

12º Encontro Anual CSP-MG

Outubro/2025



- ▶ **ARCABOUÇO REGULATÓRIO**
- ▶ **SEGURO DE PESSOAS**
- ▶ **PREVIDÊNCIA PRIVADA**
- ▶ **MUDANÇAS TRIBUTÁRIAS**
- ▶ **DEMANDAS DO SETOR**

ARCABOUÇO REGULATÓRIO

Nunca tivemos tanta transformação no ambiente regulatório como ocorreu nos últimos 3 anos.



Tais mudanças nos trazem grandes mudanças e desafios.

- ✓ Marco Regulatório de 2024 dos Planos P & V
- ✓ Lei das Garantias
- ✓ Opção pelo Regime de tributação
- ✓ Lei de Seguros
- ✓ Lei das Cooperativas e Mútuas
- ✓ IOF
- ✓ Vida Universal
- ✓ Reforma Tributária
- ✓ Reforma da Renda



► **SEGUROS DE PESSOAS**

- **Panorama do Setor**
- **Avanços e Desafios**
- **Perfil do segurado**
- **Potencial**

37,5% dos entrevistados **possuem um Seguro de Pessoas.**



Considerando pessoas de 18 anos ou mais.

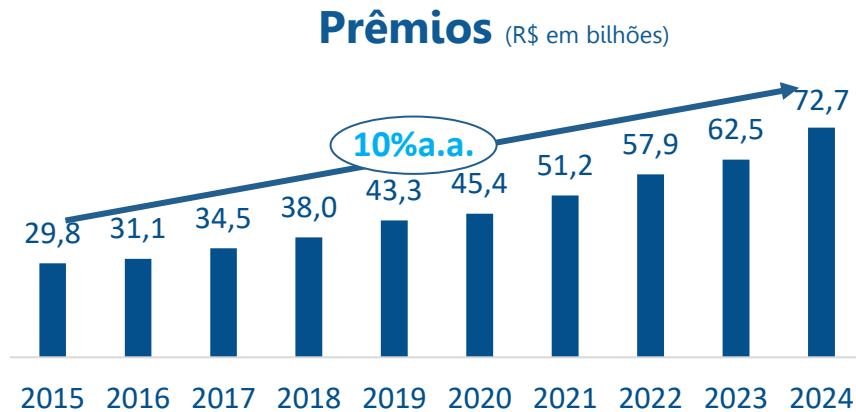
Fonte: Pesquisa Fenaprevi Datafolha 2024



OS SEGUROS PARA A PROTEÇÃO DA RENDA DA FAMÍLIA
AINDA NÃO FAZEM PARTE DA REALIDADE DA MAIORIA DA
POPULAÇÃO BRASILEIRA.

SEGUROS DE PESSOAS

O que mudou nos últimos anos?



TX. CRESCIMENTO ANUAL MÉDIO Período de 2018 a 2023		
Produtos	Prêmios	Nº segurados
Seguro de Pessoas	10,5%	-
Vida	15,1%	11,1%
VG	6,4%	11,2%
VI	33,1%	10,9%
Prestamista	8,5%	-
Acidentes Pessoais	7,3%	7,7%
Funeral	19,9%	13,0%
Dotais	-26,3%	5,0%

Fonte: FenaPrevi

* Dados coletados em amostra cuja representatividade é de pelo menos 70% do mercado



O segmento de seguros de pessoas cresceu em média 10% desde 2015, indo de R\$29,8 bi para R\$ 72,7 bi em prêmios.



Seguro de Vida Individual, Seguro Funeral e o Seguro Prestamista foram os ramos que mais cresceram: 33%, 20% e 8,5% a.a. respectivamente.

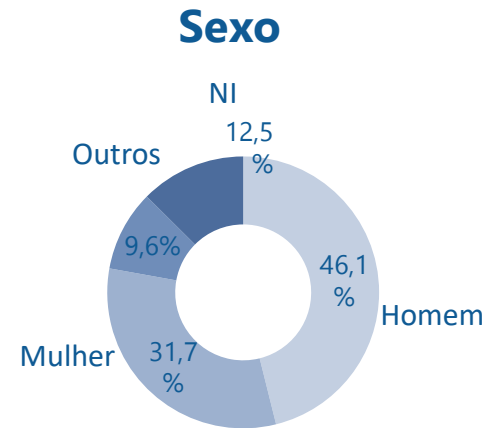
- Mais, ou tão importante quanto o crescimento dos prêmios, é o crescimento da quantidade de vidas seguradas.
- No caso do VI, a base tem crescido a uma taxa de 11% a.a., abaixo do crescimento da arrecadação, com 33%.
- **O Seguro Funeral** é um dos que mais cresce, não só em prêmios, mas em quantidade de vidas seguradas.



Apesar de não termos dados de crescimento dos prêmios no **seguro de vida inteira**, a quantidade de segurados vem crescendo a uma taxa anual de **42%**.

SEGUROS DE PESSOAS

Perfil do Segurado



Quantidade de Segurados:

Δ Média: + 11,3% a.a

Prêmio:

Δ Média: + 15,2% a.a

VIDA EM GRUPO

Qtde. Segurados: 35,3 milhões

Δ Média: + 11,3% a.a

Prêmio:

Δ Média: + 6,4% a.a

VIDA INDIVIDUAL

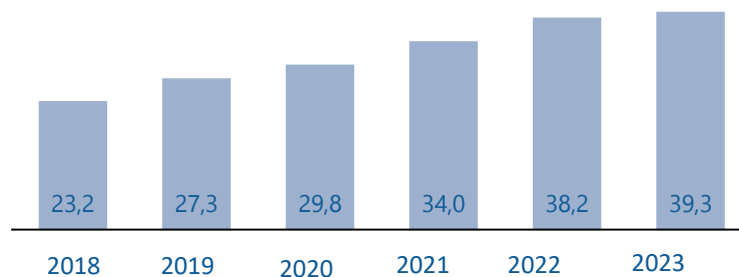
Qtde. Segurados: 4 milhões

Δ Média: + 11,2% a.a.

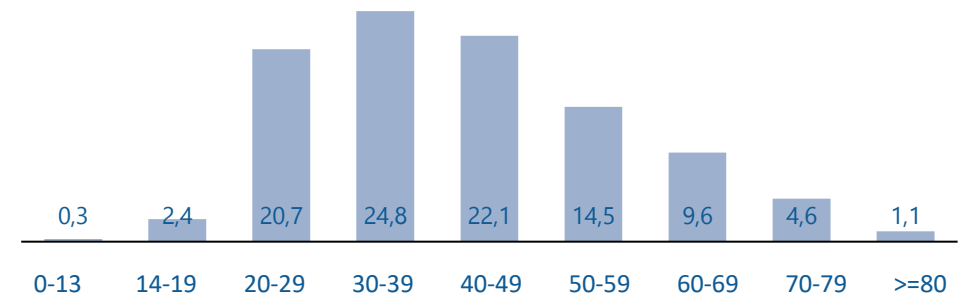
Prêmio:

Δ Média: + 34,3% a.a

Quantidade de Segurados (em mi)



Distribuição dos segurados por faixa etária (em %)



Lei de Seguros (Lei 15.040/ 24)



Será fundamental que a regulamentação da Lei proteja a flexibilidade e incentive a estruturação de novos produtos, assim como a modernização em processos operacionais e de distribuição.



Alguns pontos de atenção: prazo de aceitação do contrato; subscrição de risco e vedação à discriminação social, agravamento do risco nos casos de dolo e culpa, responsabilidade da seguradora pelos efeitos do sinistro mesmo após término do contrato.

I. PROTEÇÃO PATRIMONIAL MUTUALISTA

Formas de associação onde os participantes se protegem mutuamente contra perdas, como as que ocorrem em associações de proteção veicular.



II. SOCIEDADES COOPERATIVAS DE SEGUROS – podem operar em qualquer ramo de seguros privados

A norma regulamentando as operações das cooperativas está sendo objeto da CP nº 07/2025, estabelecendo, dentre outros:

- 3 formas de cooperativas de seguros: singular, central e confederação de cooperativas;
- ramos passíveis de comercialização (veda a operação em ramos classificados como de grandes riscos, como riscos nucleares e de petróleo);
- operações de seguro estruturadas somente no regime financeiro de repartição simples;
- regras relacionadas ao quadro social, capital social, governança corporativa e auditoria.

A Resolução proposta tem caráter complementar às normas vigentes sobre as operações de seguros e sociedades seguradoras, adequando o marco regulatório às especificidades das cooperativas de seguros.

Impacto no ambiente competitivo



Aumento da competitividade



Potencializa o estímulo ao incremento da inovação, eficiência e transparência



Mais opções de produtos para os consumidores

▶ Minuta de Resolução submetida à nova Consulta Pública em 2025, visando sua adaptação à Lei nº 15.040/2024.

▶ Expectativa que seja aprovada pelo CNSP em outubro.

❖ Espera-se boa aceitação do Seguro de Vida Universal, por sua flexibilidade: se adapta às necessidades dos diferentes perfis de pessoas, ao longo de toda a jornada da vida.

❖ De acordo com o estudo encomendado pela Fenaprevi à EY, em 2023, considerando a renda média do brasileiro e o potencial de consumo de seguros de vida por classe social, o Seguro de Vida Universal pode movimentar, em 5 anos, aproximadamente **R\$ 16 bilhões**, e beneficiar cerca de **24 milhões de pessoas**.



Seguro consolidado com sucesso em diversos países, destinado a todas as classes sociais;



Valor do prêmio não aumenta em função da idade;



Garantia de cobertura mesmo em caso de dificuldade financeira que impossibilite o pagamento do seguro;



Possibilidade de resgate;



Além da proteção financeira em caso de morte, pode oferecer coberturas de invalidez, doenças graves etc.;



Grande potencial para promover o crescimento do mercado segurador de vida e ampliar a população protegida.

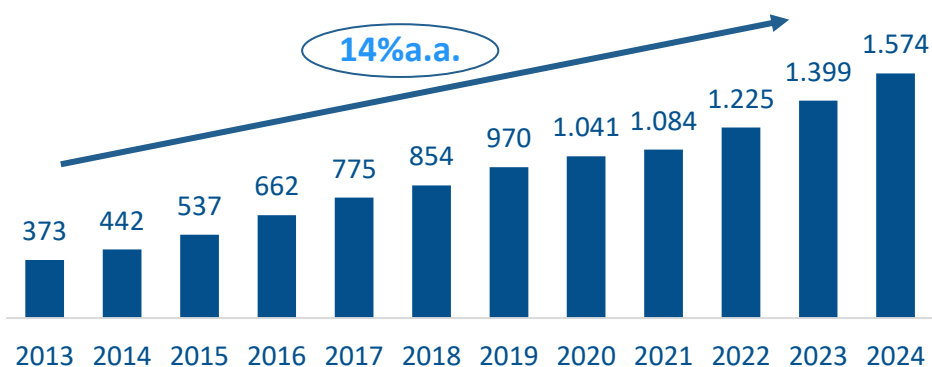


► PREVIDÊNCIA PRIVADA

- Panorama
- Avanços e Desafios
- Impactos do IOF no VGBL
- O potencial do PGBL

**Crescimento médio anual de 9,3%,
economia cresceu 7,4% a.a.**

Evolução dos Ativos (R\$ em bi.)



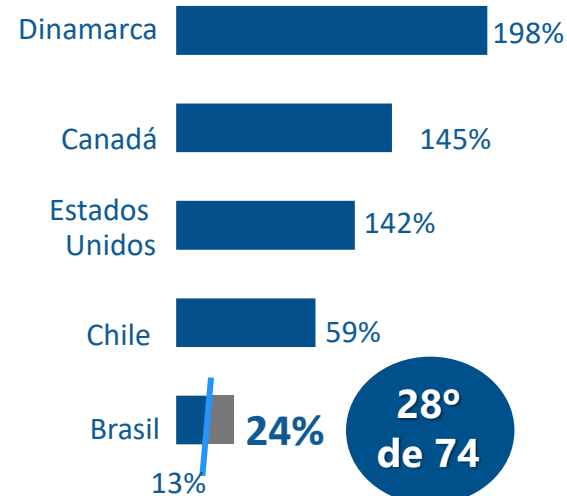
Resultado do **esforço dos participantes** para manutenção das contribuições.



Fonte: Fenaprevi

Relevância do Setor: principal
financiador da dívida pública

Ativos de Previdência
(em % do PIB)



■ Ativos de previdência privada aberta

Fonte: OECD e Banco Mundial

**Financiamento da
Dívida Brasileira**



23,5%

**da Dívida Mobiliária
Federal Interna (títulos
públicos federais) está em
Planos de Previdência
(aberta e fechada).**

Fonte: STN

PREVIDÊNCIA ABERTA

O que mudou nos últimos anos?

AMBIENTE POSITIVO, COM GRANDES AVANÇOS

MARCO REGULATÓRIO DE 2024 DOS PLANOS PGBL E VGBL

- **Tipos de renda** que permitem melhor atender às necessidades dos clientes, cada vez mais longevos.
- As normas de 2024 também viabilizaram a **cláusula de adesão automática** nos planos empresariais, ajudando a superar dois grandes desafios: a falta de conscientização das pessoas em relação à necessidade de se planejar financeiramente para o futuro, bem como a incipiente renda disponível de um contingente significativo da população.



AMBIENTE POSITIVO, COM GRANDES AVANÇOS.

Lei 14.652/2023

Permite a concessão, como garantia de operações de crédito, do direito de resgate assegurado aos titulares de planos de caráter previdenciário e de títulos de capitalização

Esse arcabouço normativo tem em seu âmago o reconhecimento da importância da formação e preservação de provisões de longo prazo, criando uma alternativa ao resgate

Lei 14.803/2024

Flexibiliza a época de opção pelo regime de tributação: até o primeiro resgate ou obtenção do benefício

Possibilita fazer a opção mais adequada, melhorando a experiência do cliente, e a percepção da sociedade em relação à facilidade de acesso à proteção inerente a esses planos.

PREVIDÊNCIA ABERTA

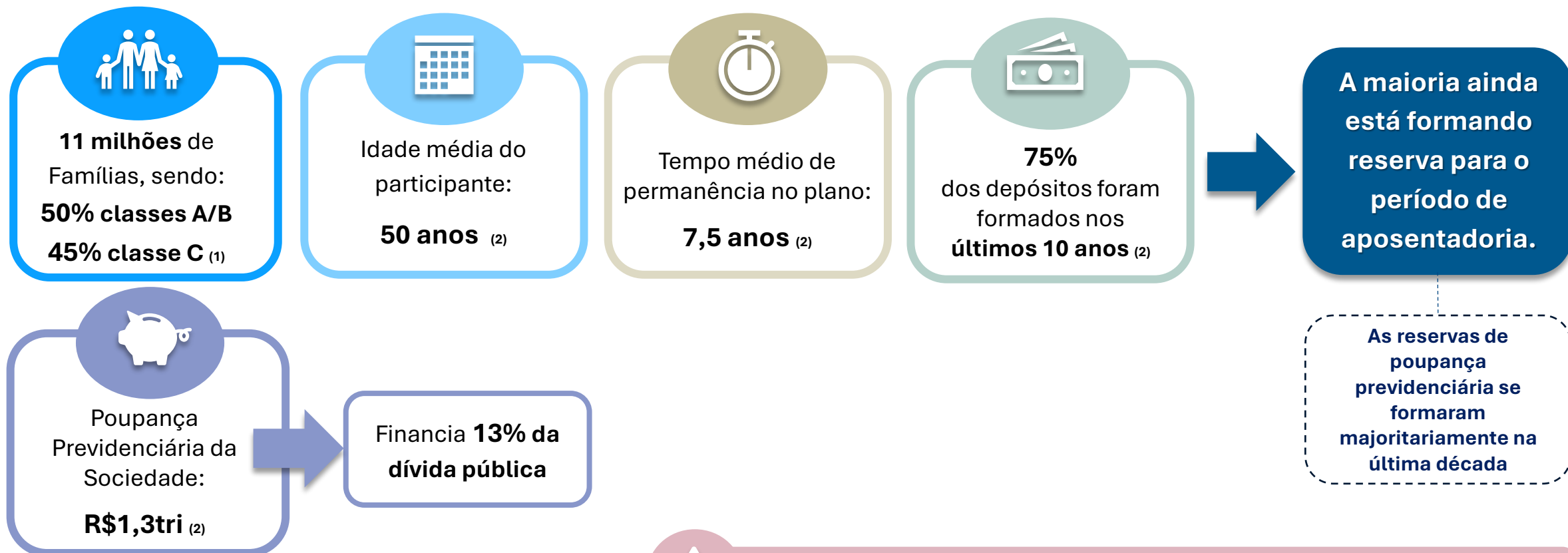
Incidência de IOF no VGBL



PREVIDÊNCIA PRIVADA | Mudanças no VGBL: RETROCESSO



1) A PREVIDÊNCIA É UM PRODUTO NOVO, AINDA EM FORMAÇÃO



O que está sendo **afetado**:

- Classe média em processo de formação de **reserva para a aposentadoria**.
- Volume de recursos disponíveis para **financiamento da dívida pública**.

(1) Fonte: Pesquisa Fenaprevi – Datafolha 2024

(2) Fonte: Fenaprevi



Do total de aportes em VGBL no ano de 2024

R\$180bi

apenas **18%** foram **contribuições periódicas** **82%** do total arrecadado foi de **aportes esporádicos**

1

O participante de VGBL, se encaixa no segmento de trabalhadores que mais cresce: **Os donos do próprio negócio – MEI (empregadores e autônomos)**, cuja renda mensal é variável.

2

Estão neste grupo principalmente pessoas que fazem contribuições extraordinárias nestes planos, por diversos motivos, tais como:

Recebimento de PLR, gratificações extraordinárias, 13º, FGTS.

Recebimento de herança.

Venda de imóvel / propriedade rural, entre outros.

2) VGBL É UM PRODUTO INCLUSIVO

População que está, em grande parte, descoberta da seguridade social.



Contribuições para o INSS.

Piora do déficit da previdência.

O VGBL é o único produto de investimento de longo prazo, sólido, que acolhe todos os modelos de trabalho (do MEI ao CLT)

É um produto democrático

PREVIDÊNCIA PRIVADA

3) NÃO SÃO OS SUPER RICOS

01

Considerando o universo dos que fizeram aportes entre R\$600 mil e R\$ 1 milhão em 2024, e avaliando a recorrência desses aportes nos últimos 10 anos, temos que **98% das pessoas fizeram aportes de valores similares de 1 a 3 vezes nesse intervalo.**



02

Desses 98%, 84% realizaram tais aportes uma única vez

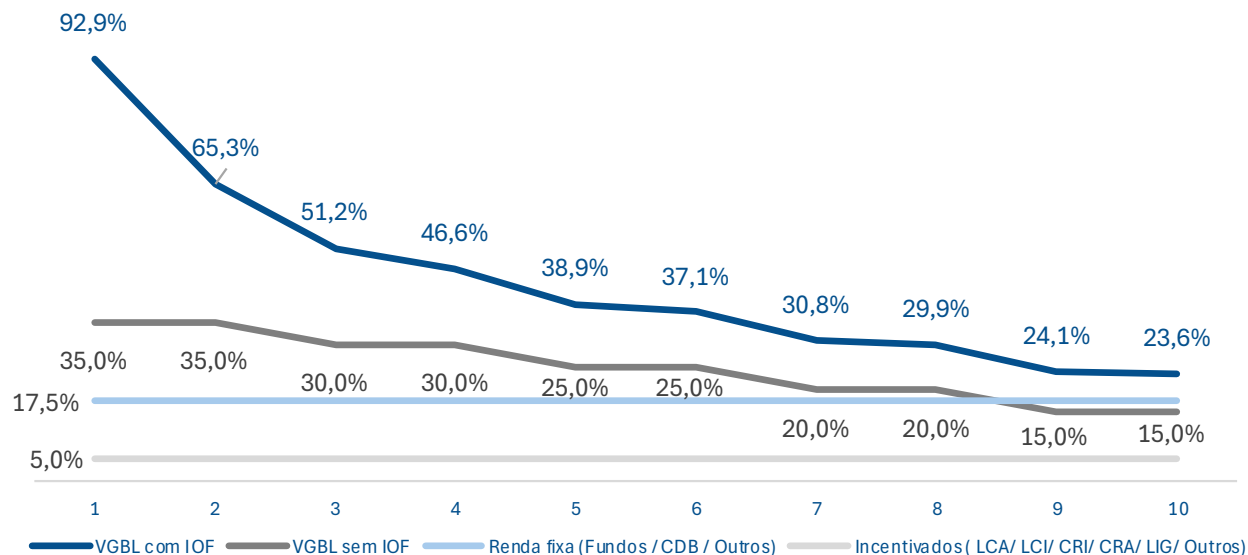


Os Decretos não diferenciaram os “super ricos” dos cidadãos comuns que, considerando toda a jornada da vida, têm oportunidades de realizarem, esporadicamente, aportes de valor mais elevado, decorrentes de saques no FGTS, venda de imóveis, realocação de investimentos para o VGBL, heranças etc. → **considerando o histórico de contribuições (nos últimos 10 anos) das pessoas que fizeram aportes de R\$ 600 mil até R\$ 1MM em 2024, comprovamos que são situações pontuais.** O comportamento precavido desses segurados não deveria ser penalizado.

PREVIDÊNCIA PRIVADA

4) A CARGA TRIBUTÁRIA DE VGBL

Alíquotas médias de tributação em planos VGBL, com e sem IOF, e em produtos financeiros
(Em %)



Fonte: FenaPrevi

01

O VGBL é um seguro que foi estruturado para ser de longo prazo, com alíquotas decrescentes, iniciando com 35% nos primeiros anos.



02

Até antes do decreto, o imposto médio pago sobre rendimentos era de 22,5%, para um prazo de 10 anos. Com a incidência de IOF sobre o valor nominal, o custo tributário efetivamente cobrado sobre rendimentos vai para 44%, iniciando em 79% nos 2 primeiros anos.



03

Uma pessoa que faz em um determinado ano um aporte extraordinário, acima dos limites visando acelerar o processo de formação de poupança de longo prazo já é penalizado na entrada com 5% do valor depositado.

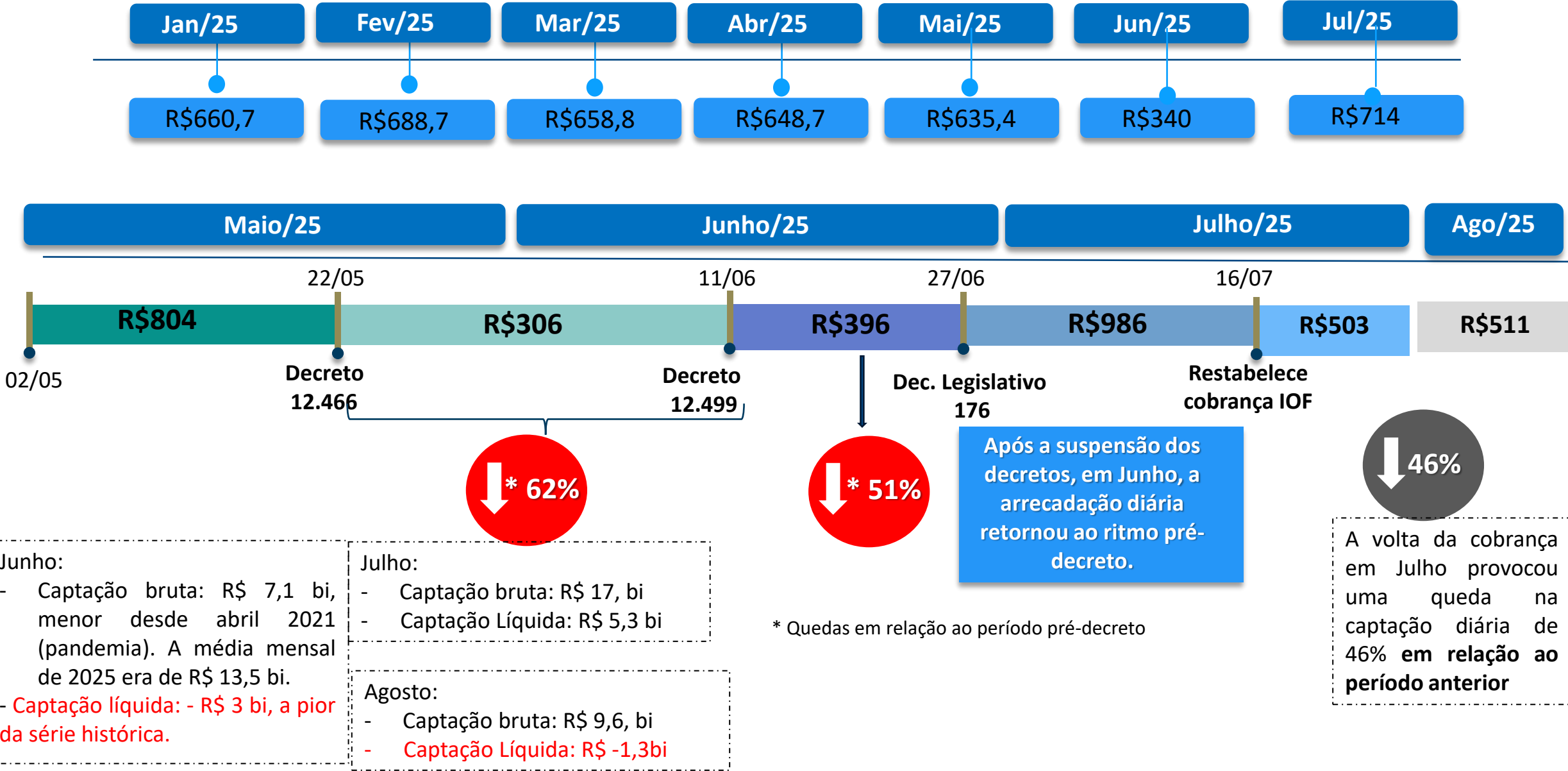


04

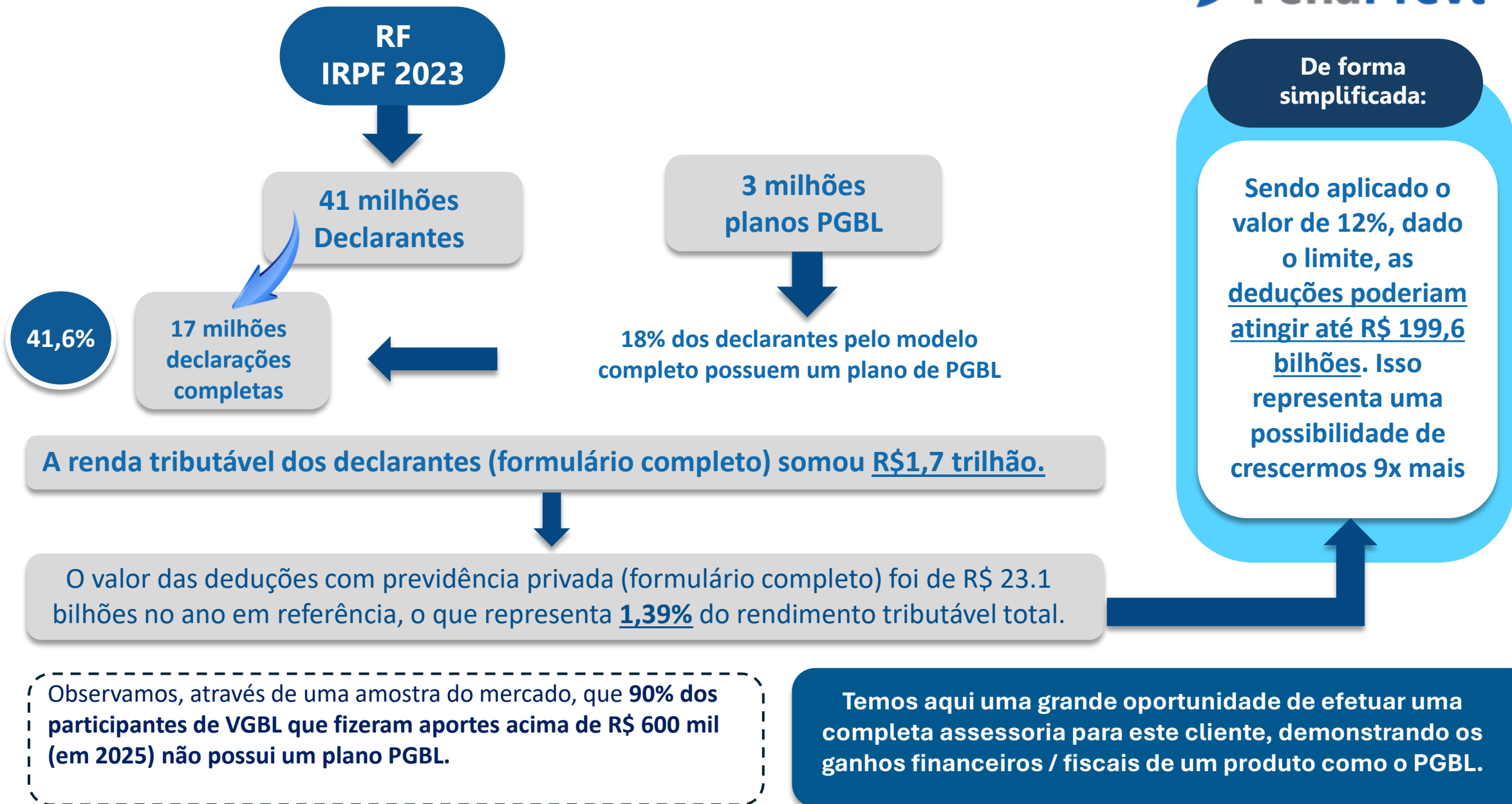
O IOF reduz o valor aportado; para o cidadão cria uma aversão ao seguro, pois conforme a economia comportamental bem diz, a sensação de perda imediata é superior à percepção de ganho futuro. O receio da pessoa faz com que opte sempre pelo curto prazo.



ARRECAÇÃO DIÁRIA (EM MI) – IMPACTO VGBL



PREVIDÊNCIA PRIVADA - O POTENCIAL DO PGBL





► MUDANÇAS TRIBUTÁRIAS

Reforma Tributária: setor securitário foi incluído no regime especial, com alíquota diferenciada em relação ao regime geral.

Em 30/09 o Senado aprovou o PLP 108/2024, que completa a regulamentação da Reforma Tributária. O PLP 108/24 retornará à Câmara para análise das alterações do Senado.

Reforma da Renda: Aprovado na noite de 01/10 o PL 1.087/2025. Segue para o Senado.

- A partir de jan 2026, o pagamento, ou a entrega de lucros e dividendos por uma PJ a uma PF em valor superior a R\$ 50 mil em um mesmo mês fica sujeito à retenção na fonte à alíquota de 10%.
- A partir do exercício de 2027, ano-calendário de 2026, a PF cuja soma de todos os rendimentos recebidos no ano-calendário seja superior a R\$ 600 mil fica sujeita à tributação mínima do IRPF:

I - rendimentos iguais ou superiores a R\$ 1.200.000: 10%

II - para rendimentos superiores a R\$ 600.000,00 e inferiores a R\$ 1.200.000,00, a alíquota crescerá linearmente de zero a 10%, conforme a seguinte fórmula:

Alíquota % = $(\text{REND}/600000) - 10$, em que:

REND = rendimentos apurados

O PL não exclui da base de cálculo do IRPFM as indenizações de seguro de vida e as indenizações e contribuições de planos de previdência (inclusive com cláusula de sobrevivência).

O PL 1087 IMPACTA O SEGURO DE VIDA E A PREVIDÊNCIA PRIVADA





► **DEMANDAS DO SETOR**

Visam aumentar a proteção previdenciária e securitária da população brasileira

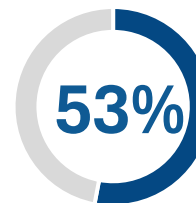
AS SOLUÇÕES DO MERCADO DE VIDA E PREVIDÊNCIA ATUAM EM SINERGIA PARA PROVER PROTEÇÃO FINANCEIRA À POPULAÇÃO



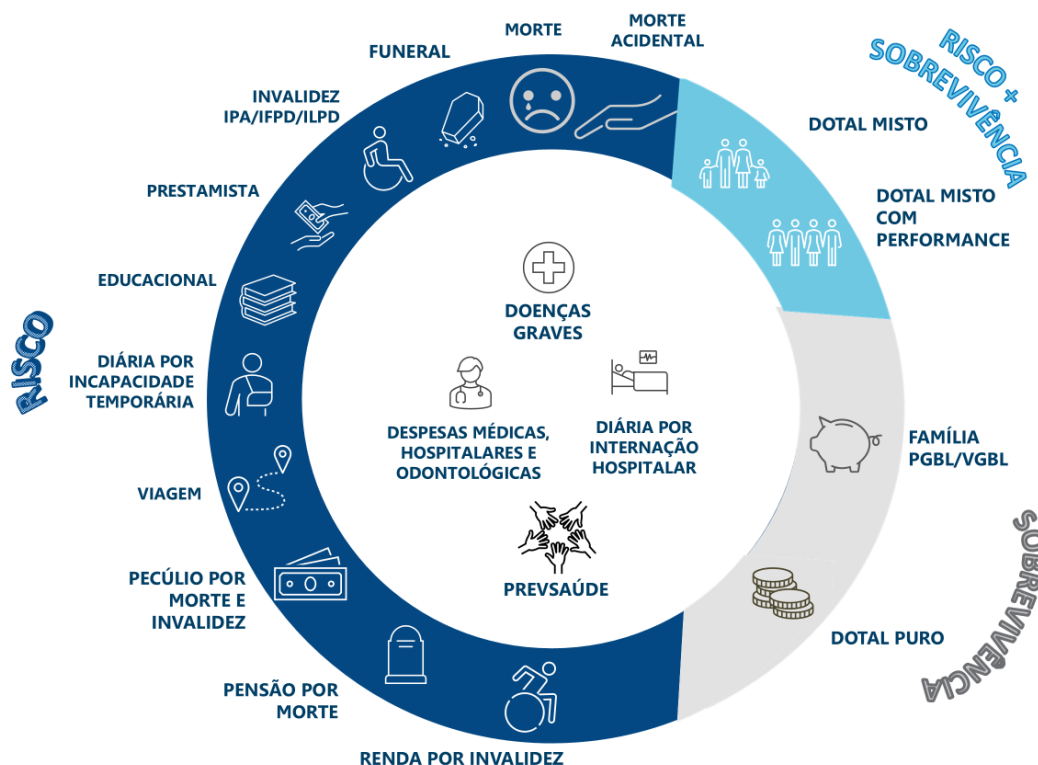
Temos um amplo portfólio de
Produtos/coberturas/assistências

Há a necessidade e o interesse pelas soluções
de proteção previdenciária e securitária

Intenção de adquirir
seguro e/ou previdência



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%**.



MAIS AINDA PODEMOS FAZER MUITO MAIS

Os dados evidenciam que
temos produtos que
atendem aos principais
medos do brasileiro.

Há o interesse na
contratação.

Existe uma necessidade de
explicação adequada dos
benefícios dos produtos.

Precisamos chegar até esse
cidadão e ofertar produtos
adequados para cada uma
das necessidades ao longo
de toda a fase da vida.

Panorama: Longevidade e as consequentes dificuldades com o custeio de despesas relacionadas à saúde nas idades mais elevadas



Ambiente regulatório que possibilite a comercialização de produtos que atendam essas demandas mais urgentes da população e evitem um problema pior lá na frente: Produtos que contribuam para a desoneração do SUS, à medida em que viabiliza o custeio de diversas despesas relacionadas à saúde.



DEMANDAS DO SETOR

A Necessidade de uma Nova Reforma Previdenciária





FenaPrevi

Federação Nacional de
Previdência Privada e Vida



www.fenaprevi.org.br

