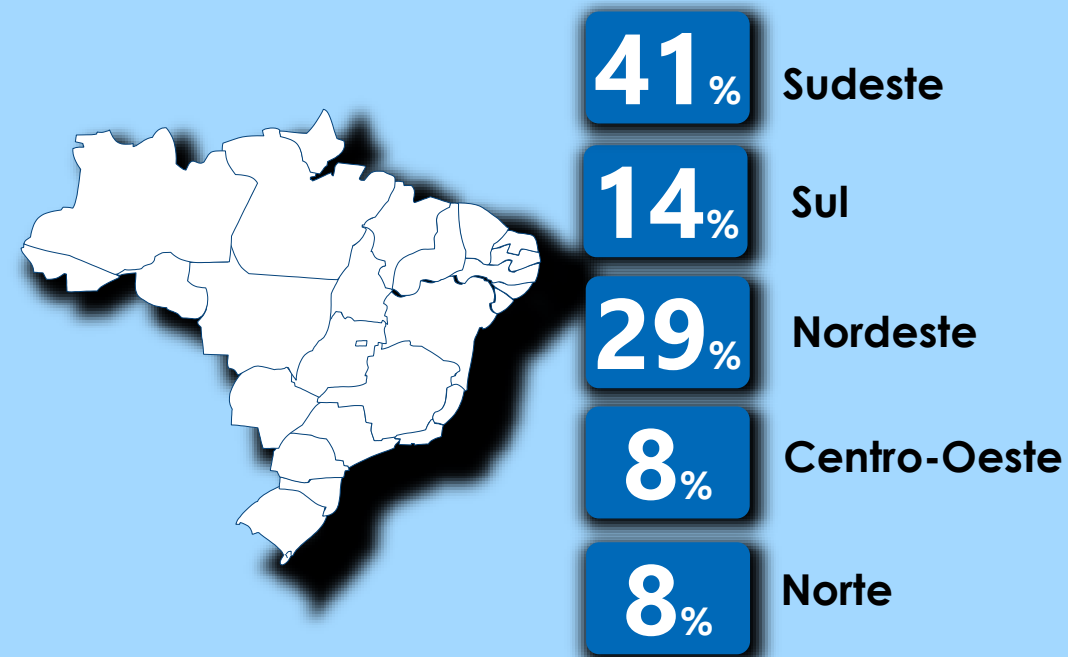


Abordagem controlada por meio de cotas de sexo e idade

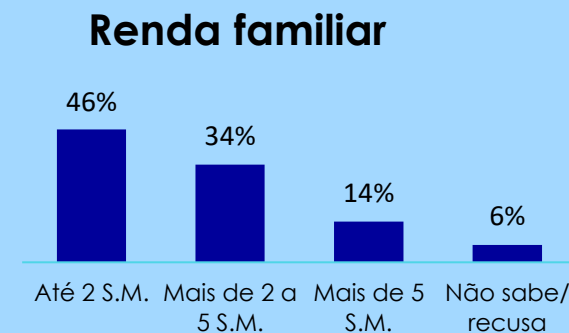
Com quem falamos?

 **1908**
Entrevistas
Margem de erro: 2 p.p.

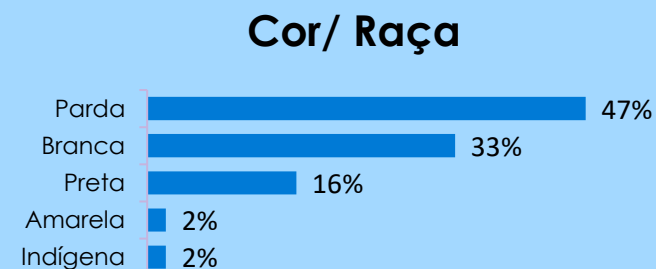
52%  **48%** 
45 Média de idade



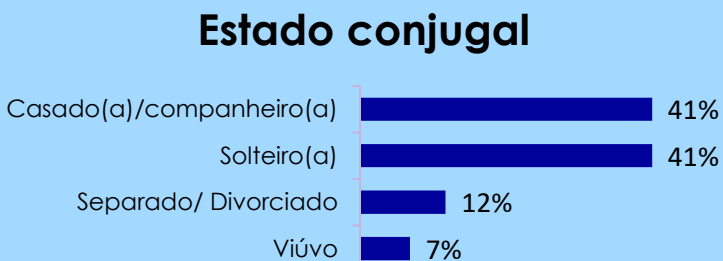
Classes A/B 23%
Classe C 49%
Classes D/E 28%



Salário Mínimo (em reais): R\$1.621,00



39%  **61%** 
Região Metropolitana Interior



70%
Tem filhos 



Planejamento Financeiro

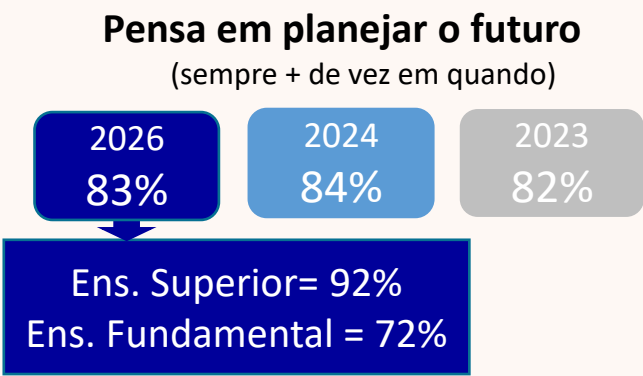
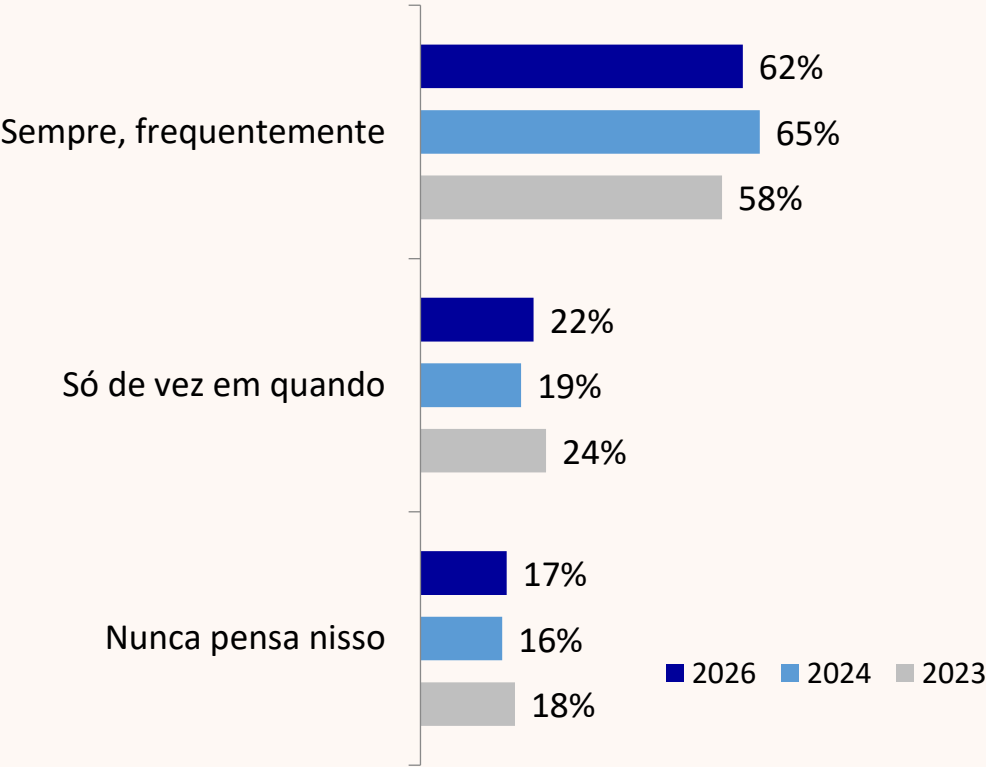
Datafolha
INSTITUTO DE PESQUISAS

 **FenaPrevi**
Federação Nacional de Previdência Privada e Vida

FREQUÊNCIA COM QUE PENSA EM PLANEJAR AS FINANÇAS PARA O FUTURO

Estimulada e única - %

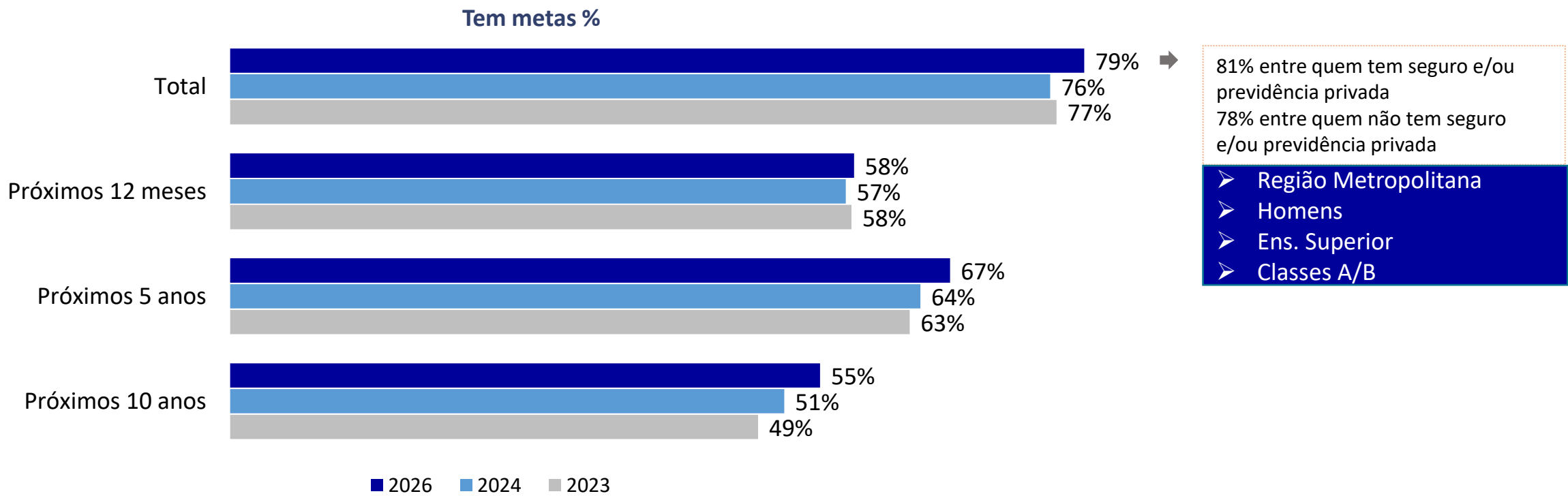
Em 2026, permanece elevado o percentual de entrevistados que pensam em planejar as finanças para o futuro, com 62% que pensam sempre ou frequentemente e 22% só de vez em quando. Considerando o total de quem pensa sempre ou de vez em quando, o índice chega a 83%, estável em relação às medições anteriores. O hábito é mais disseminado entre os entrevistados com ensino superior, chegando a 92%, ante 72% entre os que têm ensino fundamental.



ESTABELECIMENTO DE METAS

Estimulada e múltipla - %

A definição de metas financeiras alcança 79% dos entrevistados em 2026, com maior presença de objetivos a médio prazo (próximos 5 anos).



Total: respondeu sim para pelo menos um período

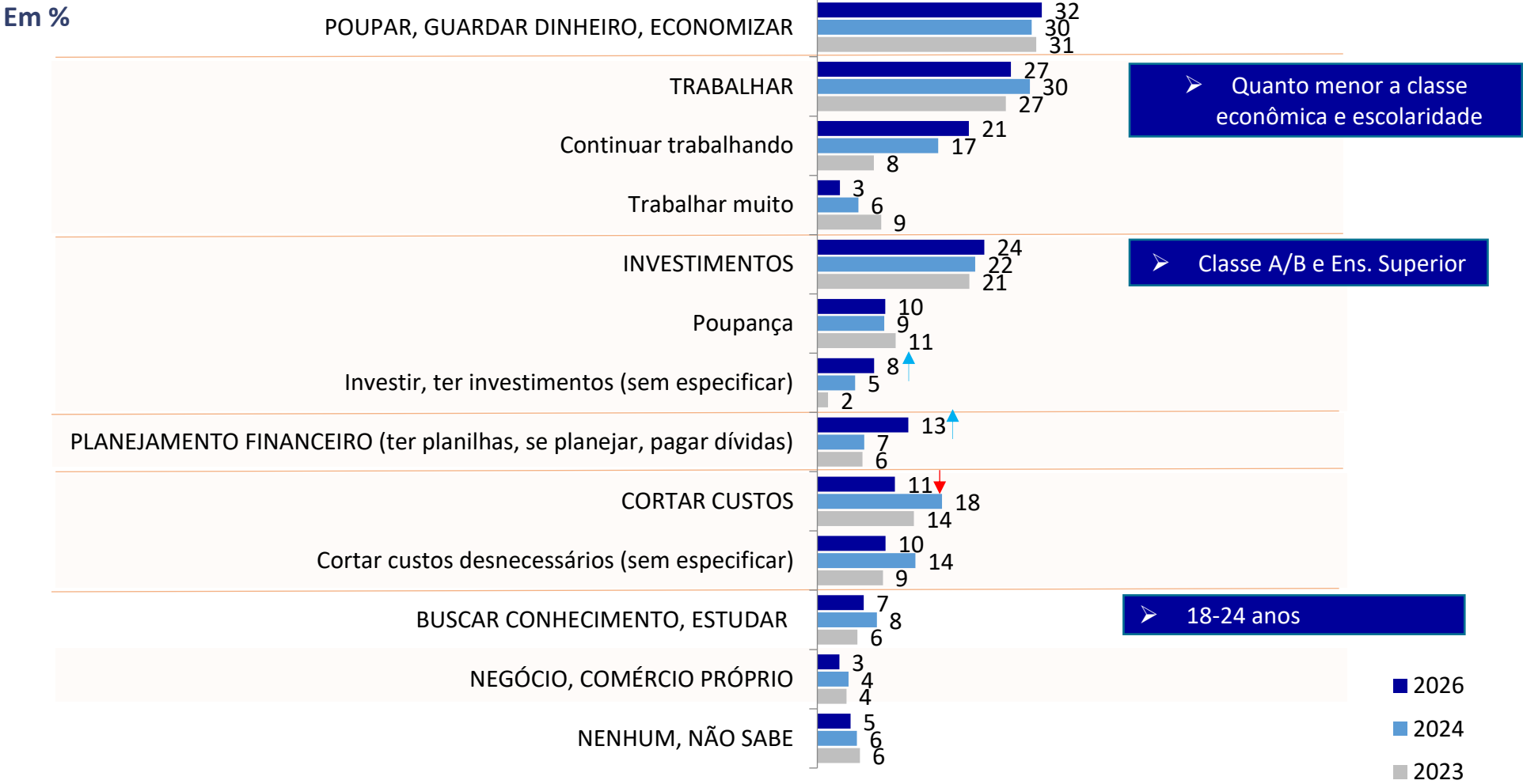
Base: Total da amostra - 1908 entrevistas

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

Espontânea e múltipla- %

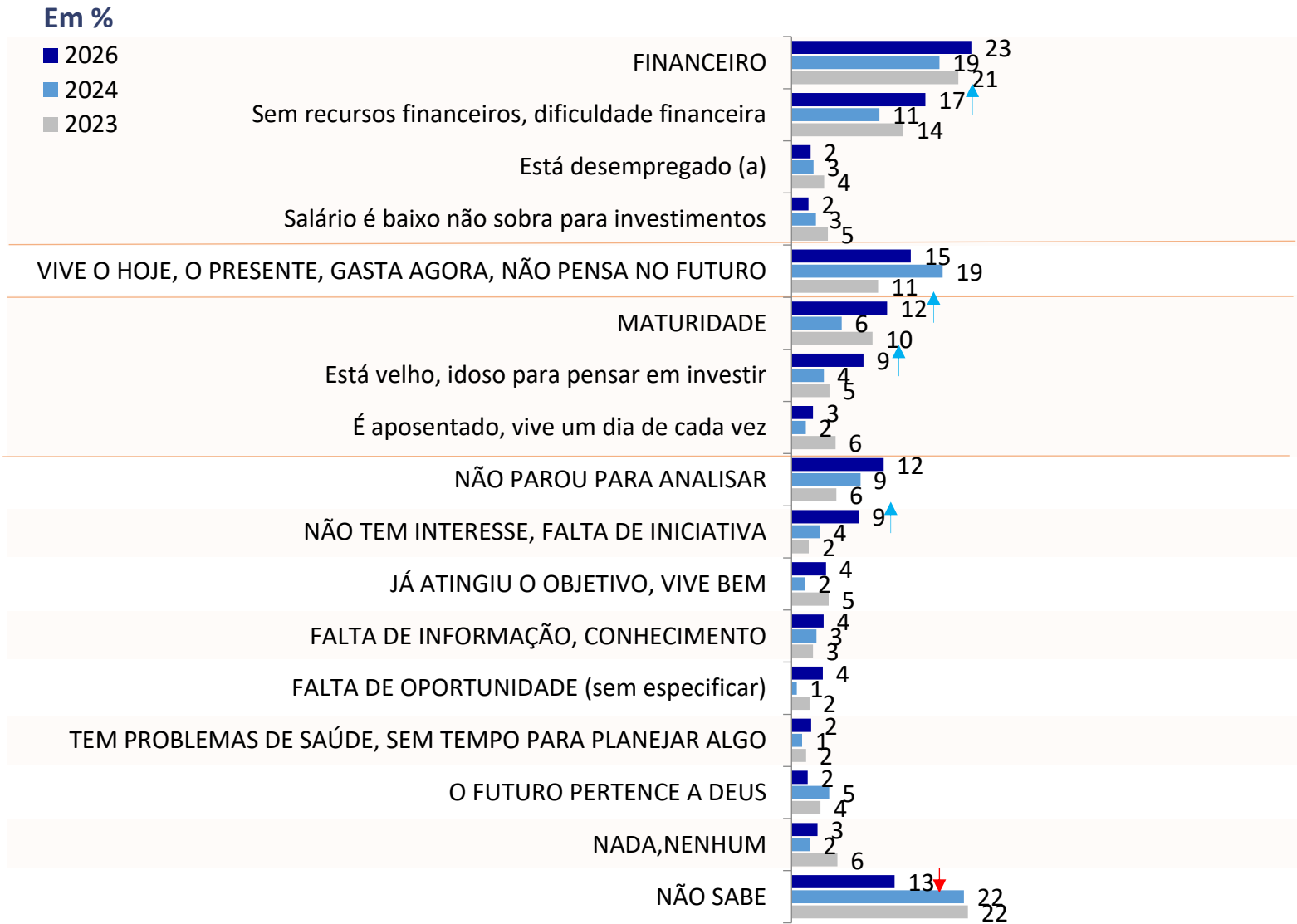
Entre os entrevistados que têm metas financeiras, poupar ou guardar dinheiro permanece como a ação mais citada para atingir seus objetivos (32%), seguida por trabalhar (27%) e fazer investimentos (24%). Em relação aos anos anteriores, destaca-se o crescimento de ações de planejamento financeiro, como uso de planilhas, organização das finanças e pagamento de dívidas, que chegam a 13% em 2026.



Base: Entrevistados que têm alguma meta - 1559 entrevistas
P.4 O que você faz ou pretende fazer para se planejar financeiramente para atingir essa(s) meta(s)?

MOTIVOS PARA NÃO TER DEFINIDO NENHUMA META

Espontânea e múltipla- %

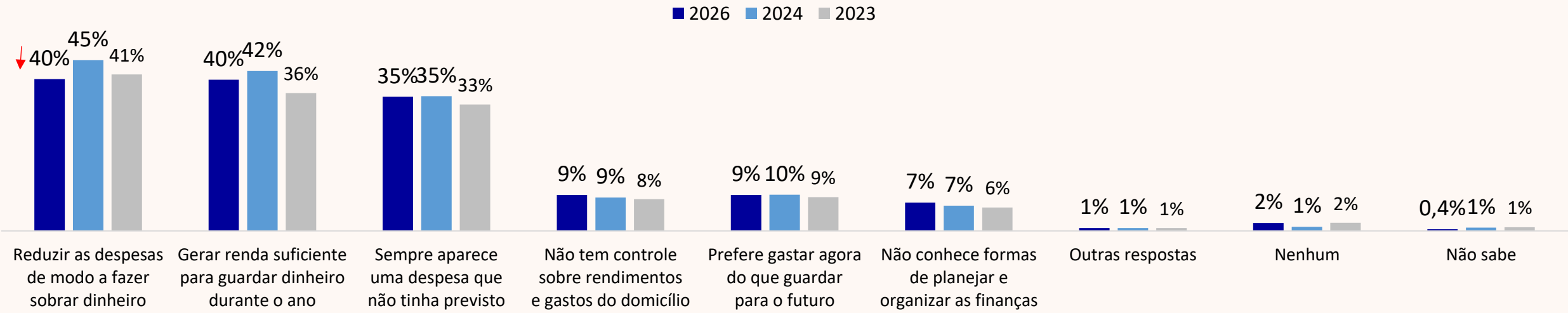


Entre os entrevistados que não definiram nenhuma meta, os motivos financeiros aparecem como principal razão em 2026 (23%), com destaque para falta de recursos ou dificuldade financeira (17%), que cresce em relação a 2024 (11%). Também aumentam as menções à maturidade (12%, ante 6%) e à falta de interesse ou iniciativa (9%, ante 4%). Por outro lado, cai o percentual dos que não sabem indicar um motivo (13%, ante 22%), recuo de 9 p.p. em relação ao estudo anterior.

DESAFIOS E OBSTÁCULOS ENCONTRADOS PARA SE PLANEJAR FINANCEIRAMENTE

Estimulada e múltipla- %

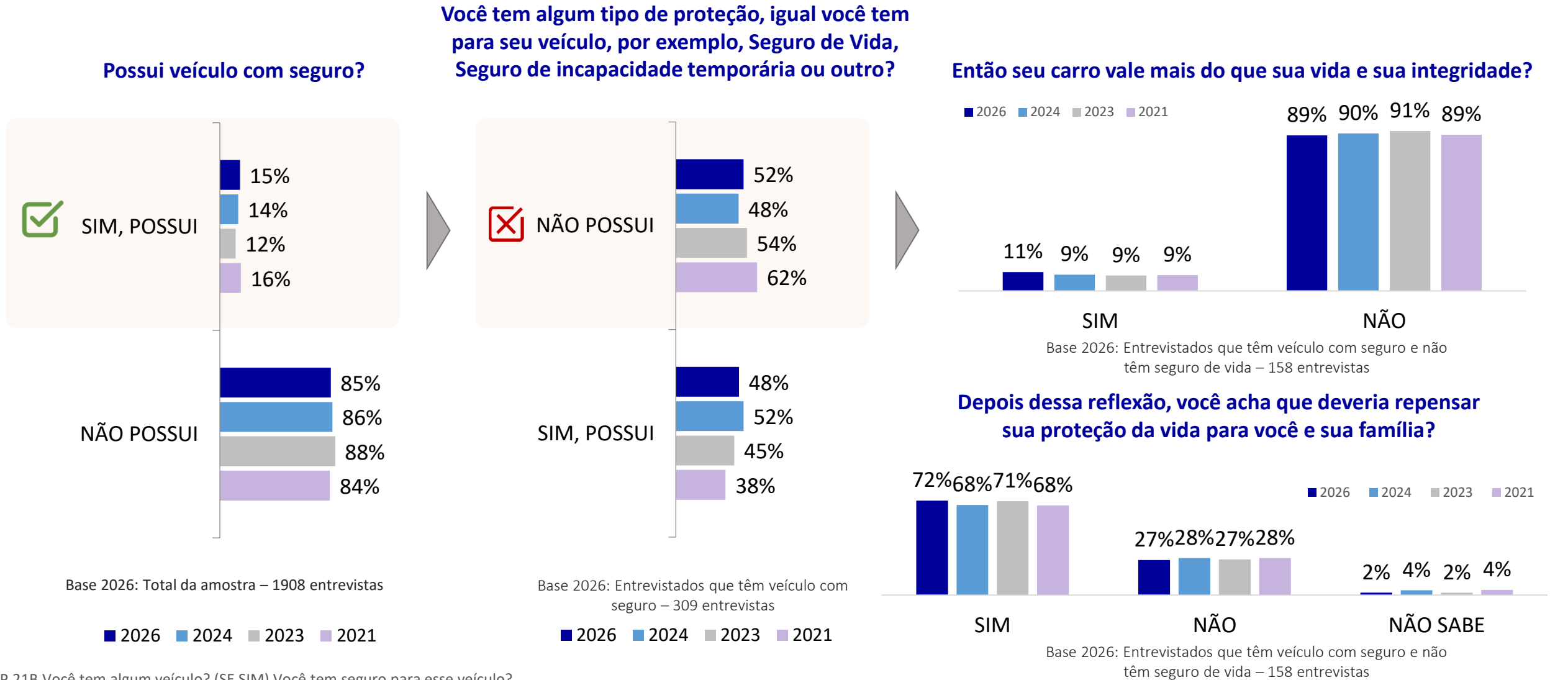
Os principais desafios para o planejamento financeiro em 2026 são reduzir despesas para fazer sobrar dinheiro (40%) e gerar renda suficiente para guardar durante o ano (40%), seguidos pelas despesas extras ou não previstas (35%). Na comparação com 2024, reduzir despesas apresenta recuo de 5 p.p. (45% para 40%), enquanto gerar renda suficiente varia 2 p.p. para baixo (42% para 40%) e permanece no mesmo patamar. Os demais obstáculos seguem com índices próximos aos observados nas medições anterior.



Índice de multiplicidade
2023: 1,4
2024: 1,5
2026: 1,5

VALORES – SEGURO DE VIDA X SEGURO VEÍCULO

Espontânea e única - %



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?

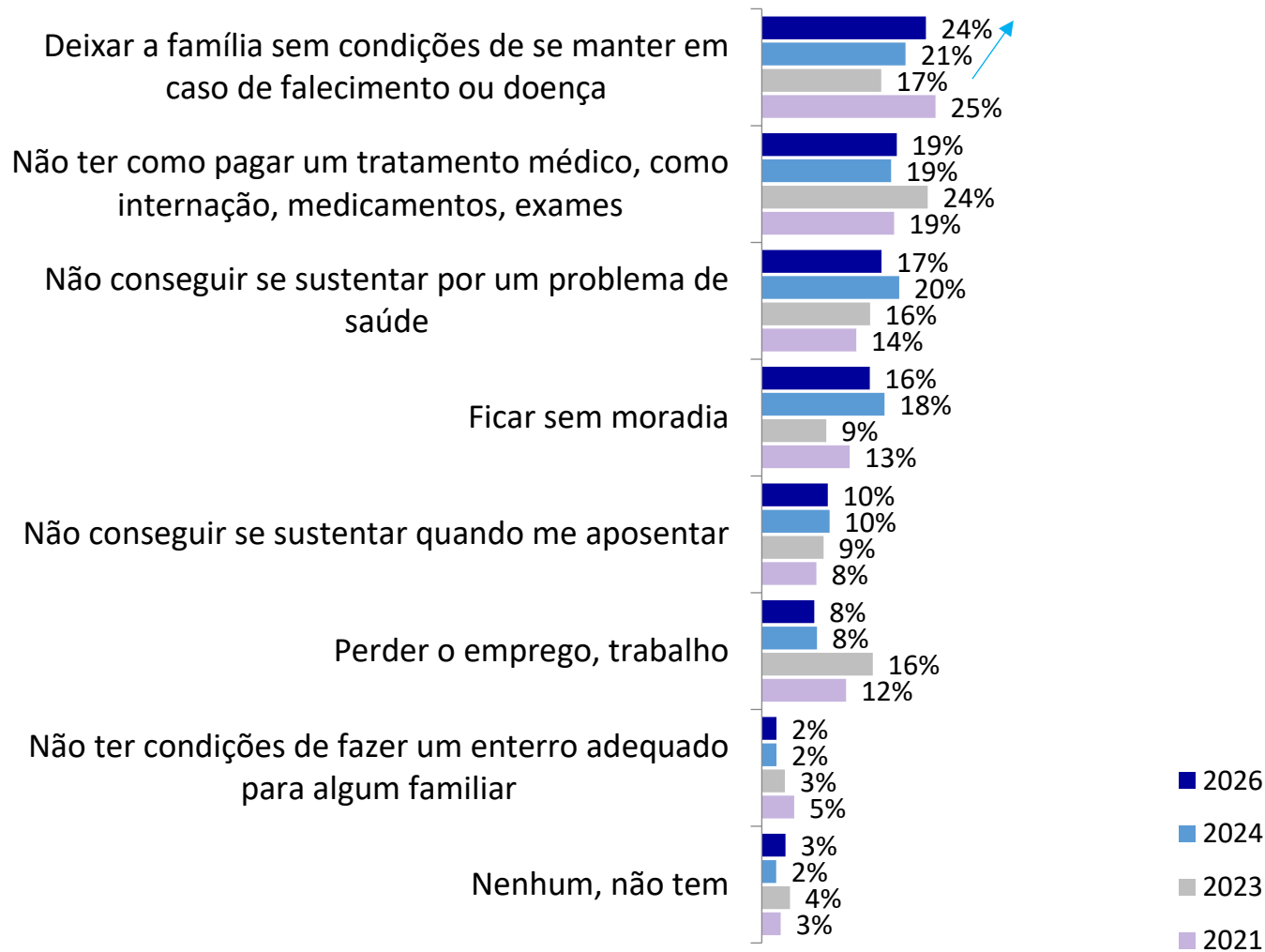
P.21E Depois dessa reflexão, você acha que deveria repensar sua proteção da vida para você e sua família?



Impacto de crises sanitárias e ambientais

SITUAÇÃO IMPACTADA POR CRISES QUE TEM MAIS MEDO QUE ACONTEÇA

Estimulada e única - em %



O principal medo diante de crises sanitárias ou ambientais é deixar a família sem condições de se manter em caso de falecimento ou doença (24%), acima de 2024 (21%) e 2023 (17%). Em seguida, aparecem não ter como pagar tratamento médico (19%), não conseguir se sustentar por um problema de saúde (17%) e ficar sem moradia (16%).

Nota metodológica - A formulação da pergunta foi alterada a partir de 2024. Em 2021 e 2023, o enunciado mencionava situações parecidas com a Covid-19; em 2024 e 2026, passou a mencionar crises sanitárias ou catástrofes.

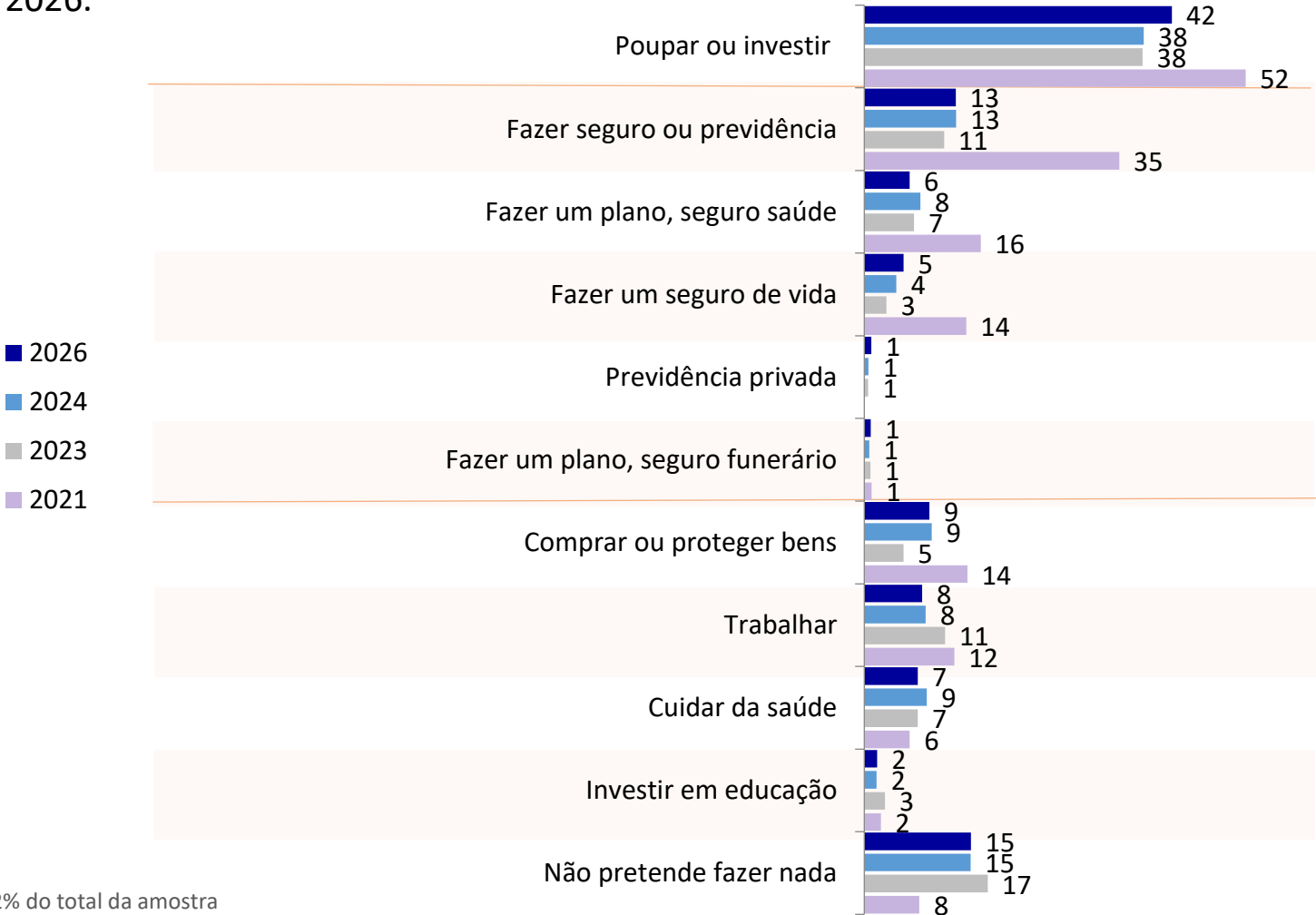
2021 e 2023 - Pensando na possibilidade de **outras situações parecidas com a Covid-19** que podem ocorrer no futuro, qual das situações deste cartão você tem mais medo que aconteça com você e sua família?

2024 e 2026 - 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?

PRINCIPAIS MEDOS PARA SI E SUA FAMÍLIA

Espontânea e múltipla – em %

Independentemente da situação que preocupa o entrevistado, poupar ou investir permanece como a principal ação preventiva citada em 2026 (42%), acima do observado em 2024 e 2023 (38%). Entre as ações ligadas à proteção, fazer seguro ou previdência aparece em segundo patamar (13%), com destaque para plano/seguro saúde (6%) e seguro de vida (5%). O evolutivo mostra uma queda significativa nas ações pensadas para prevenir situações a partir de 2023. Seguro e previdência cai de 35% para 13% em 2026.



Citações até 1%

- Recorrer a pessoas ou instituições segue em queda no histórico, de 3% em 2021 para 2% em 2023 e 1% em 2024 e 2026
- Deixar patrimônio para filhos ou parentes recua para 1% em 2026, após 2% em 2024
- Confiar em Deus ou na espiritualidade se mantém em 1%
- Deixar contas ou dívidas em dia permanece em 1% em 2026

PRINCIPAIS MEDOS PARA SI E SUA FAMÍLIA

Espontânea e múltipla - %

As ações preventivas variam conforme o medo citado. Poupar ou investir lidera em quase todos os cenários, chegando a 51% entre quem teme não conseguir pagar tratamento médico, 47% deixar a família sem condições e 48% entre os que se preocupam em não conseguir se sustentar na aposentadoria. Fazer seguro ou previdência se destaca entre quem teme deixar a família sem condições (22%), não ter como pagar tratamento médico (17%) e entre quem teme não conseguir custear um enterro adequado (34%).

			Deixar minha família sem condições de se manter em caso do meu falecimento ou doença (Em %)	Não ter como pagar um tratamento médico, como internação, medicamentos, exames (Em %)	Não conseguir se sustentar por um problema de saúde (Em %)	Ficar sem moradia (Em %)	Não conseguir se sustentar quando me aposentar (Em %)	Perder o emprego, seu trabalho (Em %)	Não ter condições de fazer um enterro adequado para algum familiar (Em %)
■ 2026	Poupar ou investir	42%	47	51↑+7 p.p.	41↑+3 p.p.	37↑+5 p.p.	48	32↑+7 p.p.	27↓-19 p.p.
	Fazer seguro ou previdência	13%	22↑+7 p.p.	17↓-5 p.p.	9↓-5 p.p.	3	7↓-3 p.p.	3	34
	Fazer um plano, seguro saúde	6%	5	15↓-6 p.p.	6↓-4 p.p.	1	1	2	15↑+12 p.p.
	Fazer um seguro de vida	5%	15↑+5 p.p.	3	3↓-3 p.p.	2	3	2	11↑+9 p.p.
	Previdência privada	1%	2	0	0	0	3	-	-
	Fazer um plano, seguro funerário	1%	2	0	0	-	-	-	18↓-9 p.p.
	Comprar ou proteger bens	9%	10↓-3 p.p.	2	4	24	10	4	11
	Trabalhar	8%	6	4	2↓-3 p.p.	10	12	37↑+8 p.p.	-
	Cuidar da saúde	7%	3	10↓-4 p.p.	21	-	2	5	-
	Investir em educação	2%	2	0	1	1	1	10↑+3 p.p.	-
	Recorrer a pessoas ou instituições	1%	0	0	2	0	4↑+3 p.p.	-	-
	Deixar patrimônio para filhos, parentes	1%	4↓-3 p.p.	-	-	-	-	-	-
	Confiar em Deus	1%	-	1	1	-	-	-	-
	Deixar contas, dívidas em dia	1%	0	-	-	5↑+3 p.p.	1	-	-
	Não pretende fazer nada	15%	12	15↑+5 p.p.	15	13↓-3 p.p.	12	8↓-13 p.p.	18↑+13 p.p.
Base			460	364	332	292	179		

Base: Total da amostra - 1908 entrevistas

P.10 O que você pensa em fazer para se prevenir ou diminuir os efeitos de/do__ (CITE A SITUAÇÃO P9) no futuro?

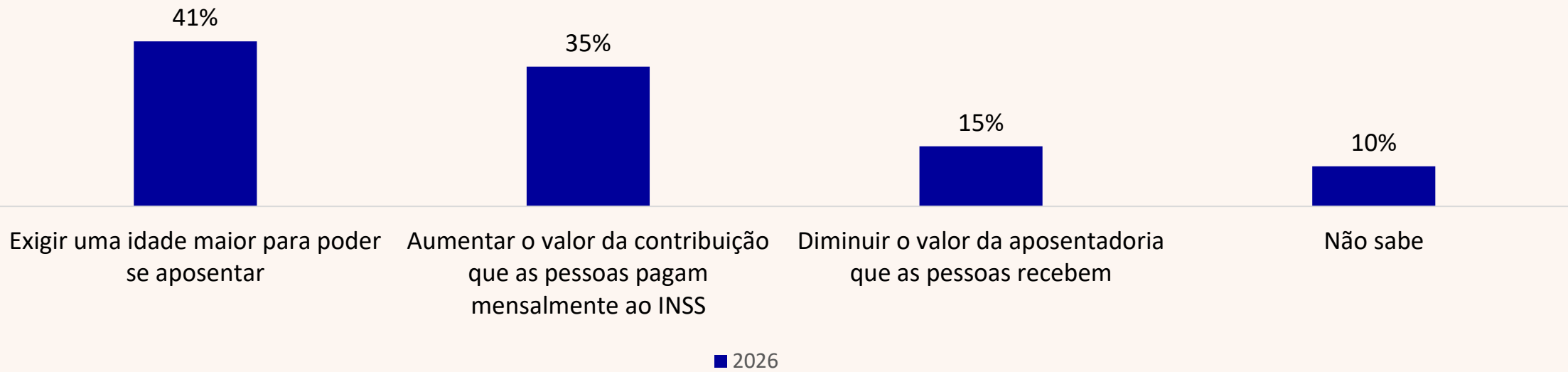
↑ Maior que em 2024 ↓ Menor que em 2024

Aposentadoria

EXPECTATIVA SOBRE NOVA REFORMA DA PREVIDÊNCIA

Estimulada e única - %

Pensando em uma nova reforma da Previdência, a exigência de idade maior para aposentadoria é a consequência mais esperada (41%), seguida do aumento da contribuição ao INSS (35%). Uma em cada dez pessoas entrevistadas, de forma espontânea, não soube responder qual situação seria a mais provável de acontecer.

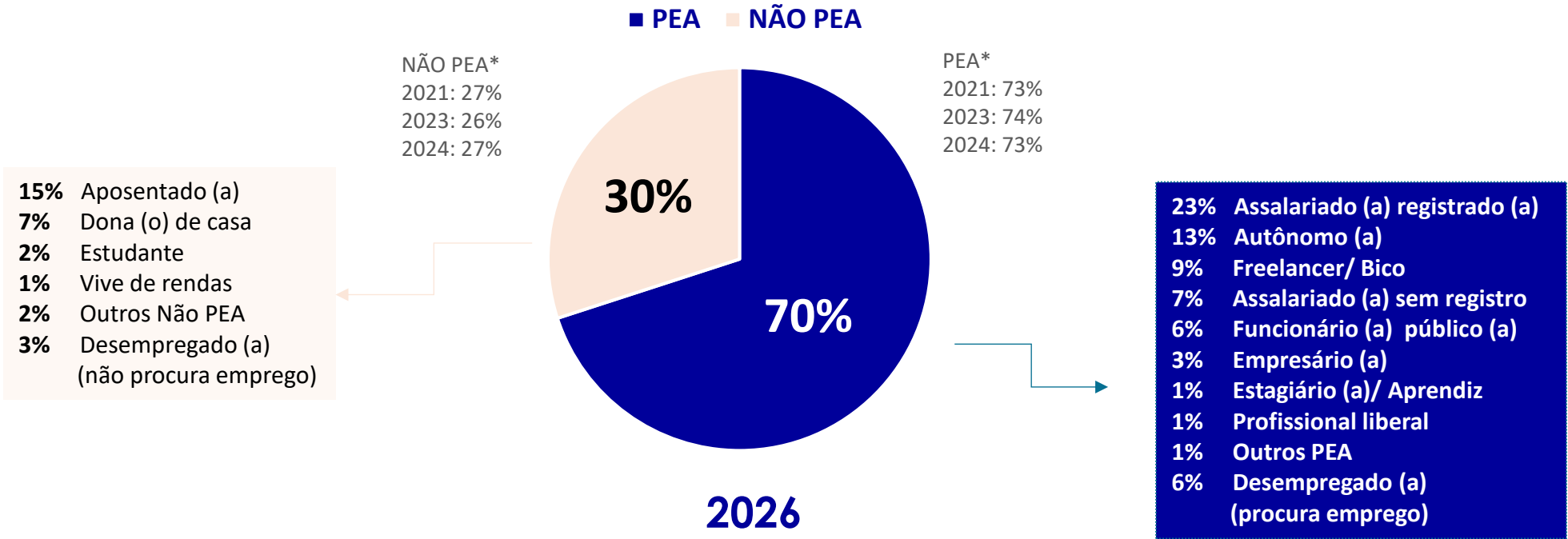


Base: Total da amostra - 1908 entrevistas
P.101 Pensando que teremos uma nova reforma da Previdência, órgão que cuida da aposentadoria e das pensões do INSS, qual dessas situações você considera como a mais provável que aconteça:

OCUPAÇÃO

Estimulada e única - %

Em 2026, a PEA representa 70% da amostra.



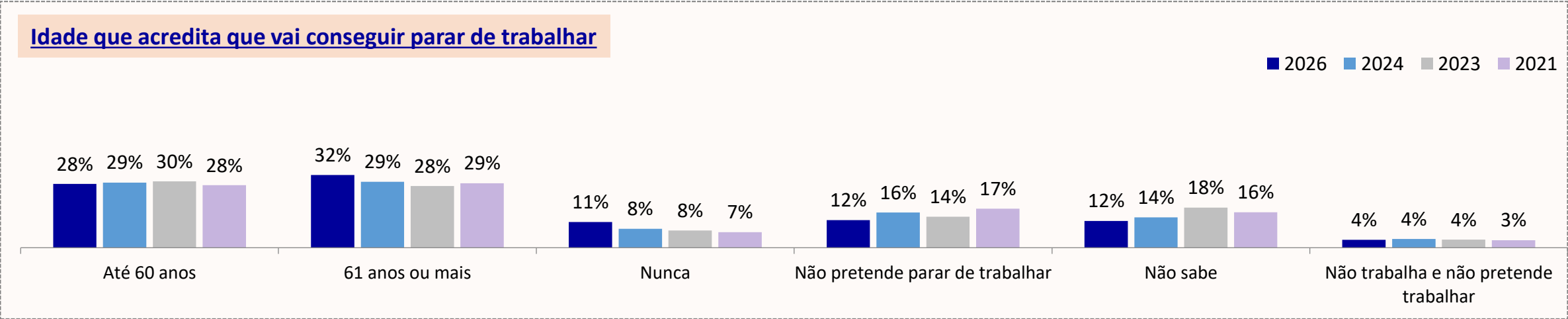
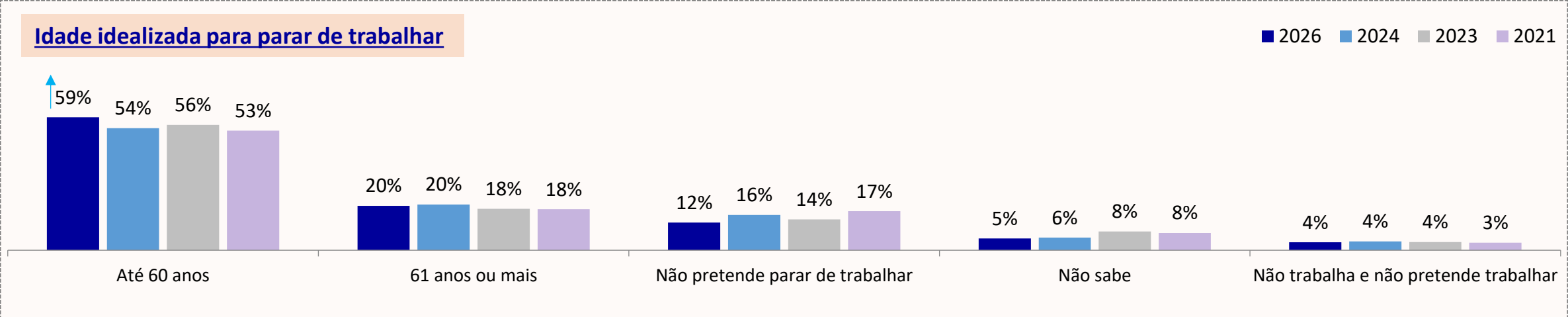
*PEA = População Economicamente Ativa

Base: Total da amostra - 1908 entrevistas
PEA. Atualmente, você trabalha? (SE SIM) Qual é a sua ocupação principal ? (A PARTIR DA OCUPAÇÃO IDENTIFICAR A SITUAÇÃO).
(SE NÃO) Você só estuda, é aposentado, é dona-de-casa ou está desempregado? (SE DESEMPREGADO) Está procurando emprego ou não?

IDADE IDEALIZADA PARA SAIR DO MERCADO DE TRABALHO

Espontânea e única - %

Em 2026, observa-se a mesma perspectiva em relação à idade para se aposentar, há uma distância entre a idade idealizada e a idade que de fato conseguirão se aposentar.



Base: Entrevistados não aposentados – 1661 entrevistas

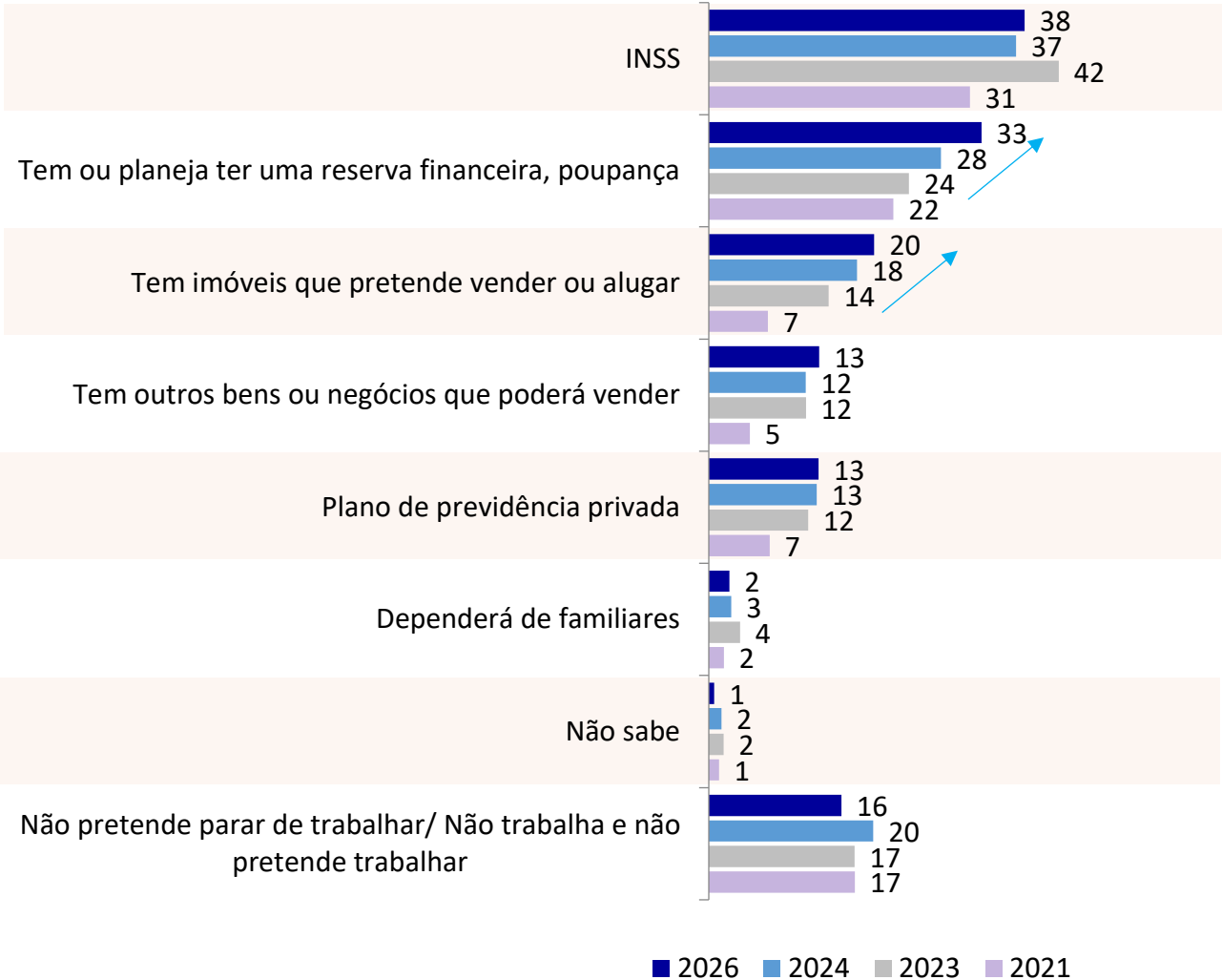
P.17 Hoje você tem ____, com que idade você gostaria de parar de trabalhar?

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

Estimulada e múltipla – em %

85% não aposentados



O INSS segue como a principal fonte esperada de renda após a saída do mercado de trabalho (38%). Ter ou planejar uma reserva financeira continua crescendo desde 2021.

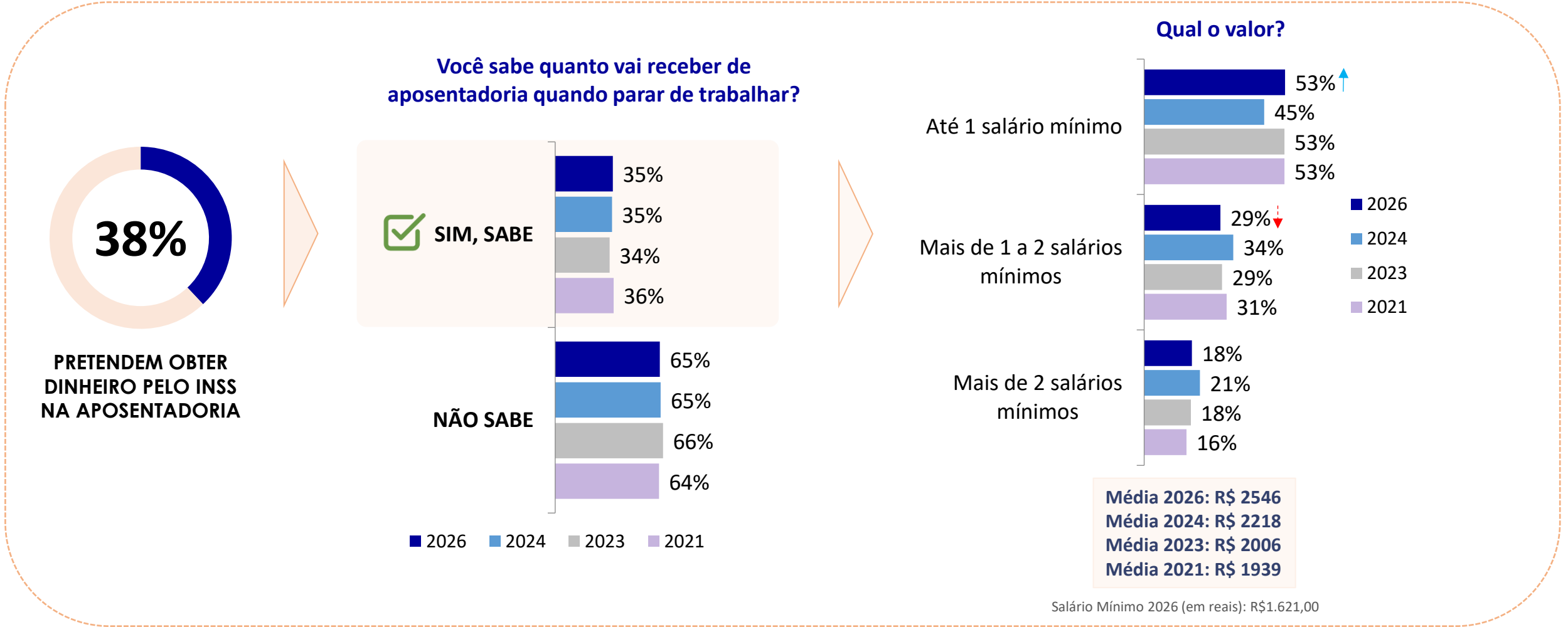
O uso de recursos provenientes da venda ou do aluguel de imóveis permanece crescendo lentamente desde 2021.

Índice de multiplicidade: 1,4 fontes de renda

CONHECIMENTO DO VALOR DA APOSENTADORIA PELO INSS

Espontânea e única - %

Entre os 38% que pretendem contar com o INSS como fonte de renda na aposentadoria, apenas 35% sabem informar qual valor vão receber. Entre os que informam o valor, 53% esperam receber até um salário mínimo, índice que volta ao mesmo patamar obtido em 2023 e 2021.

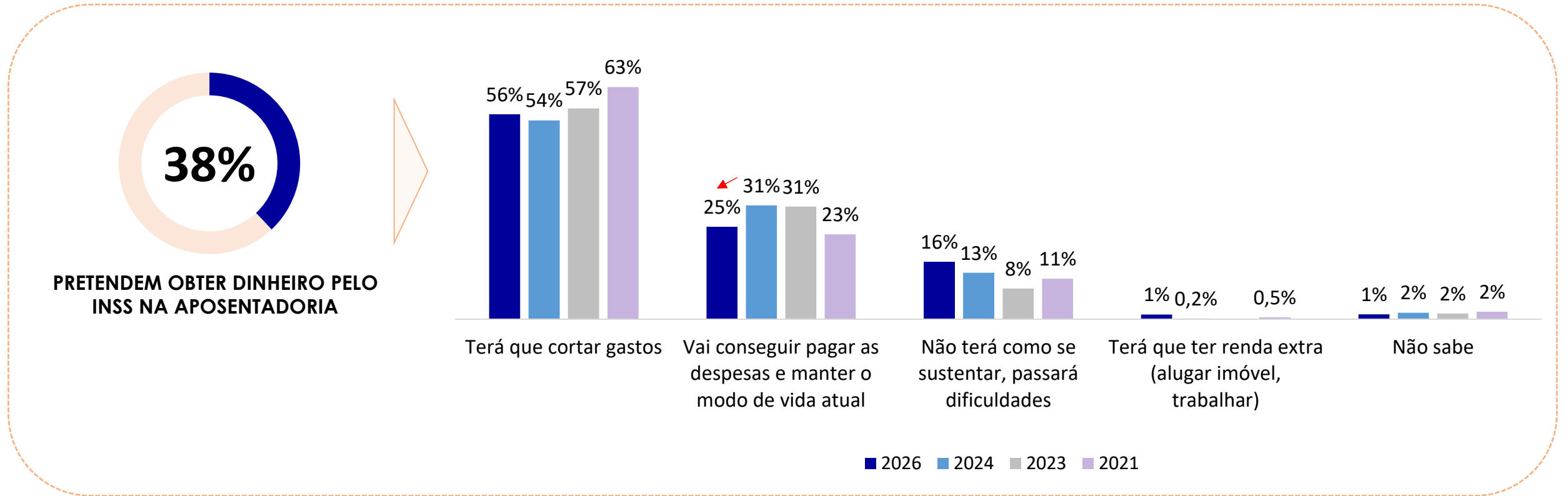


Base: Entrevistados que terão o INSS como fonte de renda na aposentadoria - 602 entrevistas/ Entrevistados que souberam informar o valor - 212 entrevistas
P.20 Você me disse que pretende viver com o dinheiro do INSS, aposentadoria pública, você sabe quanto vai receber de aposentadoria quando parar de trabalhar?
(SE SIM) Qual o valor?

SITUAÇÃO FINANCEIRA APÓS APOSENTADORIA

Estimulada e única - %

Entre os que pretendem contar com o INSS na aposentadoria, 56% acreditam que terão que cortar gastos para se manter. A expectativa de manter o modo de vida atual recua para 25%, enquanto a percepção de que não terá como se sustentar e passará dificuldades apresenta índice um pouco mais elevado, embora dentro da margem de erro.



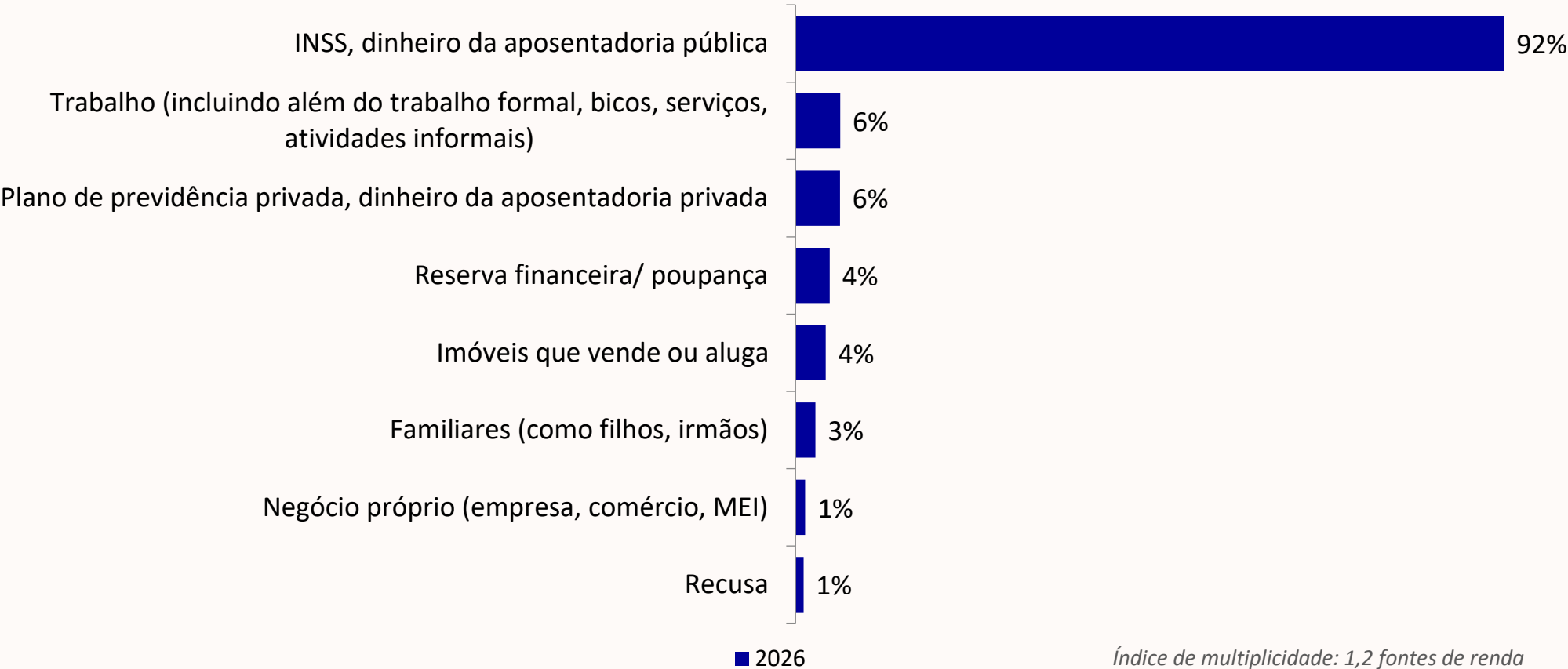
Base: Entrevistados que terão o INSS como fonte de renda na aposentadoria - 602 entrevistas
P.21a Pelo que você sabe ou imagina com o valor que vai receber de aposentadoria do INSS você: _____

FONTE DE RENDA DOS APOSENTADOS

Estimulada e única – aceita múltipla %

15% são aposentados

Nove a cada dez aposentados têm o dinheiro proveniente do INSS como fonte do seu sustento.



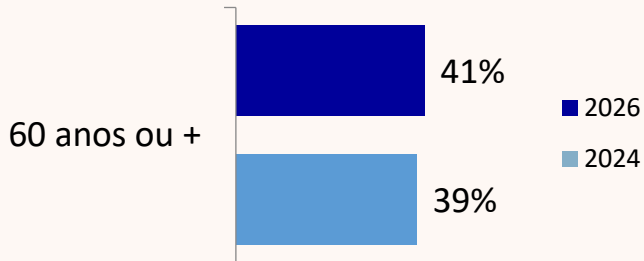
Índice de multiplicidade: 1,2 fontes de renda

IDOSOS NOS DOMICÍLIOS E NECESSIDADE DE CUIDADOS

Estimulada - %

Considerando também o próprio entrevistado, a presença de idosos nos domicílios é de 41%, destes, em 36% mora um idoso que precisa de cuidados em tempo integral ou parcial. Nesses casos, o cuidado é majoritariamente familiar, realizado pelo próprio entrevistado (49%) ou por outro familiar (43%). Entre os cuidadores familiares, 55% conciliam o cuidado com o trabalho, mas 29% tiveram que parar de trabalhar, índice superior ao obtido em 2024.

Presença de idosos no domicílio



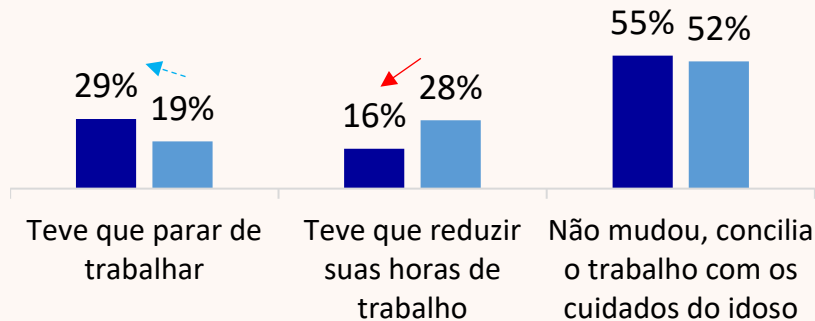
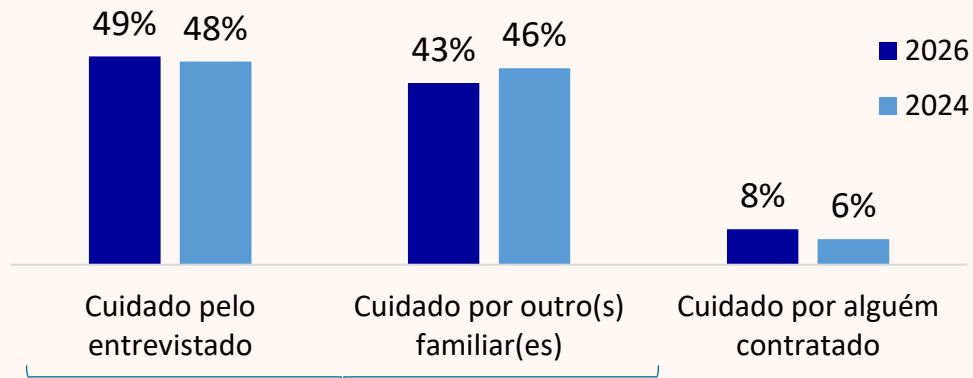
Base: Total da amostra –
Incluindo os próprios entrevistados.

Em 36% dos domicílios
com idosos, há quem
precisa de cuidados

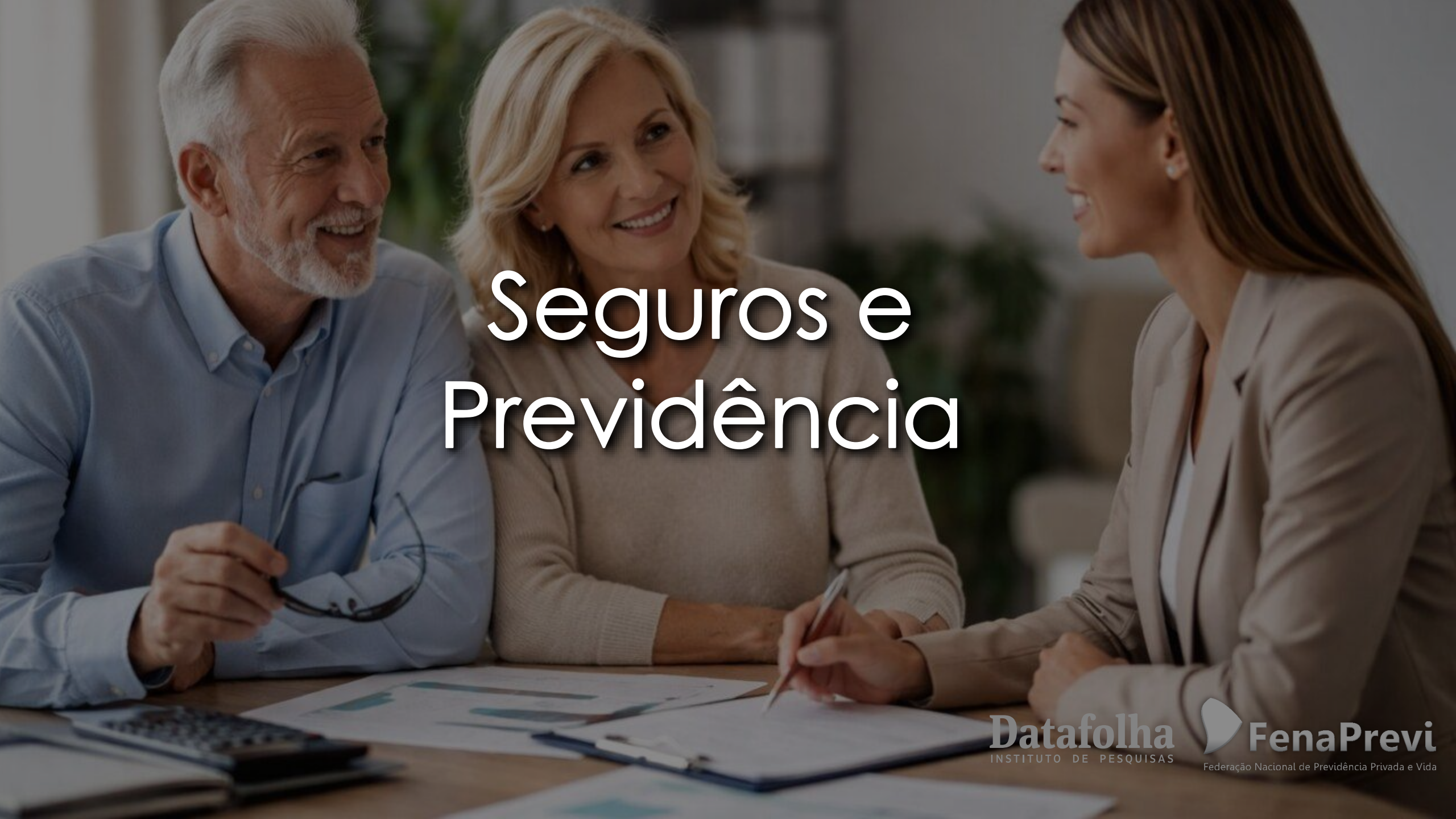
2024: 34%

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

Base: Domicílios com idosos que precisam de cuidados – 184 respondentes



Base: Cuidadores da família – 167 entrevistas

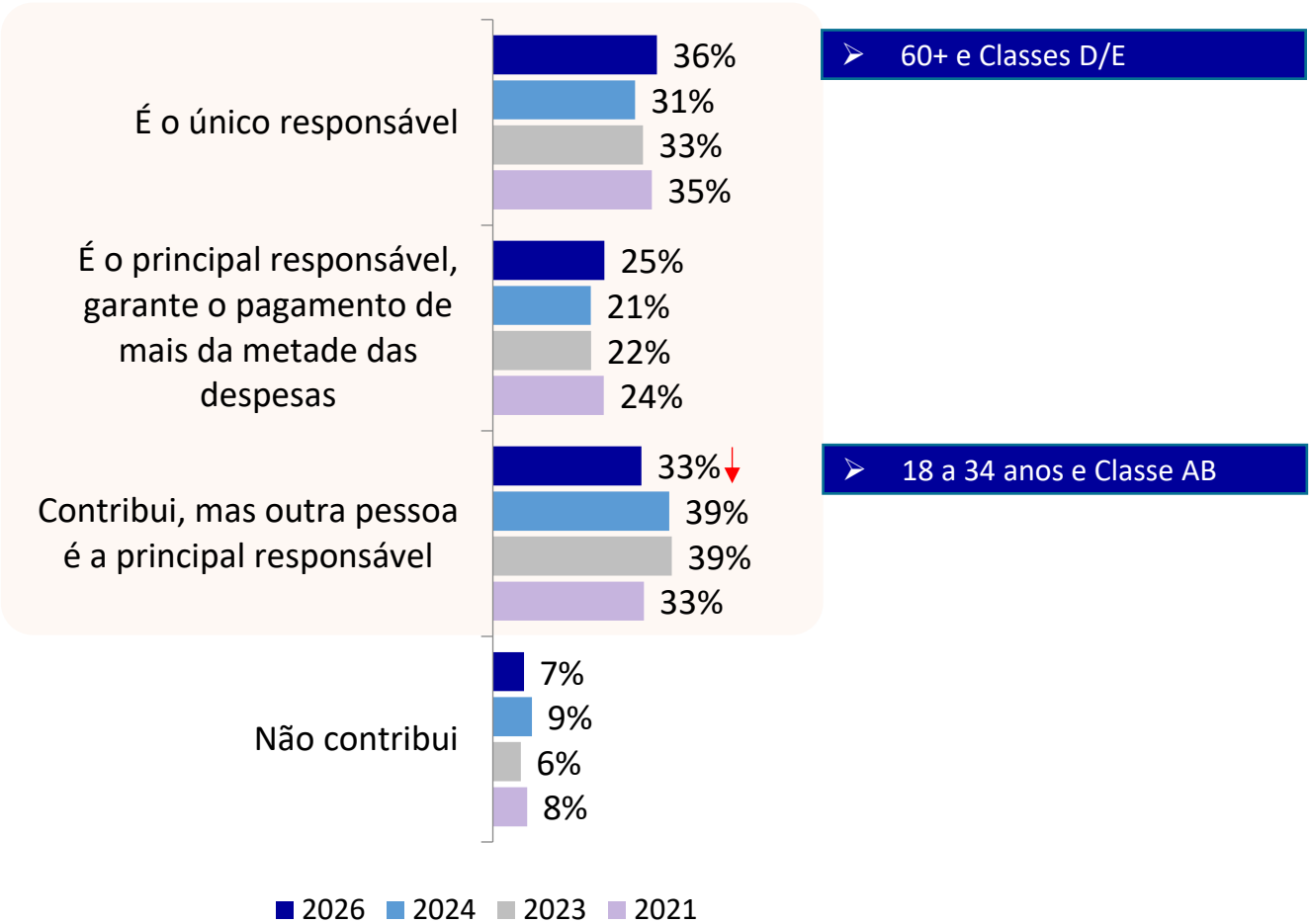


Seguros e Previdência

PAPEL DO ENTREVISTADO NA MANUTENÇÃO DA FAMÍLIA E DEPENDENTES FINANCEIROS

Estimulada e única - %

Em 2026, 93% dos entrevistados contribuem financeiramente para a manutenção da casa. Cresce a parcela que assume maior responsabilidade pelas despesas, como únicos responsáveis ou principais responsáveis, de 53% em 2024 para 61% no levantamento atual. Em sentido inverso, recua a contribuição complementar, de 39% para 33%.



O papel de único responsável é mais presente entre entrevistados de 60 anos ou mais (51%), com ensino fundamental (45%) e nas classes D/E (51%).

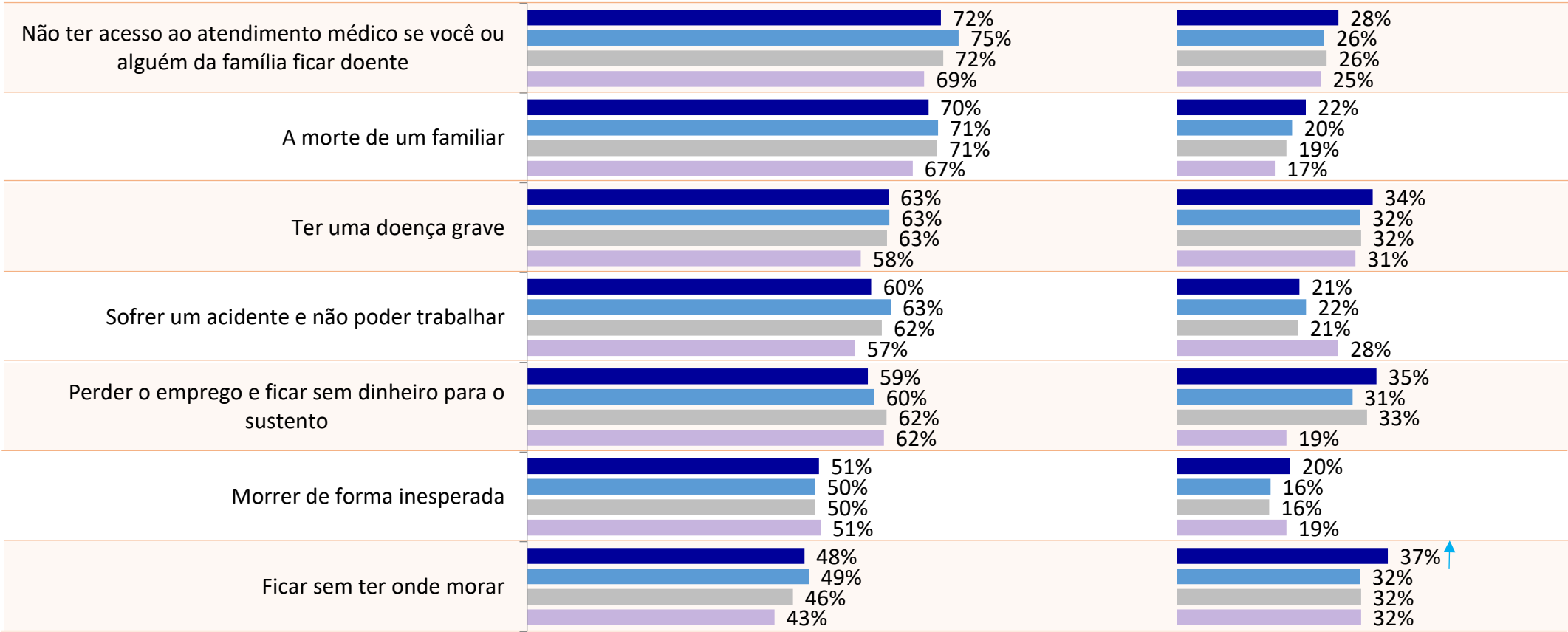
Já a contribuição complementar, quando outra pessoa é a principal responsável, aparece mais entre os mais jovens, especialmente de 18 a 24 anos (62%) e 25 a 34 anos (49%), além de mulheres (38%), ensino médio e superior (37%) e classes AB (39%).

FAMILIARIDADE DO ENTREVISTADO COM AS SITUAÇÕES DE RISCO PARA AS QUAIS OS SEGUROS DE PESSOAS OFERECEM PROTEÇÃO

Estimulada e única por item – em %

Situação que tem medo SEMPRE + DE VEZ EM QUANDO

TOMOU MEDIDA PARA SE PREPARAR



As maiores preocupações seguem ligadas à saúde e à morte familiar. No entanto, a tomada de medidas é mais alta diante de riscos de perda material ou renda, como moradia (37%), emprego (35%) e doença grave (34%).

■ 2026 ■ 2024 ■ 2023 ■ 2021

Base: Total da amostra - 1908 entrevistas
P.15 Vou ler algumas situações que podem ocorrer ou não com as pessoas para que me diga com que frequência se preocupa ou já parou para pensar em cada uma delas. Você se preocupa ou já se preocupou em ____ sempre, de vez em quando, raramente ou nunca?
P.16 Você me disse que costuma se preocupar em/com ____ você tomou alguma medida para se preparar para esta situação?

AÇÕES PARA SE PREPARAR PARA SITUAÇÕES COM QUE SE PREOCUPA

Espontânea e múltipla - %

Se prevenir cuidando da saúde continua sendo a medida principal para evitar uma doença grave. Ter ou contratar seguro de saúde é a ação indicada para situações de falta de acesso médico e seguro funerário, para situação em casos de morte de familiar.

		Não ter acesso ao atendimento médico se você ou alguém da família ficar doente	A morte de um familiar	Ter uma doença grave	Sofrer um acidente e não poder trabalhar	Perder o emprego e ficar sem dinheiro para o sustento	Morrer de forma inesperada	Ficar sem ter onde morar
MEDIDAS PREVENTIVAS	41	17	15	77	37	-	42	-
Cuida da saúde física, mental/ check-up, exames	25	6	5	51↑ +5 p.p.	5	-	24↑ +10 p.p.	-
Atenção, cuidados domésticos, cautela	8	-	1	4	22	-	9	-
Usa de medicamentos	5	1	-	12	-	-	5	-
Atividade física/ prática de exercício	4	-	0	8	1	-	2	-
Cuida da alimentação, come de forma regrada	3	-	0	7↓ -8 p.p.	0	-	4	-
SEGURO	37	53↓ -7 p.p.	63↑ +7 p.p.	14	17	-	33	-
Saúde	23	51↓ -8 p.p.	6	12	4	-	8↑ +6 p.p.	-
Funerário	16	-	53↑ +10 p.p.	-	1	-	13	-
Vida	3	1	3	1	7	-	7↓ -9 p.p.	-
ECONOMIZAR/ INVESTIR	34	21↑ +6 p.p.	11	8	26↑ +7 p.p.	54	14	19
MORADIA (comprar, ter onde morar)	20	0	0	0	2	-	1	61↓ -4 p.p.
TRABALHA	10	1	1	0	4	20	2	6
APOSENTADORIA (INSS)	3	1	0	0	7↓ -9 p.p.	3	1	-
PEDE AJUDA (FAMILIA, AMIGOS, PÚBLICOS)	3	2	4	0	1	0	3	-
Base		405	302	414	254	411	197	331

Citações até 3% no total de menções

Base: Entrevistados que se preocupam sempre ou quase sempre com a situação e teve alguma ação - 1071 entrevistas

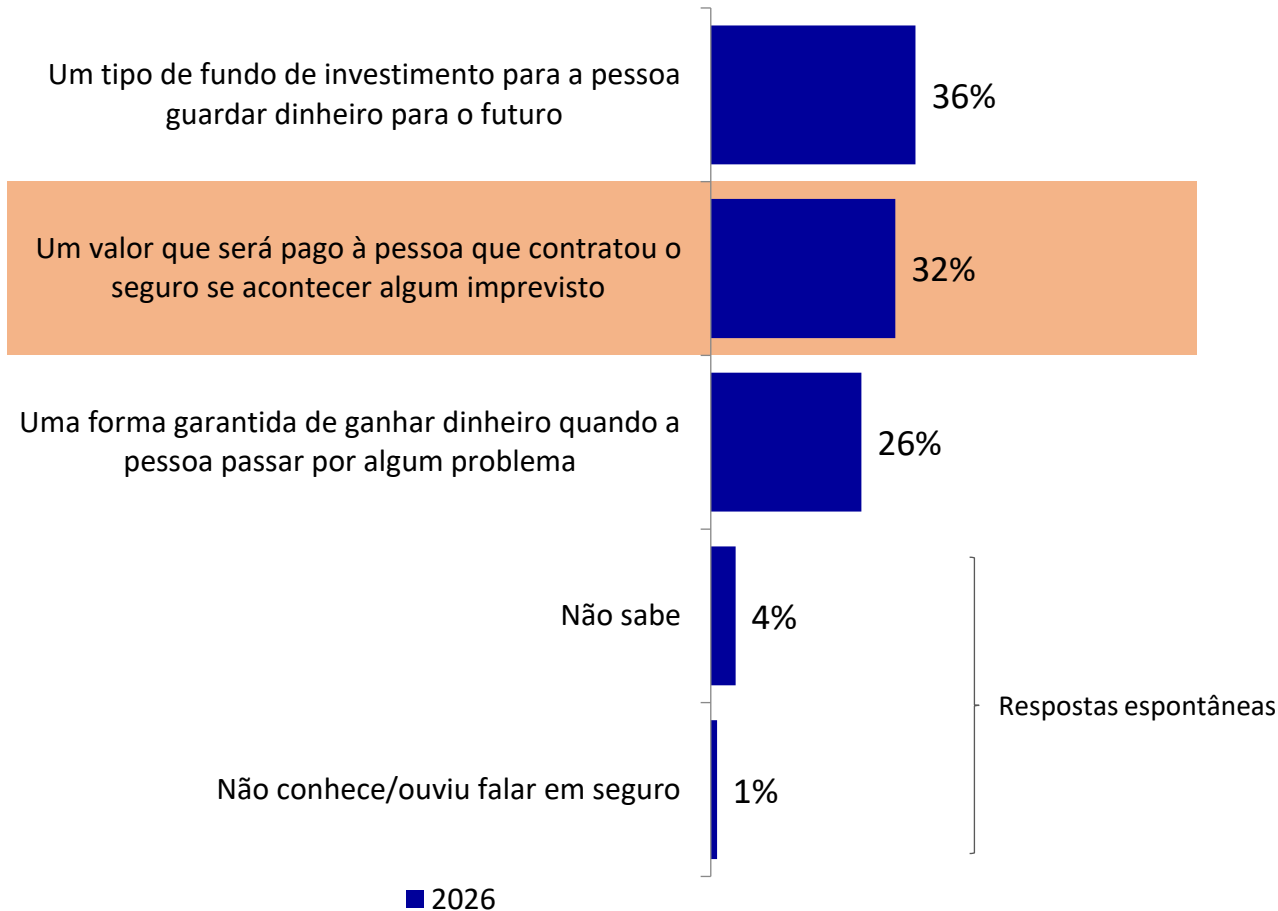
P16. Você me disse que costuma se preocupar em/com _____ você tomou alguma medida para se preparar para esta situação? Qual?

↓ Cai em relação a 2024

CONHECIMENTO SOBRE SEGURO

Estimulada e Única - %

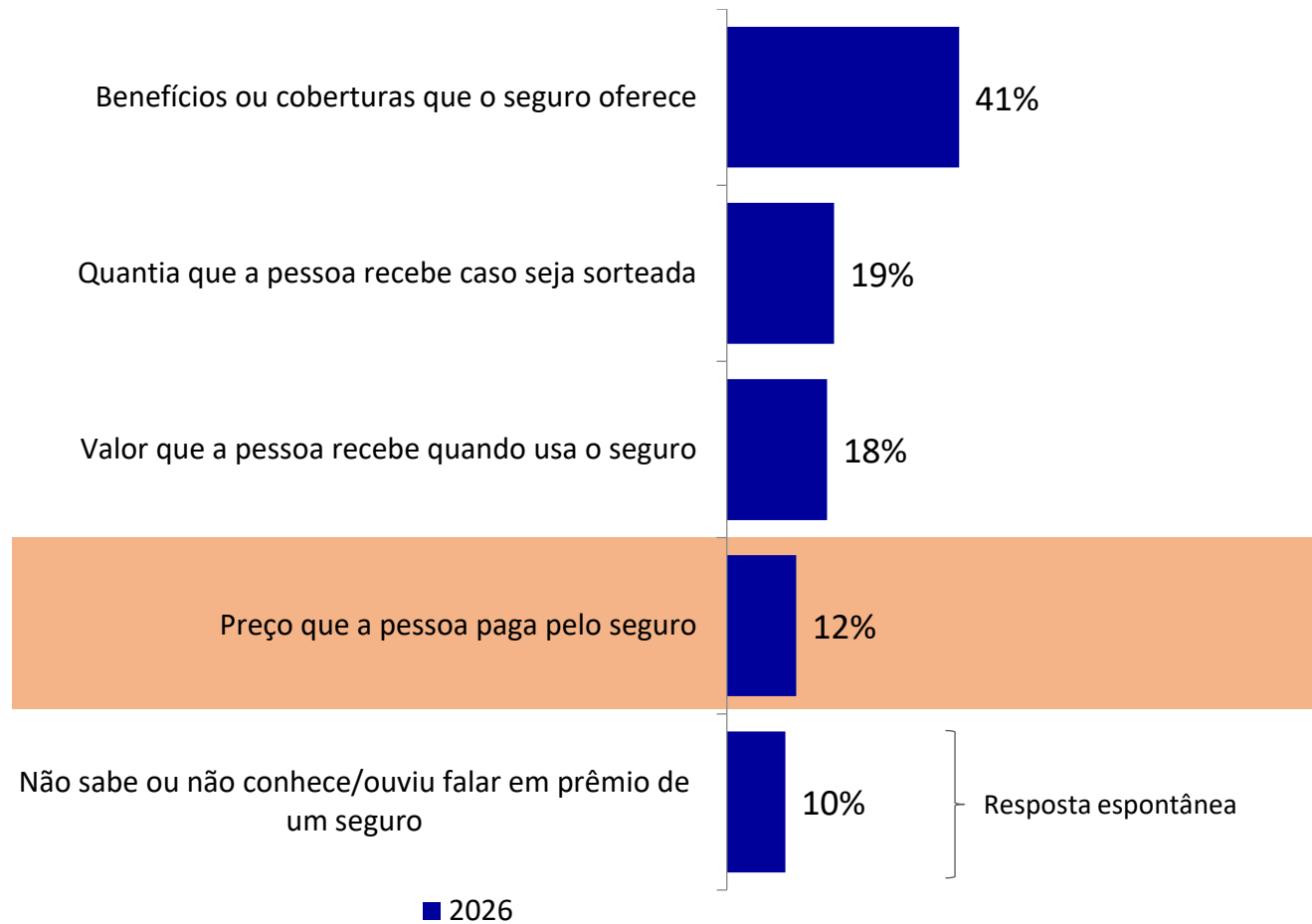
Cerca de um terço das pessoas entrevistadas associa corretamente o seguro a um valor pago ao segurado em caso de imprevistos. Em proporção semelhante, há quem acredite que o seguro seja um fundo de investimento, enquanto cerca de um quarto o entende como uma forma de ganhar dinheiro quando a pessoa enfrenta algum problema.



SIGNIFICADO DO TERMO “PRÊMIO” DE SEGURO

Estimulada e única - %

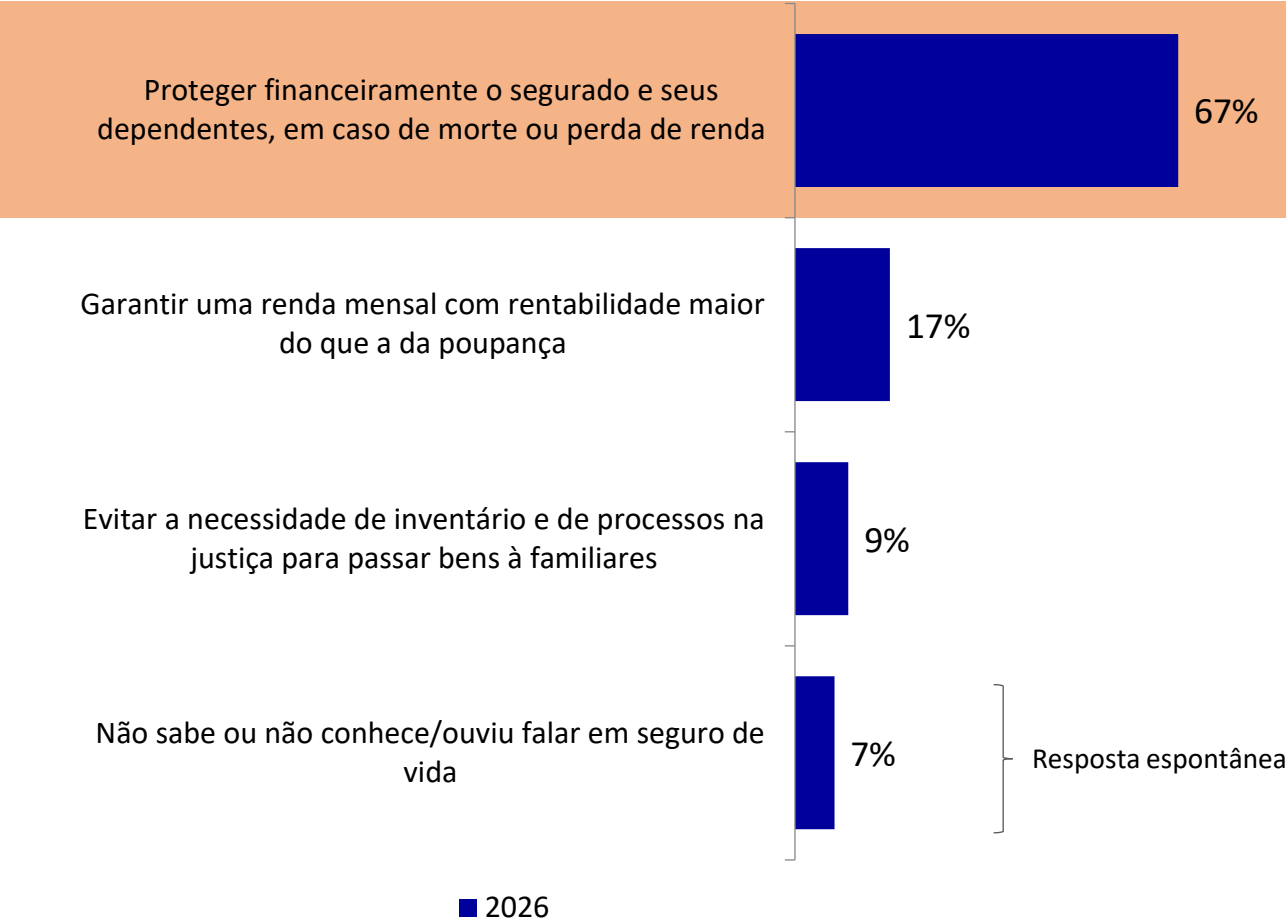
O termo “prêmio” de seguro ainda é pouco compreendido pela população. Apenas 12% associam corretamente o termo ao preço pago pelo seguro, enquanto a maioria o interpreta como benefício ou cobertura oferecida (41%), quantia recebida em caso de sorteio (19%) ou valor recebido ao usar o seguro (18%).



CONHECIMENTO DA FUNÇÃO DO SEGURO DE VIDA

Estimulada e única - %

A principal função do seguro de vida é associada à proteção financeira do segurado e seus dependentes, em caso de morte ou perda de renda, por 67% dos entrevistados. Ainda assim, parte da população atribui ao produto outras funções, como garantir renda mensal com rentabilidade maior que a poupança (17%) ou evitar inventário e processos para transferência de bens (9%).

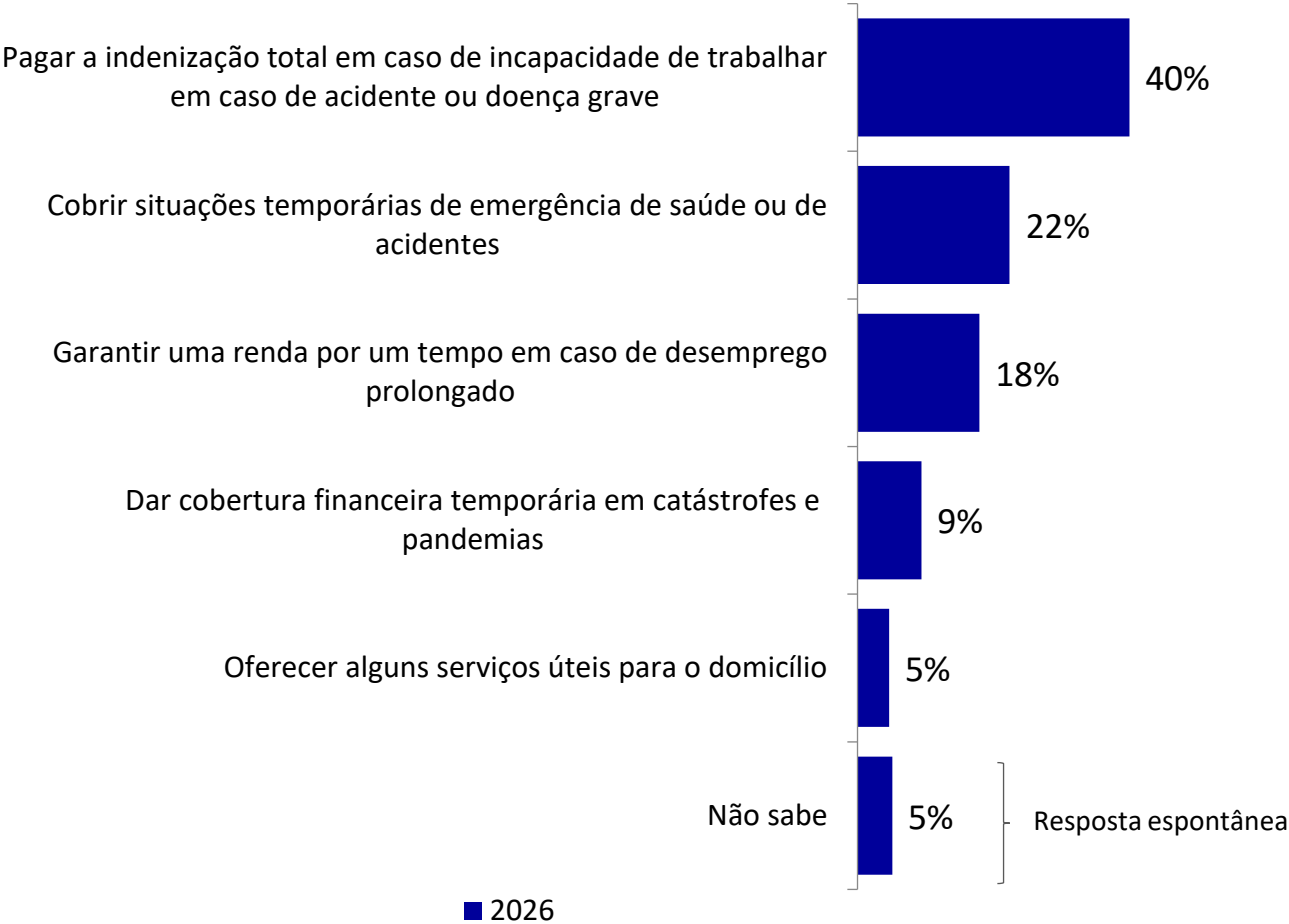


Base: Total da amostra - 1908 entrevistas
P.108 Pelo que você sabe ou ouviu falar, qual a principal função de um seguro de Vida?

USO DO SEGURO DE VIDA EM VIDA

Estimulada e única - %

Quando estimulados sobre usos em vida do seguro de vida, os entrevistados priorizam a indenização em caso de incapacidade de trabalhar por acidente ou doença grave (40%). Em segundo plano, aparecem coberturas temporárias para emergências de saúde ou acidentes (22%) e renda em caso de desemprego prolongado (18%), reforçando uma leitura do produto associada à proteção de renda e saúde.

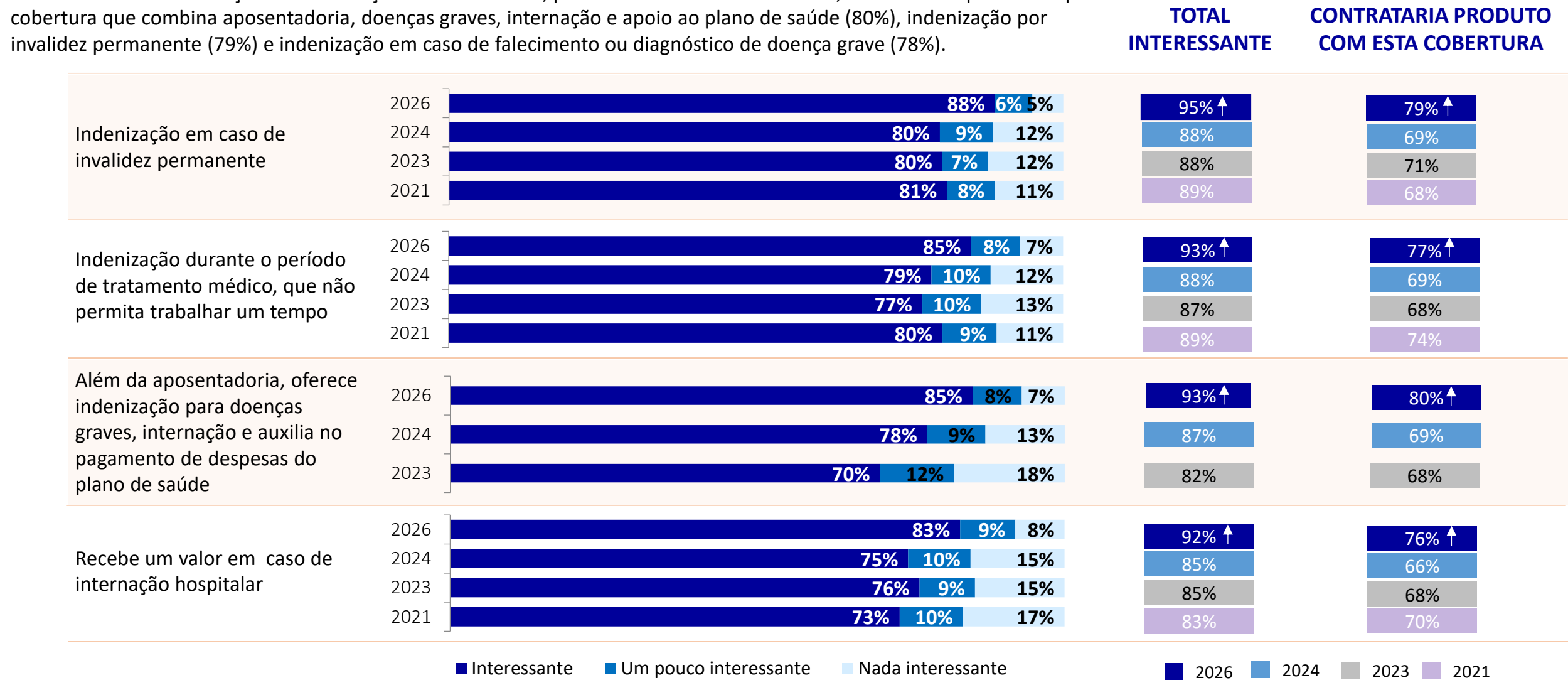


Base: Total da amostra - 1908 entrevistas
P.103B Hoje, o seguro de vida prevê o pagamento de um valor em dinheiro para o beneficiário após a morte do segurado. Pensando em um seguro que, além disso, também possa ser usado em vida, com pagamento direto ao segurado, qual das opções desse cartão (MOSTRE O CARTÃO P103B) você gostaria que ele oferecesse ou permitisse usar em vida?

INTERESSE EM TER PROTEÇÃO FINANCEIRA

Estimulada e única por item - %

As coberturas testadas mantêm interesse elevado em 2026 e avançam em relação ao estudo anterior, com total interessante entre 89% e 95%. A intenção de contratação também cresce, passando a variar de 69% a 80%, com maiores patamares para a cobertura que combina aposentadoria, doenças graves, internação e apoio ao plano de saúde (80%), indenização por invalidez permanente (79%) e indenização em caso de falecimento ou diagnóstico de doença grave (78%).

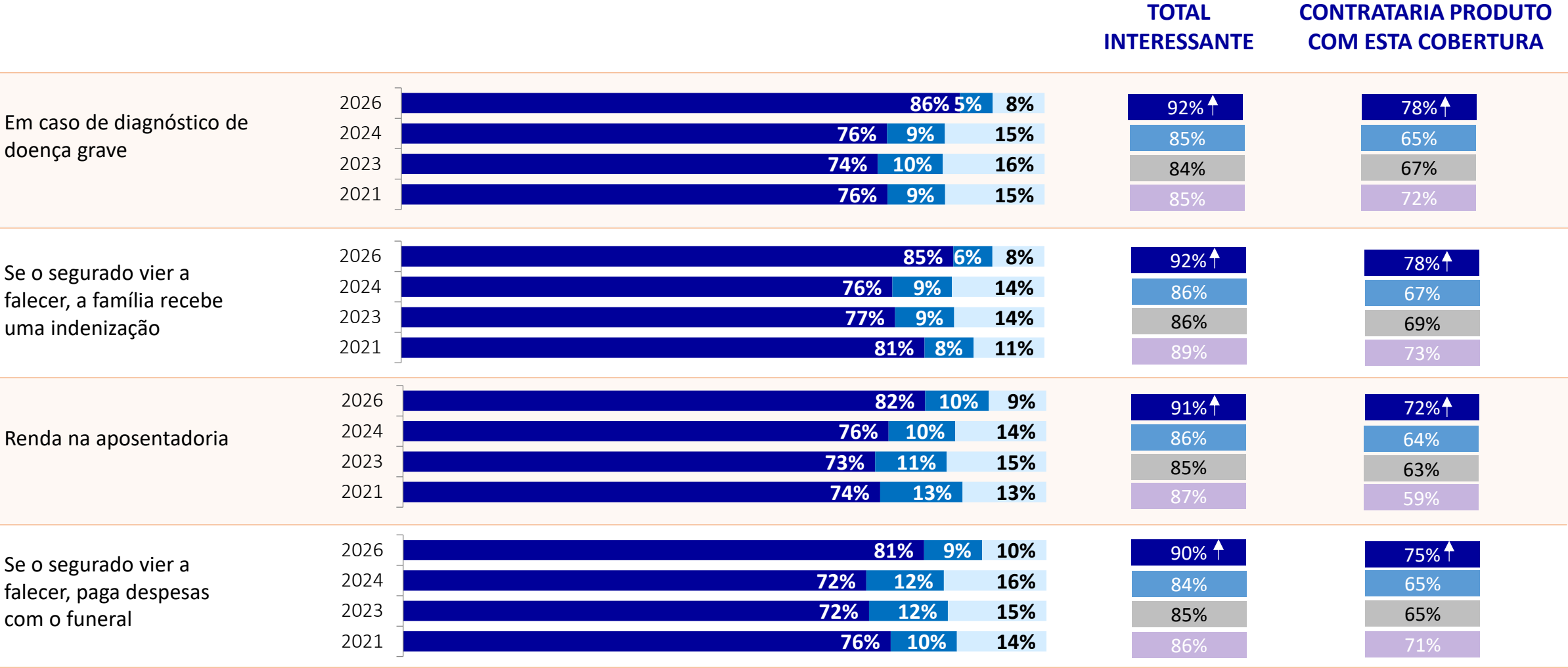


Base: Total da amostra - 1908 entrevistas

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?

INTERESSE EM TER PROTEÇÃO FINANCEIRA

Estimulada e única por item - %

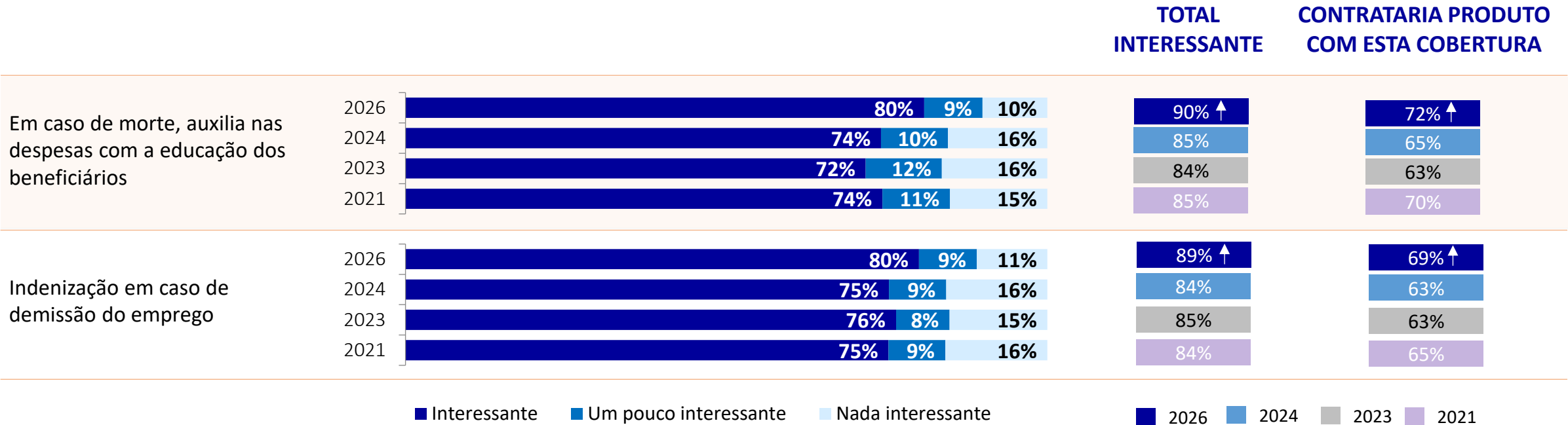


■ Interessante ■ Um pouco interessante ■ Nada interessante ■ 2026 ■ 2024 ■ 2023 ■ 2021

Base: Total da amostra - 1908 entrevistas
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?

INTERESSE EM TER PROTEÇÃO FINANCEIRA

Estimulada e única por item - %



POSSE DE SEGURO E PREVIDÊNCIA PRIVADA

Estimulada e única por item - %

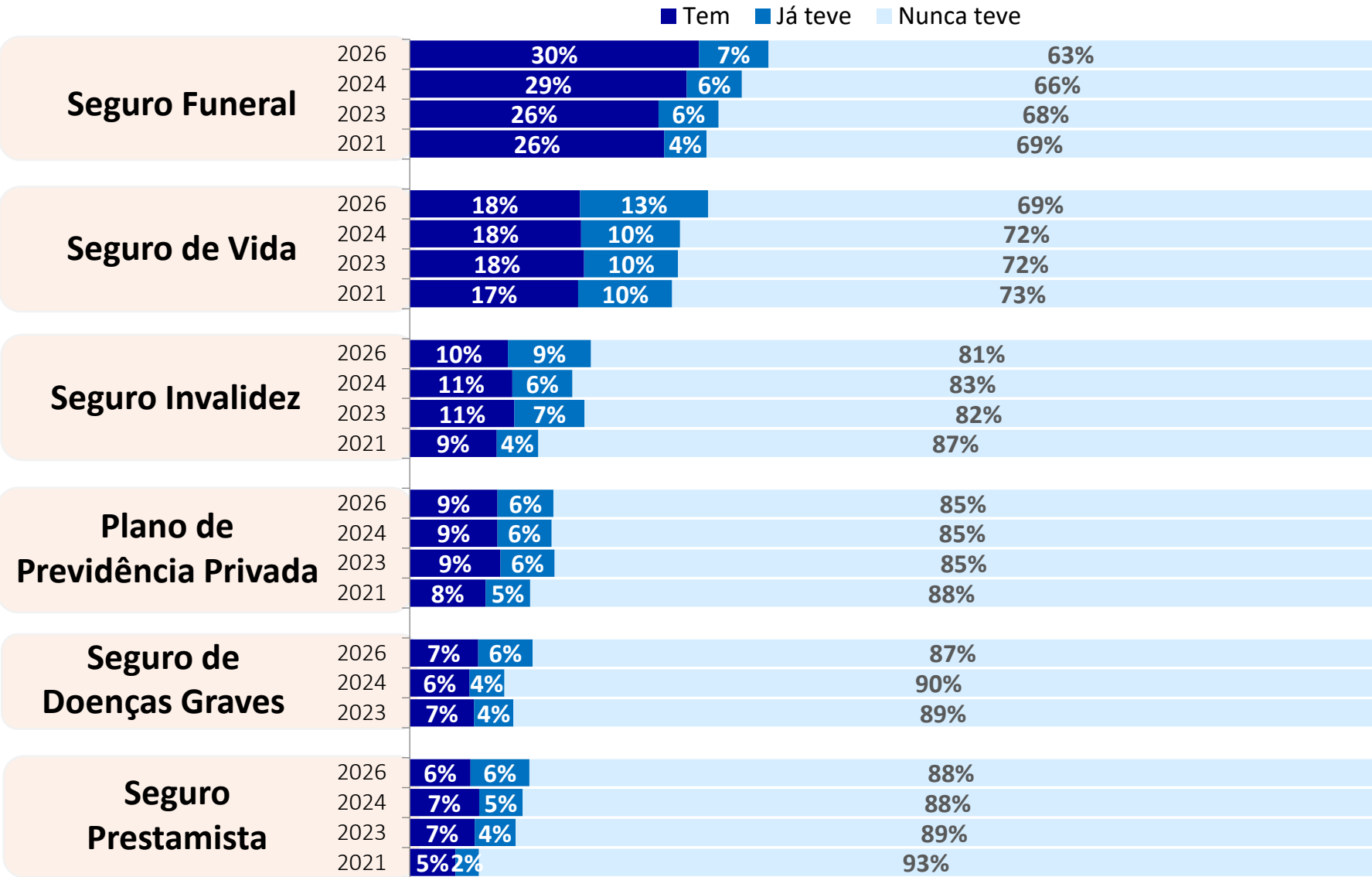
41% POSSUEM ALGUM SEGURO e/ou PREVIDÊNCIA PRIVADA (39% 2024)

Em 2026, 41% possuem algum seguro e/ou previdência privada, índice similar ao obtido na pesquisa de 2024.

O seguro funeral segue como o produto de maior penetração, com 30% de posse atual, patamar levemente superior a 2024 e acima de 2023.

Seguro de vida permanece estável em 18%, enquanto previdência privada mantém 9% de posse atual.

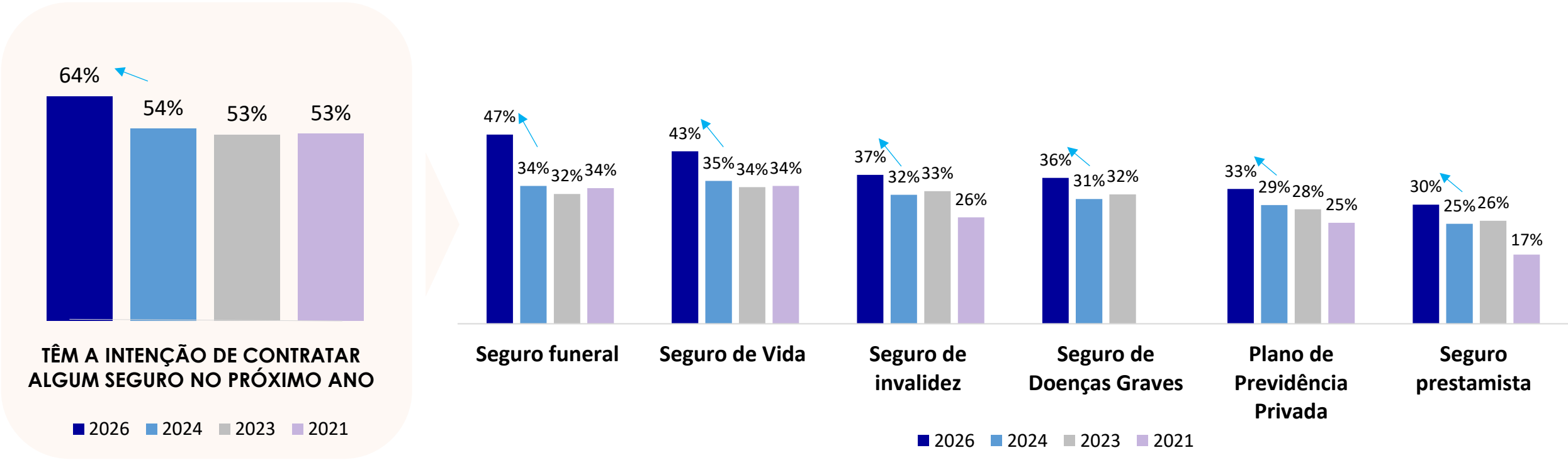
Nos demais produtos, a posse segue baixa, com seguro invalidez em 10%, doenças graves em 7% e prestamista em 6%.



INTENÇÃO DE CONTRATAR SEGURO E PREVIDÊNCIA PRIVADA NO PRÓXIMO ANO

Estimulada e única por item – em %

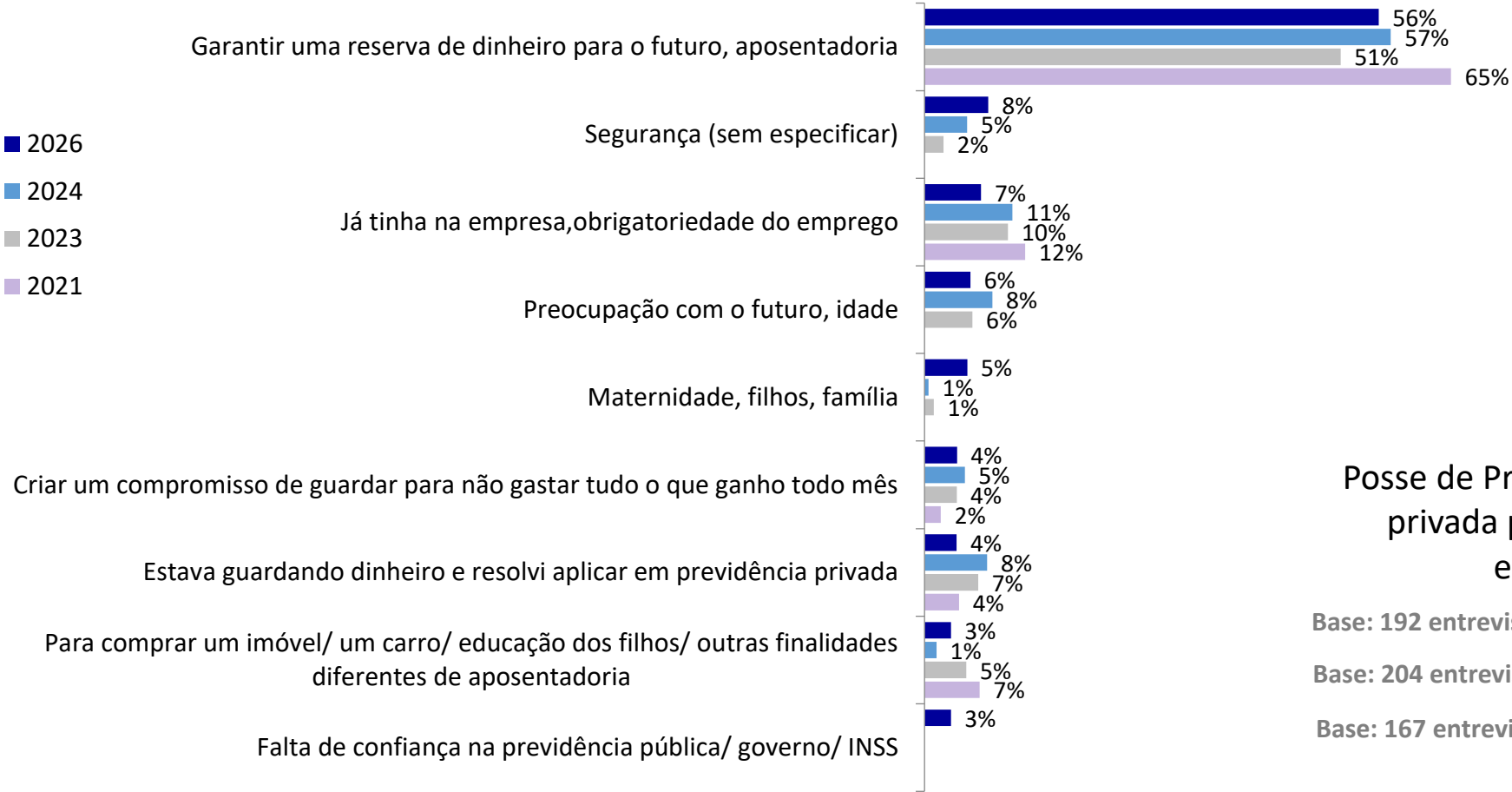
A intenção de contratar ao menos um seguro e/ou previdência privada no próximo ano cresce em 2026, chegando a 64%, ante 54% em 2024. O avanço aparece em todos os produtos testados, com destaque para seguro funeral, que passa de 34% para 47%, e seguro de vida, que sobe de 35% para 43%. Também crescem as intenções de contratar seguro de invalidez (37%), doenças graves (36%), previdência privada (33%) e prestamista (30%).



MOTIVAÇÃO PARA CONTRATAR PLANO DE PREVIDÊNCIA PRIVADA

Espontânea e múltipla - %

A principal motivação para a contratação de um plano de previdência privada continua sendo a formação de uma reserva para o futuro e para a aposentadoria, mencionada por 56% dos entrevistados que possuem o produto. O indicador permanece estável em relação a 2024. As demais razões aparecem em patamares bem menores, mostrando que o produto é percebido principalmente como instrumento de segurança futura.



**9% POSSUEM
PREVIDÊNCIA PRIVADA**

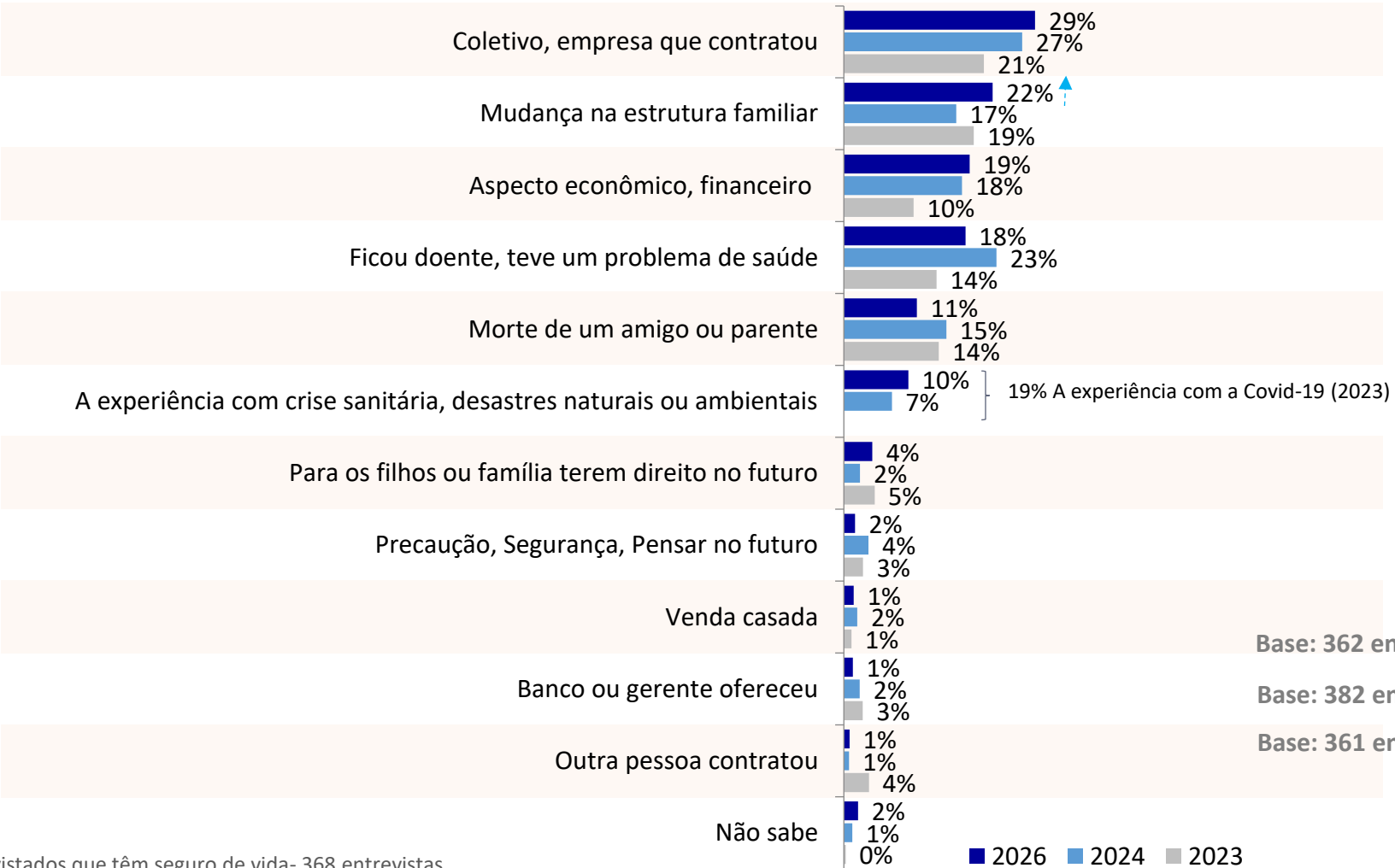
Posse de Previdência privada por classe econômica	54% Classes AB	46% Classe CDE
Base: 192 entrevistas - 2024	50%	50%
Base: 204 entrevistas - 2023	51%	49%
Base: 167 entrevistas - 2021	56%	44%

Não há diferenças estatísticas significativas entre os anos.

MOTIVAÇÃO PARA CONTRATAR UM SEGURO DE VIDA

Estimulada e múltipla - %

A posse de seguro de vida permanece em 18% da amostra. Entre os segurados, a oferta coletiva da empresa é a principal motivação para contratação em 2026 (29%). Também ganham relevância mudanças na estrutura familiar (22%).



18% POSSUEM SEGURO DE VIDA

Posse de seguro de vida por classe econômica		
	45%	55%
	Classes AB	Classe CDE
Base: 362 entrevistas - 2024	48%	52%
Base: 382 entrevistas - 2023	43%	57%
Base: 361 entrevistas - 2021	45%	55%

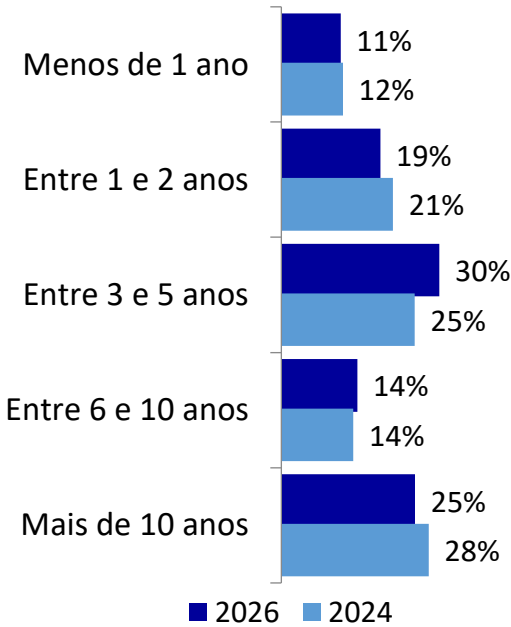
Não há diferenças estatísticas significativas entre os anos.

PRODUTO CONTRATADO DE SEGURO DE VIDA E TEMPO DE CONTRATAÇÃO

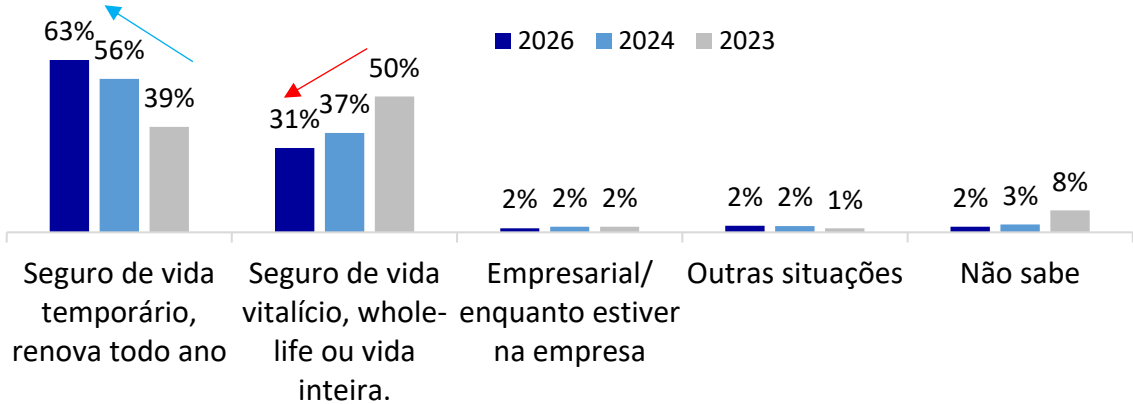
Estimulada e única - %

Entre os entrevistados que têm seguro de vida, predominam produtos contratados até cinco anos (60%), incluindo 30% entre três e cinco anos, enquanto um quarto (25%) tem o produto há mais de dez anos. O seguro de vida temporário, com renovação anual, é o tipo mais contratado (63%), e a contratação individual predomina sobre a coletiva (55% e 34%, respectivamente). A série histórica mostra crescimento para seguro de vida temporário desde 2023.

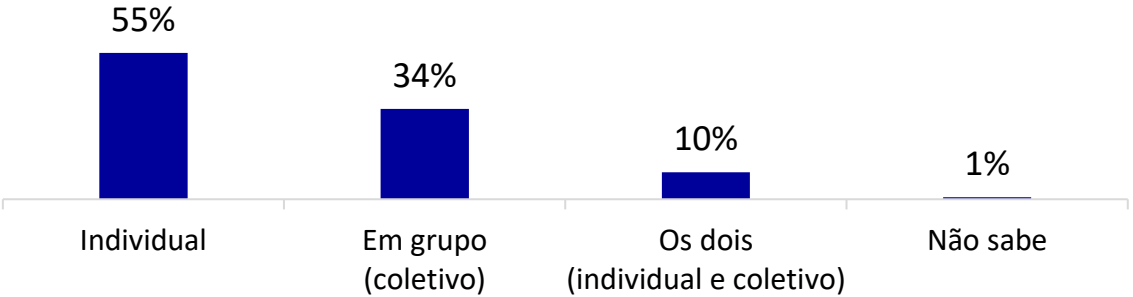
Tempo de contratação do seguro de vida



Tipo de seguro de vida contratado



Tipo de contratação do seguro de vida



18% POSSUEM SEGURO DE VIDA

Nos recortes, os **contratos mais recentes** aparecem mais entre os **jovens**, enquanto **vínculos acima de 10 anos** crescem entre os mais velhos, chegando a **46% entre 60 anos ou mais**.

O **seguro temporário**, com renovação anual, predomina na maior parte dos segmentos e chega a **72%** entre entrevistados de **35 a 44 anos**.

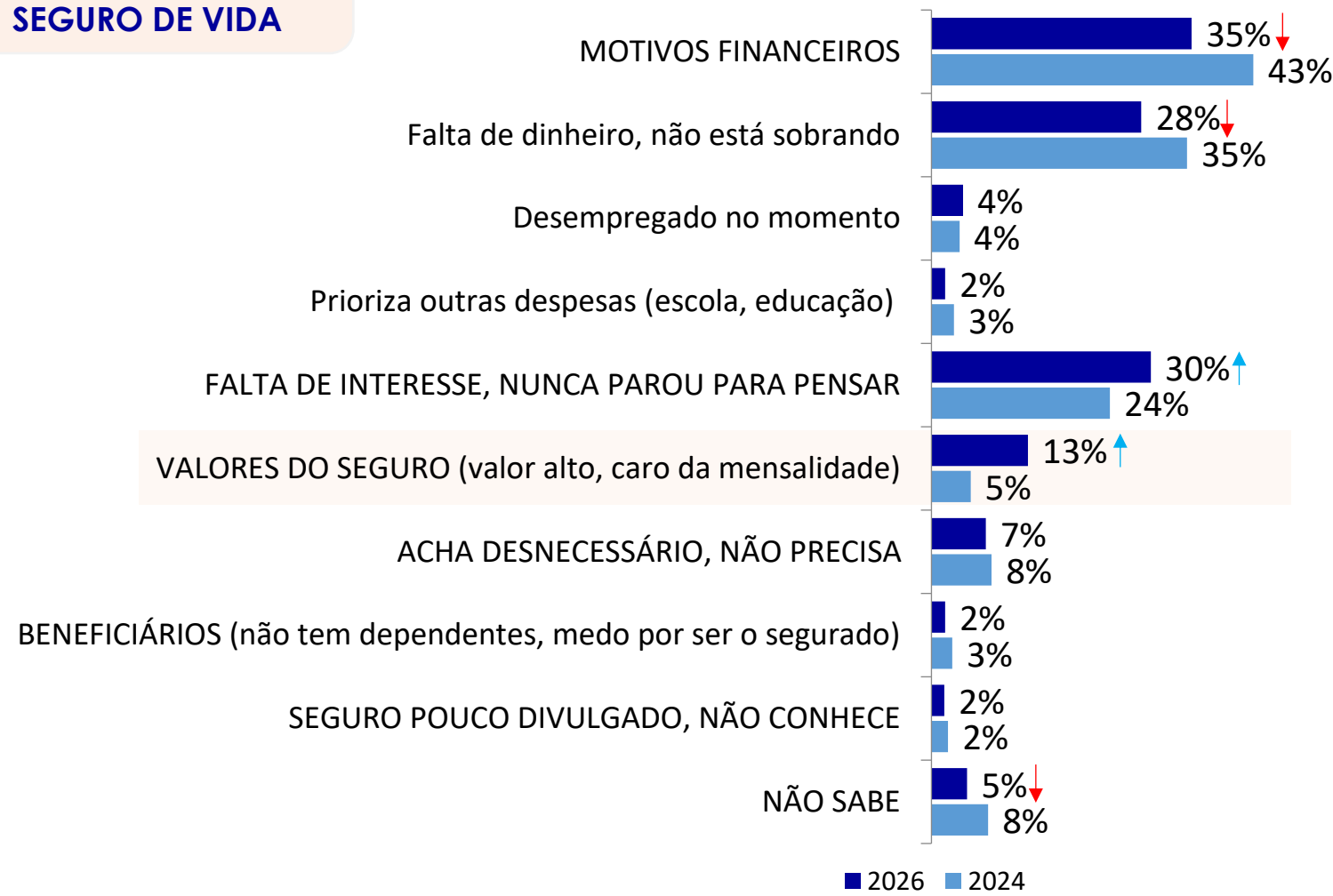
Já a **contratação individual** é mais citada entre **mulheres (63%)**, enquanto o **seguro em grupo** aparece relativamente mais entre **homens (38%)** e **jovens de 18 a 24 anos (44%)**.

MOTIVOS DE NÃO TER SEGURO DE VIDA

Espontânea e múltipla - %

82% NÃO POSSUEM SEGURO DE VIDA

Entrevistados que não têm seguro de vida



Entre os 82% que não possuem seguro de vida, os motivos financeiros são a principal barreira (35%), especialmente falta de dinheiro ou sobra no orçamento (28%), seguidos pela falta de interesse ou reflexão sobre o tema (30%). O custo do seguro é citado especificamente por 13% dos não segurados.

MOTIVOS PARA CONSIDERAR SEGURO DE VIDA CARO

Espontânea e múltipla - %

82% NÃO POSSUEM
SEGURO DE VIDA



13% dos entrevistados
sem seguro de vida citam
custo/valor do seguro como
motivo para não contratar.



Motivos para considerar seguro de vida caro

27% têm conhecimento do valor do seguro de vida e considera caro

10% fizeram orçamentos, pesquisa
8% têm conhecimento por comentários, da família, amigos
4% recebeu ofertas, abordagem de corretor
2% já teve na empresa
2% viu em propagandas (jornal, TV, internet)

45% não têm conhecimento do valor do seguro de vida e têm a percepção
que é caro em relação a sua condição financeira e seus ganhos mensais

31% não sabem ou não quiseram responder

Entrevistados que não têm seguro de vida e acham caro

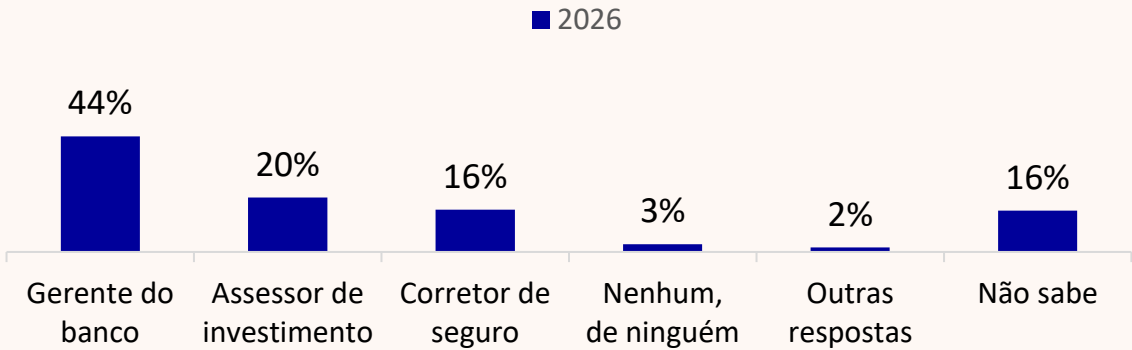
PROFISSIONAL PARA RECEBER OFERTA DE SEGURO DE VIDA

Estimulada e Única - %

Entre os entrevistados que não têm seguro de vida, o gerente do banco é o profissional que consideram melhor para receber uma oferta do produto, citado por 44%. Em seguida aparecem assessor de investimento (20%) e corretor de seguro (16%).

Entre os que consideram o seguro de vida caro, 27% associam essa percepção a fontes de informação sobre preço, como orçamentos, comentários de terceiros e abordagens comerciais.

A preferência pelo gerente do banco como profissional para receber oferta (44%) reforça o peso dos canais financeiros tradicionais na construção da percepção sobre o produto.



O **gerente do banco** é mais citado nas classes **D/E (47%)** e entre entrevistados com **ensino fundamental (46%)**.

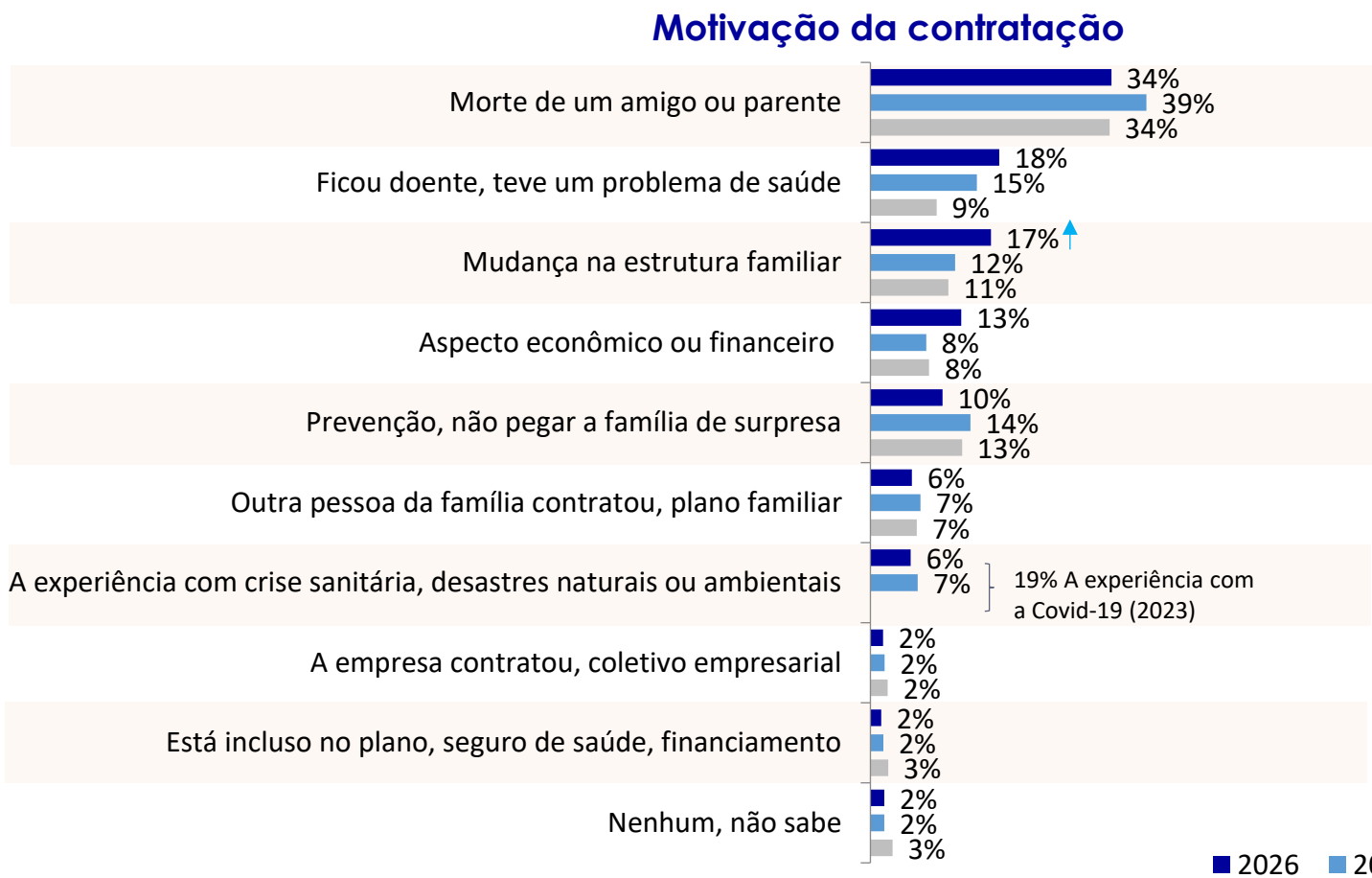
Já **assessor de investimento e corretor de seguro** ganham força entre os **mais escolarizados** e nas **classes AB**. O **corretor** chega a **25%** entre quem tem **ensino superior**, e o **assessor** a **24%** nas **classes AB**.

Entre os **mais velhos**, cresce a falta de referência: **22% dos entrevistados com 60 anos ou mais não sabem indicar um profissional**.

MOTIVAÇÃO PARA CONTRATAR UM SEGURO FUNERAL

Estimulada e múltipla - %

A morte de amigo ou parente segue como principal motivação para contratar seguro funeral, citada por 34% dos entrevistados que têm o produto. Em seguida aparecem problemas de saúde (18%), mudança na estrutura familiar (17%) e aspectos econômicos ou financeiros (13%).



30% POSSUEM SEGURO FUNERAL

Posse de seguro funeral por classe econômica

32%	68%
Classes AB	Classe CDE

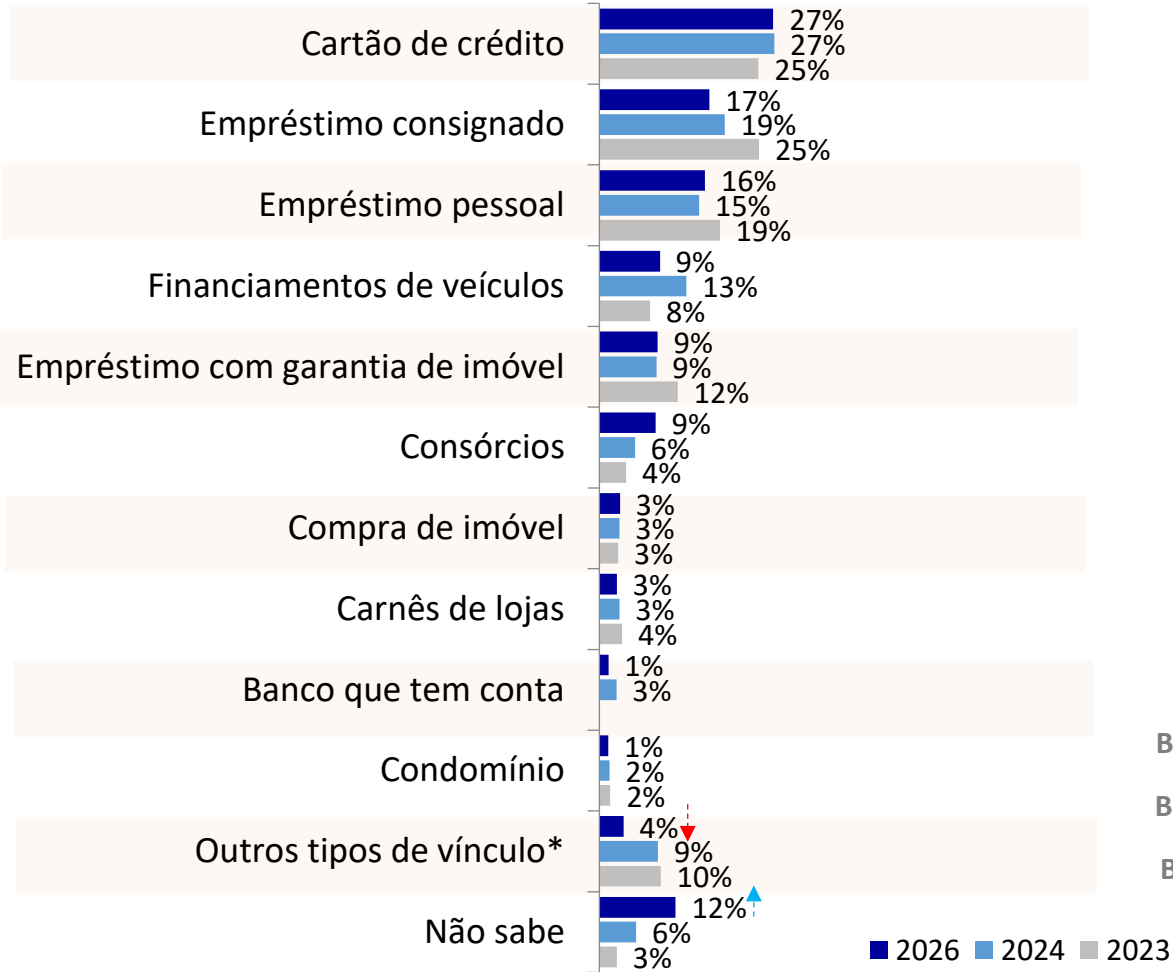
Base: 551 entrevistas - 2024	31%	69%
Base: 505 entrevistas - 2023	36%	64%
Base: 537 entrevistas - 2021	31%	69%

Não há diferenças estatísticas significativas entre os anos.

VÍNCULO DE CRÉDITO DA CONTRATAÇÃO DE SEGURO PRESTAMISTA

Estimulada e múltipla- %

Entre os entrevistados que possuem seguro prestamista, o cartão de crédito segue como principal vínculo associado à contratação do produto (27%). Em seguida aparecem empréstimo consignado (17%) e empréstimo pessoal (16%). Em relação a 2024, há aumento da parcela que não sabe informar a origem da contratação, que chega a 12%.



6% POSSUEM SEGURO PRESTAMISTA

Posse de seguro prestamista por classe econômica

	Classes AB	Classe CDE
2024	48%	52%

Base	2024	2023	2021
149 entrevistas	45%	55%	
138 entrevistas	44%	56%	
98 entrevistas	47%	53%	

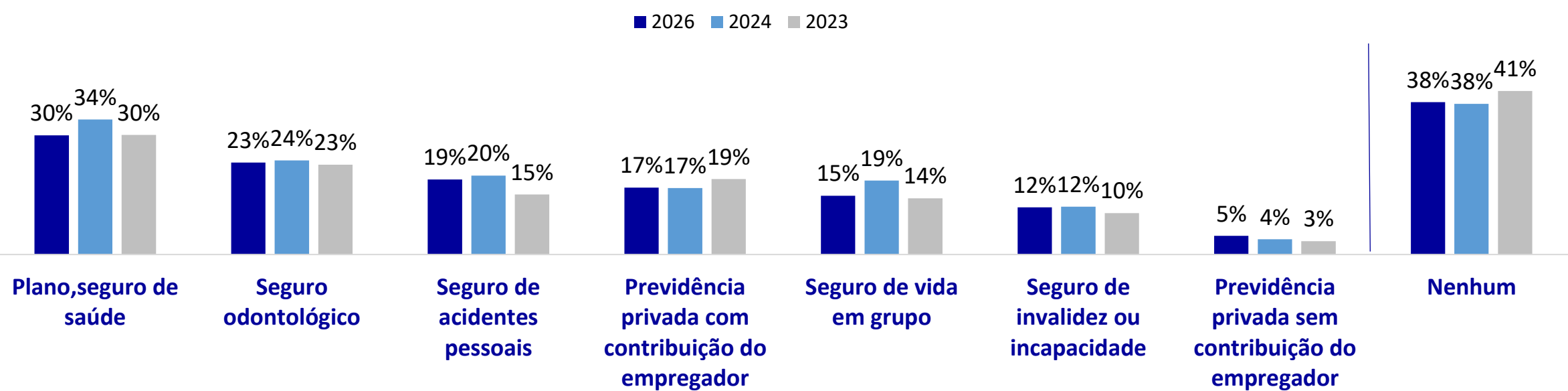
Não há diferenças estatísticas significativas entre os anos.

(*) Outros tipos – menos de 1% cada
Base: Entrevistados que têm seguro prestamista - 136 entrevistas
P. 40 Vinculado a qual serviço de crédito você adquiriu seguro prestamista?

BENEFÍCIOS OFERECIDOS PELA EMPRESA ONDE TRABALHA

Estimulada e múltipla - %

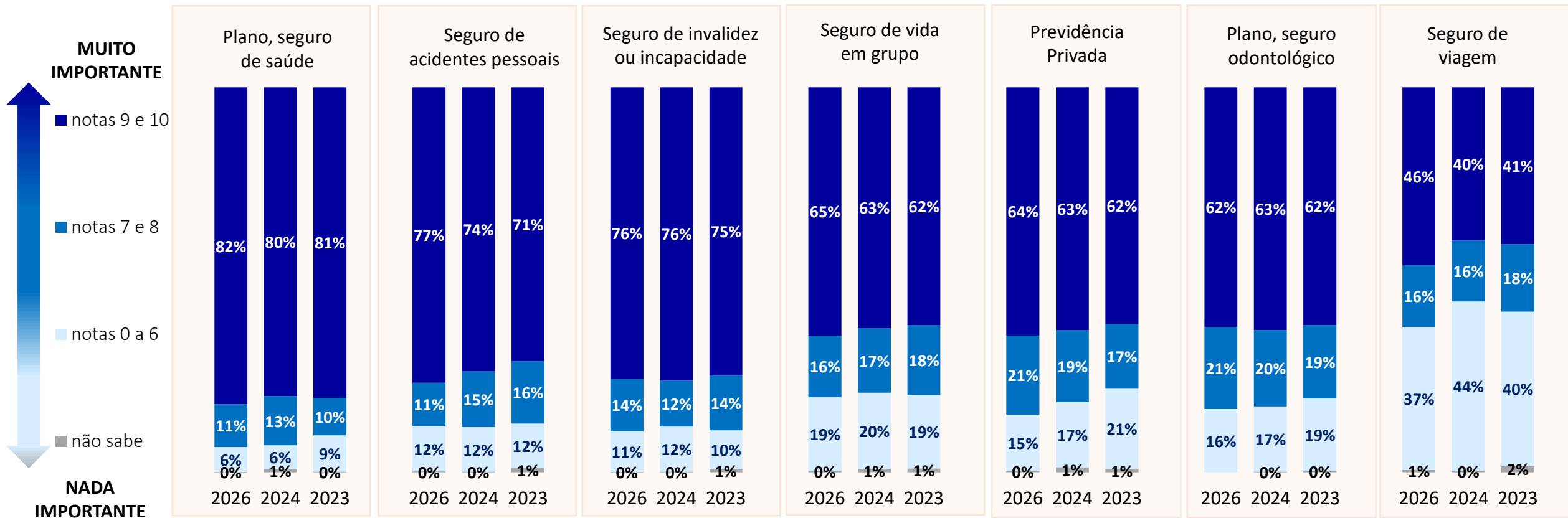
Entre assalariados, funcionários públicos e estagiários/aprendizes, plano ou seguro saúde segue como o benefício mais oferecido pelas empresas (30%). Seguro odontológico (23%), seguro de acidentes pessoais (19%) e previdência privada com contribuição do empregador (17%) aparecem na sequência. Após queda entre 2023 e 2024, a ausência de benefícios permanece estável em 38%.



IMPORTÂNCIA DA OFERTA DO BENEFÍCIO PARA ACEITAR OU PERMANECER NO EMPREGO

Estimulada e única por item / Escala de 0 a 10 - %

Entre os trabalhadores cujas empresas oferecem algum benefício, plano ou seguro saúde é o item mais valorizado para aceitar ou permanecer no emprego, com 82% atribuindo notas 9 e 10. Seguro de acidentes pessoais (77%) e seguro de invalidez ou incapacidade (76%) aparecem na sequência. Seguro de vida em grupo, previdência privada e seguro odontológico ficam em patamar intermediário, entre 62% e 65%, enquanto seguro viagem tem importância relativa menor, com 46% de notas 9 e 10.



Base Entrevistados economicamente ativos (Assalariado registrado, assalariado sem registro, funcionário público, estagiários/ aprendiz) cujas empresas onde trabalham oferecem algum benefício – 486 entrevistas
P.44 Dê uma nota de 0 a 10, para o quanto você considera importante na sua decisão de aceitar uma oferta de emprego ou de permanecer trabalhando na atual, a empresa oferecer ____?

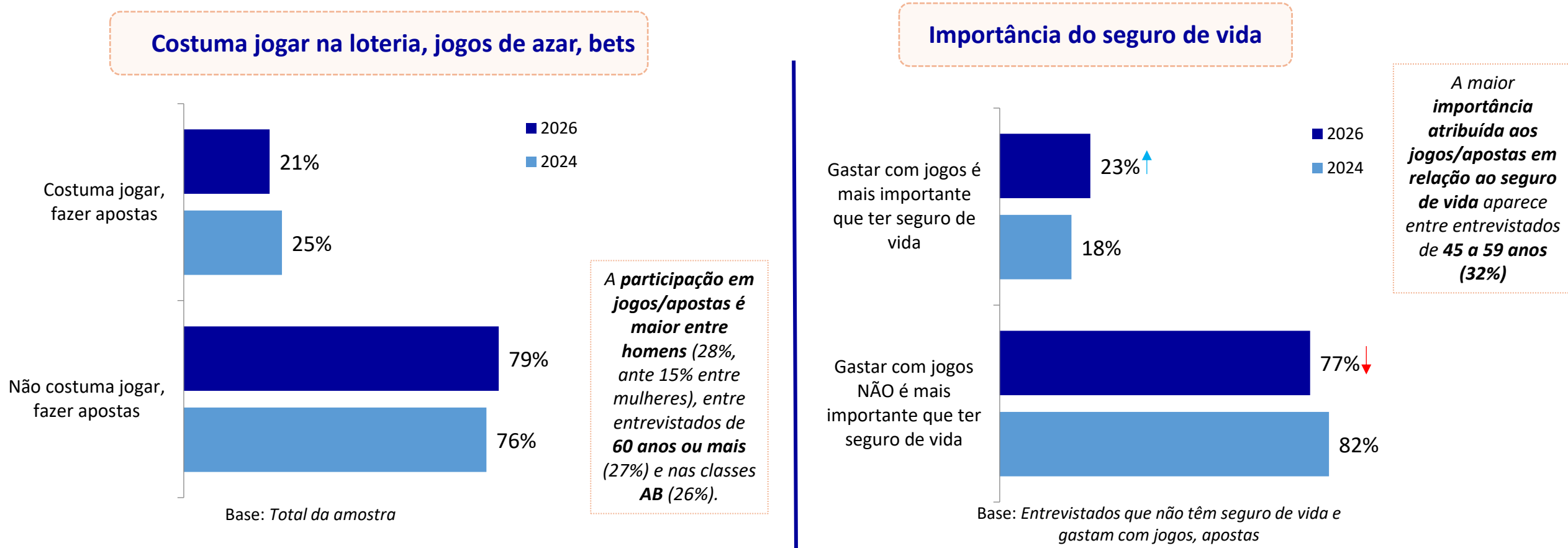


Educação Financeira

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

Espontânea e única - %

Cerca de um quinto da amostra declara participar de jogos de azar ou apostas online (21%). Entre os entrevistados que não têm seguro de vida e gastam com jogos ou apostas, a maioria não considera esse gasto mais importante do que contratar um seguro (77%), embora quase um quarto ainda atribua maior importância aos jogos/apostas (23%).



Base: Total da amostra - 1908 entrevistas/ Entrevistados que não têm seguro de vida e gastam com jogos/ apostas – 314 entrevistas
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 é mais importante que contratar um seguro de vida?



Principais Resultados



PRINCIPAIS RESULTADOS

O estudo realizado em 2026 mostra que o planejamento financeiro para o futuro permanece presente no horizonte dos brasileiros, mas ainda marcado por diferenças entre intenção, capacidade de organização e expectativa concreta de aposentadoria. No total, 83% afirmam pensar em planejar as finanças para o futuro, considerando quem pensa sempre ou frequentemente e quem pensa de vez em quando, e 79% dizem ter alguma meta financeira definida.

Entre os que têm metas, poupar ou guardar dinheiro segue como a principal ação prevista para alcançar seus objetivos (32%), seguida por trabalhar ou aumentar a carga de trabalho (27%) e fazer investimentos (24%). Ao mesmo tempo, cresce a presença de ações de organização financeira, como uso de planilhas, planejamento e pagamento de dívidas, que chegam a 13% em 2026.

Apesar da presença do planejamento, a aposentadoria aparece como um campo de tensão. Entre os não aposentados, 59% gostariam de sair do mercado de trabalho até os 60 anos, mas apenas 28% acreditam explicitamente que conseguirão parar até essa idade.

O INSS segue como referência central para a aposentadoria. Entre os não aposentados, 38% pretendem contar com essa fonte de renda, mas apenas 35% desses sabem informar quanto esperam receber. Entre os aposentados, a dependência é ainda mais clara: 92% apontam o INSS como principal fonte de sustento, enquanto previdência privada aparece em patamar bem menor, com 6%.

PRINCIPAIS RESULTADOS

As situações de risco ligadas à saúde e à proteção da família seguem no topo das preocupações dos entrevistados. A falta de acesso a atendimento médico para si ou alguém da família é citada por 72% como uma preocupação recorrente, considerando quem se preocupa sempre ou de vez em quando. Na sequência aparecem a morte de um familiar (70%), ter uma doença grave (63%), sofrer um acidente e não poder trabalhar (60%) e perder o emprego ou ficar sem dinheiro para o sustento (59%).

Apesar do alto nível de preocupação, a adoção de medidas concretas de preparo é menor. Entre as situações avaliadas, os maiores índices de ação aparecem diante do risco de ficar sem moradia (37%), perder o emprego ou ficar sem dinheiro para o sustento (35%) e ter uma doença grave (34%). Já para a morte de um familiar, embora seja uma das principais preocupações, apenas 22% afirmam ter tomado alguma medida de preparo.

As respostas espontâneas mostram que as formas de preparação variam conforme o tipo de risco. Para problemas de saúde, predominam medidas preventivas e cuidados com a saúde, enquanto o seguro saúde aparece como principal alternativa associada à falta de acesso ao atendimento médico. Para a morte de um familiar, o seguro funeral é a medida mais citada, reforçando a associação entre proteção e experiência concreta com perda.

De forma geral, os resultados indicam que a preocupação com riscos pessoais e familiares é elevada, mas nem sempre se traduz em planejamento estruturado. O espaço entre medo e ação permanece como um ponto central para educação financeira, comunicação de proteção e oferta de seguros.

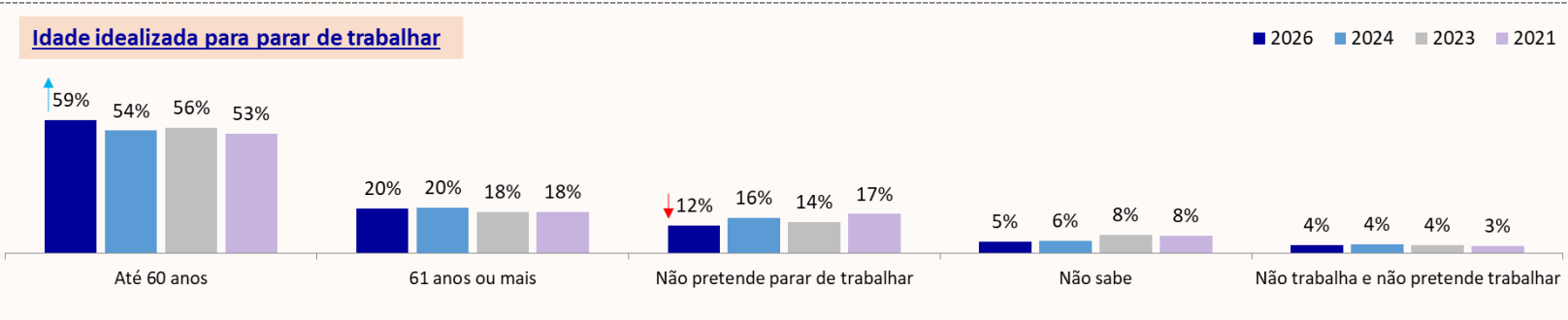


PRINCIPAIS RESULTADOS

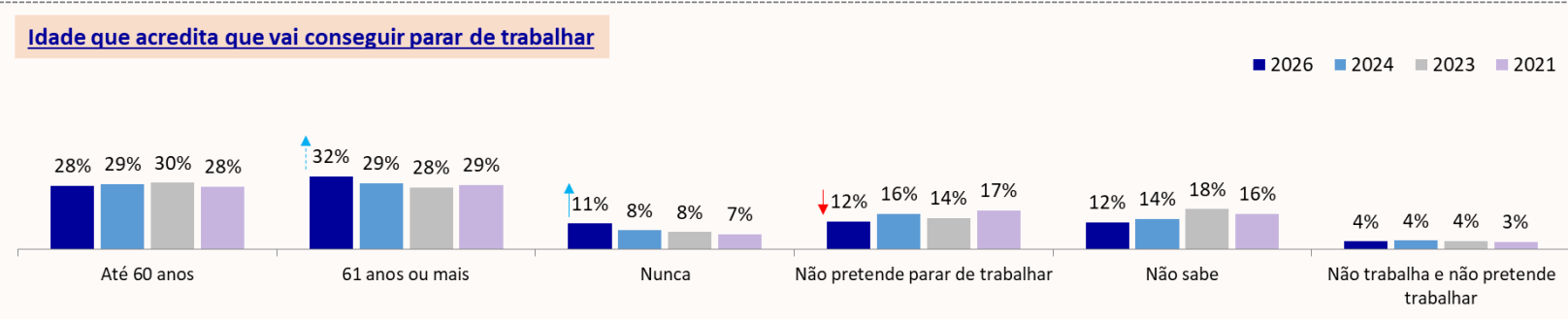
A aposentadoria aparece marcada por uma distância entre desejo e expectativa concreta. Entre os não aposentados, 59% gostariam de parar de trabalhar até os 60 anos, mas apenas 28% afirmam que acreditam que conseguirão parar nessa faixa etária. Outros 32% acreditam que conseguirão parar aos 61 anos ou mais, 11% dizem que nunca vão conseguir parar e 12% afirmam que não pretendem parar de trabalhar. Na prática, a saída do mercado de trabalho se desloca para idades mais avançadas ou cenários de continuidade de trabalho.

O INSS permanece como principal referência para a aposentadoria, mas com baixa previsibilidade. Entre os não aposentados que pretendem contar com essa renda, apenas 35% sabem informar quanto esperam receber, e 53% estimam até um salário mínimo. Entre os aposentados, a dependência se confirma, com 92% apontando o INSS como principal fonte de sustento.

Idade idealizada para parar de trabalhar

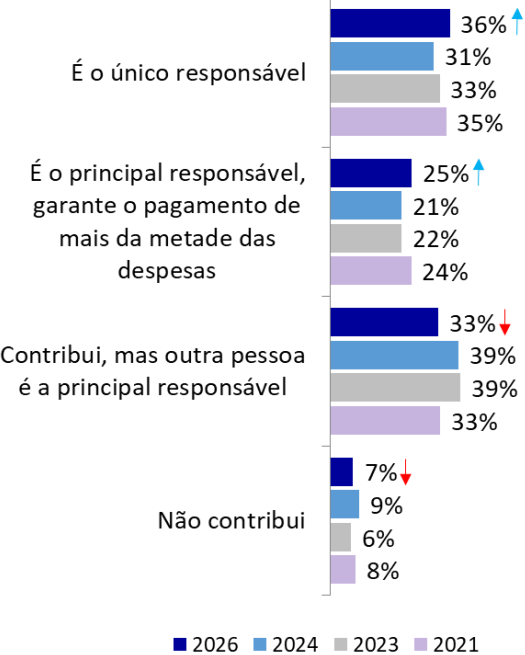


Idade que acredita que vai conseguir parar de trabalhar



PRINCIPAIS RESULTADOS

Em 2026, 61% dos entrevistados têm papel central na manutenção da família, seja como únicos responsáveis pelo pagamento das despesas (36%), seja como principais responsáveis, garantindo mais da metade dos gastos (25%). Em relação a 2024, cresce o peso dos responsáveis principais e recua a contribuição secundária, quando outra pessoa é a principal responsável.



As situações ligadas à saúde e à proteção familiar concentram os maiores níveis de preocupação, mas ainda não se convertem, na mesma proporção, em ações concretas de preparo. A falta de acesso a atendimento médico é citada por 72% como preocupação recorrente, mas apenas 28% tomaram alguma medida para se preparar. A morte de um familiar preocupa 70%, enquanto só 22% declaram ter adotado alguma ação. A distância entre medo e preparo mostra espaço para ampliar a educação financeira e a oferta de soluções de proteção.

	Situação que tem medo	Tomou medida para se preparar para a situação	
Não ter acesso ao atendimento médico se você ou alguém da família ficar doente	72%	28%	51% seguro saúde
A morte de um familiar	70%	22%	53% seguro funeral
Ter uma doença grave	63%	34%	
Sofrer um acidente e não poder trabalhar	60%	21%	
Perder o emprego e ficar sem dinheiro para o sustento	59%	35%	
Morrer de forma inesperada	51%	20%	
Ficar sem ter onde morar	48%	37%	

O maior nível de preparo aparece em situações associadas à perda material ou de renda, como ficar sem moradia (37%), perder o emprego ou ficar sem dinheiro para o sustento (35%) e ter uma doença grave (34%). Ainda assim, o interesse por coberturas de seguro é elevado, variando de 89% a 95%, e a intenção de contratação fica entre 69% e 80%, indicando espaço para transformar preocupação em proteção efetiva.

PRINCIPAIS RESULTADOS

Em 2026, 41% dos entrevistados possuem algum seguro e/ou previdência privada, índice similar ao estudo anterior. O seguro funeral segue como o produto de maior penetração, com 30% de posse atual, seguido por seguro de vida, que permanece em 18%. Os demais produtos aparecem em patamares menores: seguro de invalidez (10%), plano de previdência privada (9%), seguro de doenças graves (7%) e seguro prestamista (6%).

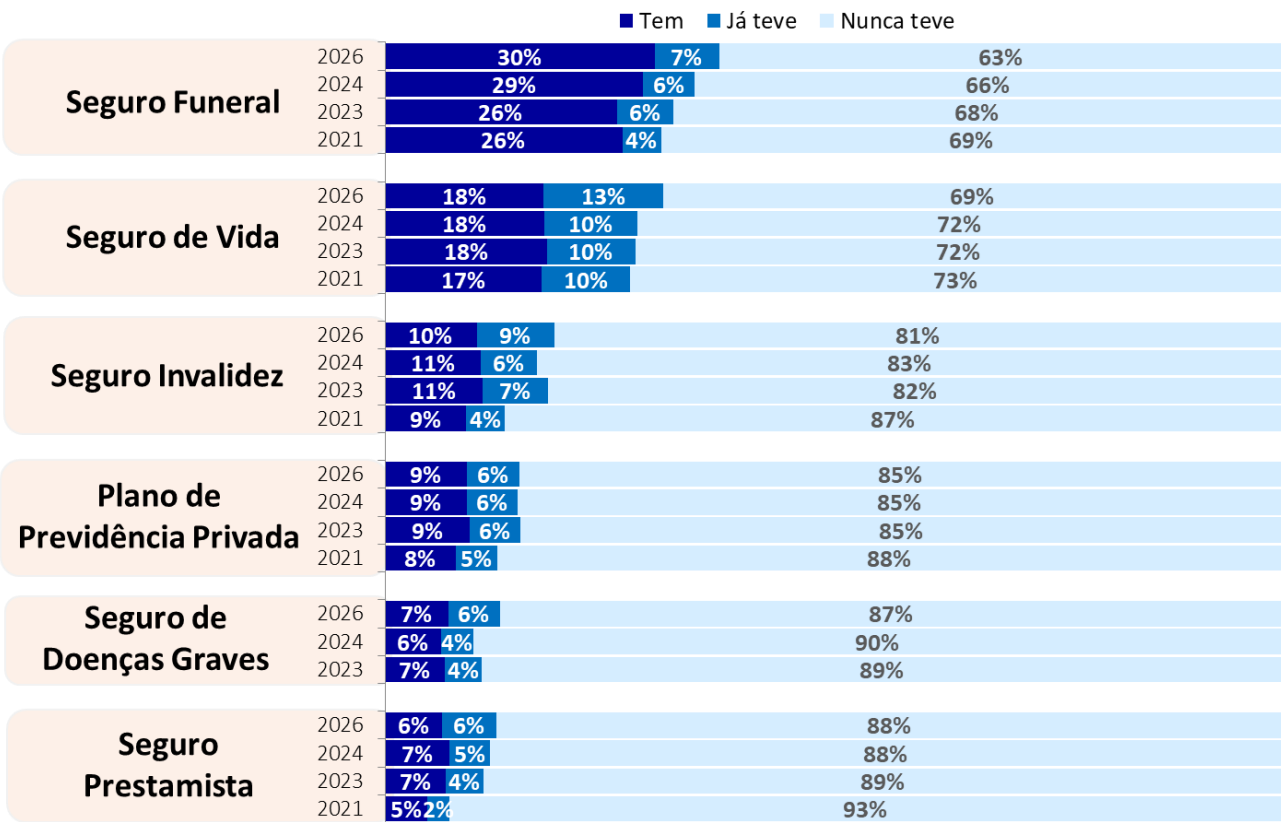
Apesar da posse ainda concentrada em poucos produtos, a intenção de contratação para o próximo ano é expressiva: 64% afirmam ter intenção de contratar algum seguro ou previdência privada. O interesse declarado pelas coberturas também é elevado, com total de interessados acima de 89% em todas as opções testadas, indicando espaço para ampliar a conversão entre preocupação, intenção e contratação efetiva.

No ambiente de trabalho, os benefícios ligados à proteção seguem valorizados. Entre assalariados, funcionários públicos e estagiários/aprendizes, plano ou seguro saúde é o benefício mais oferecido pelas empresas (30%), mas 38% declaram não receber nenhum benefício. Entre aqueles que recebem algum benefício, plano ou seguro saúde, seguro de acidentes pessoais e seguro de invalidez/incapacidade são os itens mais valorizados para aceitar ou permanecer no emprego.

Os resultados reforçam que seguros e previdência privada são reconhecidos como instrumentos relevantes de proteção para as preocupações concretas dos entrevistados, especialmente saúde, renda, família, aposentadoria e segurança financeira.

41% POSSUEM ALGUM SEGURO e/ou PREVIDÊNCIA PRIVADA (39% 2024)

POSSE DE SEGURO E PREVIDÊNCIA PRIVADA





Percepção dos brasileiros sobre Proteção e Planejamento

JULHO/2026