



seguros de pessoas e planos de previdência

Percepção dos brasileiros sobre seguros de pessoas e planos de previdência



Este é um estudo feito pelo Instituto de Pesquisas **Datafolha** para a **FenaPrevi**

Novembro de 2023

metodologia

técnica

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



2.008

entrevistas

População com 18 anos ou mais de todas as classes econômicas.

Universo: 152,2 milhões de habitantes.
PNAD 2021 / CENSO 2022



2023

Campo realizado dos dias 10 a 20 de julho de 2023.

A entrevista teve duração média de 24 minutos.
Abordagem controlada por meio de cotas de sexo e idade.






2pp


A margem de erro máxima para o total da amostra é de 2 pontos percentuais, para mais ou para menos, dentro do nível de confiança de 95%.


com quem? falamos?

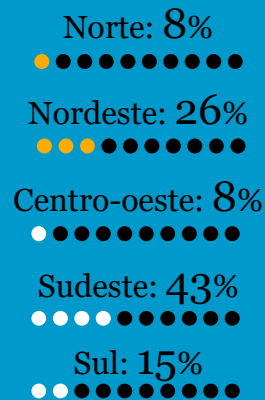
2.008
entrevistas realizadas

 **48%**  **52%**  **43** anos


 **21%**
Ensino Superior
N+NE 16%

 **46%**
Ensino Médio
N+NE 49%

 **33%**
Fundamental
N+NE 35%



N+NE 34%
671 entrevistas
4pp

 **AB 23%**
N+NE 13%

C 48%
N+NE 41%

DE 29%
N+NE 46%

 **41%**
Capital + Região
Metropolitana

 **59%**
Interior

R\$ 4.382 **45%** **35%** **13%**
Renda Familiar (Média) -2 S.M. 2 a 5 S.M. 5 S.M.+
N+NE R\$ 3.374 **59%** **25%** **8%**
Não Sabe / Recusa: 7% | **8%**



1
valores e
planejamento

2
aposentadoria

3
seguros e
previdência

Datafolha

CAPÍTULO 1

valores e planejamento

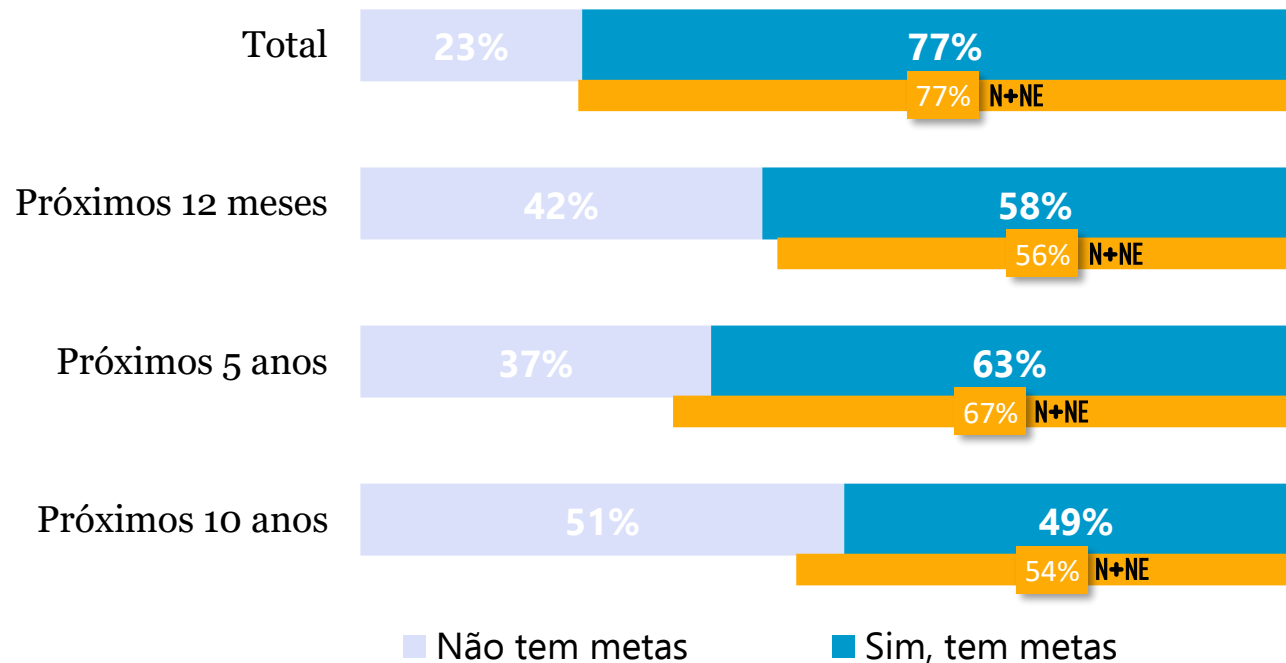
estabelecimento de metas

Estimulada e única Dados em %

77% entrevistados têm metas definidas para um dos períodos avaliados, maior parte para mais de um período. O estabelecimento de metas para os próximos 10 anos é menos relatado no total e no N/NE se iguala aos que planejam para 1 ano.

Destaques Total (Sim, tem metas)

- ➔ Nível Superior: 90%
- ➔ Classe AB: 86%
- ➔ 60 anos+: 40%



N+NE

Total: respondeu sim para pelo menos um período - Base: Total da amostra 2008 entrevistas

Fonte: 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 Dados em %

Entre os entrevistados que têm metas de planejamento financeiro (77% da população), as ações mais recorrentes para atingir seus objetivos são poupar ou guardar dinheiro, sem especificar de que forma (31%), trabalhar mais (27%) e fazer investimentos (21%), sendo que a poupança é a principal.

Trabalhar → **38%** **26%** **15%**
Fund. Med. Sup.

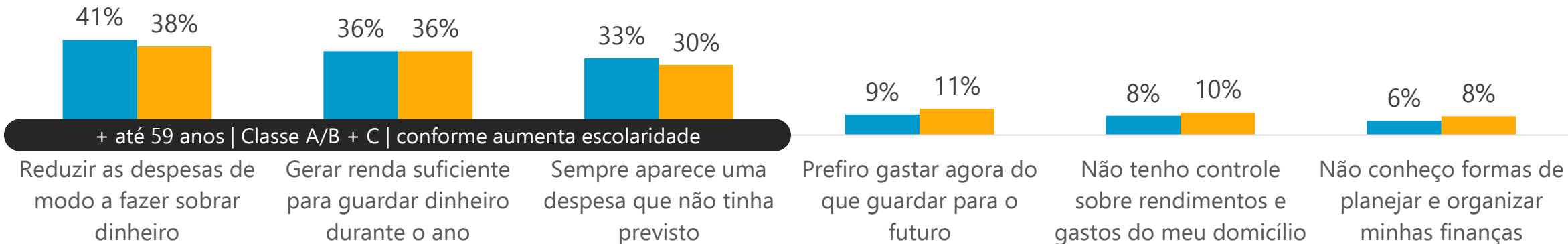
Investimentos → **12%** **21%** **31%**
D/E C A/B

	TOTAL	N+NE
POUPAR, GUARDAR DINHEIRO, ECONOMIZAR	31%	31%
TRABALHAR	27%	30%
Trabalhar muito	9%	10%
Arrumar um emprego, trabalhar em uma área específica	8%	9%
Continuar trabalhando	8%	9%
Trabalhos extras, fazer bicos	1%	2%
INVESTIMENTOS	21%	14%
Poupança	11%	4%
Investimento em ações	3%	2%
Investimentos em renda fixa	2%	2%
CORTAR CUSTOS	14%	9%
Cortar custos desnecessários (sem especificar)	9%	7%
Economizar com gastos pessoais	2%	1%
Economizar custos de despesas	2%	1%
PLANEJAMENTO FINANCEIRO (se planejar, pagar dívidas)	6%	8%
BUSCAR CONHECIMENTO, ESTUDAR	6%	5%
NEGÓCIO, COMÉRCIO PRÓPRIO	4%	6%
NENHUM, NÃO SABE	6%	10%

desafios e obstáculos encontrados para se planejar financeiramente

Estimulada e múltipla Dados em %

Os maiores desafios e obstáculos para se planejar estão relacionados a não conseguir juntar, guardar dinheiro porque não conseguem reduzir as despesas ou gerar renda extra.



23% que **não definiram** metas

Porque não definiu metas:



Sem condições financeiras



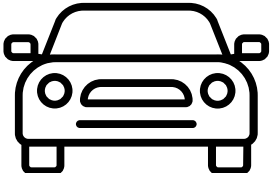
Não pensa no assunto



Estágio de vida

valores – seguro de vida x seguro veículo

Espontânea e única Dados em %

12% 

Possuem veículo com seguro

Base: Total da amostra – 2008 entrevistas

N+NE 8%

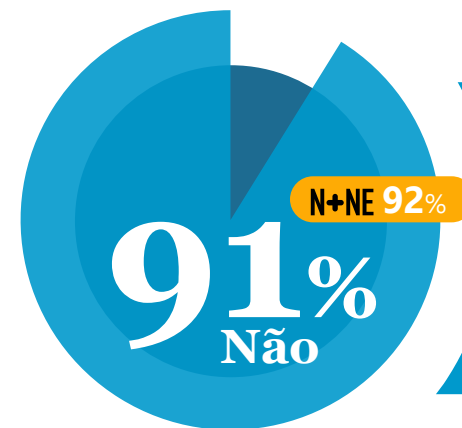
Você tem algum tipo de proteção, igual você tem para seu veículo, por exemplo, Seguro de Vida, Seguro de incapacidade temporária ou outro?

Base: Entrevistados que tem veículo com seguro – 263 entrevistas

54%  N+NE 60%
Não possuem

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

Base: Entrevistados que têm veículo com seguro e não têm seguro de vida – 142 entrevistas



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

 71% Sim
N+NE 72%

TOTAL N+NE

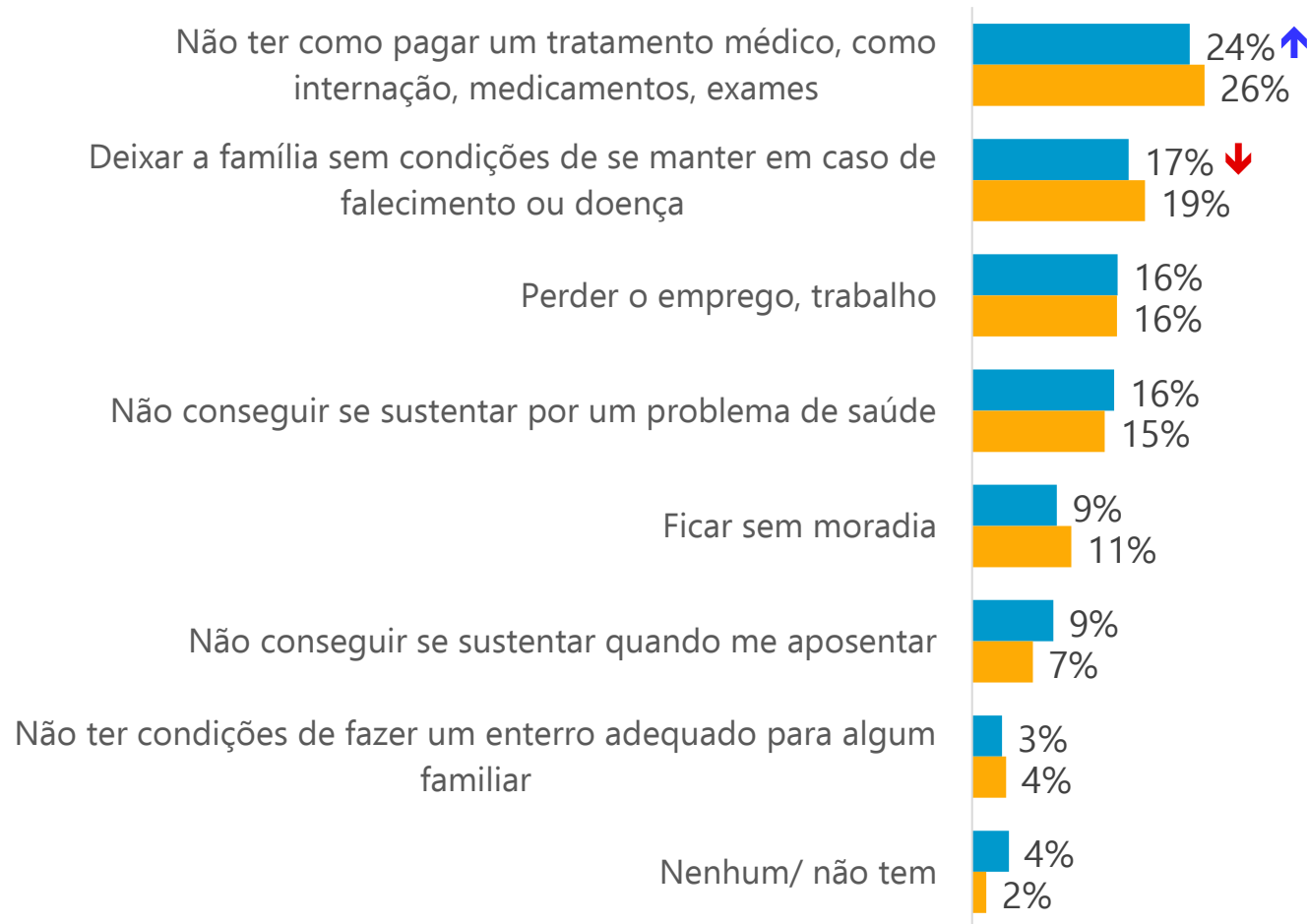
Fonte: P.21B Você tem algum veículo? (SE SIM) Você tem seguro para esse veículo?/ P.21C Que legal, você é previdente então. E para sua vida? Você tem algum tipo de proteção, igual você tem para seu veículo, por exemplo, Seguro de Vida, Seguro de incapacidade temporária ou outro?/ P.21D Então seu carro 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?

situação que tem mais medo que aconteça

Estimulada e única Dados em %

O medo de não conseguir pagar despesas de saúde é o principal entre os itens perguntados na pesquisa.

Deixar a família desamparada em caso de falecimento ou doença, perder o emprego e não conseguir se sustentar por problema de saúde são outras ameaças que preocupam a população.



TOTAL N+NE

Base: Total da amostra 2008 entrevistas

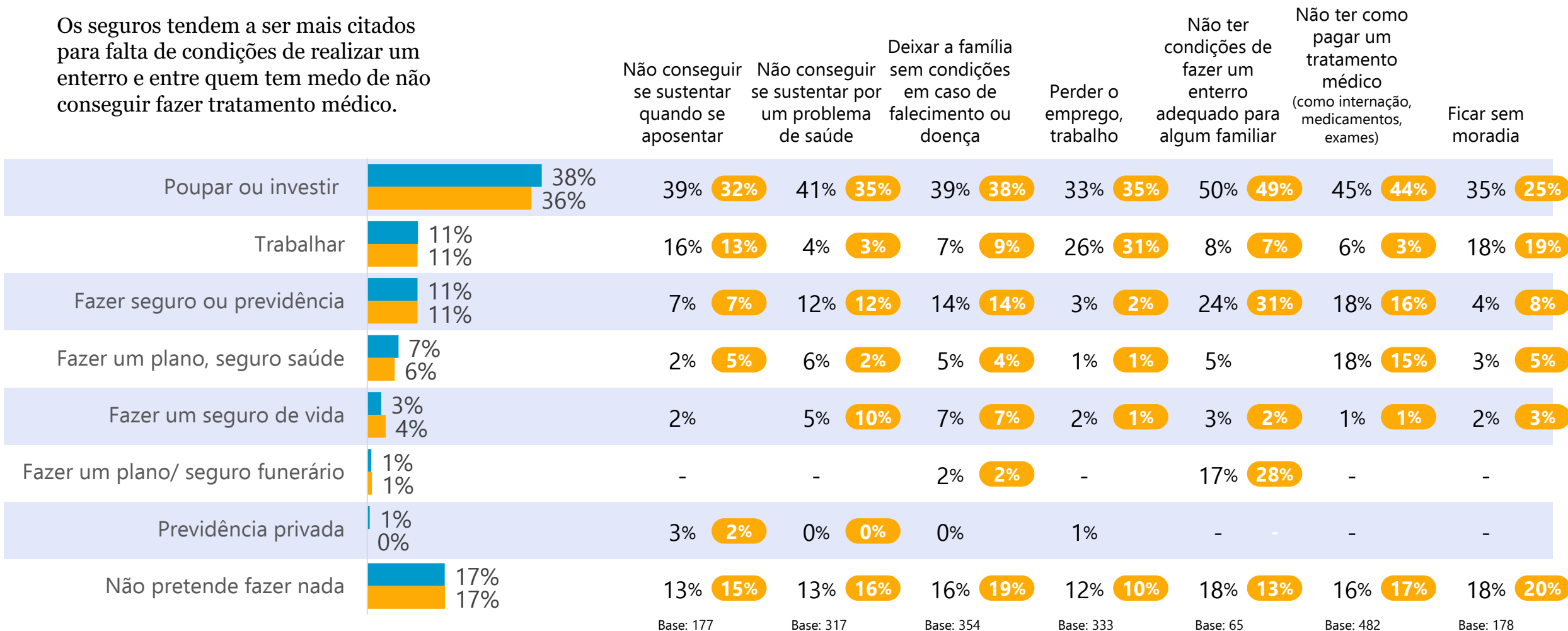
Fonte: P.9 Pensando na possibilidade de outras situações parecidas com a Covid-19 que podem ocorrer no futuro, qual das situações deste cartão você tem mais medo que aconteça com você e sua família? Tem alguma outra situação que deixa você preocupado (a)?

ações preventivas para situações de que têm medo

Espontânea e múltipla Dados em %

Poupar, investir ainda é destacada como principal forma de prevenção. Também há uma tendência de que para evitar que eventos indesejados aconteçam, ter uma ação direta como estudar, não perder o emprego, cuidar da saúde, podem ajudar a não ter problemas.

Os seguros tendem a ser mais citados para falta de condições de realizar um enterro e entre quem tem medo de não conseguir fazer tratamento médico.



Base: 177

Base: 317

Base: 354

Base: 333

Base: 65

Base: 482

Base: 178

CAPÍTULO 2

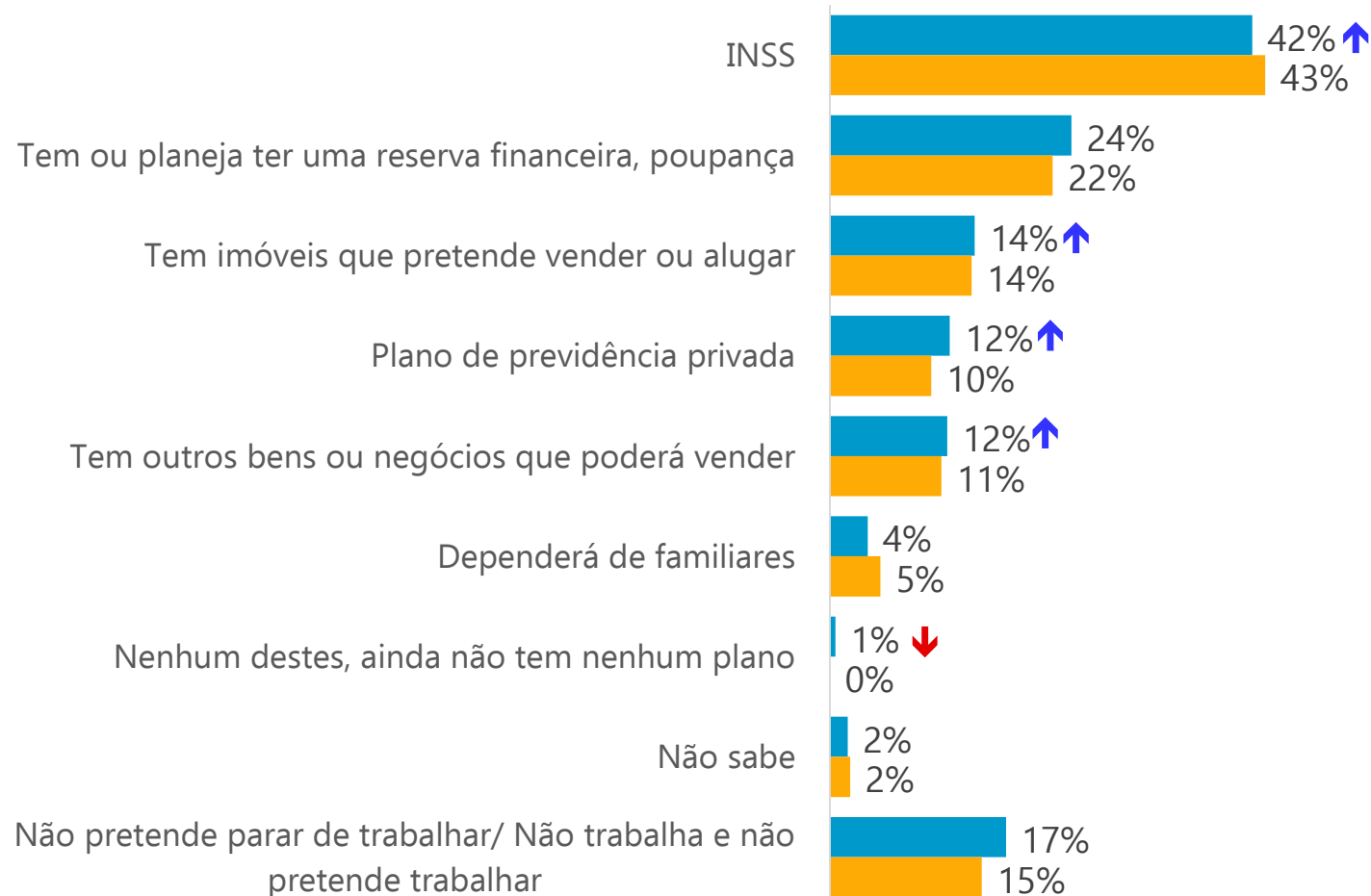
aposentadoria

fonte de renda após parar de trabalhar

Estimulada e múltipla Dados em %

Entre as pessoas que não estão aposentadas, quatro em cada dez entrevistados contam com o INSS como fonte de sustento ao se aposentar.

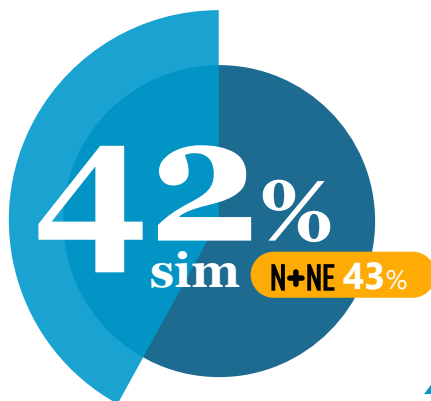
Outras fontes como reserva financeira, venda ou aluguel de imóveis/ bens e plano de previdência também são importantes.



conhecimento do valor da aposentadoria pelo INSS

Espontânea e única Dados em %

Pretendem obter dinheiro pelo INSS na aposentadoria



Você sabe **quanto** vai receber de aposentadoria quando parar de trabalhar?



Mantendo tendência observada em 2021, 34% sabem o valor que irão receber quando se aposentarem, em média R\$ 2006.

Qual Valor? **R\$ 2.006**
Média (Total)
N+NE R\$ 1.662



TOTAL N+NE

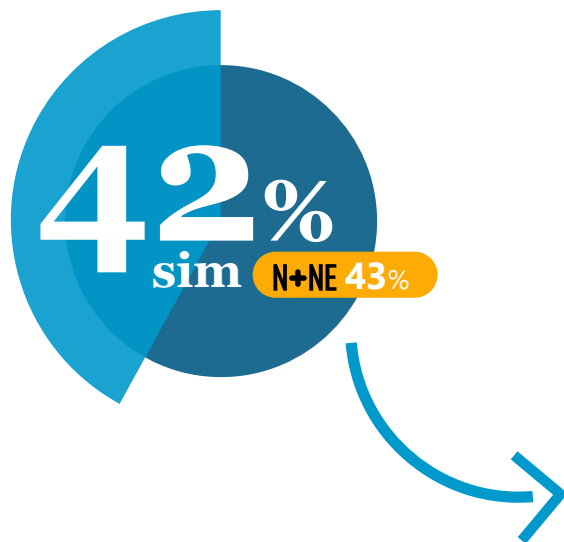
Base: Entrevistados que terão o INSS como fonte de renda na aposentadoria - 719 entrevistas

Fonte: 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?

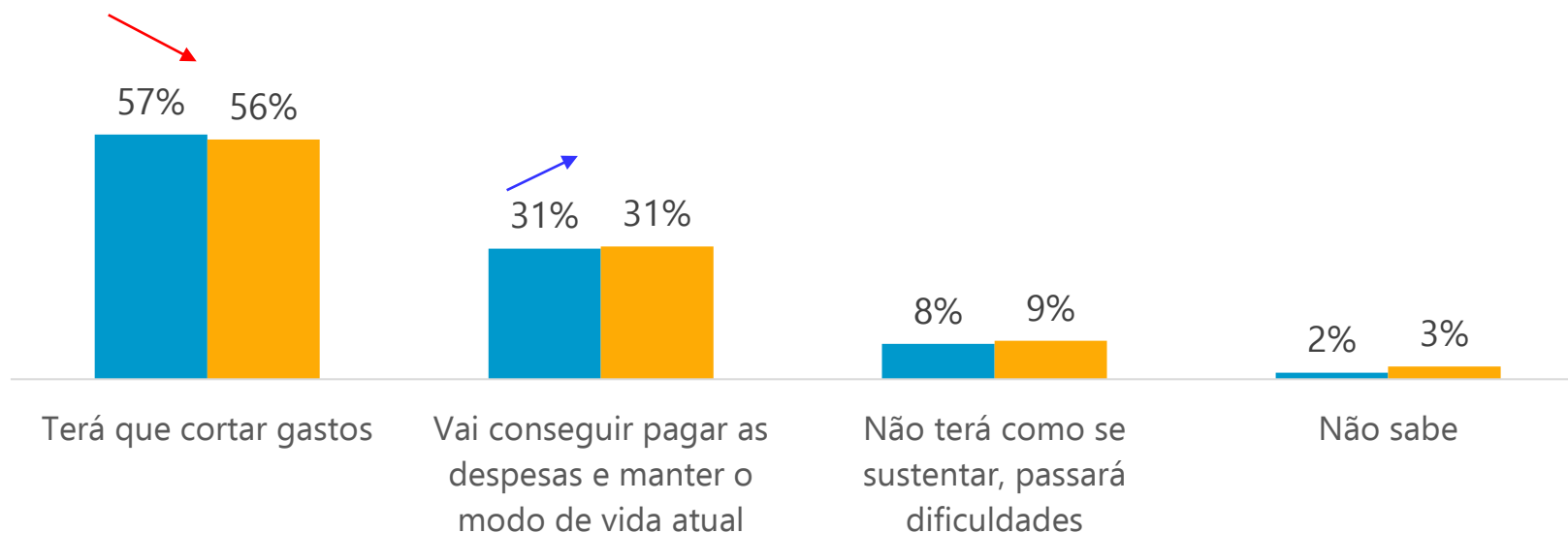
situação financeira após aposentadoria

Estimulada e única Dados em %

Pretendem obter dinheiro pelo INSS na aposentadoria



Em 2023, os entrevistados estão mais otimistas quanto à capacidade de sustentar seu modo de vida atual com o valor da aposentadoria. No entanto, a maioria ainda permanece na alternativa de que será necessário cortar gastos.



CAPÍTULO 3

seguros e previdência

situação da família caso o entrevistado não possa mais contribuir financeiramente

Estimulada e única Dados em %

O evolutivo aponta uma visão ligeiramente mais positiva quanto à manutenção do modo de vida, em uma situação em que o entrevistado não pudesse mais contribuir: 44% das famílias teriam que cortar gastos, mas não passariam dificuldades. Aproximadamente um terço (36%) manteria o modo de vida atual e 17% não teriam como se sustentar.

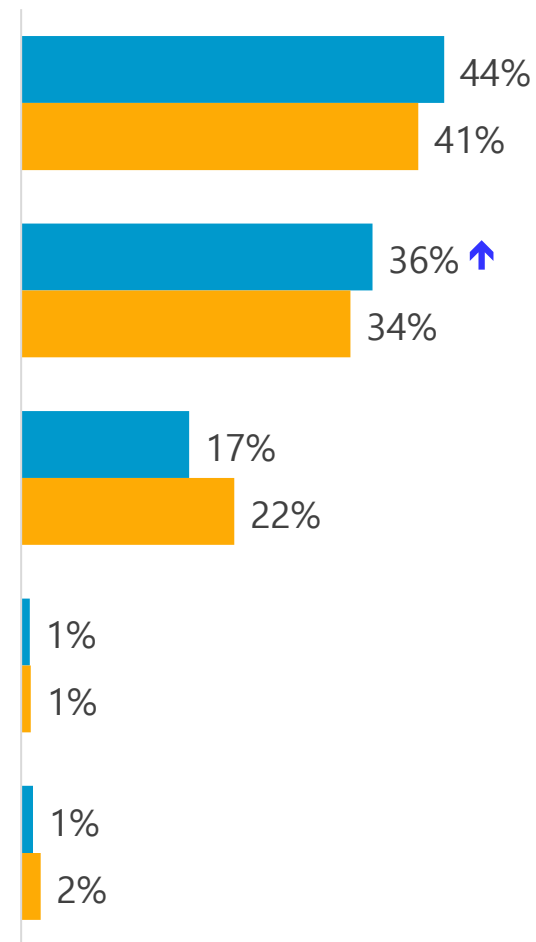
Teriam que cortar gastos, mas não passariam dificuldades

Conseguiriam pagar as despesas e manter o modo de vida atual

Não teriam como se sustentar, passariam dificuldades

Nada, nenhuma, não tem dependentes

Não Sabe



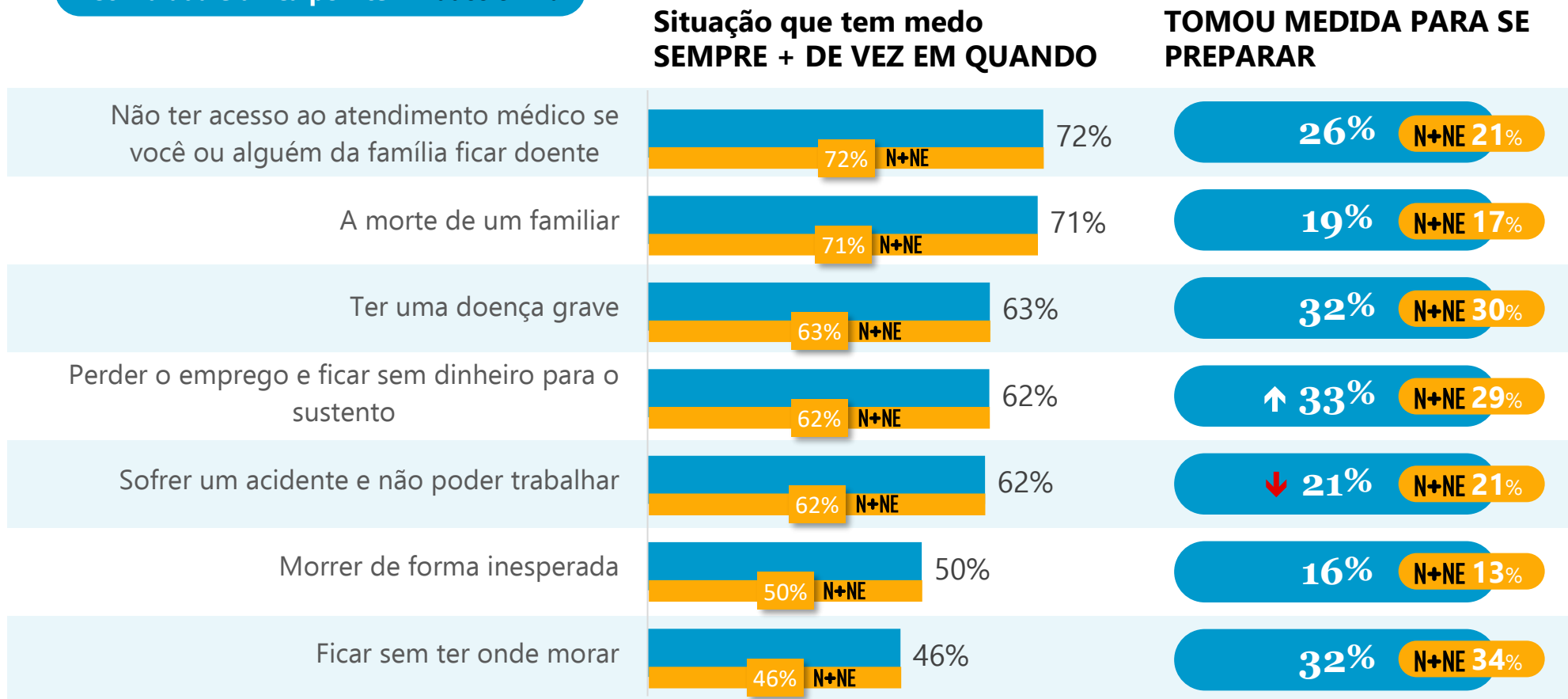
TOTAL N+NE

Base: Entrevistados que contribuem financeiramente - 1878 entrevistas

Fonte: P.14 Considerando as despesas e o modo de vida de sua família, caso você sofresse algum acidente ou morresse e não pudesse mais contribuir com o sustento da família você acredita que ____

familiaridade do entrevistado com as situações de risco para as quais os seguros de pessoa oferecem proteção

Estimulada e única por item Dados em %



Falta de atendimento médico e morte de um familiar são as principais situações de risco que os entrevistados se preocupam.

Apenas 26% e 19%, respectivamente, tomaram alguma medida para se preparar para situações como estas.

TOTAL N+NE

Base: Total da amostra 2008 entrevistas

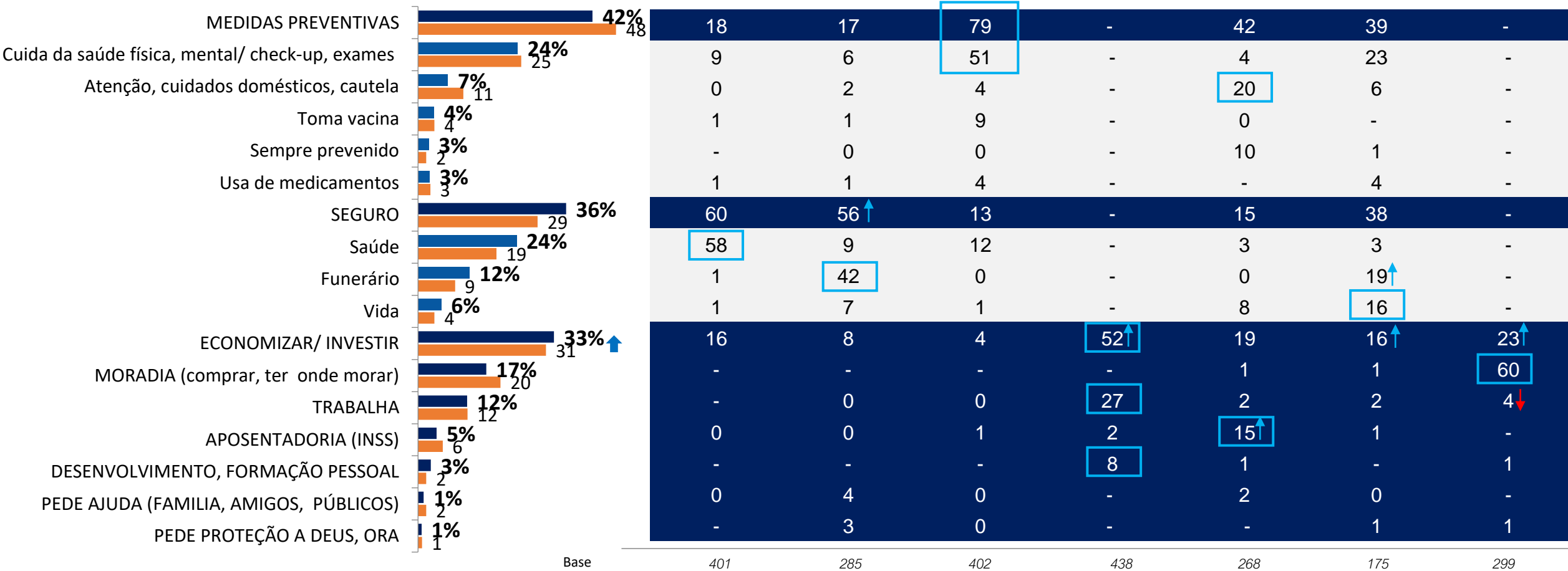
Fonte: P.15 Vou ler algumas situações que podem ocorrer ou não com as pessoas para que me diga com que frequência se preocupa ou já parou para pensar em cada uma delas. Você se preocupa ou já se preocupou em ____ sempre, de vez em quando, raramente ou nunca? / P.16 Você me disse que costuma se preocupar 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 - %

Os seguros de saúde são ações tomadas para situações de falta de acesso médico e o funerário, 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 Perder o emprego e ficar sem dinheiro para o sustento Sofrer um acidente e não poder trabalhar Morrer de forma inesperada Ficar sem ter onde morar



Base: Entrevistados que se preocupam sempre ou quase sempre com a situação e teve alguma ação 1118 entrevistas
 P16. Você me disse que costuma se preocupar em/com ____ você tomou alguma medida para se preparar para esta situação? Qual?

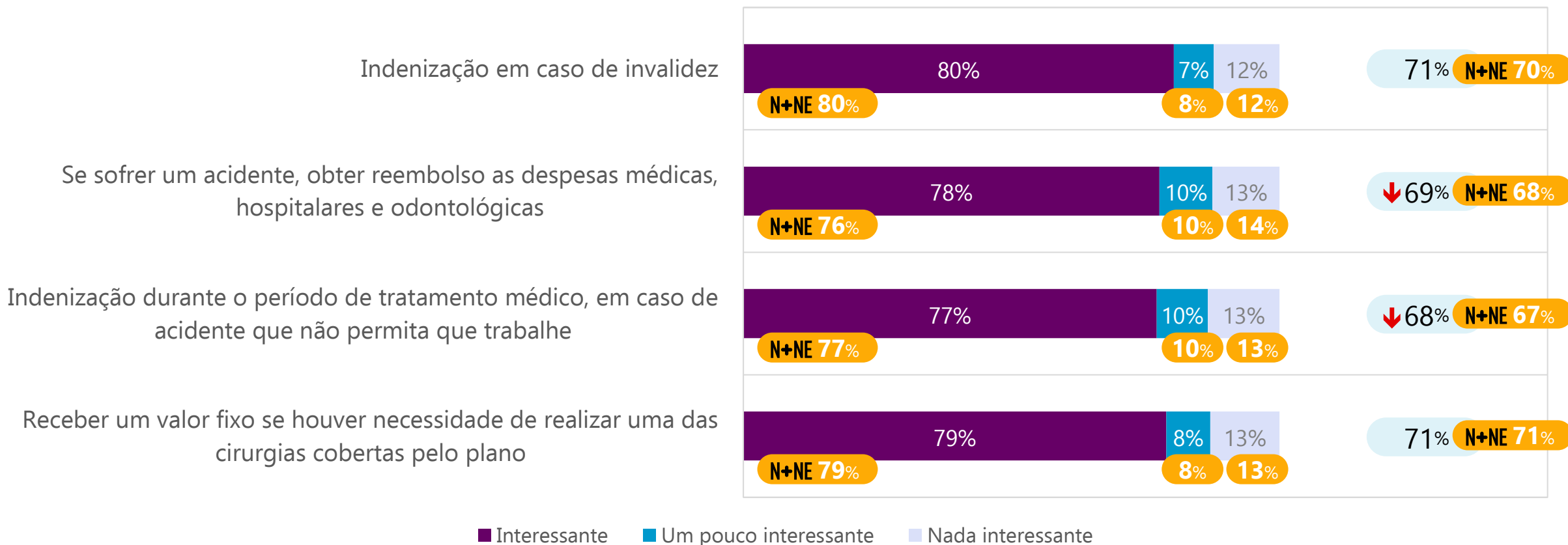
↑ Cresce em relação a 2021 ↓ Cai em relação a 2021

interesse em ter proteção financeira

Estimulada e única por item Dados em %

Todos os tipos de seguros despertam o interesse, acima dos 80 pontos. A intenção de contratar fica entre os 63% e 71%.

CONTRATARIA PRODUTO COM ESTA COBERTURA



Base: Total da amostra 2008 entrevistas

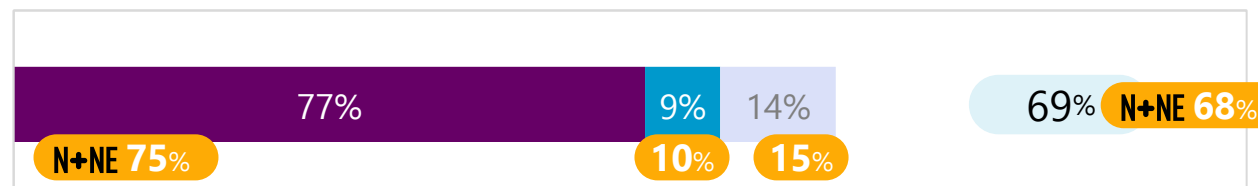
Fonte: P.22 Uma das formas de se proteger de problemas usada no mundo inteiro é fazer um seguro. Cada seguro é criado para atender um ou mais problemas ou acontecimentos que causam algum tipo de prejuízo – assim, tendo o seguro, se o evento ocorrer, você ou seus familiares vão receber um valor correspondente ao que foi combinado quando contratou o 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 Dados em %

CONTRATARIA PRODUTO
COM ESTA COBERTURA

Se o segurado vier a falecer, a família recebe uma indenização



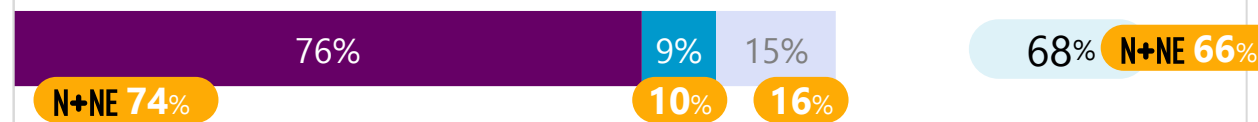
N+NE 75%

10% 15%

69%

N+NE 68%

Recebe um valor em caso de internação hospitalar em um período prolongado



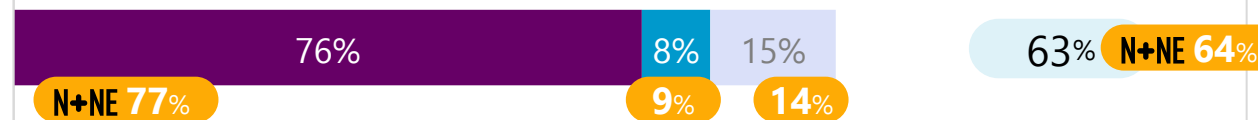
N+NE 74%

10% 16%

68%

N+NE 66%

Indenização em caso de demissão do emprego



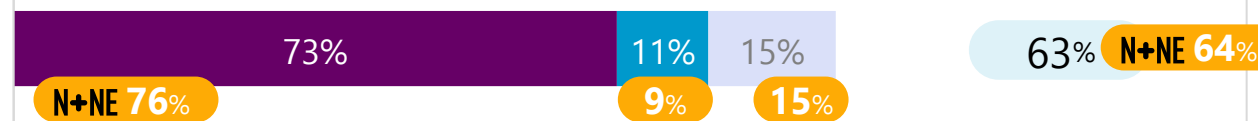
N+NE 77%

9% 14%

63%

N+NE 64%

Renda na aposentadoria



N+NE 76%

9% 15%

63%

N+NE 64%

■ Interessante ■ Um pouco interessante ■ Nada interessante

Base: Total da amostra 2008 entrevistas

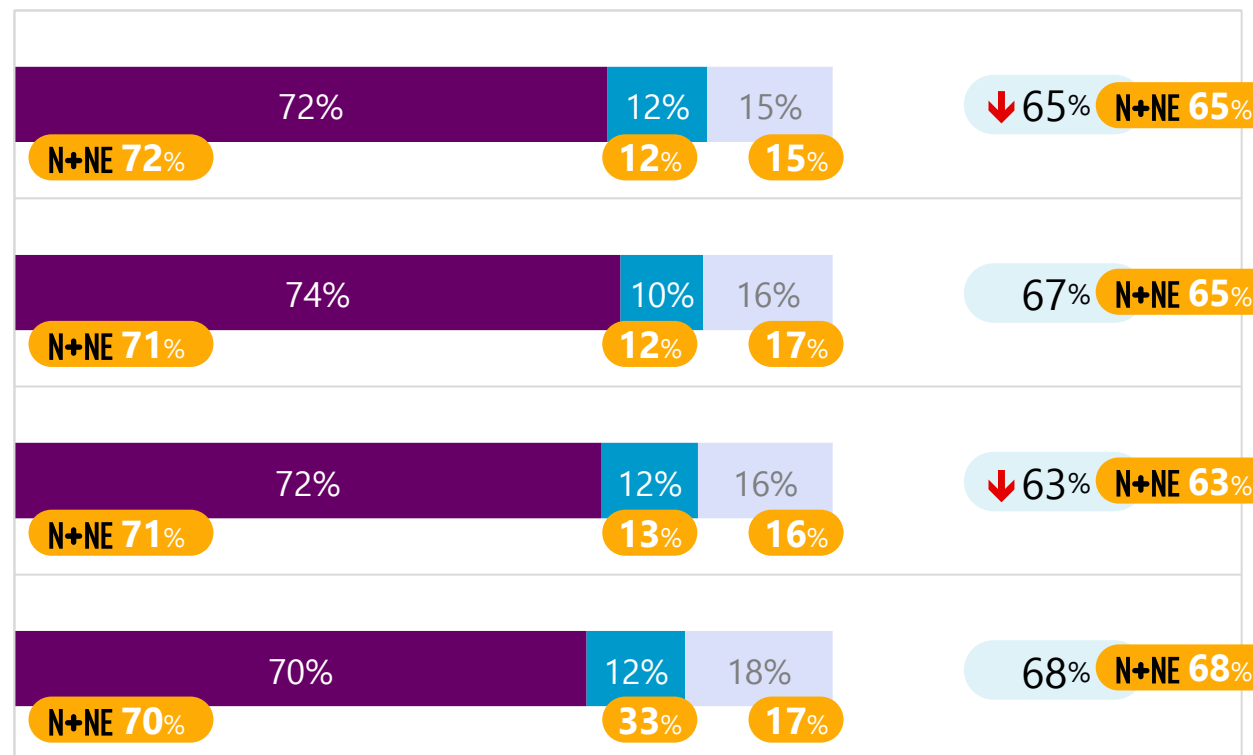
Fonte: P.22 Uma das formas de se proteger de problemas usada no mundo inteiro é fazer um seguro. Cada seguro é criado para atender um ou mais problemas ou acontecimentos que causam algum tipo de prejuízo – assim, tendo o seguro, se o evento ocorrer, você ou seus familiares vão receber um valor correspondente ao que foi combinado quando contratou o 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 Dados em %

CONTRATARIA PRODUTO
COM ESTA COBERTURA

Se o segurado vier a falecer, paga despesas com o funeral



■ Interessante ■ Um pouco interessante ■ Nada interessante

Base: Total da amostra 2008 entrevistas

Fonte: P.22 Uma das formas de se proteger de problemas usada no mundo inteiro é fazer um seguro. Cada seguro é criado para atender um ou mais problemas ou acontecimentos que causam algum tipo de prejuízo – assim, tendo o seguro, se o evento ocorrer, você ou seus familiares vão receber um valor correspondente ao que foi combinado quando contratou o 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?

posse de seguro e previdência privada

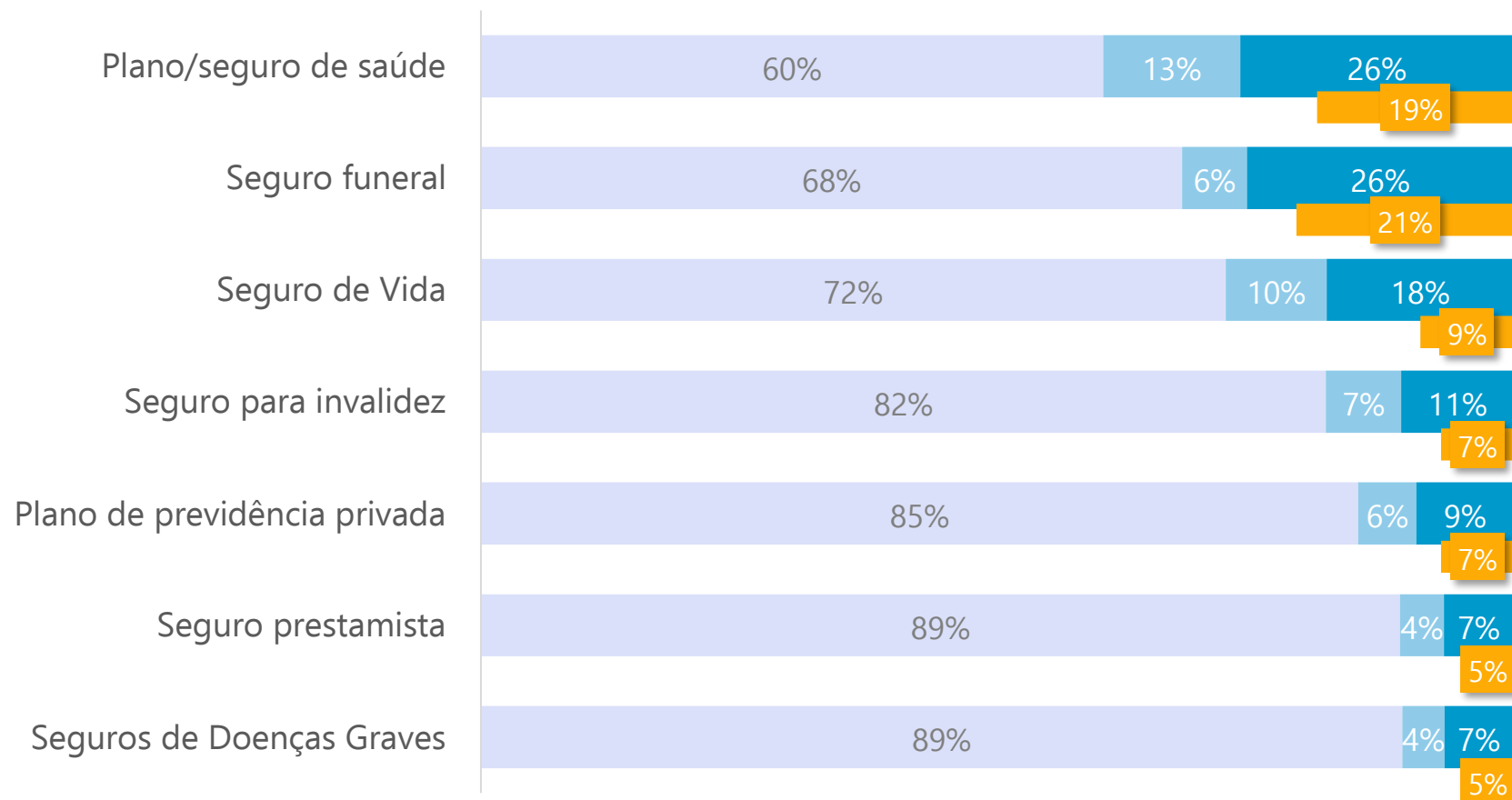
Estimulada e única por item Dados em %

46%

N+NE 37%

Possuem algum seguro e/ou previdência privada

Plano, seguro de saúde e seguro funeral são os produtos com maior penetração (26%, cada)

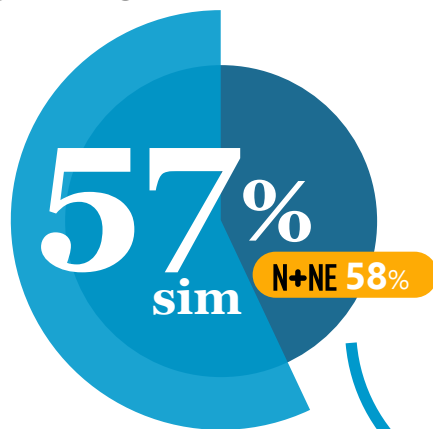


■ Nunca Teve ■ Já Teve ■ Tem

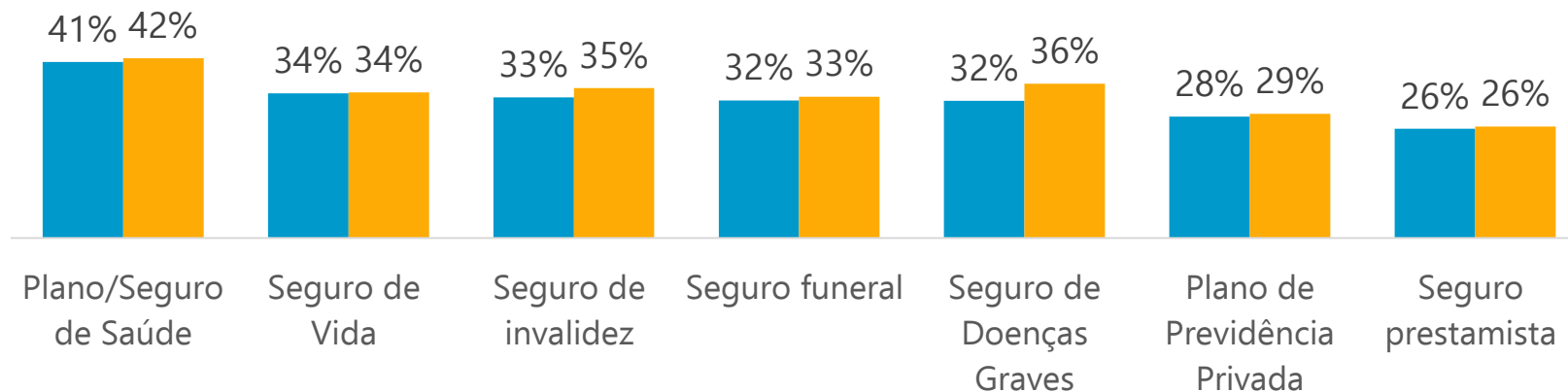
intenção de contratar seguro e previdência privada no próximo ano

Estimulada e única por item Dados em %

Têm a intenção de contatar algum seguro no próximo ano



O maior interesse é de contratar plano, seguro de saúde. Em comparação com o estudo anterior, de 2021, seguro por invalidez e seguro prestamista apresentam crescimento na intenção de contratação.



motivação para contratar plano de previdência privada

Espontânea e múltipla Dados em %

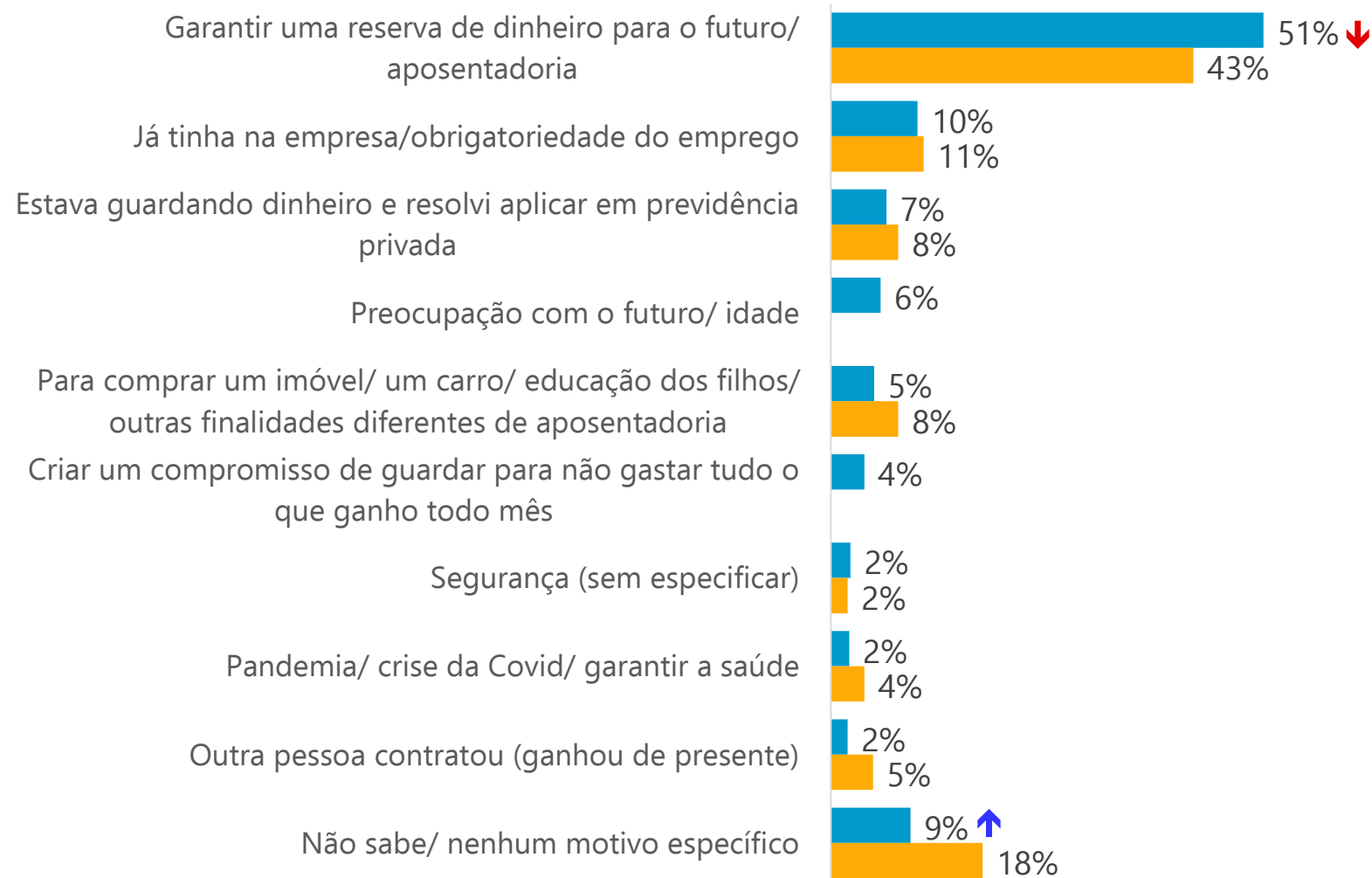
9%

N+NE 7%

Possuem previdência privada

A principal motivação ao contratar um plano de previdência continua sendo garantir uma reserva para o futuro (51%), embora tenha apresentado queda desde 2021.

9% dos que contrataram plano de previdência não tem nenhum motivo específico.



meio de contratação e produto do plano de previdência privada

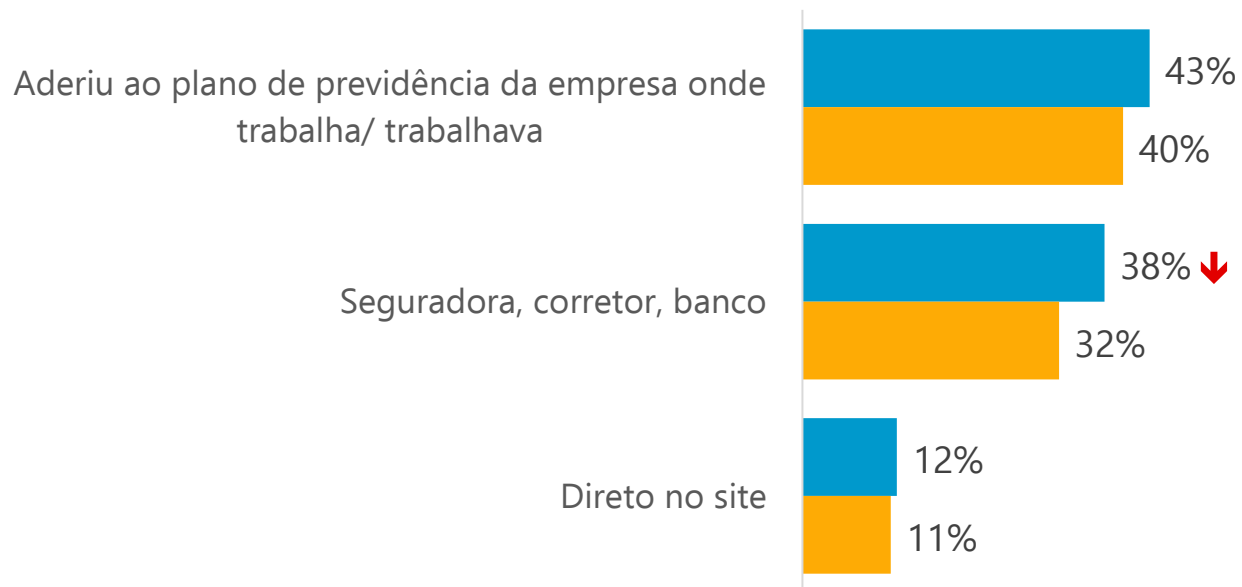
Estimulada e única Dados em %

9%

N+NE 7%

Possuem previdência privada

As formas mais usuais de contratação de planos de previdência privada são a adesão na empresa em que trabalha e através de seguradora, corretor ou banco. 40% dos entrevistados não sabem qual plano de previdência privada contrataram.



TOTAL N+NE

Base: Entrevistados que têm plano de previdência privada - 204 entrevistas

Fonte: P.29 Como você contratou o plano de previdência privada?

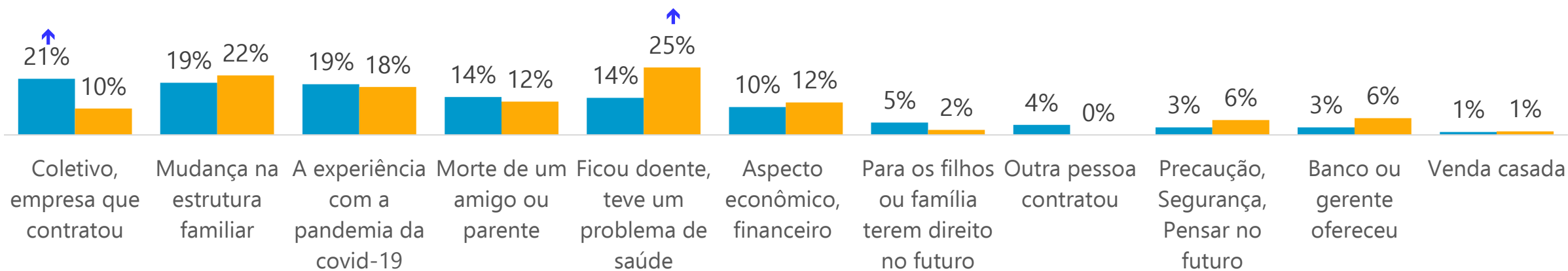
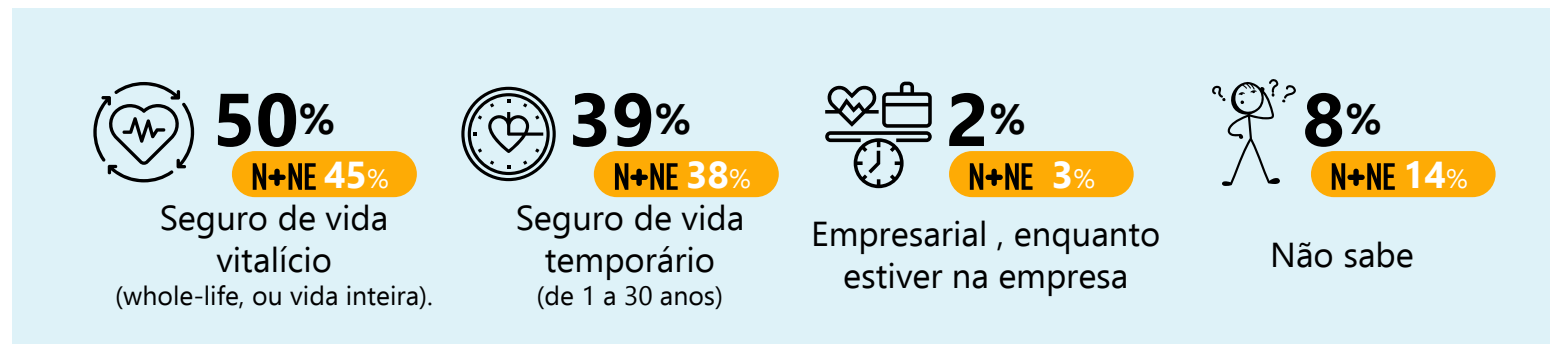
P.30 Qual produto do plano de previdência privada você contratou: ____?

motivação para contratar um seguro de vida e produto contratado

Estimulada Dados em %

As principais motivações para ter contratado seguro de vida são o fato da empresa em que trabalha oferecer (21%), ter passado por mudança na estrutura familiar (19%) e a experiência com a pandemia (19%). Metade das contratações são de seguro de vida vitalício.

18% **N+NE 9%**
Possuem seguro de vida



TOTAL N+NE

Base: Entrevistados que têm seguro de vida - 382 entrevistas

Fonte: P.36 O que motivou você a contratar um seguro de vida? (ESTIMULADA E MÚLTIPLA)

P.37 Qual tipo de seguro de vida você contratou? (ESTIMULADA E ÚNICA)

motivação para contratar um seguro funeral e produto contratado

Estimulada e única Dados em %

A principal motivação para contratar seguro funeral é já ter passado pelo falecimento de alguém próximo (34%). A experiência com a Covid-19 (19%) também influenciou na decisão de contratação. A maioria (81%) tem seguro funeral familiar.

26%
 Possuem seguro funeral

N+NE 21%

81%
 Seguro funeral familiar
 (contempla diferentes membros da família)

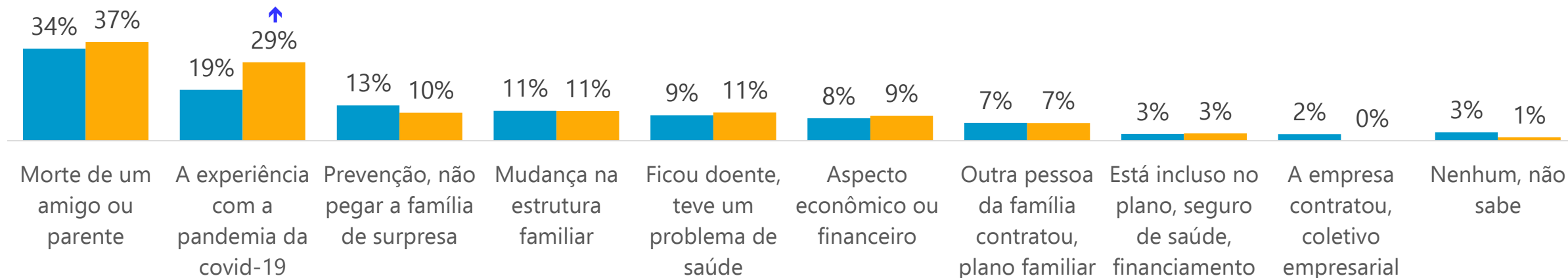
N+NE 88%

18%
 Seguro funeral individual
 (cobertura apenas do segurado)

N+NE 11%

1%
 Não sabe, não lembra

N+NE 1%



TOTAL N+NE

Base: Entrevistados que têm seguro funeral - 505 entrevistas

Fonte: 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)

vínculo de crédito da contratação de seguro prestamista

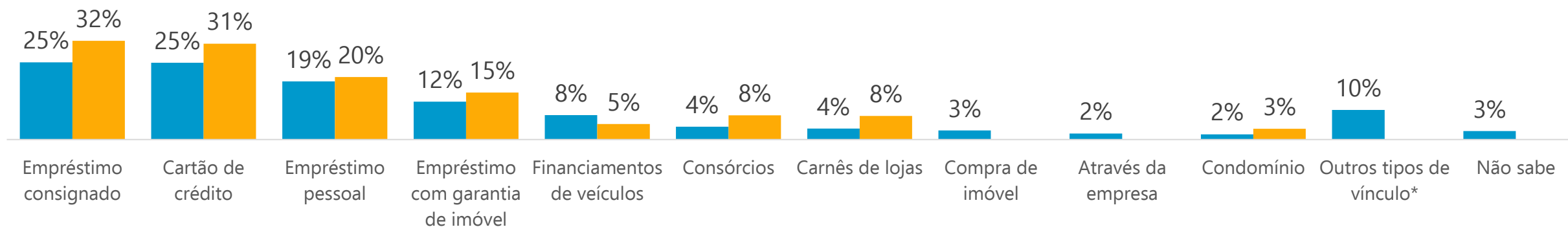
Estimulada e múltipla Dados em %

7%

N+NE 5%

Possuem seguro prestamista

Entre os entrevistados que possuem seguro prestamista, 25% estão vinculados a um empréstimo consignado, 25% ao cartão de crédito e 19% ao empréstimo pessoal.



benefícios oferecidos pela empresa onde trabalha

Estimulada e múltipla Dados em %

Entre assalariados registrados e sem registro, funcionários públicos e estagiários/aprendizes, os principais benefícios oferecidos pelas empresas onde trabalham são plano ou seguro saúde (30%), seguro odontológico (23%) e previdência privada (19%). 41% não têm nenhum benefício.



30%

N+NE 27%

Plano/ seguro de saúde



23%

N+NE 17%

Seguro odontológico



19%

N+NE 21%

Previdência privada com contribuição do empregador



15%

N+NE 13%

Seguro de acidentes pessoais



14%

N+NE 11%

Seguro de vida em grupo



10%

N+NE 9%

Seguro de invalidez ou incapacidade



3%

N+NE 3%

Previdência privada sem contribuição do empregador

+41%

Nenhum benefício (Total Brasil)

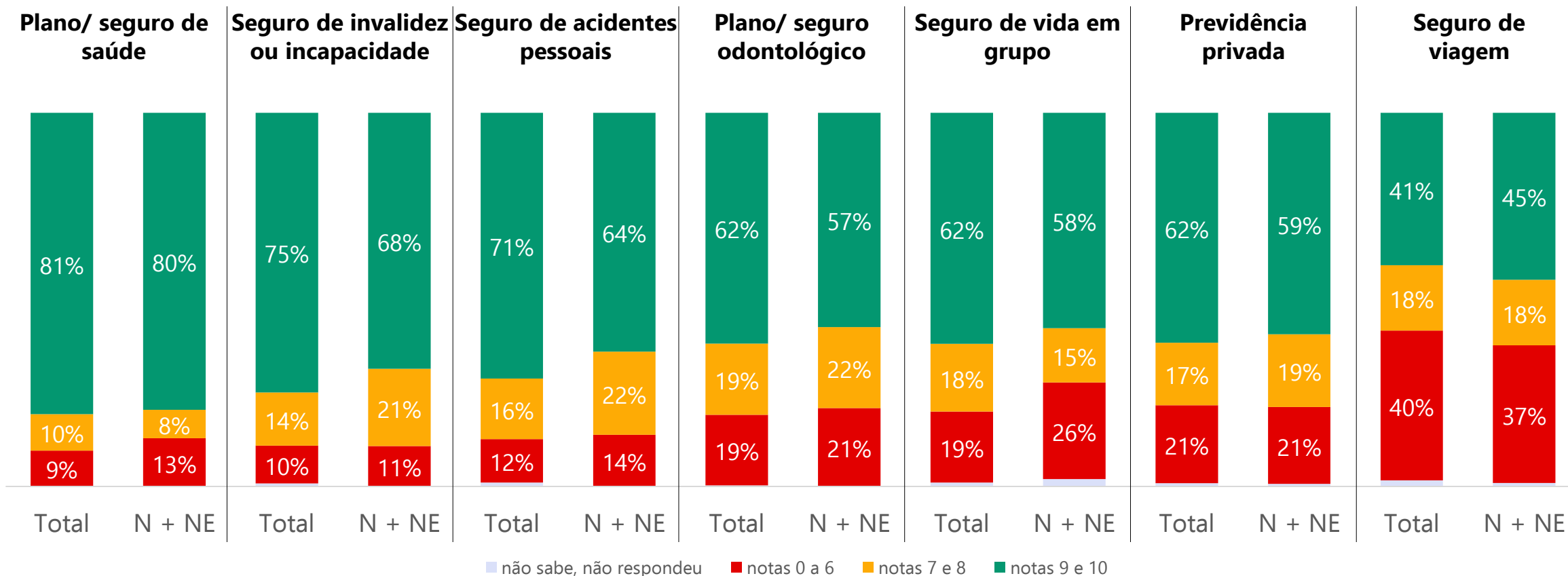
Citações até 3%

importância da oferta do benefício para aceitar ou permanecer no emprego

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

Todos os benefícios são valorizados por quem os recebe, ficam acima dos 60%, exceto seguro viagem (41%).

Os que obtiveram mais notas 9 e 10 são plano/seguro saúde, seguro invalidez e de acidentes pessoais.



Base Entrevistados economicamente ativos (Assalariado registrado, assalariado sem registro, funcionário público, estagiários/ aprendiz) cujas empresas onde trabalham oferecem algum benefício – 472 entrevistas

Fonte: 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 ____?

Datafolha

Obrigado!

datafolha.folha.uol.com.br



Acesse nossa apresentação institucional
E: datafolha@datafolha.com.br T: (+55 11) 3224-2100

Datafolha
INSTITUTO DE PESQUISAS