



Percepção dos brasileiros sobre Proteção e Planejamento

JULHO/2026



Objetivo e perfil da amostra

Datafolha
INSTITUTO DE PESQUISAS

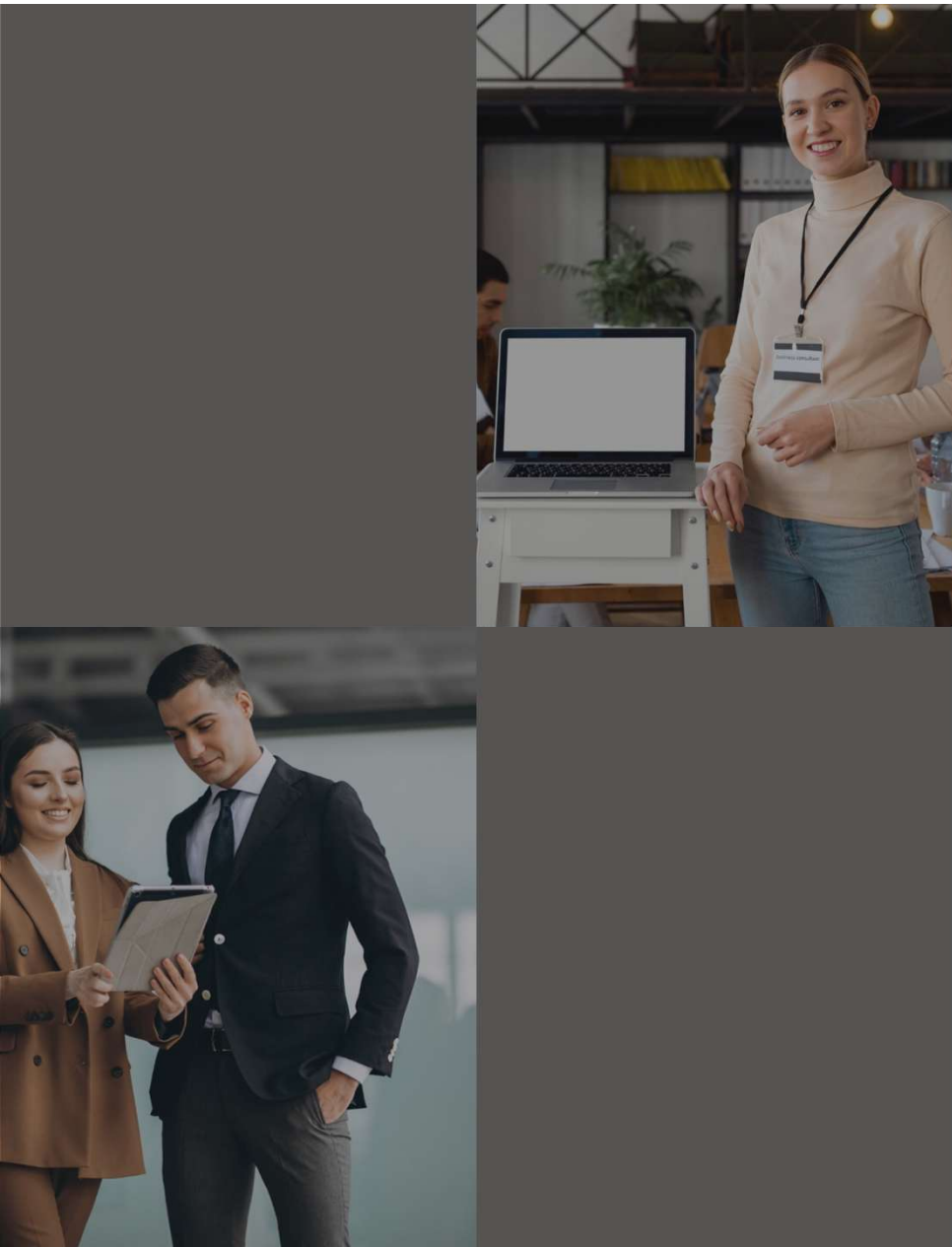
 **FenaPrevi**
Federação Nacional de Previdência Privada e Vida

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

Datafolha

FenaPrevi

METODOLOGIA

(NOTAS METODOLOGICAS)

CONTROLE DE QUALIDADE

Todos os questionários e a base de dados para processamento são submetidos a uma análise de consistência entre as respostas.

Houve checagem de cerca de 25% do material de cada pesquisador, por meio de escuta das gravações.

GERAIS

Os resultados com diferenças significativas encontram-se destacados em linha contínua enquanto que as tendenciais (dentro da margem de erro) em linha pontilhada.

Citações inferiores a 0,5% estão representadas nas tabelas por "0" e nenhuma citação por "-".

Na maior parte dos gráficos e tabelas, os resultados são apresentados em percentual e as bases em números absolutos.

Em alguns gráficos e tabelas de respostas únicas os resultados não somam exatamente 100%, variam de 99% a 101%, devido a arredondamentos.

ESTATÍSTICAS

Análises: As análises são baseadas nas proporções ou em estatísticas de tendência central, tais como média e mediana. Os resultados cujas bases apresentam número insuficiente para análise estatística (menos de 30 casos) estão identificados com asterisco e deverão ser observados com cautela.

Margem de erro: toda amostra tem um erro associado (margem de erro). Quanto maior a amostra, mais próxima do universo, então menor é o erro. A leitura dos dados é sempre estatística – situa-se dentro de determinadas margens – e não numérica.

Nível de confiança de 95%: significa que, se fossem realizados 100 levantamentos simultâneos com a mesma metodologia, em 95 deles os resultados estariam dentro da margem de erro prevista.

Ponderação: os resultados devem ser ponderados de acordo com as proporções do Universo. A ponderação consiste em criar um "peso" para cada questionário de forma a igualar a distribuição proporcional da AMOSTRA à distribuição do UNIVERSO. Caso a amostra seja proporcional ao universo, este peso será 1 (não há necessidade de ponderação).

Com quem falamos?

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

52%  **48%** 

45 Média de idade

41%

Sudeste

14%

Sul

29%

Nordeste

8%

Centro-Oeste

8%

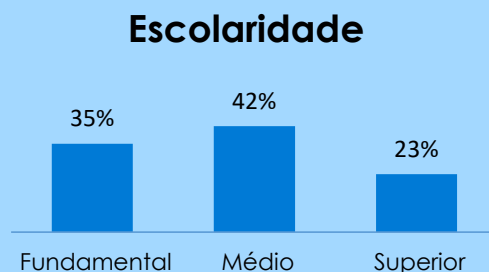
Norte



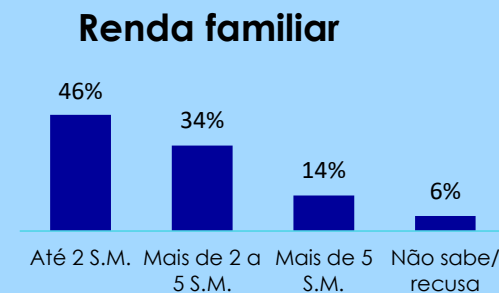
39%
Região
Metropolitana



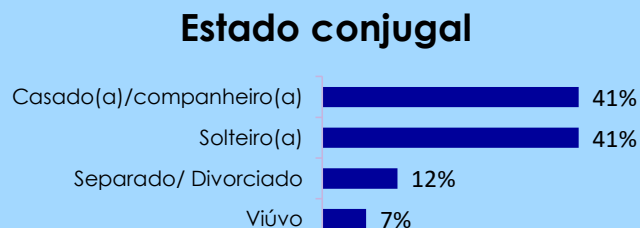
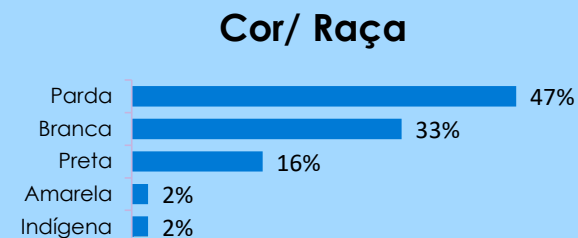
61%
Interior



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



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



70%
Tem filhos





Planejamento Financeiro

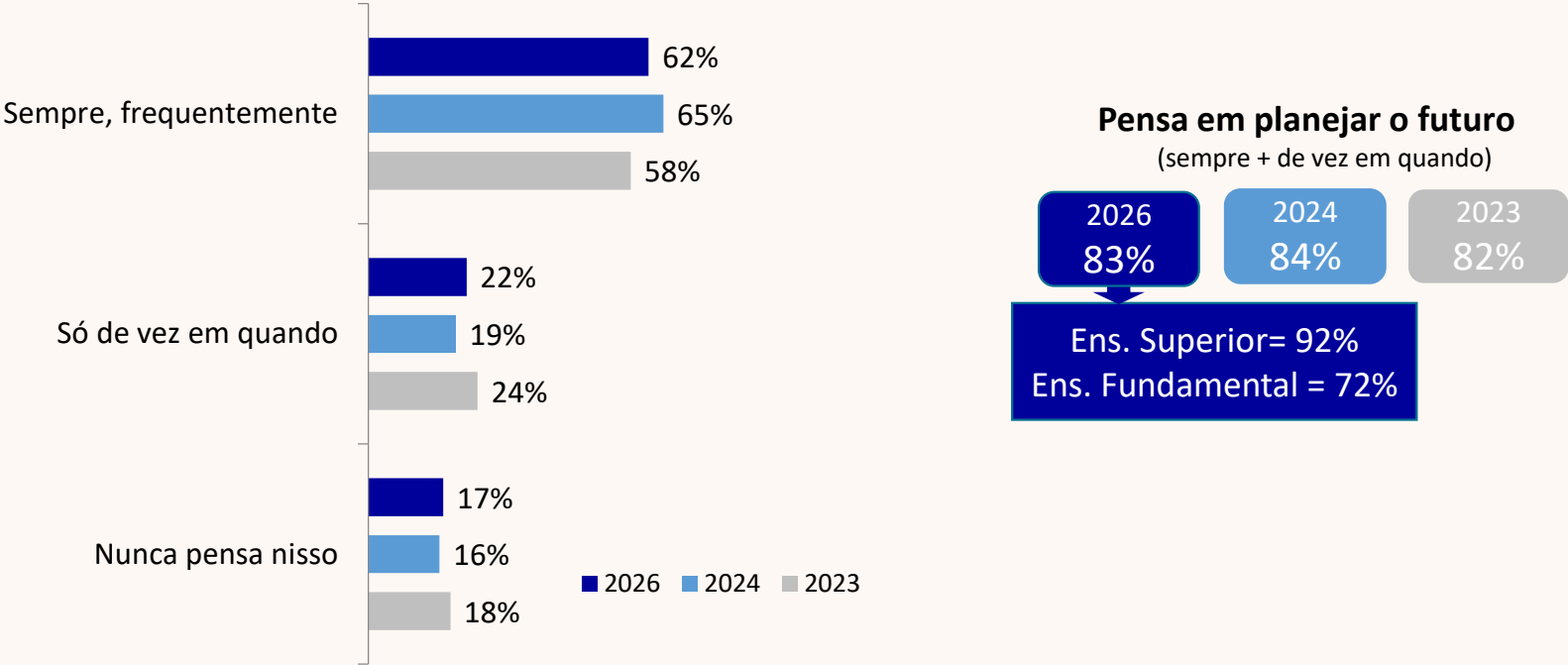
Datafolha
INSTITUTO DE PESQUISAS

 **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.



Base: Total da amostra - 1908 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: ____?

FREQUÊNCIA COM QUE PENSA EM PLANEJAR AS FINANÇAS PARA O FUTURO

Estimulada e única - %

Pensar no planejamento financeiro sempre e de vez em quando é mais frequente entre os moradores das regiões metropolitanas, a medida que diminui a idade das pessoas entrevistadas, entre os de maior escolaridade e renda. A ausência desse hábito se destaca entre os moradores das cidades interioranas, entre os de 60 anos ou mais e entre os menos escolarizados e quanto menor a classe econômica da pessoa entrevistada.

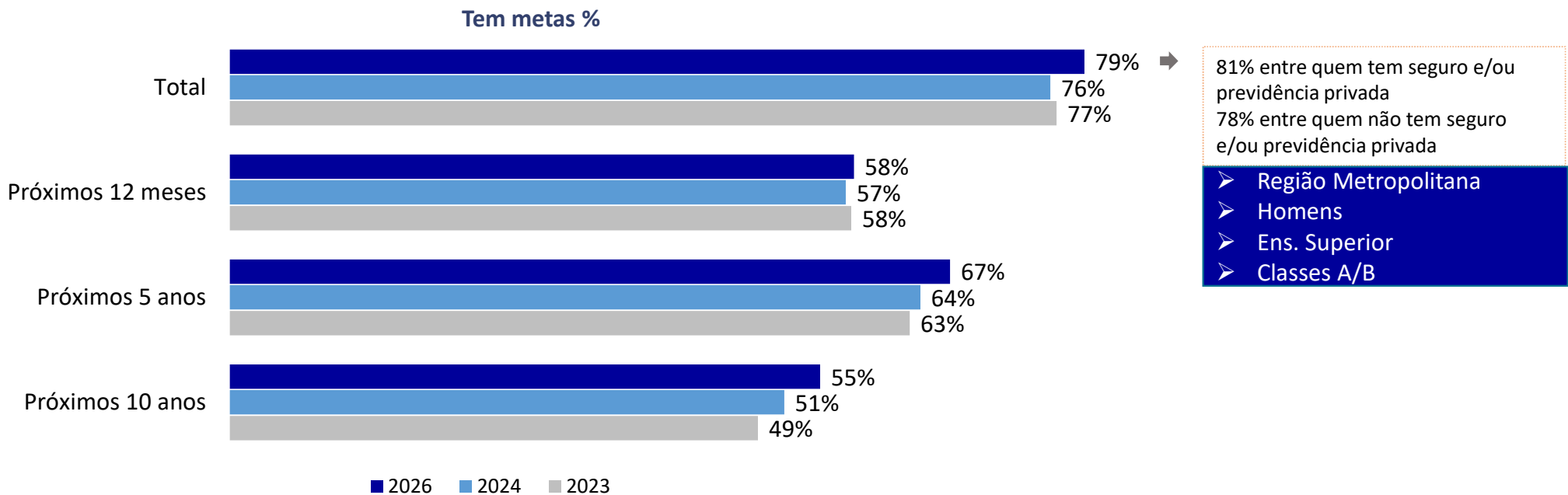
Em %	Total	REGIÃO					MUNICÍPIO		SEXO		IDADE					ESCOLARIDADE			CLASSE		
		SE	S	NE	CO	N	RM	Interior	Masc.	Fem.	18 a 24 anos	25 a 34 anos	35 a 44 anos	45 a 59 anos	60 anos ou mais	Fund.	Médio	Superior	AB	C	DE
SEMPRE + DE VEZ EM QUANDO	83	84	83	82	85	84	87	81	84	83	96	92	91	82	65	72	88	92	92	85	75
Sempre, frequentemente	62	66	62	56	64	57	66	59	65	59	74	73	69	58	46	48	63	80	78	61	50
Só de vez em quando	22	18	21	26	21	27	21	22	20	24	22	19	23	25	19	23	26	12	14	24	25
Nunca pensa nisso	17	16	17	18	15	16	13	19	16	17	4	8	9	18	35	28	12	8	8	15	25
Base	1908	816	288	504	144	156	864	1044	906	1002	261	379	378	504	386	487	906	515	497	967	444

Base: Total da amostra - 1908 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

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?

ESTABELECIMENTO DE METAS

Estimulada e única por item - %

A definição de metas financeiras é mais comum entre os homens, entrevistados com maior escolaridade e classes econômicas mais altas. A diferença por idade é especialmente marcada, com queda importante entre os entrevistados de 60 anos ou mais.

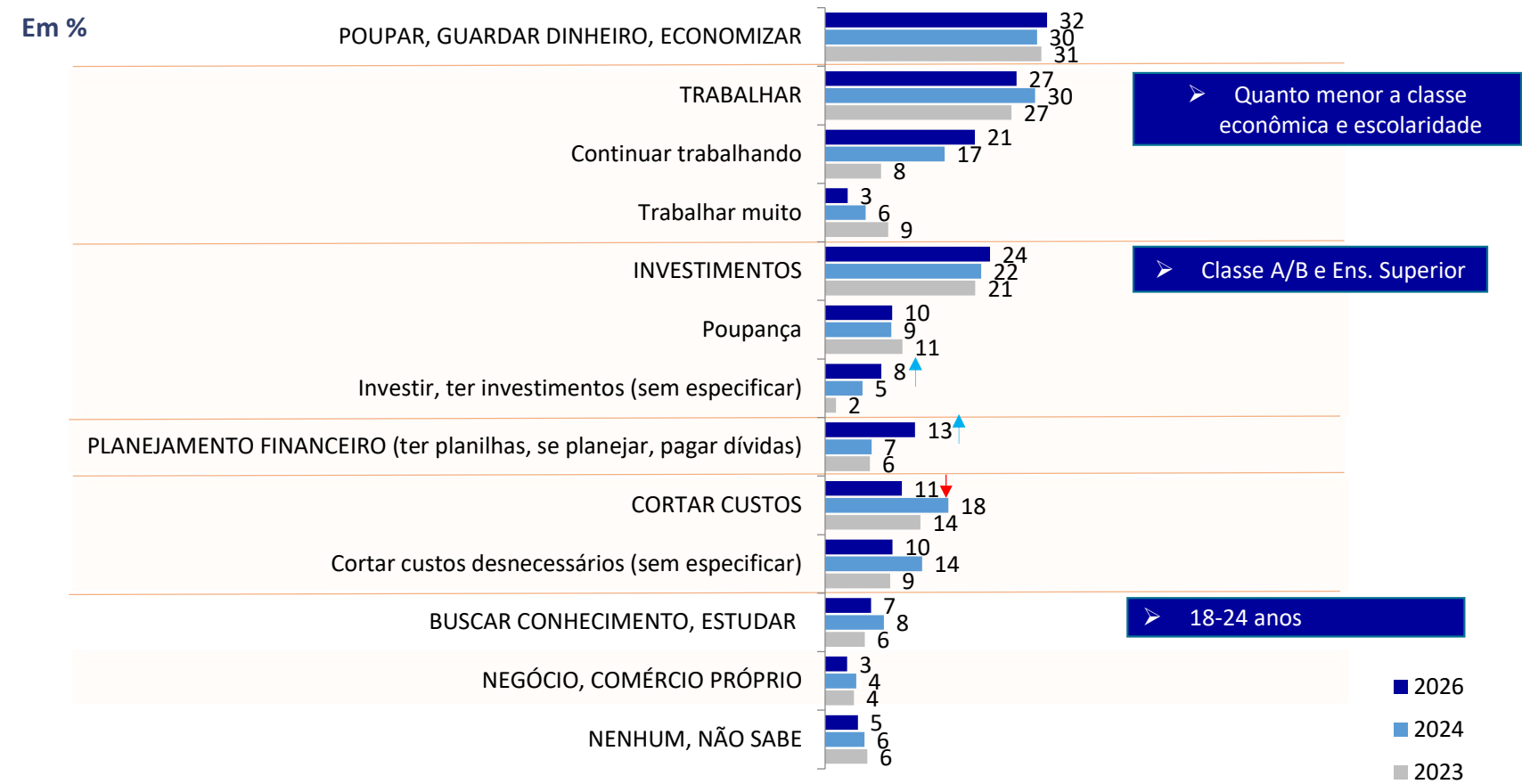
Sim, tem ao menos uma meta definida Em %	Total	REGIÃO					MUNICÍPIO		SEXO		IDADE					ESCOLARIDADE			CLASSE		
		SE	S	NE	CO	N	RM	Interior	Masc.	Fem.	18 a 24 anos	25 a 34 anos	35 a 44 anos	45 a 59 anos	60 anos ou mais	Fund.	Médio	Superior	AB	C	DE
TÊM METAS DEFINIDAS - TOTAL	79	79	80	79	84	75	82	77	82	77	93	91	87	78	57	66	84	90	88	80	71
Próximos 12 meses	58	60	61	52	66	56	62	55	60	56	76	68	68	54	37	41	64	72	71	59	44
Próximos 5 anos	67	68	66	64	72	63	69	65	71	63	82	81	75	65	43	53	72	79	78	66	59
Próximos 10 anos	55	54	53	56	61	55	56	54	59	51	70	63	64	54	33	47	57	61	61	53	52
Base	1908	816	288	504	144	156	864	1044	906	1002	261	379	378	504	386	487	906	515	497	967	444

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)?

AÇÕES DE PLANEJAMENTO FINANCEIRO PARA ATINGIR AS METAS

Espontânea e múltipla- %

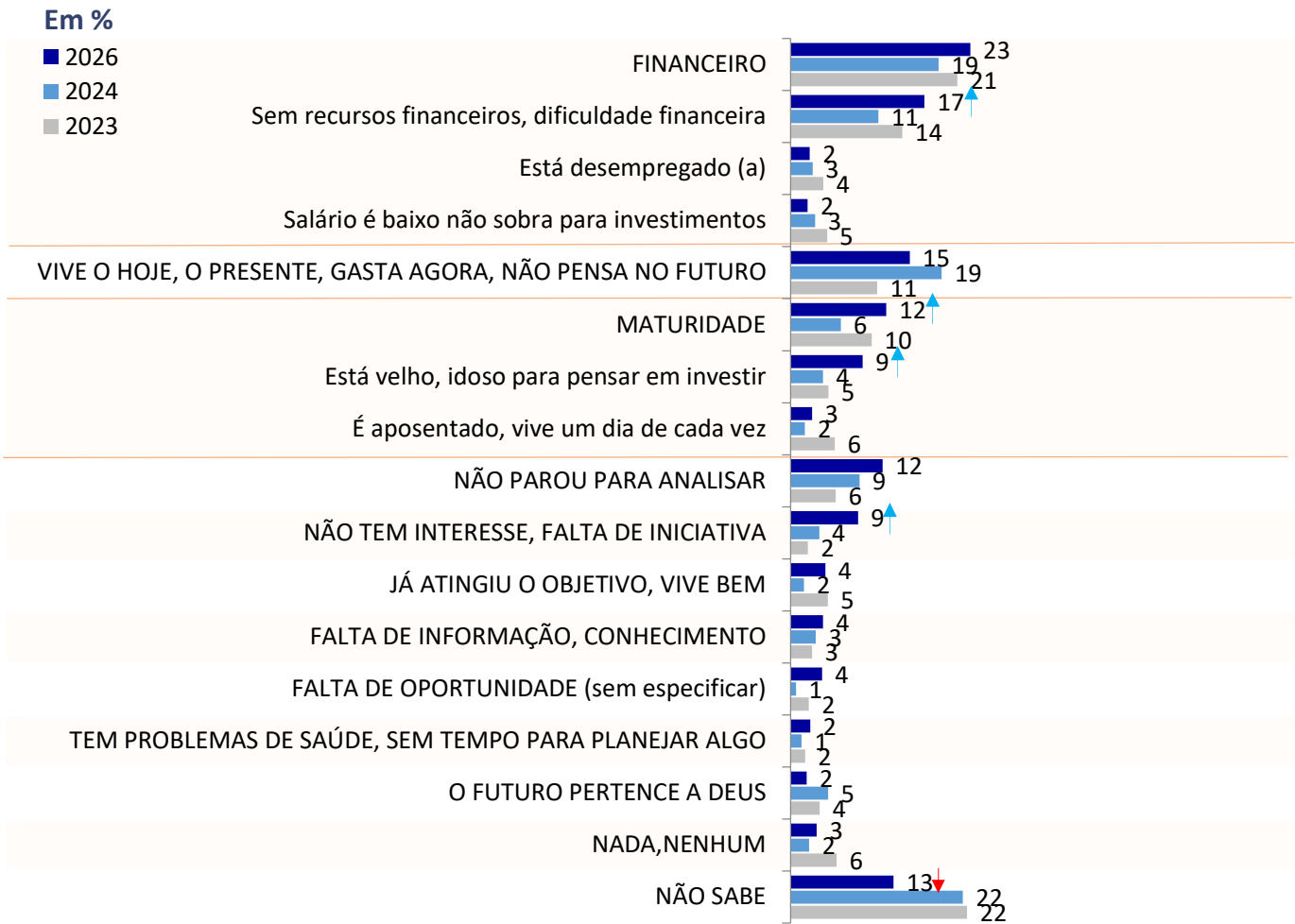
A menção a investimentos é maior entre os entrevistados com ensino superior e das classes A/B, enquanto trabalhar é mais citado entre os menos escolarizados e nas classes D/E.

Em %	Total	REGIÃO					MUNICÍPIO		SEXO		18 a 24 anos	25 a 34 anos	35 a 44 anos	45 a 59 anos	60 anos ou mais	ESCOLARIDADE			CLASSE		
		SE	S	NE	CO	N	RM	Interior	Masc.	Fem.						Fund.	Médio	Superior	AB	C	DE
POUPAR, GUARDAR DINHEIRO, ECONOMIZAR	32	32	38	29	30	34	32	31	31	33	28	32	31	34	30	31	33	29	34	32	28
TRABALHAR	27	25	24	31	27	36	25	29	29	25	29	28	32	27	19	35	29	16	18	27	38
Continuar trabalhando	21	19	17	26	18	31	18	24	22	21	23	21	25	21	16	28	23	11	12	21	32
Trabalhar muito	3	3	4	3	5	3	4	3	4	2	4	4	3	3	2	4	3	2	3	4	2
INVESTIMENTOS	24	28	30	17	23	14	27	21	26	22	23	25	24	25	20	15	22	35	37	22	13
Poupança	10	12	12	7	10	4	11	8	9	11	7	9	10	11	9	7	10	11	12	10	6
Investir, ter investimentos (sem especificar)	8	9	8	8	8	5	9	7	9	7	8	10	8	8	5	5	8	11	13	7	5
PLANEJAMENTO FINANCEIRO (ter planilhas, se planejar, pagar dívidas)	13	13	8	17	8	9	13	13	13	13	13	18	13	11	10	8	12	20	16	12	12
CORTAR CUSTOS	11	12	9	10	18	8	10	11	10	12	7	9	10	12	15	10	10	13	12	11	9
Cortar custos desnecessários (sem especificar)	10	10	9	8	17	7	9	10	10	10	5	9	10	11	12	9	9	11	11	10	8
BUSCAR CONHECIMENTO, ESTUDAR	7	8	3	6	8	7	8	5	7	6	19	6	8	3	2	2	8	9	7	7	5
NEGÓCIO, COMÉRCIO PRÓPRIO	3	2	3	4	6	5	3	3	4	3	5	5	4	1	1	2	4	3	3	3	3
NENHUM, NÃO SABE	4	3	3	5	6	5	3	5	4	5	4	2	3	4	8	7	2	3	2	4	6
Base	1559	676	230	409	125	119	730	829	759	800	245	349	334	403	228	320	773	466	444	792	323

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- %



Base: Entrevistados que não têm meta definida - 349 entrevistas
P.3 Por que você não estabeleceu nenhuma meta pra você? Quais outro motivos? Algo mais?

Outras respostas, sendo que nenhuma das respostas pontuou, atingindo mais de 1%
2026: 4% - 2024: 6% - 2023: 8%

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.

MOTIVOS PARA NÃO TER DEFINIDO NENHUMA META

Espontânea e múltipla- %

Em %	Total	REGIÃO					MUNICÍPIO		SEXO		IDADE					ESCOLARIDADE			CLASSE		
		SE	S	NE	CO	N	RM	Interior	Masc.	Fem.	18 a 24 anos	25 a 34 anos	35 a 44 anos	45 a 59 anos	60 anos ou mais	Fund.	Médio	Superior	AB	C	DE
FINANCEIRO	23	29	21	15	19	28	25	22	25	21	29	19	28	26	19	21	29	15	14	26	22
Sem recursos financeiros, dificuldade financeira	17	19	13	13	16	25	19	16	16	17	17	19	23	17	15	15	21	15	8	19	17
Está desempregado (a)	2	4	2	1	3	2	5	1	4	1	12	-	3	5	1	1	6	-	3	3	1
Salário é baixo não sobra para investimentos	2	3	5	1	-	-	1	3	3	2	-	-	-	2	3	3	2	-	3	2	2
VIVE O HOJE, O PRESENTE, GASTA AGORA, NÃO PENSA NO FUTURO	15	21	13	11	9	8	17	14	12	17	14	16	16	15	15	14	18	14	18	18	11
MATURIDADE	12	17	12	6	17	9	8	14	16	9	-	-	-	8	21	14	9	10	15	13	10
Está velho, idoso para pensar em investir	9	13	6	4	17	9	7	10	12	7	-	-	-	6	15	12	4	8	5	10	10
É aposentado, vive um dia de cada vez	3	4	6	2	-	-	1	4	4	1	-	-	-	1	5	2	4	2	9	3	-
NÃO PAROU PARA ANALISAR	12	11	13	13	8	10	13	11	14	10	20	21	12	9	11	13	10	12	11	11	13
NÃO TEM INTERESSE, FALTA DE INICIATIVA	9	9	4	8	11	12	7	9	6	11	7	-	10	12	8	8	9	8	11	8	8
JÁ ATINGIU O OBJETIVO, VIVE BEM	4	4	8	4	-	5	5	4	4	4	-	5	-	1	8	2	6	14	16	3	3
FALTA DE INFORMAÇÃO, CONHECIMENTO	4	3	2	4	9	8	3	5	6	3	-	-	-	7	4	6	1	2	-	5	5
FALTA DE OPORTUNIDADE (sem especificar)	4	4	-	7	5	-	3	5	4	4	-	5	4	5	3	6	1	4	1	4	5
TEM PROBLEMAS DE SAÚDE, SEM TEMPO PARA PLANEJAR ALGO	2	2	3	1	16	-	4	2	4	1	-	-	-	3	3	3	2	-	-	3	3
O FUTURO PERTENCE A DEUS	2	3	-	3	-	-	3	2	2	2	7	-	-	4	2	1	3	2	-	2	3
NADA,NENHUM	3	0	4	8	-	3	0	5	4	3	4	-	-	3	5	5	0	2	-	2	6
NÃO SABE	13	5	20	19	15	16	10	15	10	16	11	18	27	14	8	14	16	2	12	12	14
Base	349	140	58	95	*19	37	134	215	147	202	*16	30	44	101	158	167	133	49	53	175	121

(*) Base insuficiente para análise estatística

Base: Entrevistados que não têm meta definida - 349 entrevistas

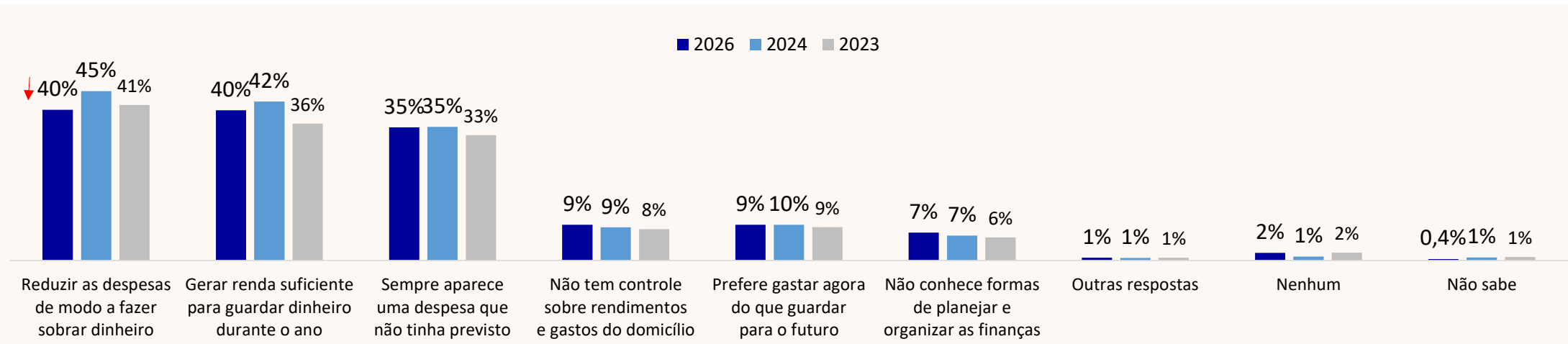
P.3 Por que você não estabeleceu nenhuma meta pra você? Quais outro motivos? Algo mais?

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.



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

Base: Total da amostra - 1908 entrevistas
P.5 Quais são os principais desafios ou obstáculos que você encontra ao planejar sua segurança financeira e seu futuro?

DESAFIOS E OBSTÁCULOS ENCONTRADOS PARA SE PLANEJAR FINANCEIRAMENTE

Estimulada e múltipla- %

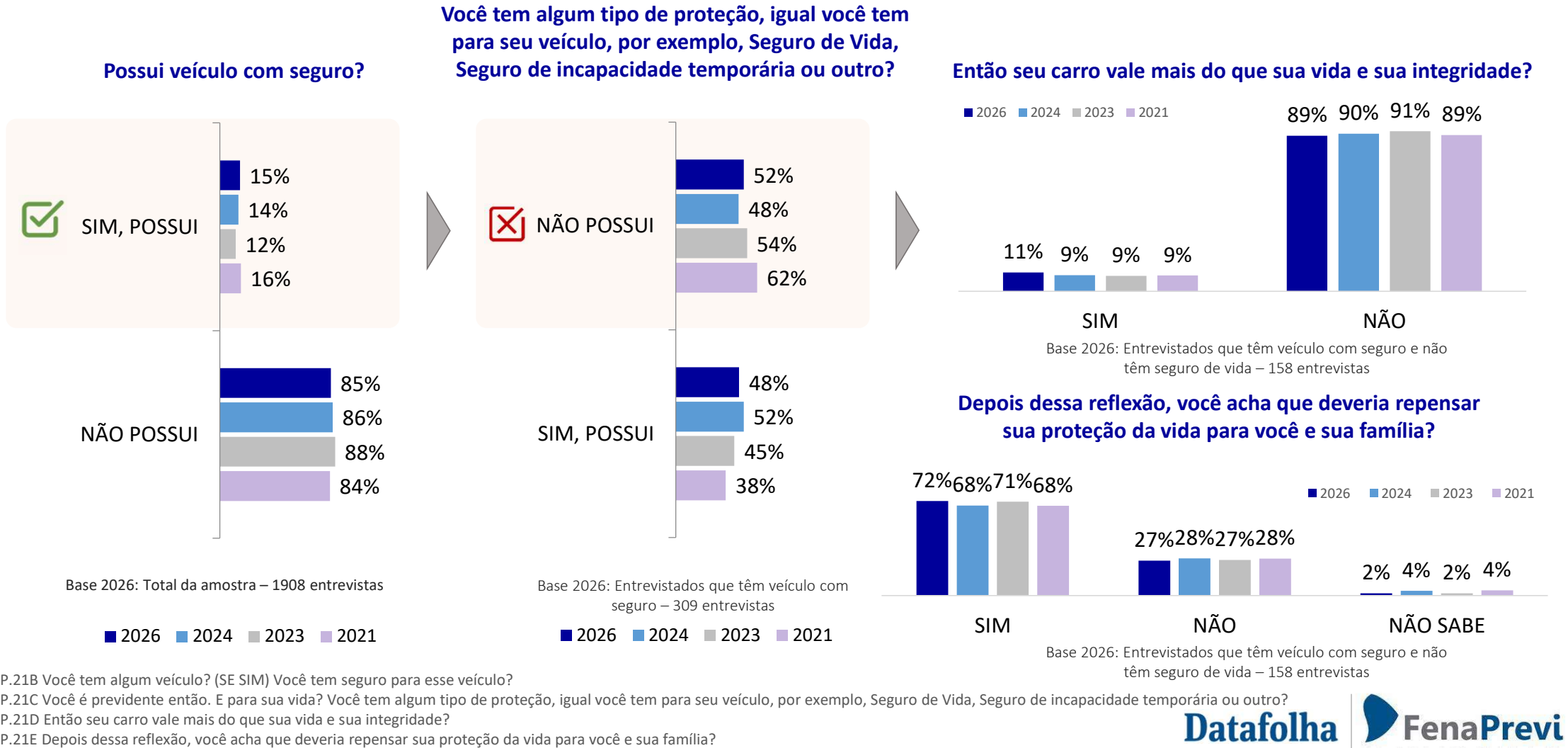
Reduzir despesas e gerar renda suficiente para guardar dinheiro são os principais desafios para o planejamento financeiro. A dificuldade de reduzir despesas cresce com a escolaridade e é mais citada nas classes A/B e C, enquanto a preferência por gastar agora é mais presente entre os mais velhos, os menos escolarizados e nas classes D/E.

Em %	Total	REGIÃO					MUNICÍPIO		SEXO		IDADE					ESCOLARIDADE			CLASSE		
		SE	S	NE	CO	N	RM	Interior	Masc.	Fem.	18 a 24 anos	25 a 34 anos	35 a 44 anos	45 a 59 anos	60 anos ou mais	Fund.	Médio	Superior	AB	C	DE
Reduzir as despesas de modo a fazer sobrar dinheiro	40	43	39	37	40	37	38	41	40	39	38	46	43	40	34	33	41	48	44	42	32
Gerar renda suficiente para guardar dinheiro durante o ano	40	40	35	41	37	43	42	38	42	38	44	49	48	39	25	33	42	46	44	39	37
Sempre aparece uma despesa que não tinha previsto	35	35	45	32	38	27	35	35	32	39	41	37	33	37	30	30	38	37	38	37	31
Não tem controle sobre rendimentos e gastos do domicílio	9	10	8	9	11	7	9	10	9	10	13	9	11	11	6	12	10	5	7	11	10
Prefere gastar agora do que guardar para o futuro	9	8	10	10	8	14	9	10	8	11	8	4	5	9	19	16	7	4	4	10	14
Não conhece formas de planejar e organizar as finanças	7	7	7	9	4	5	6	8	7	8	7	6	5	9	10	12	6	4	5	7	10
Outras respostas	1	0	1	1	1	-	0	1	1	1	-	0	1	1	1	1	1	1	1	0	1
Nenhum	2	2	2	3	0	-	2	2	3	2	1	1	0	2	5	4	1	2	2	2	3
Não sabe	0	-	-	1	-	2	0	1	1	0	-	0	0	1	1	1	0	-	-	0	1
Base	1908	816	288	504	144	156	864	1044	906	1002	261	379	378	504	386	487	906	515	497	967	444

Base: Total da amostra - 1908 entrevistas
P.5 Quais são os principais desafios ou obstáculos que você encontra ao planejar sua segurança financeira e seu futuro?

VALORES – SEGURO DE VIDA X SEGURO VEÍCULO

Espontânea e única - %



VALORES – SEGURO DE VIDA X SEGURO VEÍCULO

Espontânea e Única - %

A posse de veículo com seguro é mais elevada entre homens, entrevistados com maior escolaridade e os pertencentes às classes mais altas. Entre aqueles que possuem veículo com seguro, a presença de seguro de vida, de incapacidade temporária ou outro aparece em patamar próximo à metade, com maior presença entre os moradores das regiões metropolitanas em vista dos moradores de cidades interioranas.

POSSUI VEÍCULO COM SEGURO? Em %	Total	REGIÃO					MUNICÍPIO		SEXO		IDADE					ESCOLARIDADE			CLASSE		
		SE	S	NE	CO	N	RM	Interior	Masc.	Fem.	18 a 24 anos	25 a 34 anos	35 a 44 anos	45 a 59 anos	60 anos ou mais	Fund.	Médio	Superior	AB	C	DE
Sim	15	17	20	11	19	10	16	15	18	13	5	16	19	15	17	8	12	32	39	11	3
Não	85	83	80	89	81	90	84	85	82	87	95	84	81	85	83	92	88	68	61	89	97
Base	1908	816	288	504	144	156	864	1044	906	1002	261	379	378	504	386	487	906	515	497	967	444

POSSUI SEGURO DE VIDA, SEGURO DE INCAPACIDADE TEMPORÁRIA OU OUTRO? Em %	Total	REGIÃO					MUNICÍPIO		SEXO		IDADE					ESCOLARIDADE			CLASSE		
		SE	S	NE	CO	N	RM	Interior	Masc.	Fem.	18 a 24 anos	25 a 34 anos	35 a 44 anos	45 a 59 anos	60 anos ou mais	Fund.	Médio	Superior	AB	C	DE
Sim	48	50	63	38	43	24	55	43	50	46	36	45	42	65	39	43	43	54	56	38	34
Não	51	49	33	62	57	76	44	56	50	52	64	54	58	35	58	57	56	45	43	61	66
Não sabe	1	1	3	-	-	-	1	1	-	2	-	2	-	-	2	-	1	1	1	1	-
Base	309	152	42	62	33	*20	150	159	171	138	*13	64	78	80	74	36	114	159	187	109	*13

(*) Base insuficiente para análise estatística

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?

VALORES – SEGURO DE VIDA X SEGURO VEÍCULO

Espontânea e única - %

Entre os entrevistados que têm veículo segurado e não têm seguro de vida, poucos afirmam que o carro vale mais do que a vida. Após a reflexão proposta, a maioria declara que deveria repensar a proteção pessoal e familiar.

VEÍCULO VALE MAIS QUE A VIDA? Em %	Total	REGIÃO					MUNICÍPIO		SEXO		IDADE					ESCOLARIDADE			CLASSE		
		SE	S	NE	CO	N	RM	Interior	Masc.	Fem.	18 a 24 anos	25 a 34 anos	35 a 44 anos	45 a 59 anos	60 anos ou mais	Fund.	Médio	Superior	AB	C	DE
Sim	11	10	7	12	17	7	14	9	12	9	30	13	6	6	14	11	7	13	12	9	15
Não	89	89	93	87	83	93	84	91	87	91	70	87	93	94	85	89	92	86	88	91	85
Não sabe	1	1	-	1	-	-	2	-	1	-	-	-	1	-	1	-	1	1	1	1	-
Base	158	74	*18	36	*16	*14	65	93	86	72	*9	34	44	*27	44	*21	65	72	84	66	*8

DEVERIA REPENSAR PROTEÇÃO PESSOAL E FAMILIAR? Em %	Total	REGIÃO					MUNICÍPIO		SEXO		IDADE					ESCOLARIDADE			CLASSE		
		SE	S	NE	CO	N	RM	Interior	Masc.	Fem.	18 a 24 anos	25 a 34 anos	35 a 44 anos	45 a 59 anos	60 anos ou mais	Fund.	Médio	Superior	AB	C	DE
Sim	72	68	67	65	92	90	69	73	73	70	64	82	69	78	64	90	67	68	72	70	75
Não	27	31	28	32	8	10	30	25	26	27	36	18	30	22	31	10	30	31	27	28	15
Não sabe	2	1	5	3	-	-	1	2	1	3	-	-	2	-	5	-	4	1	1	1	10
Base	158	74	*18	36	*16	*14	65	93	86	72	*9	34	44	*27	44	*21	65	72	84	66	*8

(*) Base insuficiente para análise estatística
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?



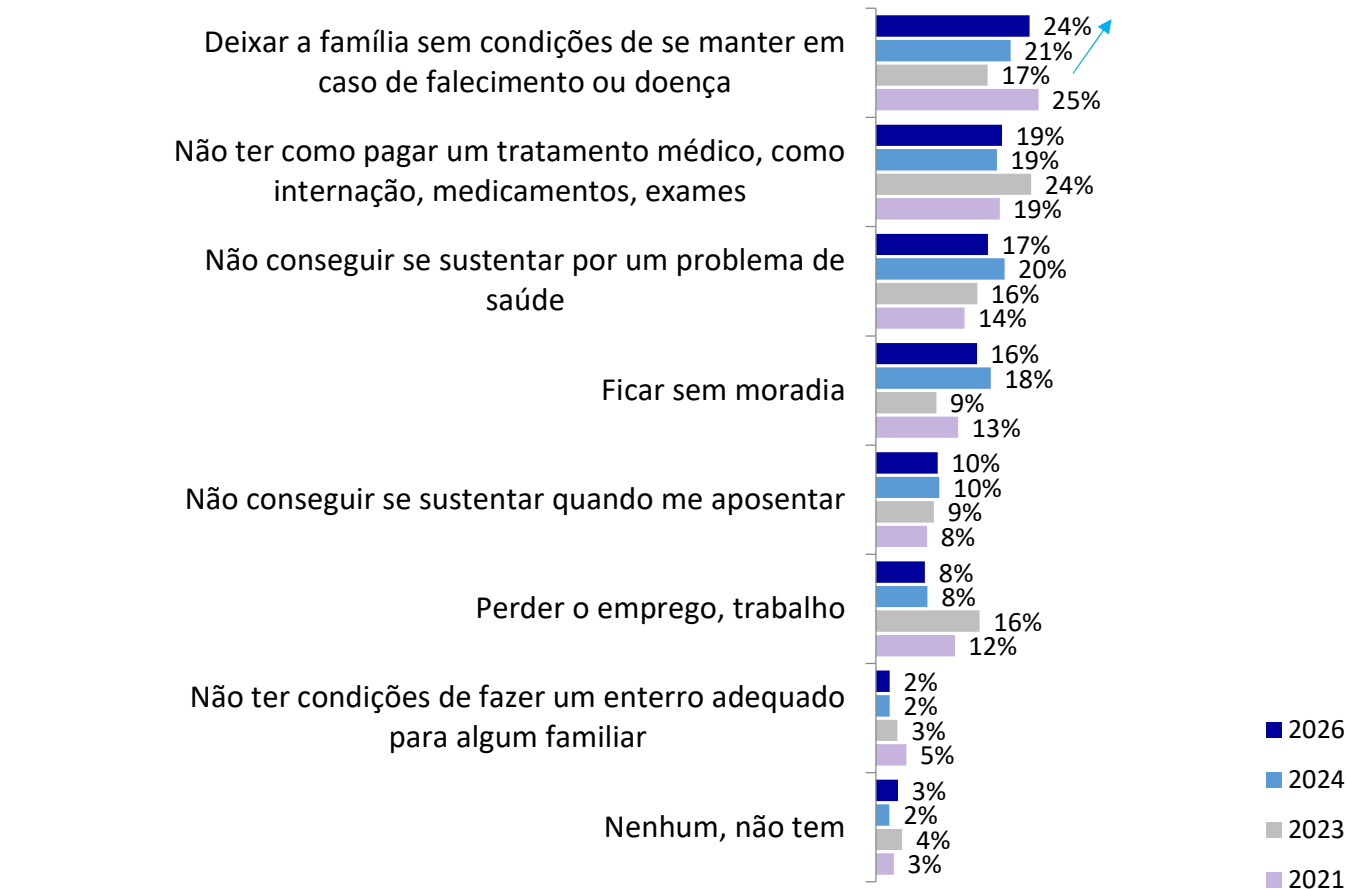
Impacto de crises sanitárias e ambientais

Datafolha
INSTITUTO DE PESQUISAS

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

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?

Base: Total da amostra - 1908 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)?

SITUAÇÃO IMPACTADA POR CRISES QUE TEM MAIS MEDO QUE ACONTEÇA

Estimulada e única - em %

A preocupação com não conseguir pagar tratamento médico é mais frequentemente relatada por pessoas com 60 anos ou mais, enquanto que, o medo de perder o emprego aparece com mais força entre os mais jovens- de 18 a 24 anos.

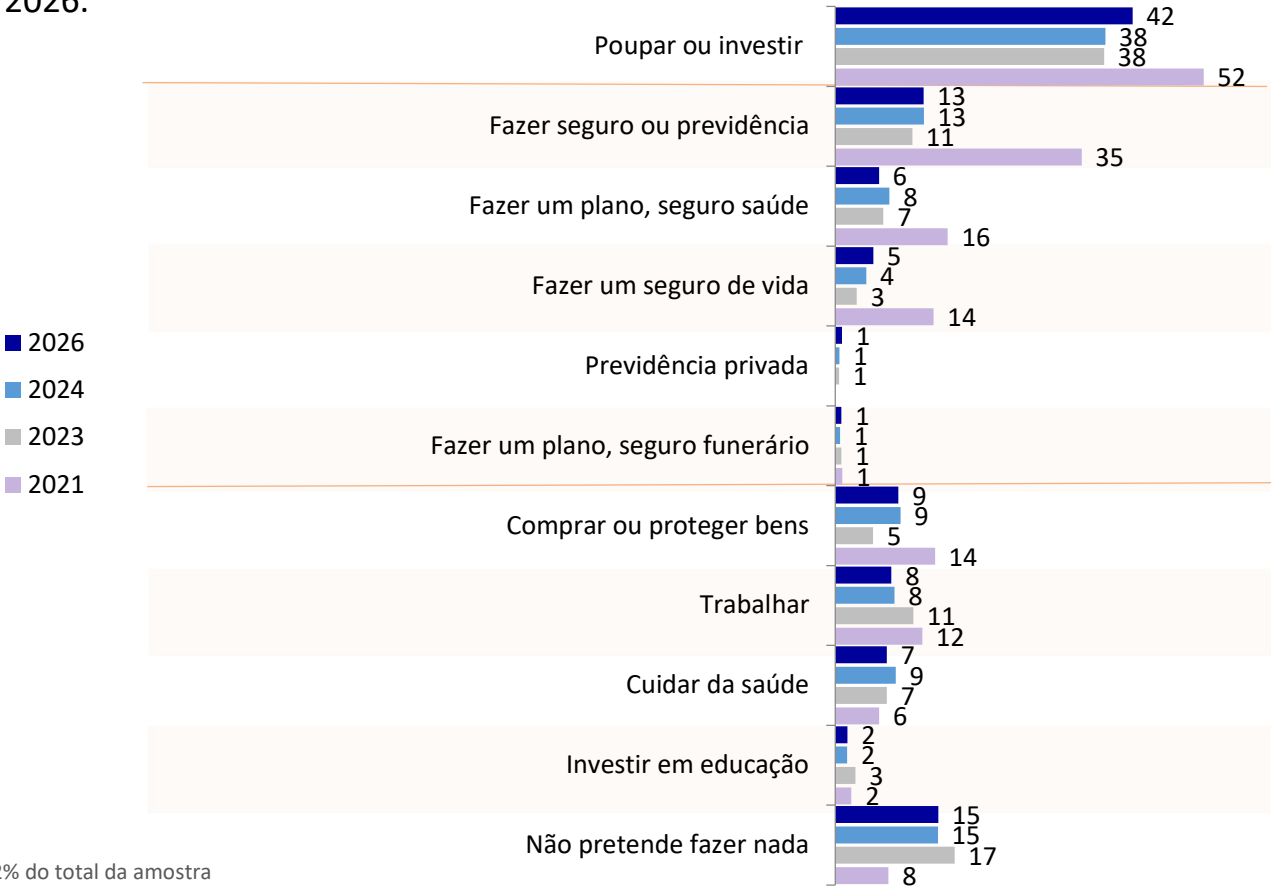
Em %	Total	REGIÃO					MUNICÍPIO		SEXO		IDADE					ESCOLARIDADE			CLASSE		
		SE	S	NE	CO	N	RM	Interior	Masc.	Fem.	18 a 24 anos	25 a 34 anos	35 a 44 anos	45 a 59 anos	60 anos ou mais	Fund.	Médio	Superior	AB	C	DE
Deixar a família sem condições de se manter em caso de falecimento ou doença	24	25	27	21	20	24	26	22	24	23	21	29	31	20	19	21	26	23	25	25	21
Não ter como pagar um tratamento médico, como internação, medicamentos, exames	19	20	16	22	21	13	16	22	17	21	19	20	14	18	26	19	19	21	21	19	19
Não conseguir se sustentar por um problema de saúde	17	15	17	18	16	25	17	17	17	17	13	16	18	19	18	17	18	17	17	17	17
Ficar sem moradia	16	17	17	13	14	12	18	14	16	15	20	15	17	18	10	17	16	14	15	14	18
Não conseguir se sustentar quando me aposentar	10	8	10	11	12	11	10	9	10	9	7	9	10	12	7	11	8	9	9	9	11
Perder o emprego, trabalho	8	9	5	6	11	7	7	8	8	7	15	9	6	7	4	5	9	9	7	9	5
Não ter condições de fazer um enterro adequado para algum familiar	2	3	2	2	1	2	2	2	2	3	2	1	2	3	3	3	1	2	1	2	3
Nenhum, não tem	3	3	4	4	4	3	2	4	4	3	3	0	1	3	9	5	2	4	4	3	4
Base	1908	816	288	504	144	156	864	1044	906	1002	261	379	378	504	386	487	906	515	497	967	444

Base: Total da amostra - 1908 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)?

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

Citações até 2% do total da amostra
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?

PRINCIPAIS MEDOS PARA SI E SUA FAMÍLIA

Espontânea e múltipla - %

Fazer seguro ou previdência se destaca entre os moradores da região sul, os mais escolarizados e de maior poder aquisitivo. A intenção de não fazer nada é mais presente entre as pessoas com 60 anos e à medida que diminuem os anos de estudo e a renda.

Em %	Total	REGIÃO					MUNICÍPIO		SEXO		IDADE					ESCOLARIDADE			CLASSE		
		SE	S	NE	CO	N	RM	Interior	Masc.	Fem.	18 a 24 anos	25 a 34 anos	35 a 44 anos	45 a 59 anos	60 anos ou mais	Fund.	Médio	Superior	AB	C	DE
Poupar ou investir	42	41	45	44	42	39	41	43	43	42	51	54	46	38	30	30	48	51	47	44	35
Fazer seguro ou previdência	13	14	19	9	9	9	13	12	13	13	12	14	13	13	11	11	12	16	21	11	8
Fazer um plano, seguro saúde	6	7	7	6	3	6	6	7	6	6	9	5	4	7	7	6	6	8	9	6	5
Fazer um seguro de vida	5	6	11	3	4	4	6	5	6	5	4	8	7	5	3	5	5	6	10	5	3
Previdência privada	1	2	1	-	2	0	1	1	1	1	-	1	2	1	1	0	1	3	3	1	-
Fazer um plano, seguro funerário	1	2	1	0	2	-	2	0	1	1	-	0	0	1	2	1	1	1	1	1	1
Comprar ou proteger bens	9	9	8	8	8	14	10	8	11	8	12	8	7	12	6	7	10	10	11	9	7
Trabalhar	8	10	3	7	10	5	9	7	9	7	12	9	6	10	4	8	8	7	7	9	7
Cuidar da saúde	7	8	7	7	7	7	7	7	6	8	6	6	8	7	9	8	8	6	6	8	7
Investir em educação	2	3	0	2	2	1	3	1	2	2	4	1	2	2	1	0	2	2	1	2	1
Não pretende fazer nada	15	12	18	16	14	17	11	17	15	14	8	8	10	14	28	24	11	8	9	14	21
Base	1908	816	288	504	144	156	864	1044	906	1002	261	379	378	504	386	487	906	515	497	967	444

Citações até 2% do total da amostra
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?

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%).

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

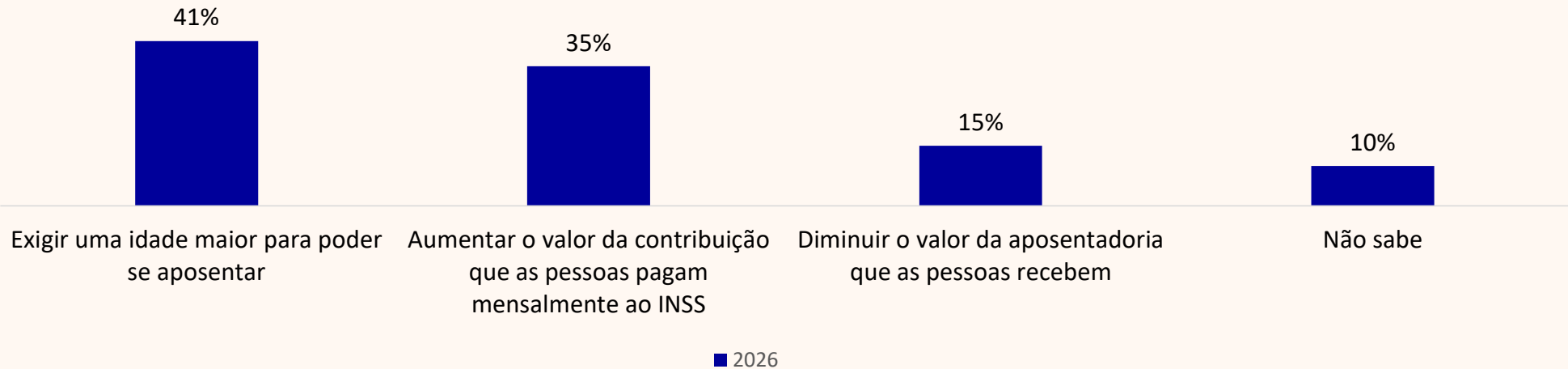
Datafolha
INSTITUTO DE PESQUISAS

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

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:

EXPECTATIVA SOBRE NOVA REFORMA DA PREVIDÊNCIA

Estimulada e única - %

A percepção de aumento da idade é mais forte entre os mais escolarizados e classe econômica, enquanto o aumento da contribuição aparece relativamente mais entre entrevistados de menor renda e escolaridade.

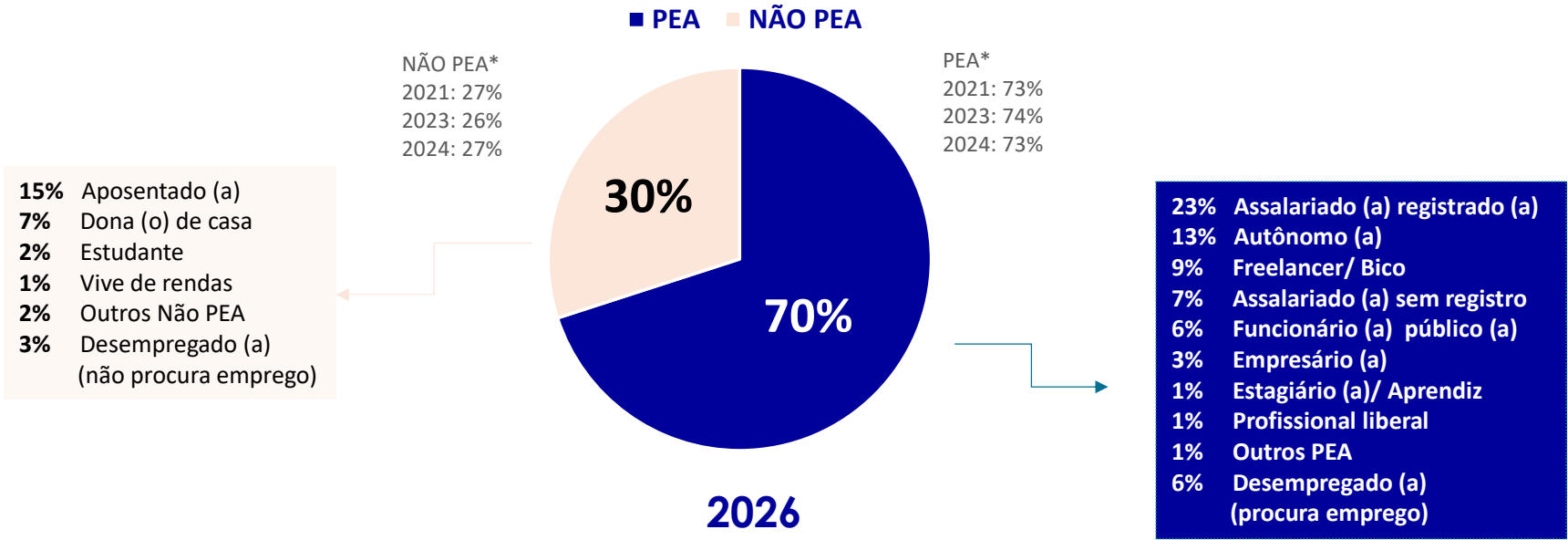
Em %	Total	REGIÃO					MUNICÍPIO		SEXO		IDADE					ESCOLARIDADE			CLASSE		
		SE	S	NE	CO	N	RM	Interior	Masc.	Fem.	18 a 24 anos	25 a 34 anos	35 a 44 anos	45 a 59 anos	60 anos ou mais	Fund.	Médio	Superior	AB	C	DE
Exigir uma idade maior para poder se aposentar	41	42	45	37	48	33	42	40	38	43	38	46	45	44	31	31	43	52	50	42	31
Aumentar o valor da contribuição que as pessoas pagam mensalmente ao INSS	35	35	29	36	28	43	33	35	37	33	42	32	35	30	37	39	35	27	28	34	41
Diminuir o valor da aposentadoria que as pessoas recebem	15	14	16	13	18	19	16	14	15	15	16	15	13	13	18	16	15	14	16	14	15
Não sabe	10	9	10	13	6	5	8	11	10	10	4	7	6	13	14	15	8	6	7	9	13
Base	1908	816	288	504	144	156	864	1044	906	1002	261	379	378	504	386	487	906	515	497	967	444

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.



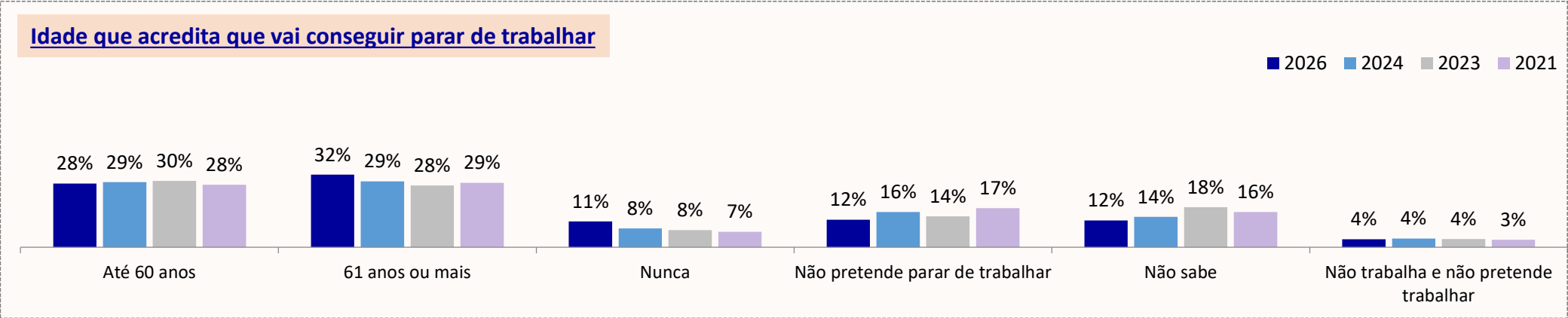
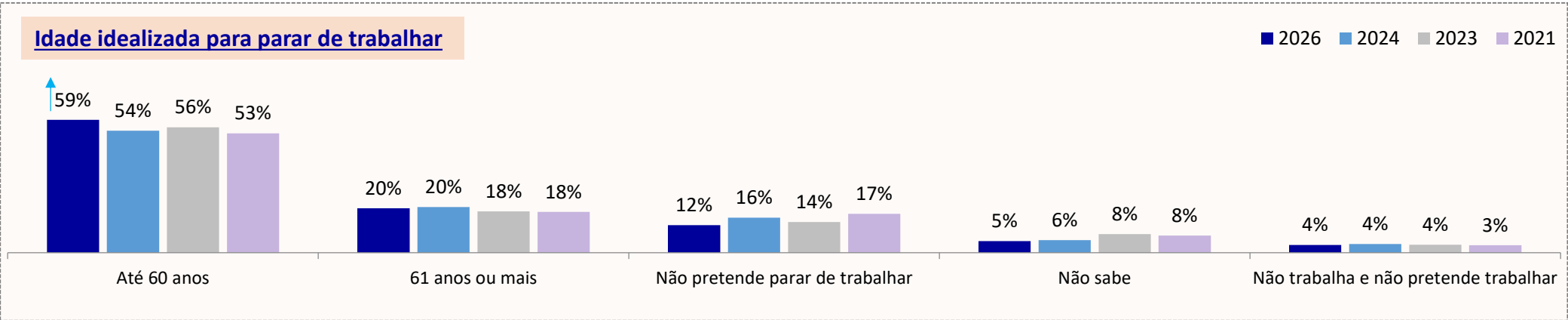
*PEA = População Economicamente Ativa

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?

IDADE IDEALIZADA PARA SAIR DO MERCADO DE TRABALHO

Espontânea e única - %

Idade idealizada para parar de trabalhar

A idealização de parar de trabalhar até os 60 anos é mais presente quanto mais jovens são as pessoas entrevistadas.

Em %	Total	REGIÃO					MUNICÍPIO		SEXO		IDADE					ESCOLARIDADE			CLASSE		
		SE	S	NE	CO	N	RM	Interior	Masc.	Fem.	18 a 24 anos	25 a 34 anos	35 a 44 anos	45 a 59 anos	60 anos ou mais	Fund.	Médio	Superior	AB	C	DE
Até 60 anos	59	57	55	61	65	63	59	59	60	58	81	75	70	53	2	48	66	60	59	60	57
61 anos ou mais	20	23	21	15	23	17	19	20	21	18	8	11	15	22	51	24	16	22	20	21	17
Não pretende parar de trabalhar	12	11	13	14	9	12	13	12	13	11	6	7	9	15	27	17	9	13	14	10	14
Não sabe	5	4	9	6	2	6	5	5	4	6	4	7	5	5	3	5	6	4	4	5	7
Não trabalha e não pretende trabalhar	4	5	2	3	1	3	4	3	1	6	1	0	0	4	17	7	3	1	2	4	4
Base	1661	720	239	425	131	146	765	896	795	866	258	379	373	467	184	360	835	466	445	851	365

Base: Entrevistados não aposentados – 1661 entrevistas
P.17 Hoje você tem ____, com que idade você gostaria de parar de trabalhar?

IDADE IDEALIZADA PARA SAIR DO MERCADO DE TRABALHO

Espontânea e única - %

Idade que acredita que vai conseguir parar de trabalhar

A expectativa de conseguir parar de trabalhar até os 60 anos é mais presente quanto mais jovens são as pessoas entrevistadas e entre os moradores da região Norte.

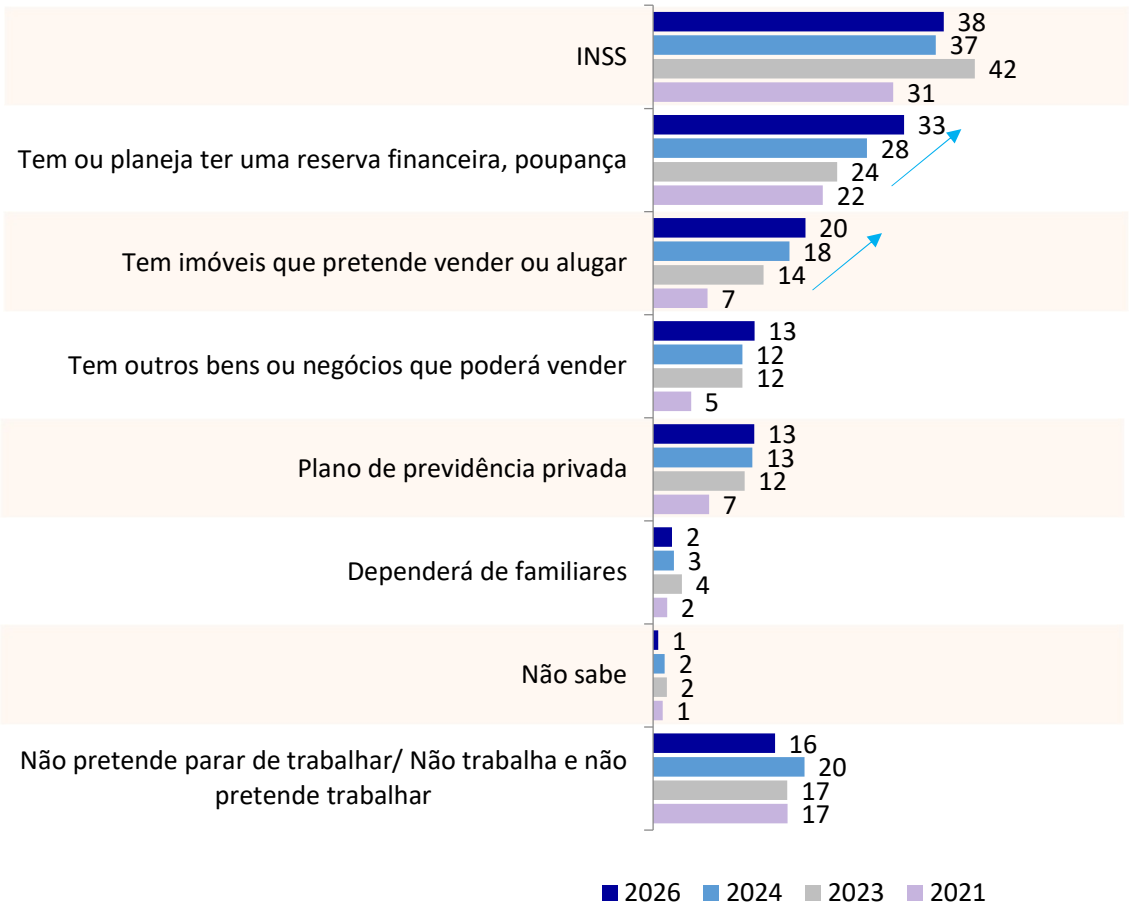
Em %	Total	REGIÃO					MUNICÍPIO		SEXO		18 a 24 anos	25 a 34 anos	35 a 44 anos	45 a 59 anos	60 anos ou mais	ESCOLARIDADE			CLASSE		
		SE	S	NE	CO	N	RM	Interior	Masc.	Fem.						Fund.	Médio	Superior	AB	C	DE
Até 60 anos	28	25	26	30	31	43	27	29	31	26	54	38	26	23	1	21	33	29	31	27	30
61 anos ou mais	32	37	29	30	36	21	32	32	33	31	23	29	34	35	39	33	31	34	33	35	28
Nunca	11	13	12	9	14	9	12	11	11	12	8	10	15	13	8	12	11	10	11	12	12
Não pretende parar de trabalhar	12	11	13	14	9	12	13	12	13	11	6	7	9	15	27	17	9	13	14	10	14
Não sabe	12	10	18	13	9	12	12	12	10	14	9	17	14	10	8	11	13	12	9	13	13
Não trabalha e não pretende trabalhar	4	5	2	3	1	3	4	3	1	6	1	0	0	4	17	7	3	1	2	4	4
Base	1661	720	239	425	131	146	765	896	795	866	258	379	373	467	184	360	835	466	445	851	365

Base: Entrevistados não aposentados – 1661 entrevistas
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

Base: Entrevistados não aposentados - 1661 entrevistas
P.19 Quando parar de trabalhar de onde você pretende obter o dinheiro para se sustentar?

FONTE DE RENDA APÓS PARAR DE TRABALHAR

Estimulada e múltipla – em %

85% não aposentados

O INSS segue como principal fonte esperada de renda após a saída do mercado de trabalho, é mais mencionada entre os moradores de cidades interioranas e entre as mulheres e menos, entre os mais jovens e os pertencentes às classes A/B. Fontes de renda provenientes de recursos próprios, como reserva financeira, imóveis, bens ou negócios e previdência privada são mais citadas pelos que têm maior escolaridade e renda.

Em %	Total	REGIÃO					MUNICÍPIO		SEXO		IDADE					ESCOLARIDADE			CLASSE		
		SE	S	NE	CO	N	RM	Interior	Masc.	Fem.	18 a 24 anos	25 a 34 anos	35 a 44 anos	45 a 59 anos	60 anos ou mais	Fund.	Médio	Superior	AB	C	DE
INSS	38	36	40	41	31	33	34	40	34	41	22	36	40	44	36	42	37	33	28	40	43
Tem ou planeja ter uma reserva financeira, poupança	33	36	30	28	40	28	33	32	33	32	50	45	35	22	15	20	35	44	42	32	26
Tem imóveis que pretende vender ou alugar	20	19	23	17	29	17	21	19	24	16	30	29	19	15	7	12	21	27	28	20	12
Tem outros bens ou negócios que poderá vender	13	15	12	11	16	13	12	14	16	11	23	19	14	7	6	8	16	15	17	13	10
Plano de previdência privada	13	14	10	13	14	13	14	13	14	12	17	13	18	11	5	9	11	22	22	12	8
Dependerá de familiares	2	1	3	4	2	1	2	3	2	3	0	1	2	4	5	6	1	1	1	2	5
Não sabe	1	1	1	0	-	2	1	1	0	1	1	1	1	1	-	0	1	0	-	1	1
Não pretende parar de trabalhar/ Não trabalha e não pretende trabalhar	16	16	15	17	10	15	17	15	15	17	6	7	10	20	44	23	12	14	17	14	18
Base	1661	720	239	425	131	146	765	896	795	866	258	379	373	467	184	360	835	466	445	851	365

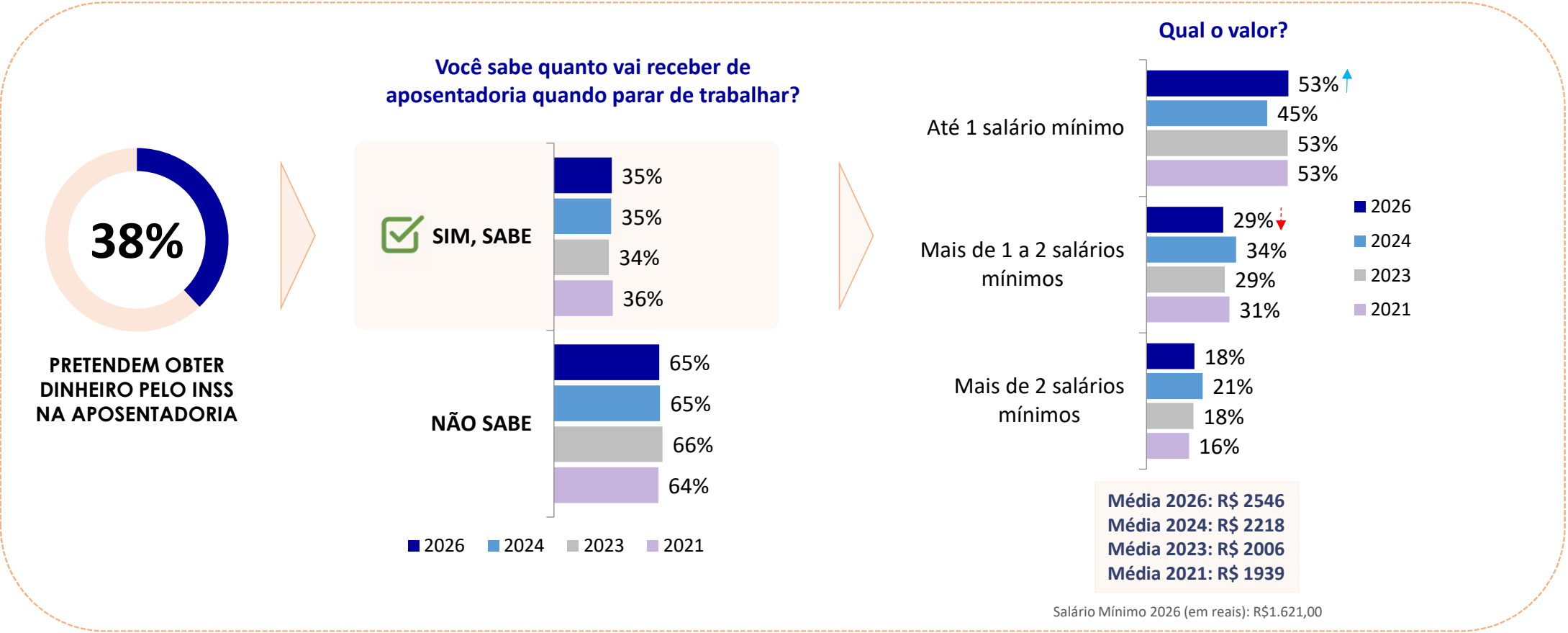
Índice de multiplicidade: 1,4 fontes de renda

Base: Entrevistados não aposentados - 1661 entrevistas
P.19 Quando parar de trabalhar de onde você pretende obter o dinheiro para se sustentar?

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 informa 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?

CONHECIMENTO DO VALOR DA APOSENTADORIA PELO INSS

Espontânea e única - %

Entre os que pretendem contar com o INSS na aposentadoria, cerca de um terço sabe informar o valor que irá receber. O conhecimento do valor é mais frequente entre os que têm 60 anos ou mais. Mencionar que vai receber acima de dois salários mínimos é mais comum entre os mais escolarizados e integrantes das classes A/B.

Em %	Total	REGIÃO					MUNICÍPIO		SEXO		IDADE					ESCOLARIDADE			CLASSE		
		SE	S	NE	CO	N	RM	Interior	Masc.	Fem.	18 a 24 anos	25 a 34 anos	35 a 44 anos	45 a 59 anos	60 anos ou mais	Fund.	Médio	Superior	AB	C	DE
Sabe o valor	35	33	35	41	20	40	41	33	36	35	15	20	36	41	58	36	37	31	34	36	35
Não sabe o valor	65	67	65	59	81	60	59	68	64	65	85	80	64	59	42	64	63	69	66	64	65
Base	602	248	100	170	38	46	249	353	258	344	55	130	143	206	68	152	301	149	123	328	151

Em %	Total	REGIÃO					MUNICÍPIO		SEXO		IDADE					ESCOLARIDADE			CLASSE		
		SE	S	NE	CO	N	RM	Interior	Masc.	Fem.	18 a 24 anos	25 a 34 anos	35 a 44 anos	45 a 59 anos	60 anos ou mais	Fund.	Médio	Superior	AB	C	DE
Até 1 salário mínimo	53	48	50	58	57	58	49	56	39	65	82	54	42	52	63	62	57	28	26	57	62
Mais de 1 a 2 salários mínimos	29	30	38	26	7	27	27	30	39	21	9	30	41	26	22	32	27	27	32	28	29
Mais de 2 salários mínimos	18	22	12	16	36	15	24	14	23	14	9	17	17	21	15	7	15	45	43	15	9
Base	212	81	33	71	*9	*18	99	113	91	121	*8	*25	54	86	39	55	110	47	43	117	52

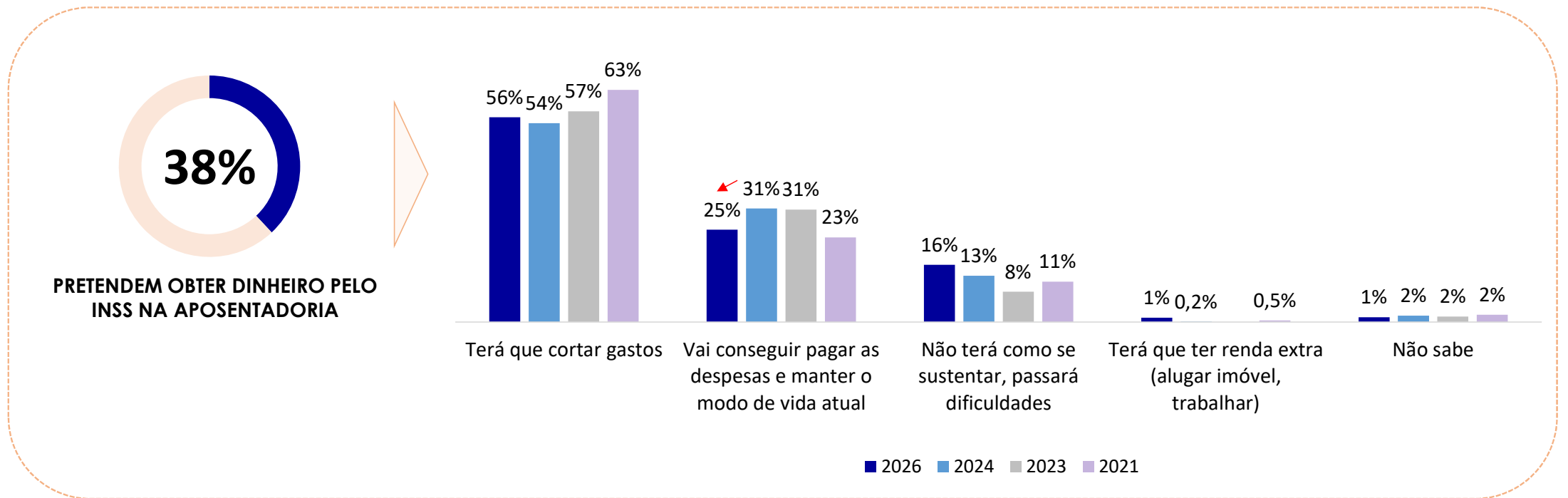
(*) Base insuficiente para análise estatística

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: _____

SITUAÇÃO FINANCEIRA APÓS APOSENTADORIA

Estimulada e única - %

Entre quem considera que terá dificuldades de se sustentar com o valor que vai receber do INSS e passará dificuldades se destacam os entrevistados com menos anos de estudo.

Em %	Total	REGIÃO					MUNICÍPIO		SEXO		IDADE					ESCOLARIDADE			CLASSE		
		SE	S	NE	CO	N	RM	Interior	Masc.	Fem.	18 a 24 anos	25 a 34 anos	35 a 44 anos	45 a 59 anos	60 anos ou mais	Fund.	Médio	Superior	AB	C	DE
Terá que cortar gastos	56	55	60	55	51	61	54	56	54	57	51	55	65	52	52	49	59	58	54	59	51
Vai conseguir pagar as despesas e manter o modo de vida atual	25	23	19	31	23	28	27	24	27	23	39	28	16	26	27	24	27	23	21	25	27
Não terá como se sustentar, passará dificuldades	16	17	20	12	19	8	14	16	15	16	8	14	16	18	17	23	11	13	18	14	17
Terá que ter renda extra (alugar imóvel, trabalhar)	1	2	-	1	3	1	2	1	1	2	2	-	3	1	2	1	1	2	3	1	-
Não sabe	1	2	-	1	2	2	1	1	1	1	-	1	-	3	-	3	-	2	1	-	4
Base	602	248	100	170	38	46	249	353	258	344	55	130	143	206	68	152	301	149	123	328	151

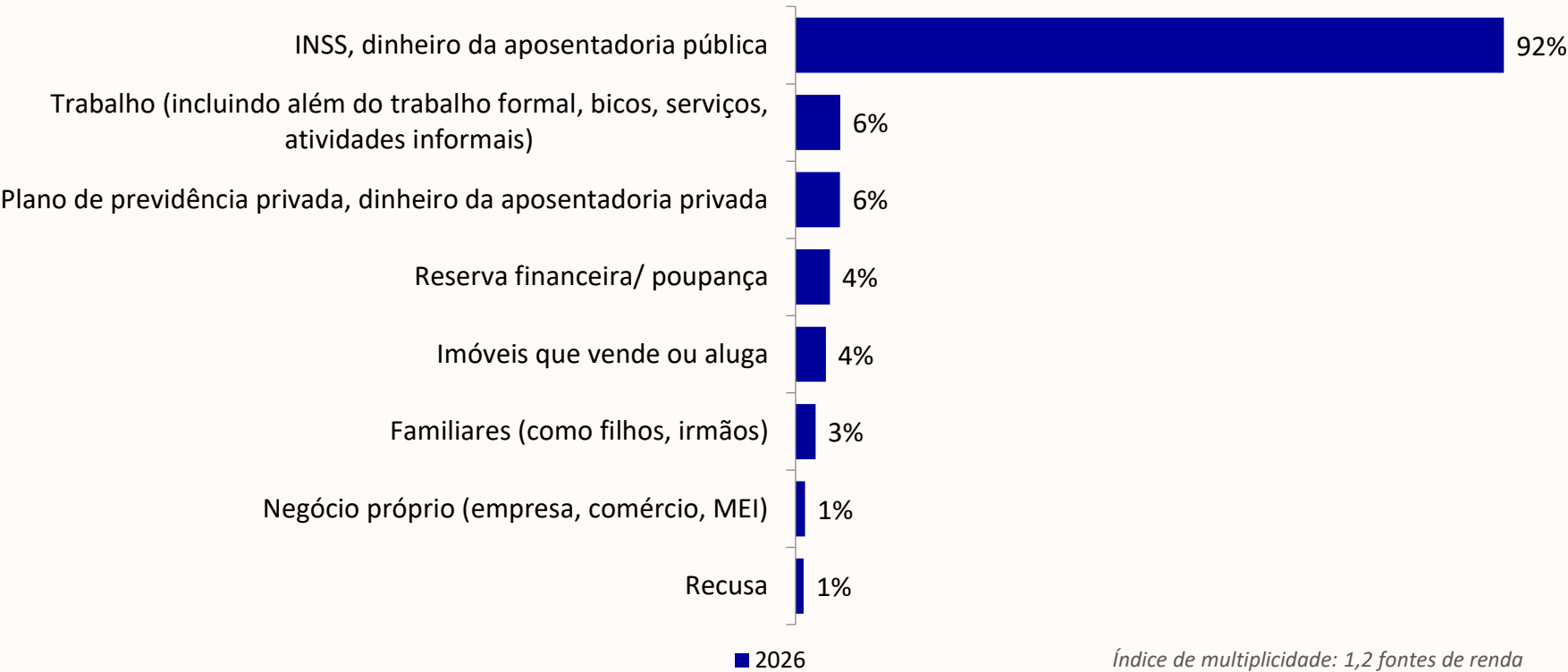
Base: Entrevistados que terão o INSS como fonte de renda na aposentadoria - 602 entrevistas
P.21a Pelo que você sabe ou imagina com o valor que vai receber de aposentadoria do INSS você: _____

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.



Base: Entrevistados aposentados – 247 entrevistas
P.102 De onde você obtém o dinheiro para o seu sustento?

FONTE DE RENDA DOS APOSENTADOS

Estimulada e única – aceita múltipla %

15% são aposentados

É mais comum que os homens e os pertencentes às classes A/B aposentados, continuem trabalhando para obter dinheiro para seu sustento.

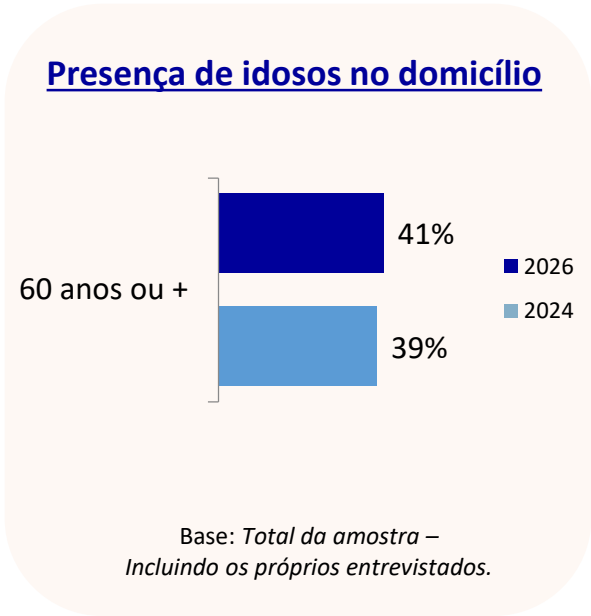
Em %	Total	REGIÃO					MUNICÍPIO		SEXO		IDADE					ESCOLARIDADE			CLASSE		
		SE	S	NE	CO	N	RM	Interior	Masc.	Fem.	18 a 24 anos	25 a 34 anos	35 a 44 anos	45 a 59 anos	60 anos ou mais	Fund.	Médio	Superior	AB	C	DE
INSS, dinheiro da aposentadoria pública	92	90	95	91	100	100	94	91	94	90	100	-	85	91	92	93	94	84	83	94	95
Trabalho (incluindo além do trabalho formal, bicos, serviços, atividades informais)	6	11	9	-	-	-	4	7	9	3	-	-	-	8	6	5	5	11	17	5	2
Plano de previdência privada, dinheiro da aposentadoria privada	6	6	5	6	-	9	7	5	4	7	-	-	15	9	5	1	10	17	14	4	4
Reserva financeira/ poupança	4	3	7	4	8	-	4	5	6	4	30	-	-	2	5	3	6	7	7	7	1
Imóveis que vende ou aluga	4	6	3	2	-	7	4	4	4	4	-	-	-	2	4	3	4	8	7	5	1
Familiares (como filhos, irmãos)	3	1	5	3	-	-	-	4	1	4	-	-	-	-	3	4	-	-	3	3	2
Negócio próprio (empresa, comércio, MEI)	1	1	2	2	-	-	2	1	0	2	-	-	-	2	1	1	1	3	1	2	-
Recusa	1	1	-	2	-	-	-	2	2	-	-	-	-	-	1	2	-	-	3	1	-
Base	247	96	49	79	*13	*10	99	148	111	136	*3	*0	*5	37	202	127	71	49	52	116	79

(*) Base insuficiente para análise estatística
Base: Entrevistados aposentados – 247 entrevistas
P.102 De onde você obtém o dinheiro para o seu sustento?

IDOSOS NOS DOMICÍLIOS E NECESSIDADE DE CUIDADOS

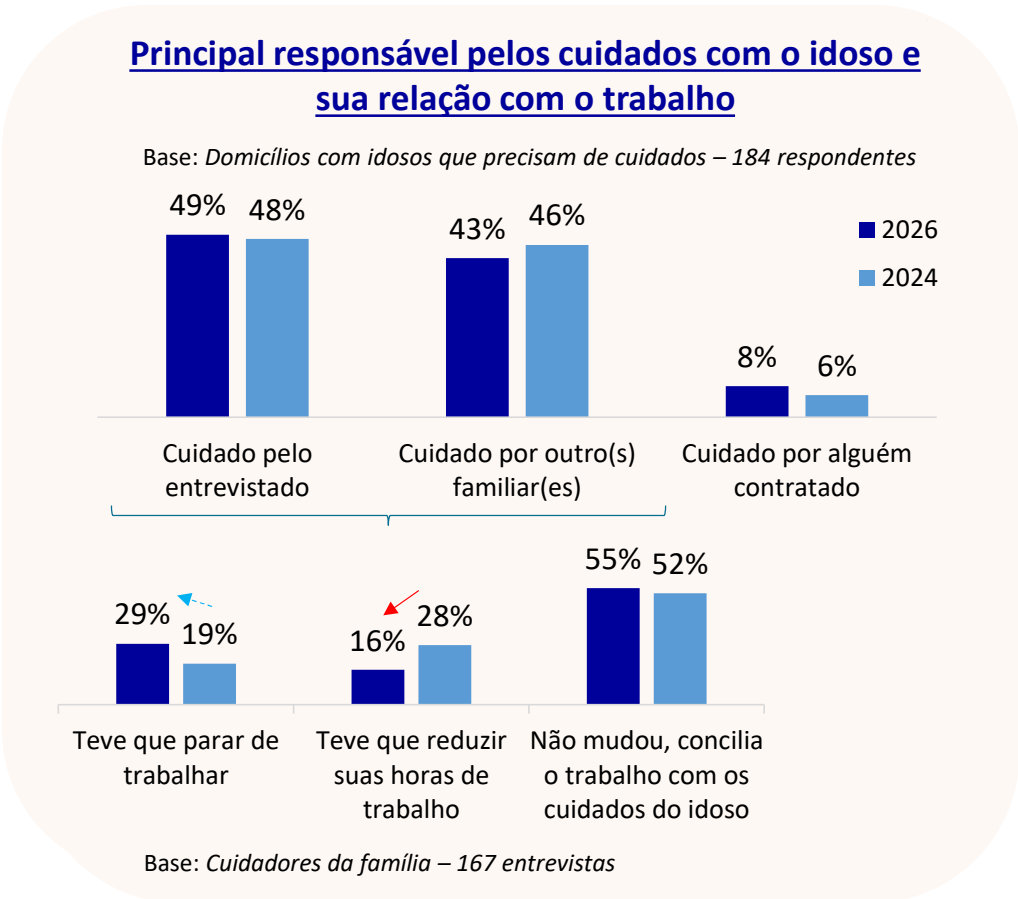
Estimulada - %

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.



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

2024: 34%



P.69 No domicílio que você mora, tem pessoas com 60 anos ou mais? - 1908 entrevistas | 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? - 184 entrevistas | P.71 Em relação ao trabalho, qual das opções melhor descreve o impacto da responsabilidade de cuidar desse morador? – 167 entrevistas

PRESENÇA DE IDOSOS NOS DOMICÍLIOS

Estimulada e única - %

Presença de idosos no domicílio
(inclui os entrevistados de 60 anos ou mais)

Comparando as regiões do país, o sudeste é o que tem maior presença de idosos nos domicílios. Também é mais frequente entrevistados com escolaridade fundamental morarem em domicílios com idosos.

Em %	Total	REGIÃO					MUNICÍPIO		SEXO		IDADE					ESCOLARIDADE			CLASSE		
		SE	S	NE	CO	N	RM	Interior	Masc.	Fem.	18 a 24 anos	25 a 34 anos	35 a 44 anos	45 a 59 anos	60 anos ou mais	Fund.	Médio	Superior	AB	C	DE
Sim	41	47	40	36	36	37	40	42	41	41	28	23	21	24	100	52	34	38	43	40	42
Não	59	53	60	64	64	63	60	58	59	59	72	77	79	76	-	48	66	62	57	60	58
Base	1908	816	288	504	144	156	864	1044	906	1002	261	379	378	504	386	487	906	515	497	967	444

Base: Total da amostra - 1908 entrevistas
P.69 No domicílio que você mora, tem pessoas com 60 anos ou mais?

RESPONSÁVEL PELO IDOSO QUE PRECISA DE CUIDADOS

Estimulada e única - %

Entre os entrevistados que cuidam de algum idoso, em tempo integral ou parcial, é maior a presença de mulheres cuidadoras.

Em %	Total	REGIÃO					MUNICÍPIO		SEXO		IDADE					ESCOLARIDADE			CLASSE		
		SE	S	NE	CO	N	RM	Interior	Masc.	Fem.	18 a 24 anos	25 a 34 anos	35 a 44 anos	45 a 59 anos	60 anos ou mais	Fund.	Médio	Superior	AB	C	DE
CUIDADOR FAMILIAR (Entrevistado + Outro familiar)	92	90	100	91	89	96	93	90	91	92	92	90	84	92	97	92	95	85	84	91	96
Você (Entrevistado)	49	50	55	47	59	41	48	50	40	61	36	38	41	57	56	54	48	40	45	41	60
Outro familiar	43	41	45	44	31	55	46	40	51	31	56	52	43	35	40	38	47	45	38	50	36
Foi necessário contratar alguém	8	10	-	9	11	4	7	10	9	8	8	10	16	8	3	8	5	15	16	9	4
Base	184	80	*15	56	*13	*20	88	96	107	77	*27	36	*29	53	39	57	78	49	45	82	57

(*) Base insuficiente para análise estatística

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

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?

RELAÇÃO DOS CUIDADORES FAMILIARES COM O TRABALHO

Estimulada e única - %

Entre os cuidadores familiares de idosos no domicílio, a maioria afirma conseguir conciliar o trabalho com os cuidados. Ainda assim, uma parcela relevante relata ter parado de trabalhar ou reduzido a jornada, indicando impacto concreto da responsabilidade de cuidado sobre a vida profissional.

Em %	Total	REGIÃO					MUNICÍPIO		SEXO		IDADE					ESCOLARIDADE			CLASSE		
		SE	S	NE	CO	N	RM	Interior	Masc.	Fem.	18 a 24 anos	25 a 34 anos	35 a 44 anos	45 a 59 anos	60 anos ou mais	Fund.	Médio	Superior	AB	C	DE
Teve que parar de trabalhar	29	25	28	36	14	30	28	29	25	34	45	29	37	17	30	32	28	22	15	32	31
Teve que reduzir suas horas de trabalho	16	20	3	13	25	18	11	20	12	22	3	6	15	32	12	24	11	12	11	14	22
Não mudou, concilia o trabalho com os cuidados do idoso	55	55	69	51	60	52	61	50	63	43	52	65	48	51	58	44	61	66	74	54	47
Base	167	72	*15	49	*12	*19	82	85	96	71	*24	33	*25	48	37	52	74	41	37	75	55

(*) Base insuficiente para análise estatística

Base: Cuidadores familiares de idosos no domicílio - entrevistados que cuidam diretamente ou têm outro familiar responsável pelo cuidado. – 167 entrevistas
P.71 Em relação ao trabalho, qual das opções melhor descreve o impacto da responsabilidade de cuidar desse morador?



Seguros e Previdência

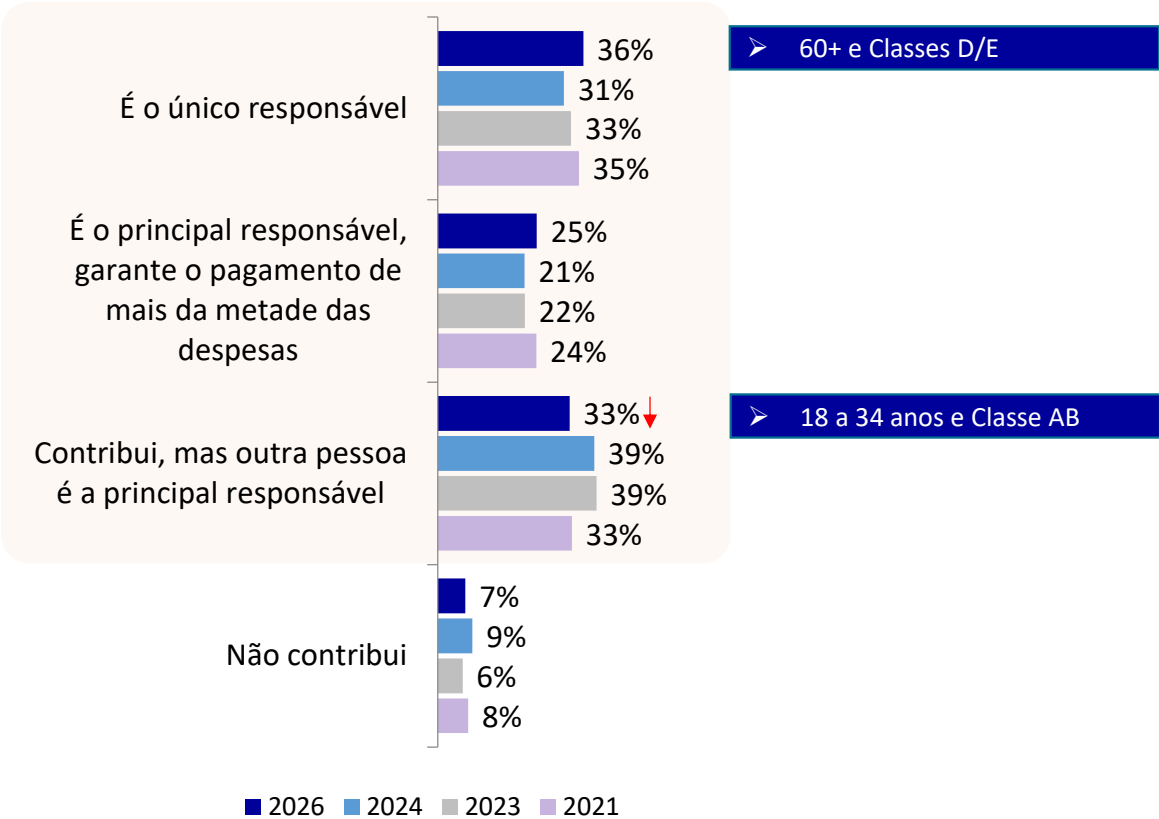
Datafolha
INSTITUTO DE PESQUISAS

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

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%).

Base: Total da amostra - 1908 entrevistas
P.11 Na sua casa qual a sua contribuição financeira com a manutenção da família e pagamento das despesas: ____

PAPEL DO ENTREVISTADO NA MANUTENÇÃO DA FAMÍLIA E DEPENDENTES FINANCEIROS

Estimulada e única - %

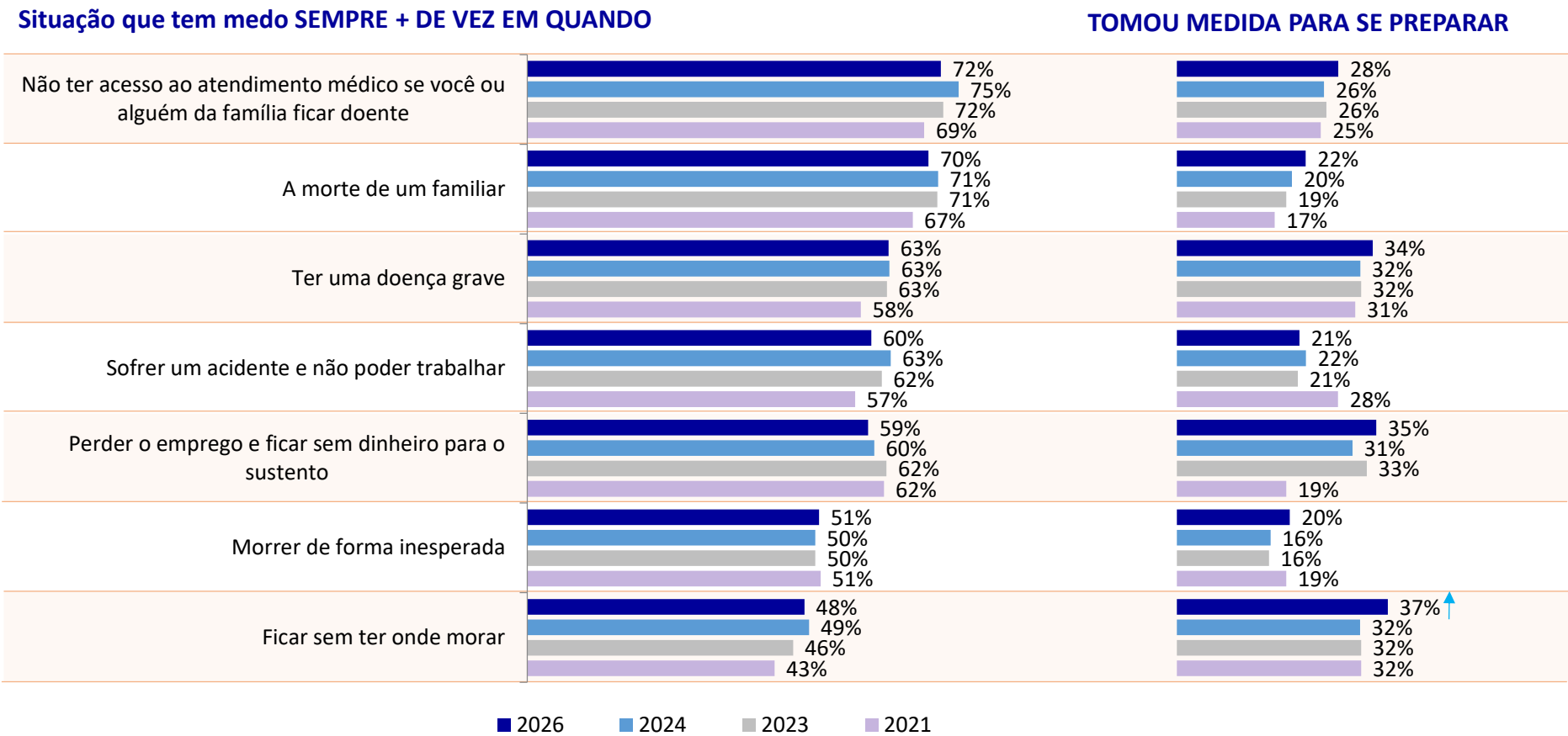
A quase totalidade dos entrevistados contribui financeiramente para a manutenção da casa. O papel de único responsável cresce com a idade e é mais presente entre os menos escolarizados e nas classes D/E, enquanto a contribuição complementar aparece mais entre os mais jovens e entre as mulheres.

Em %	Total	REGIÃO					MUNICÍPIO		SEXO		IDADE					ESCOLARIDADE			CLASSE		
		SE	S	NE	CO	N	RM	Interior	Masc.	Fem.	18 a 24 anos	25 a 34 anos	35 a 44 anos	45 a 59 anos	60 anos ou mais	Fund.	Médio	Superior	AB	C	DE
CONTRIBUI	93	93	93	94	96	87	94	93	97	90	85	92	95	93	96	94	92	94	93	94	92
É o único responsável	36	33	34	42	40	30	38	35	36	36	15	25	31	42	51	45	32	30	21	34	51
É o principal responsável, garante o pagamento de mais da metade das despesas	25	26	28	22	22	19	24	25	33	16	8	18	31	27	29	24	24	27	33	25	16
Contribui, mas outra pessoa é a principal responsável	33	34	31	30	34	37	32	33	27	38	62	49	33	24	16	25	37	37	39	34	25
NÃO CONTRIBUI	7	7	7	6	4	13	6	7	4	10	15	8	5	7	4	6	8	6	7	6	8
Base	1908	816	288	504	144	156	864	1044	906	1002	261	379	378	504	386	487	906	515	497	967	444

Base: Total da amostra - 1908 entrevistas
P.11 Na sua casa qual a sua contribuição financeira com a manutenção da família e pagamento das despesas: ____

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

Estimulada e única por item – em %



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%).

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?

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

Estimulada e única por item – em %

As mulheres apresentam índices mais altos em praticamente todos os riscos.

Situação que tem medo SEMPRE + DE VEZ EM QUANDO

Em %	Total	REGIÃO					MUNICÍPIO		SEXO		IDADE					ESCOLARIDADE			CLASSE		
		SE	S	NE	CO	N	RM	Interior	Masc.	Fem.	18 a 24 anos	25 a 34 anos	35 a 44 anos	45 a 59 anos	60 anos ou mais	Fund.	Médio	Superior	AB	C	DE
Não ter acesso ao atendimento médico se você ou alguém da família ficar doente	72	74	65	72	75	69	74	71	70	74	65	76	78	75	63	74	73	68	65	74	73
A morte de um familiar	70	70	64	71	77	70	68	71	67	72	70	76	72	73	59	67	73	67	68	70	71
Ter uma doença grave	63	65	60	63	64	57	62	63	59	66	54	65	66	68	56	66	62	60	60	64	64
Sofrer um acidente e não poder trabalhar	60	60	56	60	72	56	60	60	57	62	57	64	71	64	44	56	66	55	56	60	62
Perder o emprego e ficar sem dinheiro para o sustento	59	60	54	59	68	57	61	58	58	60	65	69	69	62	37	55	64	57	53	61	62
Morrer de forma inesperada	51	50	47	53	54	51	54	49	45	56	53	54	54	54	40	49	52	50	44	51	56
Ficar sem ter onde morar	48	47	44	49	60	47	50	47	48	48	50	53	50	51	38	51	51	39	35	49	58
Base	1908	816	288	504	144	156	864	1044	906	1002	261	379	378	504	386	487	906	515	497	967	444

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?

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

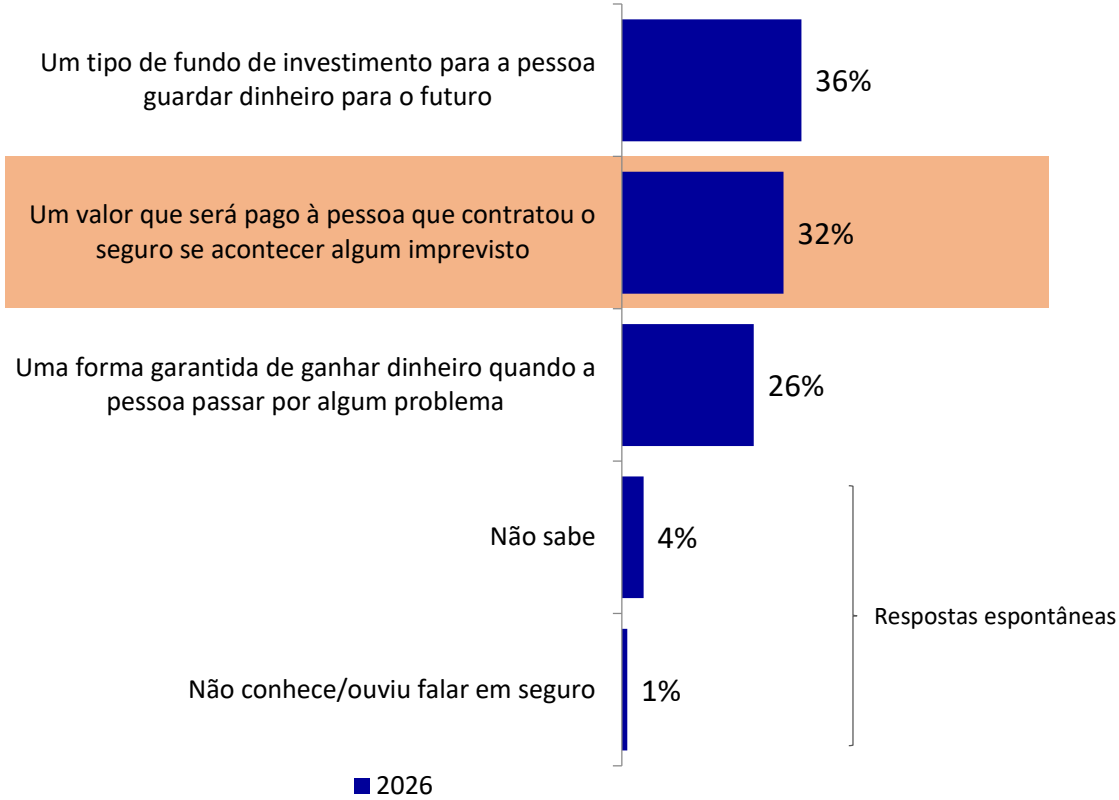
P16. Você me disse que costuma se preocupar em/com ____ você tomou alguma medida para se preparar para esta situação? Qual?

↓ 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.



Base: Total da amostra - 1908 entrevistas
P.106B Na sua opinião, qual dessas opções melhor descreve o que é um seguro?

CONHECIMENTO SOBRE SEGURO

Estimulada e única - %

O conhecimento sobre o seguro aumenta com a escolaridade e a renda dos entrevistados. Regionalmente, o Nordeste apresenta o maior nível de desconhecimento em relação às demais regiões.

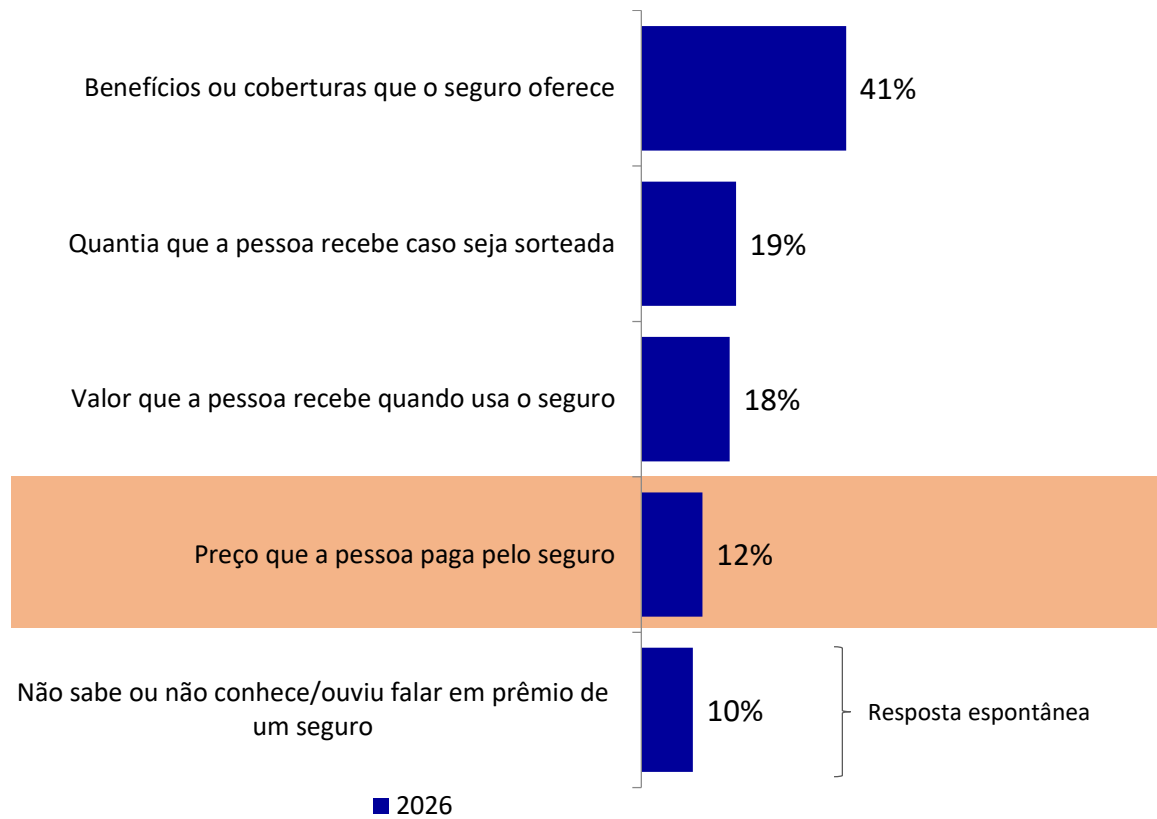
Em %	Total	REGIÃO					MUNICÍPIO		SEXO		IDADE					ESCOLARIDADE			CLASSE		
		SE	S	NE	CO	N	RM	Interior	Masc.	Fem.	18 a 24 anos	25 a 34 anos	35 a 44 anos	45 a 59 anos	60 anos ou mais	Fund.	Médio	Superior	AB	C	DE
Um tipo de fundo de investimento para a pessoa guardar dinheiro para o futuro	36	36	33	39	36	29	38	35	36	36	40	33	40	38	30	32	41	32	33	37	36
Um valor que será pago à pessoa que contratou o seguro se acontecer algum imprevisto	32	34	35	26	39	35	35	31	34	31	37	40	35	30	25	26	30	47	44	31	24
Uma forma garantida de ganhar dinheiro quando a pessoa passar por algum problema	26	27	24	28	20	27	24	28	26	27	22	26	23	27	31	31	27	19	21	27	31
Não sabe	4	2	6	7	4	6	2	6	4	5	0	1	2	6	10	9	2	2	2	3	8
Não conhece/ouviu falar em seguro	1	1	1	1	1	5	1	1	1	1	1	0	1	0	3	2	1	0	0	1	1
Base	1908	816	288	504	144	156	864	1044	906	1002	261	379	378	504	386	487	906	515	497	967	444

Base: Total da amostra - 1908 entrevistas
P.106B Na sua opinião, qual dessas opções melhor descreve o que é um seguro?

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%).



Base: Total da amostra - 1908 entrevistas
P.107 Falando sobre seguros, o que significa “prêmio” de um seguro?

SIGNIFICADO DO TERMO “PRÊMIO” DE SEGURO

Estimulada e única por item - %

O termo “prêmio” de um seguro ser associado ao preço pago por ele é mais citado entre os pertencentes das classes CDE do que os que pertencem às classes AB.

Já o desconhecimento sobre o termo é maior entre pessoas de 60 anos ou mais, ensino fundamental e classes D/E.

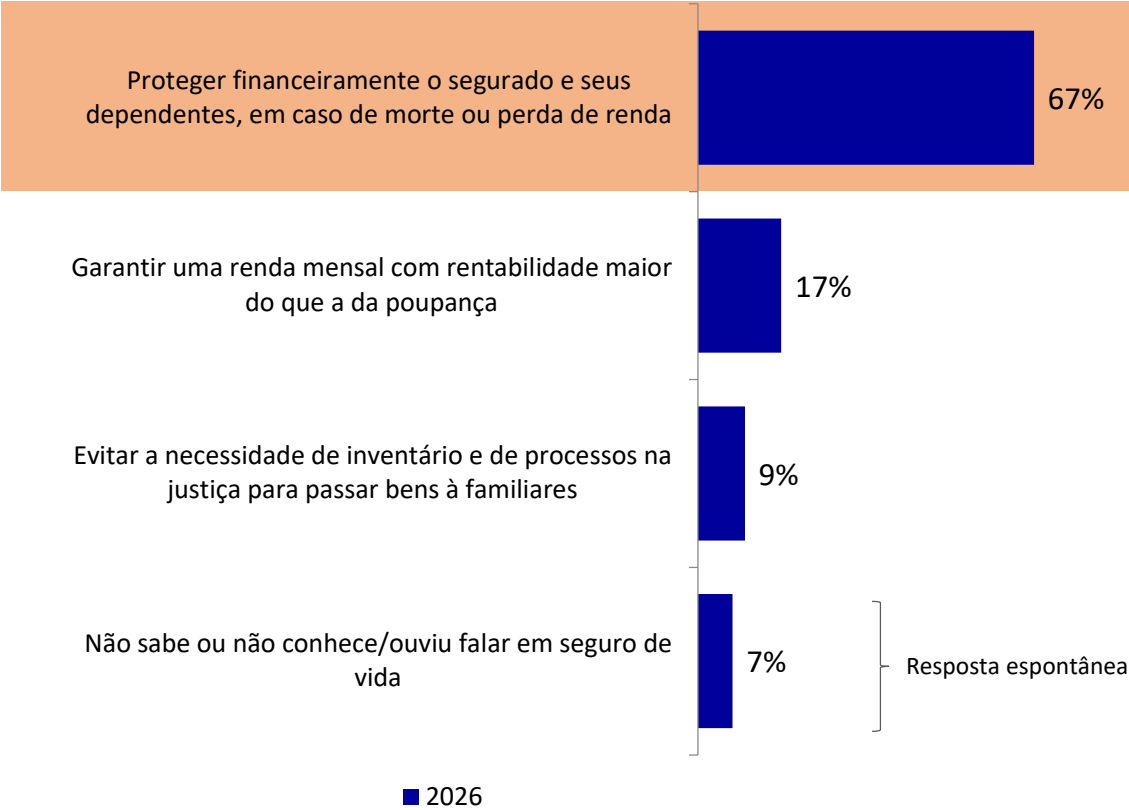
Em %	Total	REGIÃO					MUNICÍPIO		SEXO		IDADE					ESCOLARIDADE			CLASSE		
		SE	S	NE	CO	N	RM	Interior	Masc.	Fem.	18 a 24 anos	25 a 34 anos	35 a 44 anos	45 a 59 anos	60 anos ou mais	Fund.	Médio	Superior	AB	C	DE
Benefícios ou coberturas que o seguro oferece	41	45	43	36	41	33	42	40	40	42	50	42	39	38	40	35	42	47	50	42	32
Quantia que a pessoa recebe caso seja sorteada	19	19	16	19	18	22	20	18	16	21	15	20	19	22	16	17	22	15	17	20	18
Valor que a pessoa recebe quando usa o seguro	18	18	15	18	20	17	18	18	21	15	21	17	23	16	15	17	17	20	19	16	19
Preço que a pessoa paga pelo seguro	12	12	10	12	13	16	12	12	13	12	11	14	12	13	10	13	13	11	9	13	14
Não sabe ou não conhece/ouviu falar em prêmio de um seguro	10	5	16	14	8	13	8	12	10	11	3	7	7	12	18	18	6	6	6	9	17
Base	1908	816	288	504	144	156	864	1044	906	1002	261	379	378	504	386	487	906	515	497	967	444

Base: Total da amostra - 1908 entrevistas
P.107 Falando sobre seguros, o que significa “prêmio” de um seguro?

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?

CONHECIMENTO DA FUNÇÃO DO SEGURO DE VIDA

Estimulada e única - %

O entendimento correto de que a função do seguro é a proteção financeira do segurado e seus dependentes é mais forte entre os mais escolarizados e nas classes /AB, enquanto dúvidas e interpretações menos precisas aparecem mais entre os que têm 60 anos ou mais, menos escolarizados e pertencentes às classes D/E.

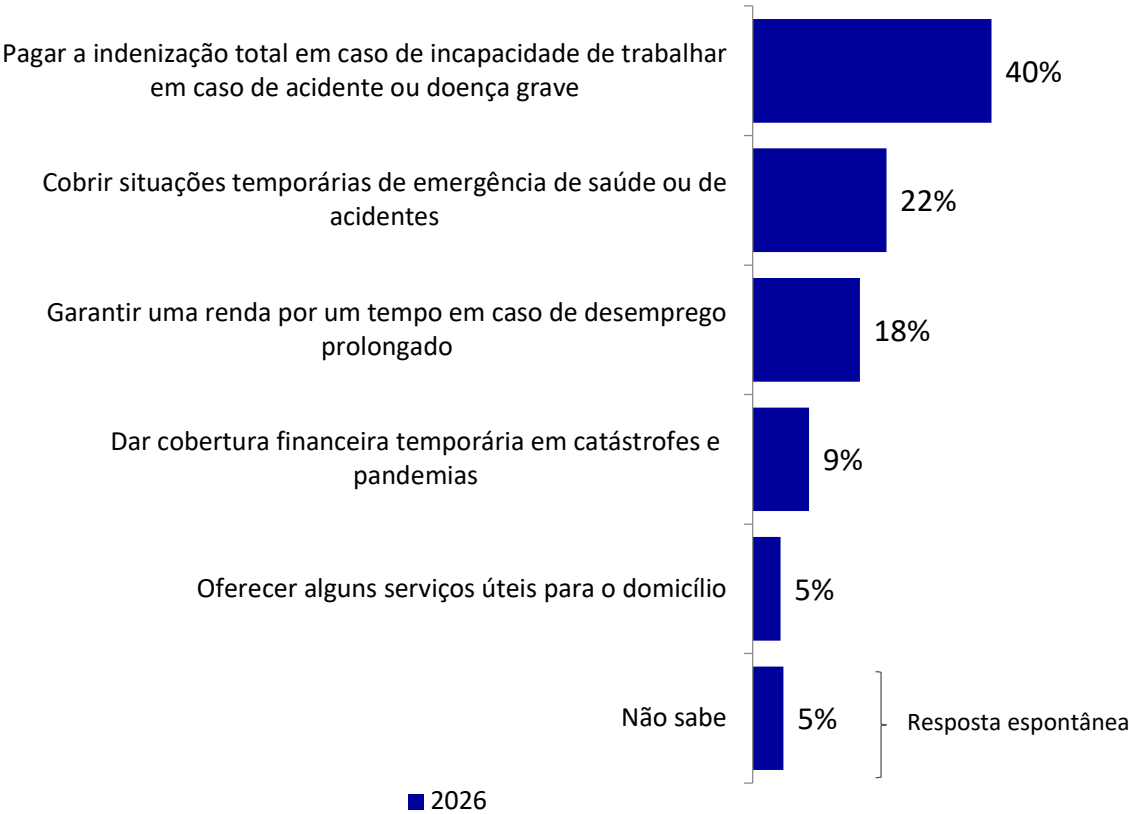
Em %	Total	REGIÃO					MUNICÍPIO		SEXO		IDADE					ESCOLARIDADE			CLASSE		
		SE	S	NE	CO	N	RM	Interior	Masc.	Fem.	18 a 24 anos	25 a 34 anos	35 a 44 anos	45 a 59 anos	60 anos ou mais	Fund.	Médio	Superior	AB	C	DE
Proteger financeiramente o segurado e seus dependentes, em caso de morte ou perda de renda	67	74	68	59	71	55	70	65	66	68	73	75	76	64	54	49	72	86	81	69	52
Garantir uma renda mensal com rentabilidade maior do que a da poupança	17	15	14	21	10	22	16	17	16	17	16	16	13	17	21	22	17	8	10	16	22
Evitar a necessidade de inventário e de processos na justiça para passar bens à familiares	9	7	9	12	12	9	9	9	10	9	10	6	8	11	11	14	8	5	6	9	13
Não sabe ou não conhece/ouviu falar em seguro de vida	7	4	9	9	6	14	4	9	7	7	1	3	3	8	15	15	3	2	3	5	13
Base	1908	816	288	504	144	156	864	1044	906	1002	261	379	378	504	386	487	906	515	497	967	444

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?

USO DO SEGURO DE VIDA EM VIDA

Estimulada e única - %

Coberturas temporárias de saúde ou acidentes têm maior adesão entre os mais escolarizados.
O desconhecimento é maior entre os entrevistados de 60 anos ou mais e com ensino fundamental.

Em %	Total	REGIÃO					MUNICÍPIO		SEXO		IDADE					ESCOLARIDADE			CLASSE		
		SE	S	NE	CO	N	RM	Interior	Masc.	Fem.	18 a 24 anos	25 a 34 anos	35 a 44 anos	45 a 59 anos	60 anos ou mais	Fund.	Médio	Superior	AB	C	DE
Pagar a indenização total em caso de incapacidade de trabalhar em caso de acidente ou doença grave	40	40	38	42	41	32	38	41	38	41	37	39	41	46	33	39	41	39	40	40	40
Cobrir situações temporárias de emergência de saúde ou de acidentes	22	22	25	20	26	25	23	22	23	22	22	27	27	18	20	18	23	28	26	24	17
Garantir uma renda por um tempo em caso de desemprego prolongado	18	19	16	17	18	20	22	15	18	17	25	20	18	16	15	15	20	18	18	18	18
Dar cobertura financeira temporária em catástrofes e pandemias	9	10	11	8	9	10	8	10	10	8	11	9	8	10	10	10	9	11	9	9	10
Oferecer alguns serviços úteis para o domicílio	5	6	2	5	4	3	5	5	4	5	5	2	4	6	6	5	5	2	4	5	6
Não sabe	5	2	6	7	3	11	3	6	5	5	1	2	2	4	14	12	2	1	2	5	9
Base	1908	816	288	504	144	156	864	1044	906	1002	261	379	378	504	386	487	906	515	497	967	444

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?

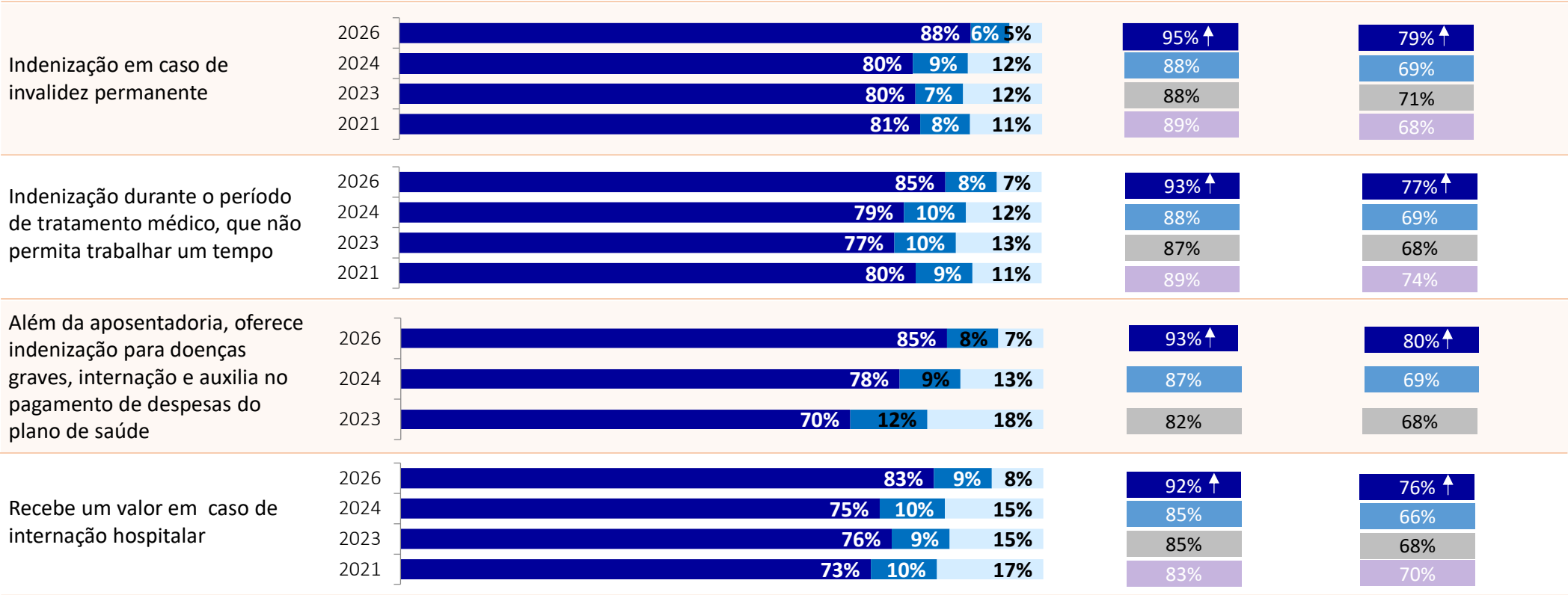
INTERESSE EM TER PROTEÇÃO FINANCEIRA

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%).

TOTAL INTERESSANTE

CONTRATARIA PRODUTO COM ESTA COBERTURA



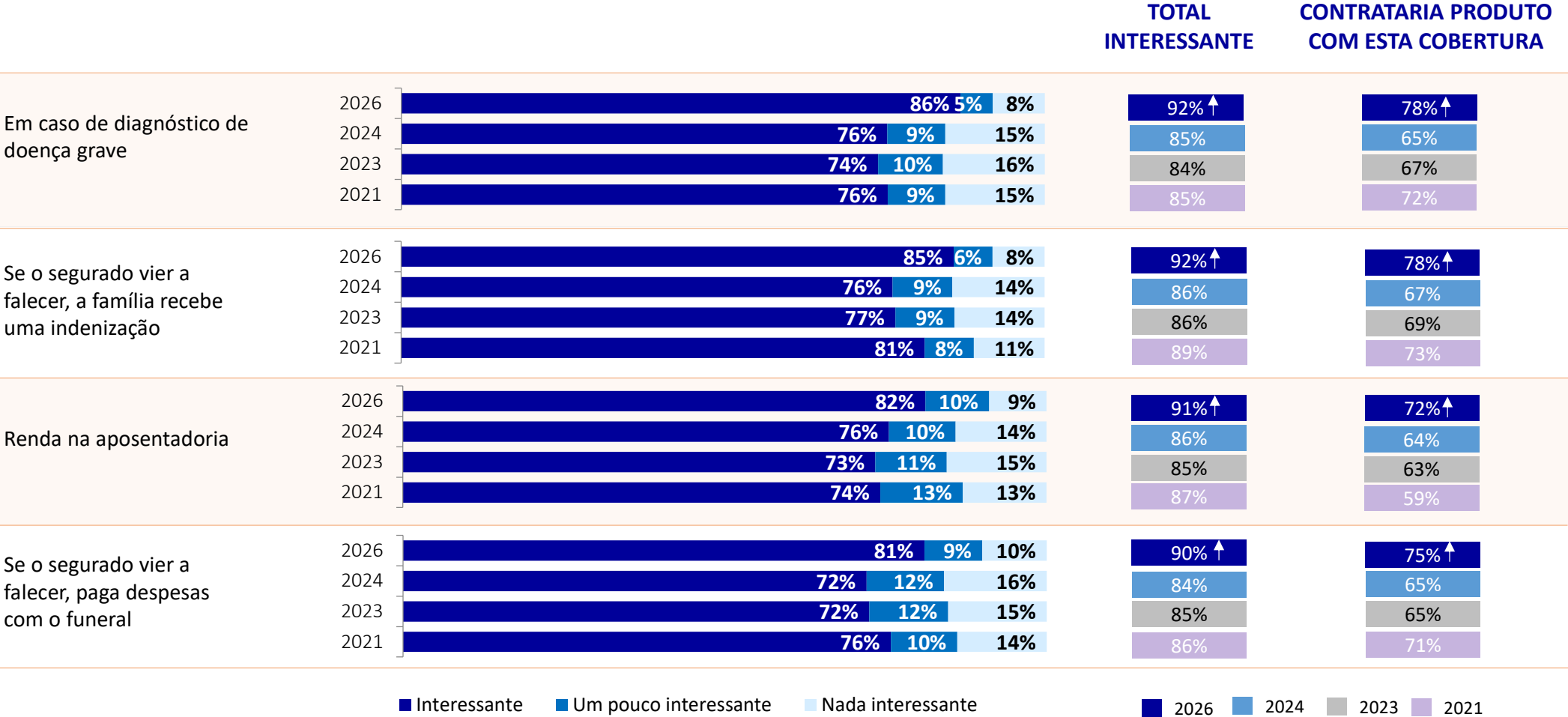
■ Interessante ■ Um pouco interessante ■ Nada interessante

■ 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

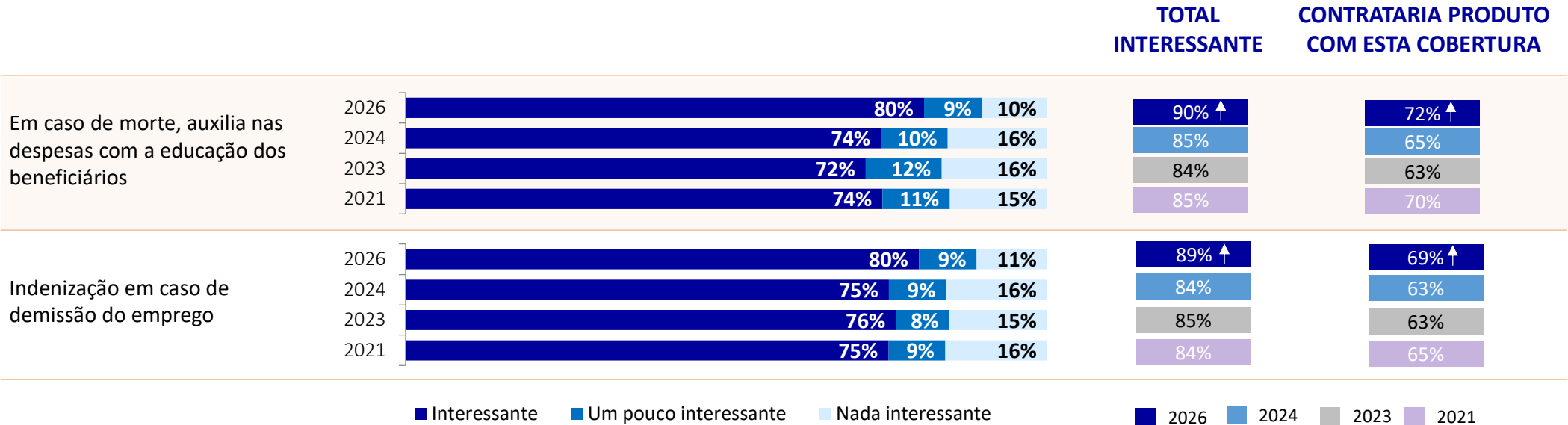
Estimulada e única por item - %



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 - %



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 - %

De maneira geral, o interesse por seguros é menor entre os entrevistados de 60 anos ou mais.

TOTAL INTERESSANTE (Interessante + um pouco interessante) Em %	Total	REGIÃO					MUNICÍPIO		SEXO		IDADE					ESCOLARIDADE			CLASSE		
		SE	S	NE	CO	N	RM	Interior	Masc.	Fem.	18 a 24 anos	25 a 34 anos	35 a 44 anos	45 a 59 anos	60 anos ou mais	Fund.	Médio	Superior	AB	C	DE
Indenização em caso de invalidez permanente	95	95	93	95	96	93	96	94	94	95	97	96	99	95	89	91	96	98	97	95	92
Indenização durante o período de tratamento médico, que não permita trabalhar um tempo	93	92	93	93	96	97	95	92	93	93	98	95	98	95	84	89	95	97	96	93	91
Além da aposentadoria, oferece indenização para doenças graves, internação e auxilia no pagamento de despesas do plano de saúde	93	94	90	93	95	93	94	92	93	93	97	96	98	91	88	87	96	97	96	94	90
Recebe um valor em caso de internação hospitalar	92	93	92	92	95	93	93	92	92	93	97	95	97	92	85	88	94	95	96	92	90
Em caso de diagnóstico de doença grave	92	93	93	90	93	90	93	91	91	92	95	95	98	92	83	86	94	97	96	94	85
Se o segurado vier a falecer, a família recebe uma indenização	92	93	91	91	93	93	93	91	92	91	97	97	97	90	84	87	94	96	95	92	89
Renda na aposentadoria	91	91	91	90	97	94	94	90	91	92	95	96	96	92	82	86	94	96	94	91	91
Se o segurado vier a falecer, paga despesas com o funeral	90	91	91	87	95	91	91	89	90	90	95	94	94	89	82	85	92	95	94	92	84
Em caso de morte, auxilia nas despesas com a educação dos beneficiários	90	90	88	89	93	92	91	89	90	90	96	94	96	88	81	83	93	94	94	91	85
Indenização em caso de demissão do emprego	89	89	84	90	93	90	90	88	89	89	95	93	94	90	78	85	92	91	89	89	88
Base	1908	816	288	504	144	156	864	1044	906	1002	261	379	378	504	386	487	906	515	497	967	444

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 _____?

INTERESSE EM TER PROTEÇÃO FINANCEIRA

Estimulada e única por item - %

A intenção de contratação é mais baixa que o interesse declarado, mas ainda se mantém majoritária para todas as coberturas. A intenção de contratar os seguros, estimulados na pesquisa, é maior entre moradores de cidades das regiões metropolitanas e menor entre os entrevistados de 60 anos ou mais e os de menor escolaridade e renda.

CONTRATÁRIA Em %	Total	REGIÃO					MUNICÍPIO		SEXO		IDADE					ESCOLARIDADE			CLASSE		
		SE	S	NE	CO	N	RM	Interior	Masc.	Fem.	18 a 24 anos	25 a 34 anos	35 a 44 anos	45 a 59 anos	60 anos ou mais	Fund.	Médio	Superior	AB	C	DE
Além da aposentadoria, oferece indenização para doenças graves, internação e auxilia no pagamento de despesas do plano de saúde	80	83	76	77	83	82	82	79	81	79	89	88	88	77	67	71	85	86	87	82	72
Indenização em caso de invalidez permanente	79	80	76	77	87	80	82	78	80	79	84	87	88	78	65	71	83	85	86	80	72
Em caso de diagnóstico de doença grave	78	81	75	76	79	79	81	77	78	78	87	88	87	77	62	69	83	84	84	80	70
Se o segurado vier a falecer, a família recebe uma indenização	78	80	77	75	81	82	81	76	80	77	88	87	88	76	62	70	83	82	85	78	73
Indenização durante o período de tratamento médico, que não permita trabalhar um tempo	77	79	74	73	84	83	80	75	78	77	85	87	88	74	61	68	82	82	83	78	70
Recebe um valor em caso de internação hospitalar	76	77	76	74	78	83	80	74	77	76	84	85	85	74	62	69	81	80	81	77	72
Se o segurado vier a falecer, paga despesas com o funeral	75	77	74	70	85	75	78	73	76	74	83	83	84	74	59	69	78	79	80	78	65
Renda na aposentadoria	72	74	68	70	80	73	75	70	74	71	83	80	79	71	57	64	78	75	77	74	66
Em caso de morte, auxilia nas despesas com a educação dos beneficiários	72	74	71	68	74	78	75	70	73	72	86	82	87	67	52	59	79	78	79	73	65
Indenização em caso de demissão do emprego	69	71	61	69	71	74	72	67	70	69	79	78	79	69	50	62	75	69	70	70	66
Base	1908	816	288	504	144	156	864	1044	906	1002	261	379	378	504	386	487	906	515	497	967	444

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?

POSSE DE SEGURO E PREVIDÊNCIA PRIVADA

Estimulada e única por item - %

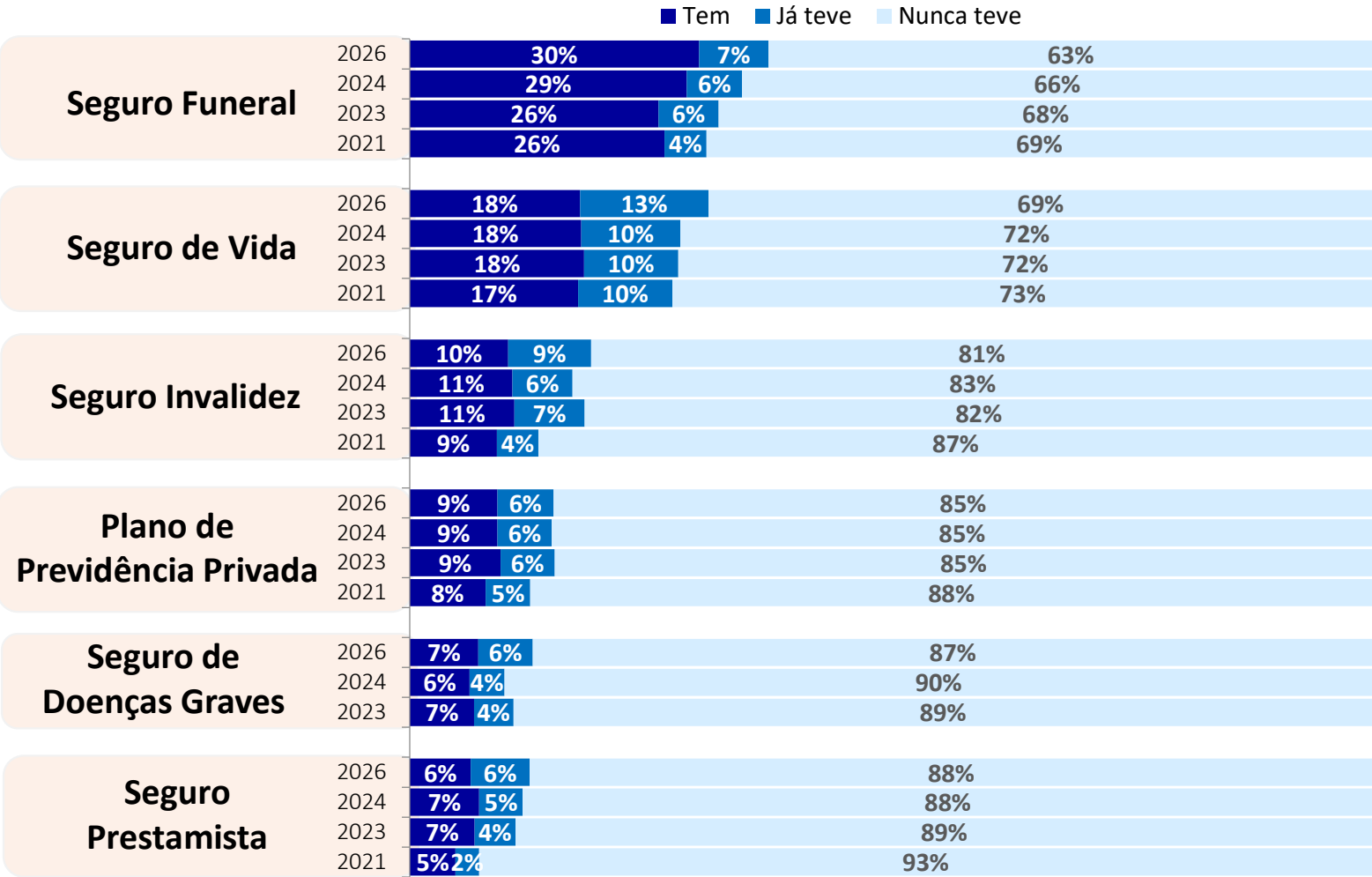
41% POSSUEM ALGUM SEGURO e/ou PREVIDÊNCIA PRIVADA (39% 2024)

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%.



Base: Total da amostra - 1908 entrevistas
P.25 Você possui atualmente em seu nome __? (SE NÃO) E você já teve?

POSSE DE SEGURO E PREVIDÊNCIA PRIVADA

Estimulada e única por item - %

A posse de seguros e previdência privada cresce de forma consistente entre os mais escolarizados e nas classes mais altas, enquanto os índices são menores nas classes D/E.

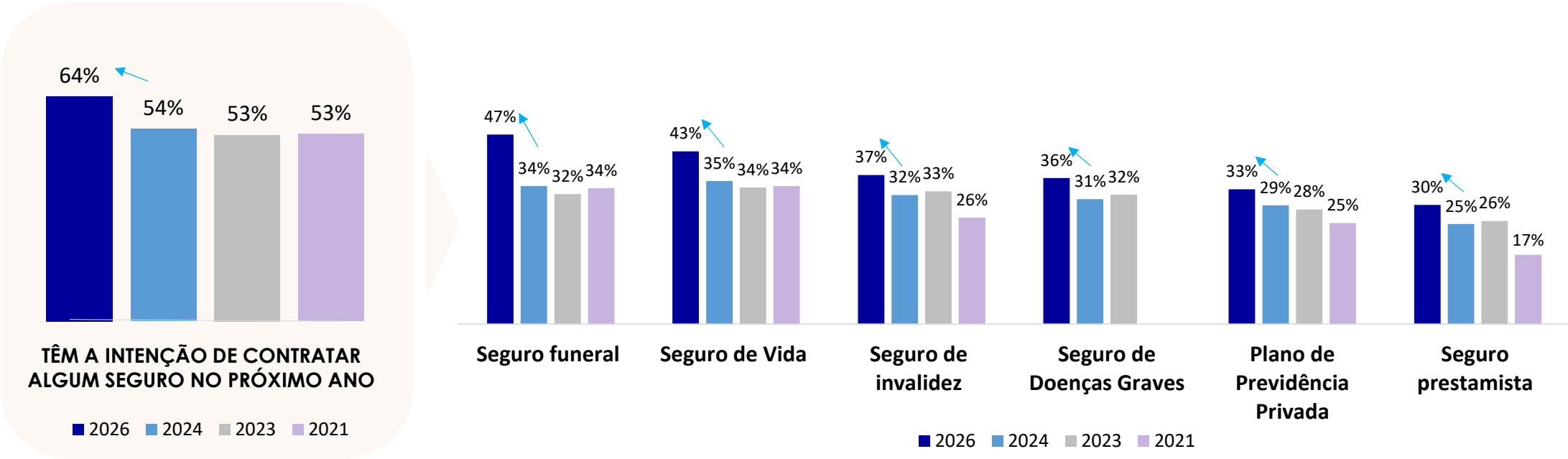
Em %	Total	REGIÃO					MUNICÍPIO		SEXO		IDADE					ESCOLARIDADE			CLASSE		
		SE	S	NE	CO	N	RM	Interior	Masc.	Fem.	18 a 24 anos	25 a 34 anos	35 a 44 anos	45 a 59 anos	60 anos ou mais	Fund.	Médio	Superior	AB	C	DE
Seguro funeral	30	32	31	29	34	17	29	31	29	31	15	25	29	35	37	30	27	35	42	29	22
Seguro de Vida	18	22	24	10	19	13	21	15	20	15	13	20	21	19	14	11	16	31	35	17	5
Seguro de invalidez por acidente	10	12	15	8	7	4	12	9	13	7	3	10	11	13	9	7	8	19	21	9	4
Plano de previdência privada	9	11	11	6	9	6	11	8	10	9	5	8	10	12	8	4	7	21	21	7	3
Seguros de Doenças Graves	7	8	11	5	4	4	8	6	8	6	7	8	7	8	5	4	6	13	16	6	3
Seguro prestamista	6	7	10	3	9	4	7	6	8	5	3	8	8	7	5	3	6	12	13	6	2
Base	1908	816	288	504	144	156	864	1044	906	1002	261	379	378	504	386	487	906	515	497	967	444

Base: Total da amostra - 1908 entrevistas
P.25 Você possui atualmente em seu nome __? (SE NÃO) E você já teve?

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%).



Base: Total da amostra - 1908 entrevistas
P.26 No próximo ano você tem intenção de contratar/ renovar ____?

INTENÇÃO DE CONTRATAR SEGURO E PREVIDÊNCIA PRIVADA NO PRÓXIMO ANO

Estimulada e única por item - %

Para todos os tipos de seguro ou previdência, a intenção de contratar no próximo ano é maior entre os moradores das regiões metropolitanas, e entre os homens. Entre os de 60 anos ou mais e nas classes D/E, a intenção tende a ser menor.

INTENÇÃO DE CONTRATAR Em %	Total	REGIÃO					MUNICÍPIO		SEXO		IDADE					ESCOLARIDADE			CLASSE		
		SE	S	NE	CO	N	RM	Interior	Masc.	Fem.	18 a 24 anos	25 a 34 anos	35 a 44 anos	45 a 59 anos	60 anos ou mais	Fund.	Médio	Superior	AB	C	DE
Tem intenção de contratar no próximo ano	64	66	64	58	74	62	67	61	65	62	68	70	69	65	50	56	67	69	72	65	54
Não tem intenção de contratar no próximo ano	36	34	36	42	26	38	33	39	35	38	32	30	31	35	50	44	33	31	28	35	46
Base	1908	816	288	504	144	156	864	1044	906	1002	261	379	378	504	386	487	906	515	497	967	444

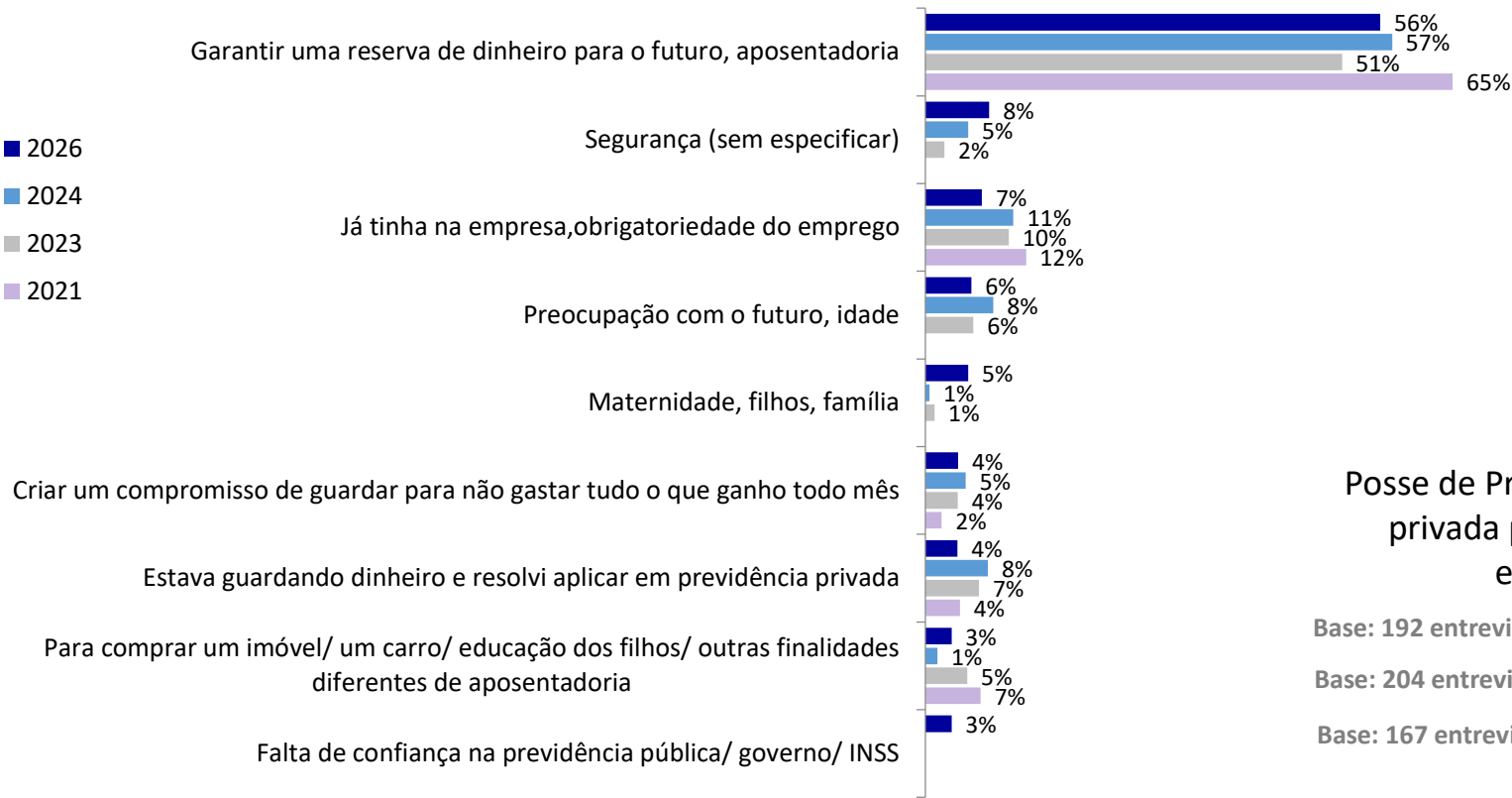
INTENÇÃO DE CONTRATAR Em %	Total	REGIÃO					MUNICÍPIO		SEXO		IDADE					ESCOLARIDADE			CLASSE		
		SE	S	NE	CO	N	RM	Interior	Masc.	Fem.	18 a 24 anos	25 a 34 anos	35 a 44 anos	45 a 59 anos	60 anos ou mais	Fund.	Médio	Superior	AB	C	DE
Seguro Funeral	47	49	50	45	50	37	50	45	49	45	47	47	53	48	41	44	49	47	52	48	41
Seguro de Vida	43	44	52	35	47	43	46	40	46	40	51	51	52	41	25	37	44	49	52	44	33
Seguro de Invalidez	37	38	41	32	38	39	42	34	42	32	40	43	46	38	21	33	40	36	39	39	31
Seguro de Doenças Graves	36	36	43	32	39	42	40	34	38	34	42	44	43	36	21	32	39	37	40	36	32
Plano de Previdência Privada	33	34	39	27	44	32	37	31	36	31	37	42	42	32	19	26	35	41	43	34	25
Seguro Prestamista	30	32	37	23	32	27	33	27	33	26	33	35	36	28	20	27	32	29	33	31	24
Base	1908	816	288	504	144	156	864	1044	906	1002	261	379	378	504	386	487	906	515	497	967	444

Base: Total da amostra - 1908 entrevistas
P.26 No próximo ano você tem intenção de contratar/ renovar ____?

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%	46%
	Classes AB	Classe CDE
	Base: 192 entrevistas - 2024	50%
	Base: 204 entrevistas - 2023	51%
	Base: 167 entrevistas - 2021	56%

Não há diferenças estatísticas significativas entre os anos.

Citações até 3% da amostra de 2026
Base: Entrevistados que têm plano de previdência privada - 188 entrevistas
P.28 O que motivou você a contratar o plano de previdência privada?

MOTIVAÇÃO PARA CONTRATAR PLANO DE PREVIDÊNCIA PRIVADA

Espontânea e múltipla - %

Em %	Total	REGIÃO					MUNICÍPIO		SEXO		IDADE					ESCOLARIDADE			CLASSE		
		SE	S	NE	CO	N	RM	Interior	Masc.	Fem.	18 a 24 anos	25 a 34 anos	35 a 44 anos	45 a 59 anos	60 anos ou mais	Fund.	Médio	Superior	AB	C	DE
Garantir uma reserva de dinheiro para o futuro, aposentadoria	56	53	68	46	74	52	55	57	58	54	49	58	67	52	52	58	38	66	61	53	38
Segurança (sem especificar)	8	7	-	21	-	8	4	11	10	5	11	10	7	9	3	17	8	5	3	8	40
Já tinha na empresa, obrigatoriedade do emprego	7	8	4	3	18	-	7	7	7	7	12	-	11	9	2	3	10	6	6	10	-
Preocupação com o futuro, idade	6	7	9	3	-	-	5	6	6	5	-	16	2	6	3	7	5	6	7	4	6
Maternidade, filhos, família	5	4	10	7	-	-	5	6	5	6	-	3	5	2	15	11	7	2	4	6	10
Criar um compromisso de guardar para não gastar tudo o que ganho todo mês	4	4	5	3	-	10	5	3	5	3	-	9	-	3	8	-	6	4	5	4	-
Estava guardando dinheiro e resolvi aplicar em previdência privada	4	4	11	-	-	-	3	5	5	2	-	6	-	3	9	3	4	5	4	4	-
Para comprar um imóvel/ um carro/ educação dos filhos/ outras finalidades diferentes de aposentadoria	3	3	5	3	-	4	1	5	4	2	-	15	-	3	-	-	5	3	5	2	-
Falta de confiança na previdência pública/ governo/ INSS	3	4	-	6	-	-	5	2	3	4	5	-	7	4	-	-	4	4	5	1	-
Base	188	98	*26	35	*16	*13	102	86	94	94	*13	31	43	65	36	*22	60	106	106	70	*12

(*) Base insuficiente para análise estatística

Citações até 3% da amostra de 2026

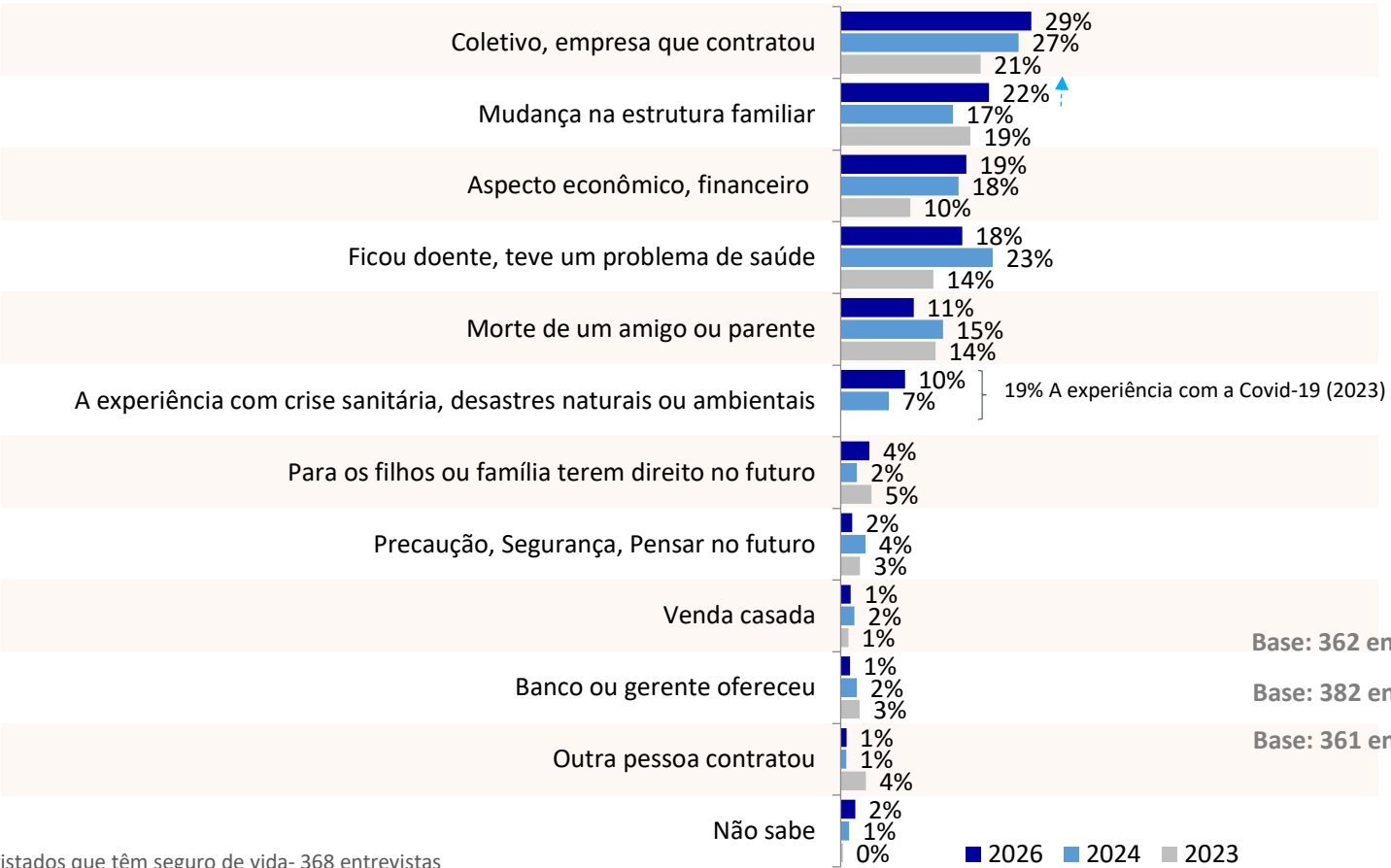
Base: Entrevistados que têm plano de previdência privada - 188 entrevistas

P.28 O que motivou você a contratar o plano de previdência privada?

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

	Classes AB	Classe CDE
2024	45%	55%
2023	48%	52%
2021	43%	57%
	45%	55%

Não há diferenças estatísticas significativas entre os anos.

Base: Entrevistados que têm seguro de vida- 368 entrevistas
P.36 O que motivou você a contratar um seguro de vida?

MOTIVAÇÃO PARA CONTRATAR UM SEGURO DE VIDA

Estimulada e múltipla - %

A contratação de seguro de vida é motivada principalmente pela oferta coletiva da empresa, seguida por mudanças na estrutura familiar, aspectos econômicos e problemas de saúde. O produto aparece, portanto, tanto como benefício ligado ao trabalho quanto como resposta a eventos de vida e percepção de risco.

Em %	Total	REGIÃO					MUNICÍPIO		SEXO		IDADE					ESCOLARIDADE			CLASSE		
		SE	S	NE	CO	N	RM	Interior	Masc.	Fem.	18 a 24 anos	25 a 34 anos	35 a 44 anos	45 a 59 anos	60 anos ou mais	Fund.	Médio	Superior	AB	C	DE
Coletivo, empresa que contratou	29	35	21	24	9	43	29	28	25	33	48	29	30	27	20	20	28	33	27	29	32
Mudança na estrutura familiar	22	21	24	24	25	20	20	24	24	20	19	26	22	22	19	24	16	27	23	22	18
Aspecto econômico, financeiro	19	20	24	13	17	15	25	13	22	15	11	20	19	21	17	14	19	21	23	16	12
Ficou doente, teve um problema de saúde	18	17	18	22	20	15	14	22	20	16	13	23	15	20	15	23	18	15	17	22	8
Morte de um amigo ou parente	11	12	6	14	13	5	11	11	11	11	11	13	8	13	8	11	14	8	12	8	18
A experiência com crise sanitária, desastres naturais ou ambientais	10	11	11	7	4	8	7	12	11	8	5	7	10	11	11	14	8	9	11	9	6
Para os filhos ou família terem direito no futuro	4	4	4	4	12	-	4	5	3	6	-	5	6	1	8	7	3	4	3	5	6
Precaução, Segurança, Pensar no futuro	2	1	2	2	2	-	1	2	2	1	-	-	3	2	2	2	1	2	3	1	-
Venda casada	1	0	3	4	-	-	1	2	2	1	-	-	1	2	3	4	1	1	1	2	4
Banco ou gerente ofereceu	1	1	2	2	-	-	1	2	1	2	-	-	-	2	5	1	1	2	-	3	-
Outra pessoa contratou	1	0	2	-	-	4	-	2	1	0	5	-	-	-	2	-	2	-	1	1	-
Não sabe	2	2	-	3	9	-	3	1	-	5	-	1	1	3	3	2	3	1	2	1	9
Base	368	190	64	61	30	*23	196	172	202	166	35	83	84	105	61	54	151	163	175	171	*22

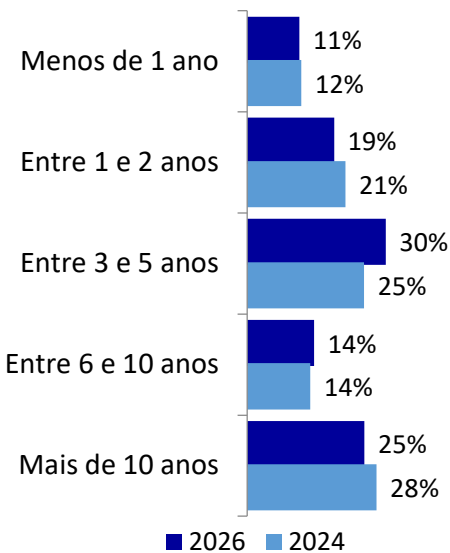
(*) Base insuficiente para análise estatística
Base: Entrevistados que têm seguro de vida- 368 entrevistas
P.36 O que motivou você a contratar um seguro de vida?

PRODUTO CONTRATADO DE SEGURO DE VIDA E TEMPO DE CONTRATAÇÃO

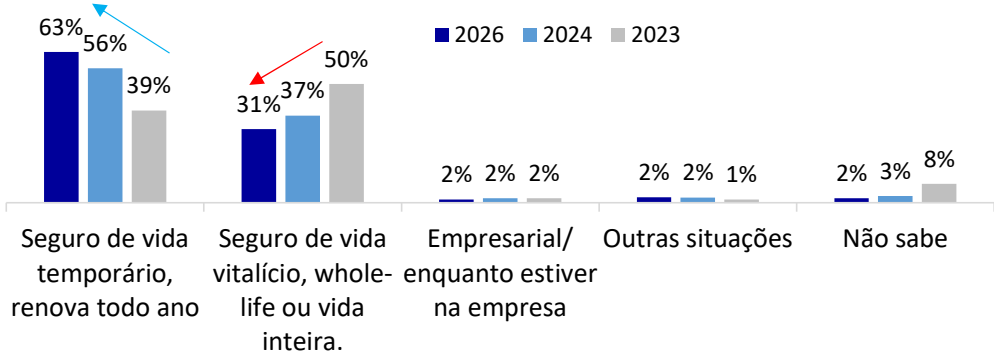
Estimulada e única - %

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.

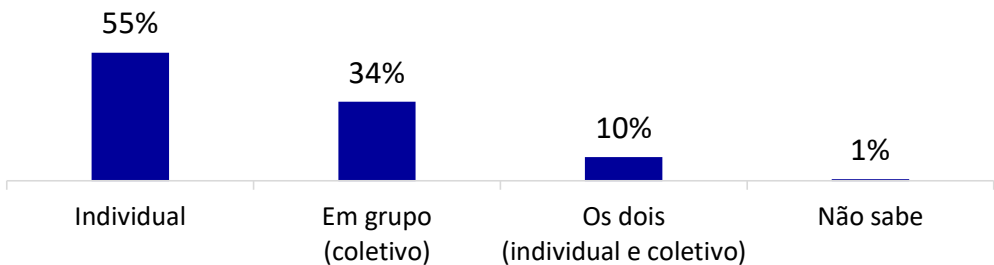
Tempo de contratação do seguro de vida



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%)**.

Base: Entrevistados que têm seguro de vida- 368 entrevistas
P.73 Há quanto tempo você tem seguro de vida? | P.37 Qual tipo de seguro de vida você contratou? | P.115 Qual o tipo de contratação do seu seguro de vida ?

TIPO DE SEGURO DE VIDA CONTRATADO

Estimulada e única - %

(Em %)	Total	REGIÃO					MUNICÍPIO		SEXO		IDADE					ESCOLARIDADE			CLASSE		
		SE	S	NE	CO	N	RM	Interior	Masc.	Fem.	18 a 24 anos	25 a 34 anos	35 a 44 anos	45 a 59 anos	60 anos ou mais	Fund.	Médio	Superior	AB	C	DE
Seguro de vida temporário, renova todo ano	63	62	59	71	74	52	63	64	66	60	59	67	72	60	56	60	64	64	59	68	59
Seguro de vida vitalício, whole-life ou vida inteira.	31	32	37	24	19	43	31	31	29	33	22	30	23	35	39	35	28	32	34	27	32
Empresarial/ enquanto estiver na empresa	2	2	2	2	-	-	3	-	1	2	2	1	3	1	-	-	1	3	3	0	-
Outras situações	2	2	-	4	4	6	2	3	2	2	7	1	1	2	3	4	3	1	1	3	6
Não sabe	2	3	2	-	3	-	2	2	1	3	10	1	-	2	2	1	3	1	2	2	3
Base	368	190	64	61	30	*23	196	172	202	166	35	83	84	105	61	54	151	163	175	171	*22

(*) Base insuficiente para análise estatística
Base: Entrevistados que têm seguro de vida- 368 entrevistas
P.37 Qual tipo de seguro de vida você contratou?

TEMPO DE CONTRATAÇÃO DO SEGURO DE VIDA

Estimulada e Única - %

Entre os que têm seguro de vida, predominam contratações feitas há até cinco anos, especialmente entre os mais jovens. Já os contratos com mais de dez anos aparecem mais entre os entrevistados mais velhos, indicando maior tempo de vínculo com o produto.

Tempo de Contratação (Em %)	Total	REGIÃO					MUNICÍPIO		SEXO		IDADE					ESCOLARIDADE			CLASSE		
		SE	S	NE	CO	N	RM	Interior	Masc.	Fem.	18 a 24 anos	25 a 34 anos	35 a 44 anos	45 a 59 anos	60 anos ou mais	Fund.	Médio	Superior	AB	C	DE
Menos de 1 ano	11	12	10	15	11	-	11	12	7	17	32	12	12	9	4	10	13	10	7	16	11
Entre 1 e 2 anos	19	15	16	24	24	38	16	22	18	20	33	25	20	18	5	14	19	21	17	22	14
Entre 3 e 5 anos	30	29	35	27	36	24	31	29	32	27	15	40	36	26	24	34	23	35	29	27	51
Entre 6 e 10 anos	14	17	12	15	7	12	15	14	19	9	12	15	17	10	21	14	16	13	18	11	13
Mais de 10 anos	25	27	28	18	22	27	27	24	24	27	9	8	15	37	46	28	28	21	29	25	11
Base	368	190	64	61	30	*23	196	172	202	166	35	83	84	105	61	54	151	163	175	171	*22

(*) Base insuficiente para análise estatística
Base: Entrevistados que têm seguro de vida- 368 entrevistas
P.73 Há quanto tempo você tem seguro de vida?

TIPO DE CONTRATAÇÃO DO SEGURO DE VIDA

Estimulada e única - %

A contratação individual é mais citada entre mulheres, enquanto o seguro em grupo aparece relativamente mais entre homens.

(Em %)	Total	REGIÃO					MUNICÍPIO		SEXO		IDADE					ESCOLARIDADE			CLASSE		
		SE	S	NE	CO	N	RM	Interior	Masc.	Fem.	18 a 24 anos	25 a 34 anos	35 a 44 anos	45 a 59 anos	60 anos ou mais	Fund.	Médio	Superior	AB	C	DE
Individual	55	54	59	50	65	47	57	54	48	63	45	55	57	53	62	55	53	58	54	55	63
Em grupo (coletivo)	34	34	31	35	33	41	34	34	38	29	44	36	32	38	22	30	37	33	34	35	26
Os dois (individual e coletivo)	10	11	8	14	-	12	9	11	13	7	11	8	11	8	14	14	9	9	12	9	11
Não sabe	1	-	2	2	2	-	0	1	1	1	-	1	-	1	2	1	1	-	-	2	-
Base	368	190	64	61	30	*23	196	172	202	166	35	83	84	105	61	54	151	163	175	171	*22

(*) Base insuficiente para análise estatística

Base: Entrevistados que têm seguro de vida- 368 entrevistas

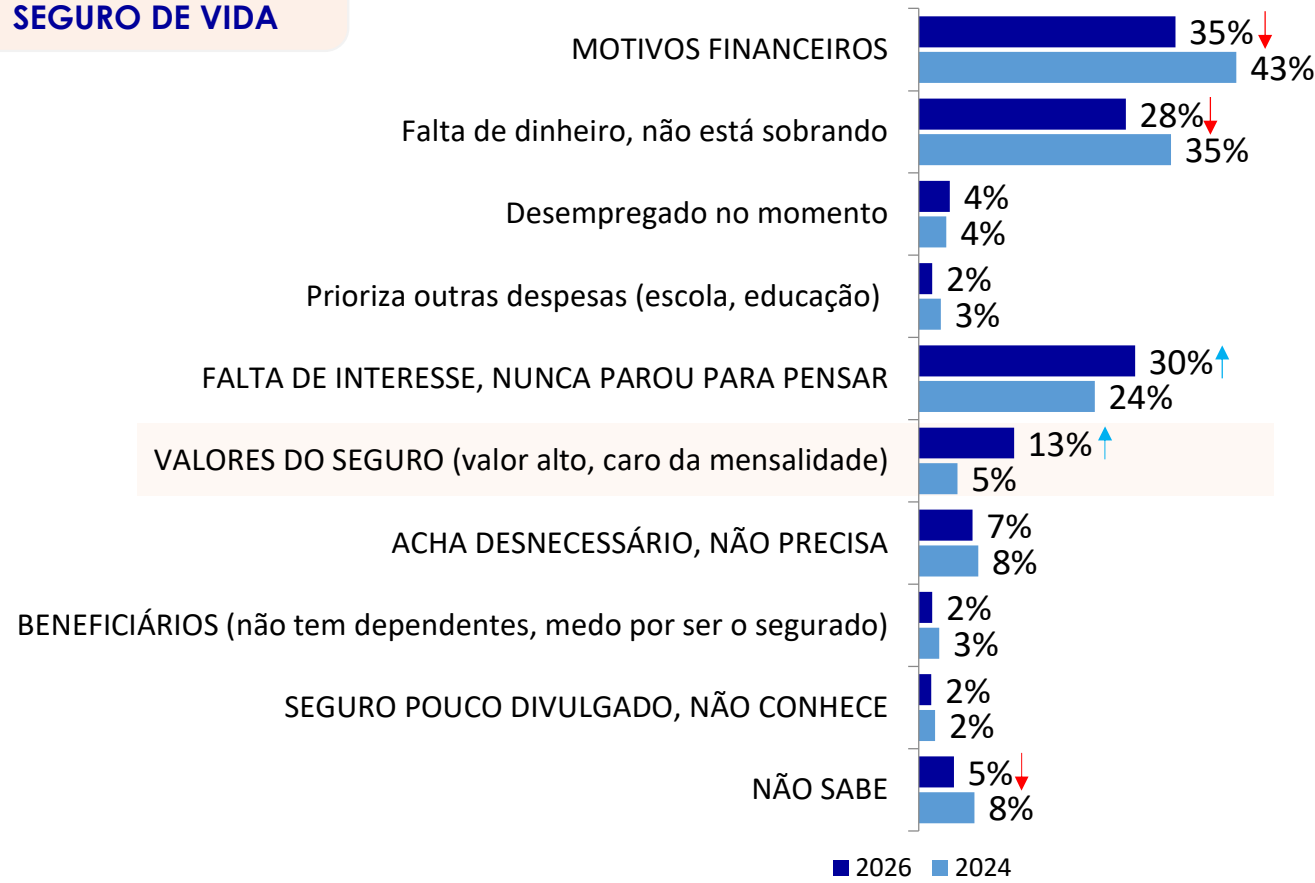
P.115 Qual o tipo de contratação do seu seguro de vida ?

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.

Base: Entrevistados que não têm seguro de vida- 1540 entrevistas
P.74 Por quais motivos você não tem seguro de vida? Por quais outros? Algum outro?

MOTIVOS DE NÃO TER SEGURO DE VIDA

Espontânea e múltipla - %

Entre os que não têm seguro de vida, os motivos financeiros e a falta de interesse ou reflexão sobre o tema são os principais obstáculos. A questão financeira aparece com mais força nas classes D/E.

Em %	Total	REGIÃO					MUNICÍPIO		SEXO		IDADE					ESCOLARIDADE			CLASSE		
		SE	S	NE	CO	N	RM	Interior	Masc.	Fem.	18 a 24 anos	25 a 34 anos	35 a 44 anos	45 a 59 anos	60 anos ou mais	Fund.	Médio	Superior	AB	C	DE
MOTIVOS FINANCEIROS	35	38	22	36	40	34	39	33	34	36	30	33	37	42	29	37	35	32	26	33	44
Falta de dinheiro, não está sobrando	28	31	18	30	30	24	31	27	27	29	23	22	27	35	29	32	27	25	19	27	35
Desempregado no momento	4	5	3	3	4	6	5	4	4	5	3	7	6	5	0	4	5	4	3	3	7
Prioriza outras despesas (escola, educação)	2	2	2	1	2	3	2	2	2	2	1	2	3	2	1	1	3	3	3	2	1
FALTA DE INTERESSE, NUNCA PAROU PARA PENSAR	30	29	36	29	27	29	29	30	27	32	29	37	28	26	30	28	31	32	36	33	21
VALORES DO SEGURO (valor alto, caro da mensalidade)	13	11	18	16	4	9	12	14	13	13	8	10	15	17	12	14	13	12	11	13	15
ACHA DESNECESSÁRIO, NÃO PRECISA	7	6	8	7	13	6	7	8	9	6	8	6	8	4	11	7	6	11	9	8	6
BENEFICIÁRIOS (não tem dependentes, medo de violência por ser o segurado)	2	2	3	1	2	3	2	2	2	2	3	1	2	2	2	1	2	2	3	2	1
SEGURO POUCO DIVULGADO, NÃO CONHECE	2	2	1	1	3	2	2	1	2	2	3	1	2	2	1	1	2	2	1	2	2
NÃO SABE	5	5	4	5	3	9	4	5	4	6	9	6	4	3	4	5	5	3	3	5	5
Base	1540	626	224	443	114	133	668	872	704	836	226	296	294	399	325	433	755	352	322	796	422

Base: Entrevistados que não têm seguro de vida- 1540 entrevistas
P.74 Por quais motivos você não tem seguro de vida? Por quais outros? Algum outro?

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

Base: Entrevistados que não têm seguro de vida e citaram custo como motivo para não contratar - 194 entrevistas
P.119 Você mencionou que considera o seguro de vida caro. O que te faz pensar isso? ou como você ficou sabendo que o seguro de vida é caro? Algo mais?

Datafolha

FenaPrevi

MOTIVOS PARA CONSIDERAR SEGURO DE VIDA CARO

Espontânea e múltipla - %

Ter conhecimento do valor do Citar que o custo do seguro é alto por fontes de informação é maior entre os pertencentes às classes AB.

Em %	Total	REGIÃO					MUNICÍPIO		SEXO		IDADE					ESCOLARIDADE			CLASSE		
		SE	S	NE	CO	N	RM	Interior	Masc.	Fem.	18 a 24 anos	25 a 34 anos	35 a 44 anos	45 a 59 anos	60 anos ou mais	Fund.	Médio	Superior	AB	C	DE
Têm conhecimento do valor do seguro de vida e considera caro	27	23	35	26	11	41	22	29	26	28	47	29	24	27	20	22	28	36	37	27	22
Fizeram orçamentos, pesquisa	10	5	23	9	-	9	8	11	10	10	21	6	14	8	8	6	12	13	26	9	5
Têm conhecimento por comentários, da família, amigos	8	6	10	9	-	16	6	10	6	11	21	20	1	4	11	9	7	12	8	6	11
Recebeu ofertas, abordagem de corretor	4	3	2	5	-	7	5	3	3	4	5	4	4	5	2	1	5	6	3	5	3
Já teve na empresa	2	6	-	-	-	9	-	4	4	1	-	-	2	5	-	3	1	3	-	4	1
Viu em propagandas (jornal, TV, internet)	2	3	-	2	11	-	2	2	2	2	-	-	-	5	-	2	3	-	-	2	2
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	45	43	31	55	12	47	42	47	42	49	9	51	40	51	50	51	40	44	38	45	49
Não sabem ou não quiseram responder	31	34	40	22	77	21	38	27	34	27	43	23	39	24	34	28	36	25	32	29	33
Base	194	66	38	73	*6	*11	79	115	90	104	*18	*29	45	65	37	60	95	39	34	98	62

(*) Base insuficiente para análise estatística

Base: Entrevistados que não têm seguro de vida e citaram custo como motivo para não contratar - 194 entrevistas
P.119 Você mencionou que considera o seguro de vida caro. O que te faz pensar isso? ou como você ficou sabendo que o seguro de vida é caro? Algo mais?

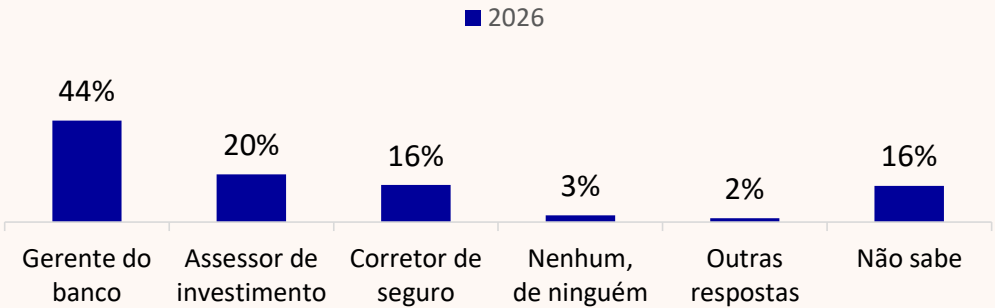
PROFISSIONAL PARA RECEBER OFERTA DE SEGURO DE VIDA

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**.

Base: Entrevistados que não têm seguro de vida- 1540 entrevistas
P.120 De qual profissional você acha que é melhor receber uma oferta de seguro de vida?

PROFISSIONAL PARA RECEBER OFERTA DE SEGURO DE VIDA

Estimulada e única - %

A preferência pelo gerente é menor entre os de 60 anos ou mais, os de maior escolaridade e renda.

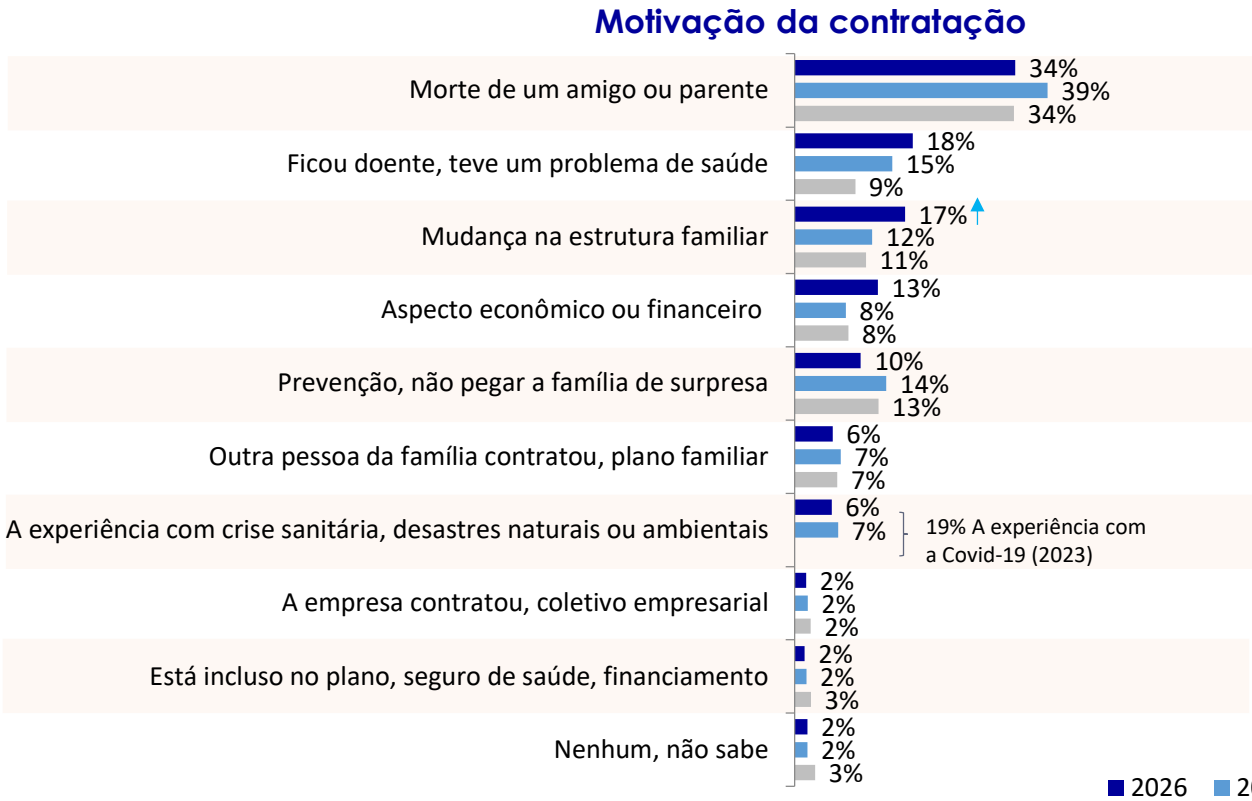
(Em %)	Total	REGIÃO					MUNICÍPIO		SEXO		IDADE					ESCOLARIDADE			CLASSE		
		SE	S	NE	CO	N	RM	Interior	Masc.	Fem.	18 a 24 anos	25 a 34 anos	35 a 44 anos	45 a 59 anos	60 anos ou mais	Fund.	Médio	Superior	AB	C	DE
Gerente do banco	44	42	40	47	39	50	44	43	44	43	45	45	45	48	35	46	45	35	36	44	47
Assessor de investimento	20	21	16	19	27	21	20	21	21	20	26	18	23	18	21	17	21	25	24	20	19
Corretor de seguro	16	19	21	11	16	13	18	15	17	15	18	23	17	13	12	10	17	25	22	18	10
Nenhum/ de ninguém	3	3	2	3	3	2	4	2	3	3	2	1	1	2	7	4	2	4	3	2	4
Outras respostas	2	2	1	1	4	2	2	2	2	1	1	2	1	2	3	2	2	2	2	2	2
Não sabe	16	13	20	19	12	12	13	17	13	18	8	11	13	17	22	21	13	9	14	14	18
Base	1540	626	224	443	114	133	668	872	704	836	226	296	294	399	325	433	755	352	322	796	422

Base: Entrevistados que não têm seguro de vida- 1540 entrevistas
P.120 De qual profissional você acha que é melhor receber uma oferta de seguro de vida?

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

Classes AB	Classe CDE
32%	68%

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.

Base: Entrevistados que têm seguro funeral - 555 entrevistas
P.38 O que motivou você a contratar um seguro funeral?

MOTIVAÇÃO PARA CONTRATAR UM SEGURO FUNERAL

Estimulada e múltipla - %

A morte de amigo ou parente é a principal motivação para contratar seguro funeral, sobretudo entre as mulheres.

Em %	Total	REGIÃO					MUNICÍPIO		SEXO		IDADE					ESCOLARIDADE			CLASSE		
		SE	S	NE	CO	N	RM	Interior	Masc.	Fem.	18 a 24 anos	25 a 34 anos	35 a 44 anos	45 a 59 anos	60 anos ou mais	Fund.	Médio	Superior	AB	C	DE
Morte de um amigo ou parente	34	39	25	34	28	35	36	34	30	38	45	45	35	36	25	28	40	35	37	37	25
Ficou doente, teve um problema de saúde	18	17	17	24	15	7	19	18	17	20	28	18	18	18	18	19	20	15	14	18	26
Mudança na estrutura familiar	17	23	10	11	18	20	17	18	21	14	19	17	22	18	12	17	17	18	16	21	12
Aspecto econômico ou financeiro	13	13	8	10	31	17	16	11	15	11	6	8	14	14	15	19	9	12	15	12	13
Prevenção, não pegar a família de surpresa	10	9	19	10	5	6	9	11	8	12	2	5	5	11	18	13	7	11	10	11	9
Outra pessoa da família contratou, plano familiar	6	6	6	6	9	-	8	4	4	7	9	7	6	4	7	6	7	4	3	7	7
A experiência com crise sanitária, desastres naturais ou ambientais	6	5	2	8	4	11	7	5	8	4	2	8	7	5	5	4	6	8	5	5	8
A empresa contratou, coletivo empresarial	2	2	4	-	1	4	2	2	1	2	5	1	3	1	2	1	2	3	3	2	-
Está incluso no plano, seguro de saúde, financiamento	2	1	4	1	-	-	2	1	2	1	-	3	-	1	3	1	1	3	3	1	2
Nenhum, não sabe	2	1	5	2	-	4	1	2	3	1	-	-	2	2	3	2	2	2	3	1	3
Base	555	253	79	148	47	*28	245	310	255	300	37	95	108	176	139	140	242	173	192	273	90

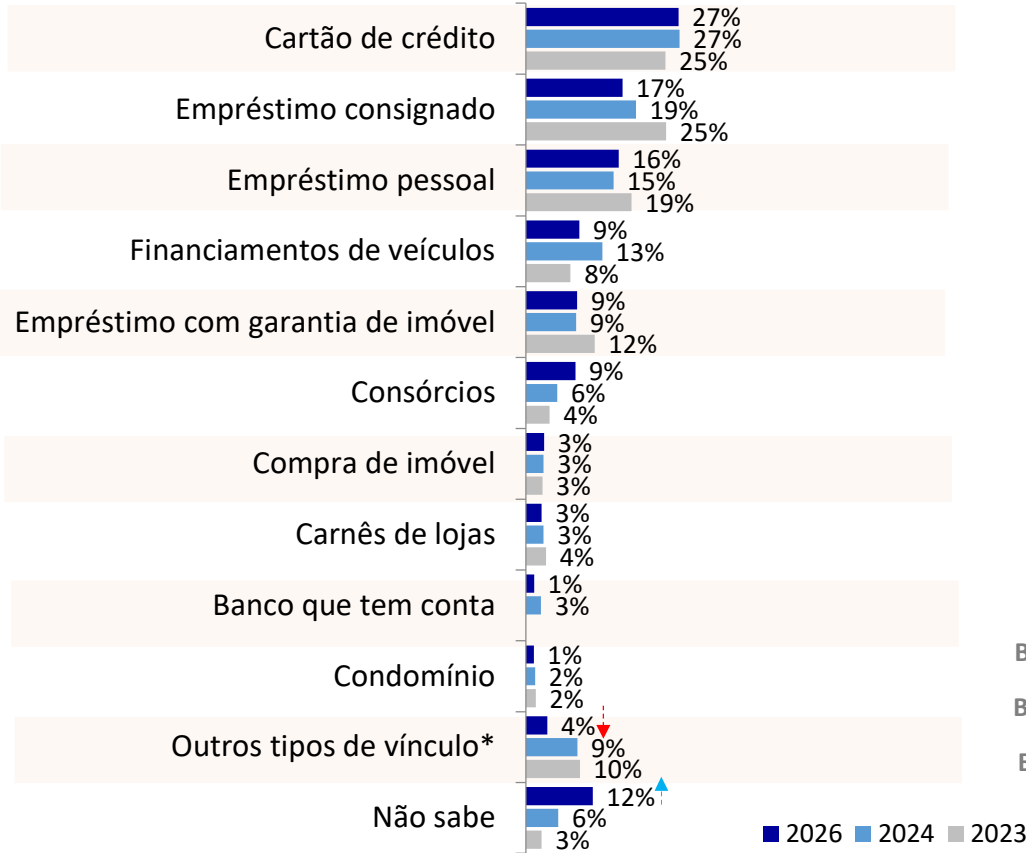
(*) Base insuficiente para análise estatística

Base: Entrevistados que têm seguro funeral - 555 entrevistas
P.38 O que motivou você a contratar um seguro funeral? (ESTIMULADA E MÚLTIPLA)

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

48%	52%
Classes AB	Classe CDE

Base	2024	2023	2021
Base: 149 entrevistas -	45%	55%	
Base: 138 entrevistas -	44%	56%	
Base: 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?

VÍNCULO DE CRÉDITO DA CONTRATAÇÃO DE SEGURO PRESTAMISTA

Estimulada e múltipla- %

O cartão de crédito é o principal vínculo associado à contratação do seguro prestamista, seguido por empréstimo consignado e empréstimo pessoal. A diversidade de vínculos mostra que o produto está ligado a diferentes formas de crédito, mas parte dos entrevistados não sabe informar a origem da contratação.

Em %	Total	REGIÃO					MUNICÍPIO		SEXO		IDADE					ESCOLARIDADE			CLASSE		
		SE	S	NE	CO	N	RM	Interior	Masc.	Fem.	18 a 24 anos	25 a 34 anos	35 a 44 anos	45 a 59 anos	60 anos ou mais	Fund.	Médio	Superior	AB	C	DE
Cartão de crédito	27	37	15	12	21	49	29	25	29	24	51	28	30	20	25	23	28	27	26	28	24
Empréstimo consignado	17	16	19	18	10	29	11	22	15	20	10	18	13	17	24	17	14	20	15	18	23
Empréstimo pessoal	16	14	8	28	30	12	19	14	20	11	35	18	14	16	13	11	23	13	8	25	20
Financiamentos de veículos	9	10	15	7	3	-	14	6	10	8	-	9	17	8	4	-	6	16	12	8	-
Empréstimo com garantia de imóvel	9	11	7	5	11	10	5	13	10	7	-	10	7	8	15	12	6	11	8	12	-
Consórcios	9	4	6	6	38	-	8	10	9	9	10	10	5	9	11	12	8	8	12	7	-
Compra de imóvel	3	3	6	3	-	-	2	4	4	1	-	6	5	2	-	-	-	7	5	2	-
Carnês de lojas	3	4	4	-	-	-	3	2	2	4	-	-	11	-	-	-	4	3	3	3	-
Banco que tem conta	1	3	-	-	-	-	1	2	2	-	-	-	2	3	-	-	2	1	1	2	-
Condomínio	1	3	-	-	-	-	-	3	1	2	-	3	-	2	-	-	2	2	3	-	-
Outros tipos de vínculo*	4	6	-	7	-	-	5	3	3	4	-	-	5	8	-	-	4	5	6	2	-
Não sabe	12	7	22	23	-	-	12	12	6	21	20	4	9	17	12	29	10	7	12	8	32
Base	136	64	30	*22	*13	*7	71	65	82	54	*9	30	37	41	*19	*15	56	65	68	60	*8

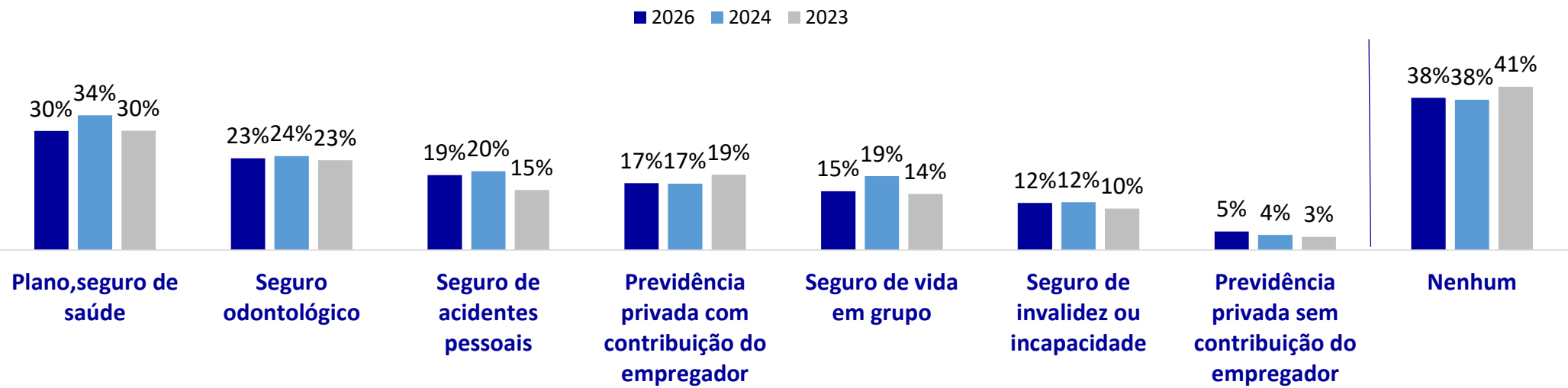
(*) Outros tipos – menos de 1% cada (*) Base insuficiente para análise estatística

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%.



Base: Entrevistados economicamente ativos (Assalariado registrado, assalariado sem registro, funcionário público, estagiários/ aprendiz) – 765 entrevistas
P.43 Quais destes benefícios são oferecidos para os funcionários na empresa onde trabalha? Algum outro?

BENEFÍCIOS OFERECIDOS PELA EMPRESA ONDE TRABALHA

Estimulada e múltipla - %

A ausência de benefícios é mais frequente entre os moradores do interior, as mulheres, os menos escolarizados e pertencentes às classes DE.

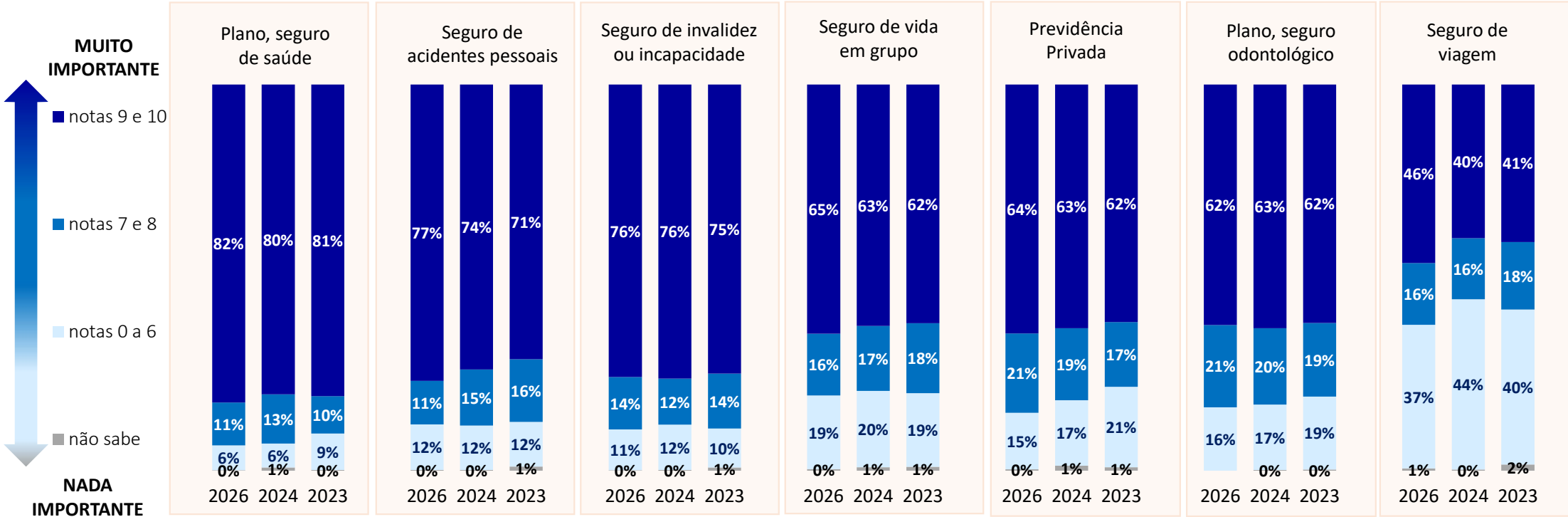
Em %	Total	REGIÃO					MUNICÍPIO		SEXO		IDADE					ESCOLARIDADE			CLASSE		
		SE	S	NE	CO	N	RM	Interior	Masc.	Fem.	18 a 24 anos	25 a 34 anos	35 a 44 anos	45 a 59 anos	60 anos ou mais	Fund.	Médio	Superior	AB	C	DE
Plano, seguro de saúde	30	31	37	26	27	27	39	24	32	28	35	34	28	28	20	17	28	42	42	29	14
Seguro odontológico	23	27	27	17	23	14	28	20	25	22	21	30	25	18	17	15	22	31	36	21	9
Seguro de acidentes pessoais	19	17	22	18	27	20	19	19	22	16	26	22	17	15	16	15	18	23	25	18	11
Previdência privada com contribuição do empregador	17	17	15	16	25	13	19	15	17	16	10	18	18	18	20	14	14	23	17	18	14
Seguro de vida em grupo	15	17	19	7	20	12	18	13	18	12	10	13	18	15	20	11	11	24	22	14	6
Seguro de invalidez ou incapacidade	12	12	18	11	7	7	11	13	16	8	12	14	11	12	8	6	11	17	16	11	9
Previdência privada sem contribuição do empregador	5	3	4	5	11	8	4	5	4	5	2	2	5	7	10	4	5	5	7	4	3
Nenhum	38	36	41	42	28	44	33	42	34	42	36	38	37	40	42	50	38	31	32	38	51
Base	765	351	113	170	61	70	357	408	376	389	131	204	182	197	51	118	391	256	222	437	106

Base: Entrevistados economicamente ativos (Assalariado registrado, assalariado sem registro, funcionário público, estagiários/ aprendiz) – 765 entrevistas
P.43 Quais destes benefícios são oferecidos para os funcionários na empresa onde trabalha? Algum outro?

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 ____?

IMPORTÂNCIA DA OFERTA DO BENEFÍCIO PARA ACEITAR OU PERMANECER NO EMPREGO

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

Plano ou seguro saúde, seguro de acidentes pessoais e previdência privada são benefícios mais valorizados pelas mulheres na decisão de aceitar ou permanecer no emprego.

NOTAS 9 + 10 Em %	Total	REGIÃO					MUNICÍPIO		SEXO		IDADE					ESCOLARIDADE			CLASSE		
		SE	S	NE	CO	N	RM	Interior	Masc.	Fem.	18 a 24 anos	25 a 34 anos	35 a 44 anos	45 a 59 anos	60 anos ou mais	Fund.	Médio	Superior	AB	C	DE
Plano, seguro de saúde	82	85	83	77	86	77	80	84	79	86	82	83	82	81	86	82	80	86	80	82	89
Seguro de acidentes pessoais	77	78	76	72	83	75	74	79	73	81	71	77	79	77	81	79	77	75	72	79	75
Seguro de invalidez ou incapacidade	76	78	76	67	82	83	78	74	75	77	65	76	78	80	74	76	78	73	73	78	73
Seguro de vida em grupo	65	69	71	57	59	56	58	69	65	64	70	65	64	63	56	67	66	62	62	66	63
Previdência privada	64	68	65	61	56	66	63	66	59	70	55	66	65	70	54	68	63	65	64	64	69
Plano, seguro odontológico	62	64	67	54	62	67	67	59	60	65	48	67	63	65	63	72	62	58	57	64	66
Seguro de viagem	46	43	50	45	48	59	40	51	48	44	33	44	48	54	50	58	47	39	41	47	54
Base	486	232	68	102	42	42	245	241	254	232	86	132	119	120	*29	59	246	181	154	277	55

(*) Base insuficiente para análise estatística

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

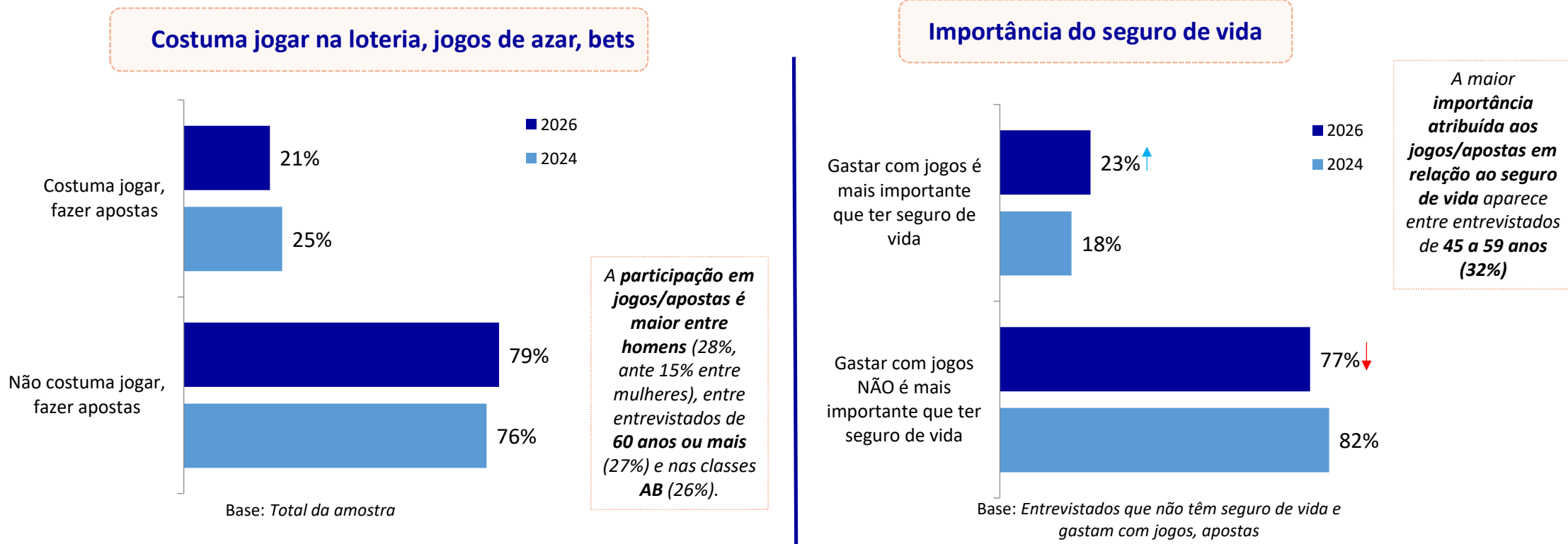
Datafolha
INSTITUTO DE PESQUISAS

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

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?

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

Espontânea e única - %

Participa de jogos de azar ou apostas online (Em %)	Total	REGIÃO					MUNICÍPIO		SEXO		IDADE					ESCOLARIDADE			CLASSE		
		SE	S	NE	CO	N	RM	Interior	Masc.	Fem.	18 a 24 anos	25 a 34 anos	35 a 44 anos	45 a 59 anos	60 anos ou mais	Fund.	Médio	Superior	AB	C	DE
Costuma jogar, fazer apostas	21	21	25	20	22	20	24	20	28	15	15	16	21	24	27	23	21	21	26	22	17
Não costuma jogar, fazer apostas	79	79	75	80	78	80	76	80	72	85	85	84	79	76	73	77	79	79	74	78	83
Base	1908	816	288	504	144	156	864	1044	906	1002	261	379	378	504	386	487	906	515	497	967	444

Importância do seguro de vida (Em %)	Total	REGIÃO					MUNICÍPIO		SEXO		IDADE					ESCOLARIDADE			CLASSE		
		SE	S	NE	CO	N	RM	Interior	Masc.	Fem.	18 a 24 anos	25 a 34 anos	35 a 44 anos	45 a 59 anos	60 anos ou mais	Fund.	Médio	Superior	AB	C	DE
Gastar com jogos é mais importante que ter seguro de vida	23	24	33	17	29	13	23	23	24	20	13	12	11	32	27	29	19	17	31	23	15
Gastar com jogos NÃO é mais importante que ter seguro de vida	77	76	67	83	71	87	77	77	76	80	87	88	89	68	73	71	81	83	69	77	85
Base	314	126	51	85	*26	*26	160	154	196	118	38	40	59	91	86	93	156	65	72	170	72

(*) Base insuficiente para análise estatística

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 ou itens supérfluos é mais importante que contratar um seguro de vida?



Principais Resultados

Datafolha
INSTITUTO DE PESQUISAS

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



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.

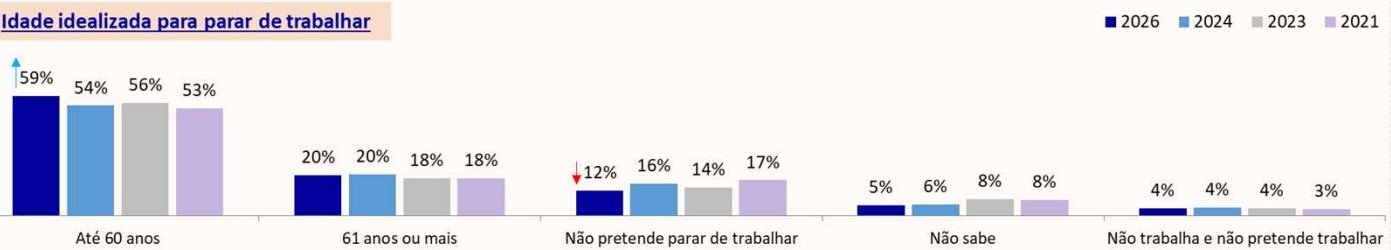


PRINCIPAIS RESULTADOS

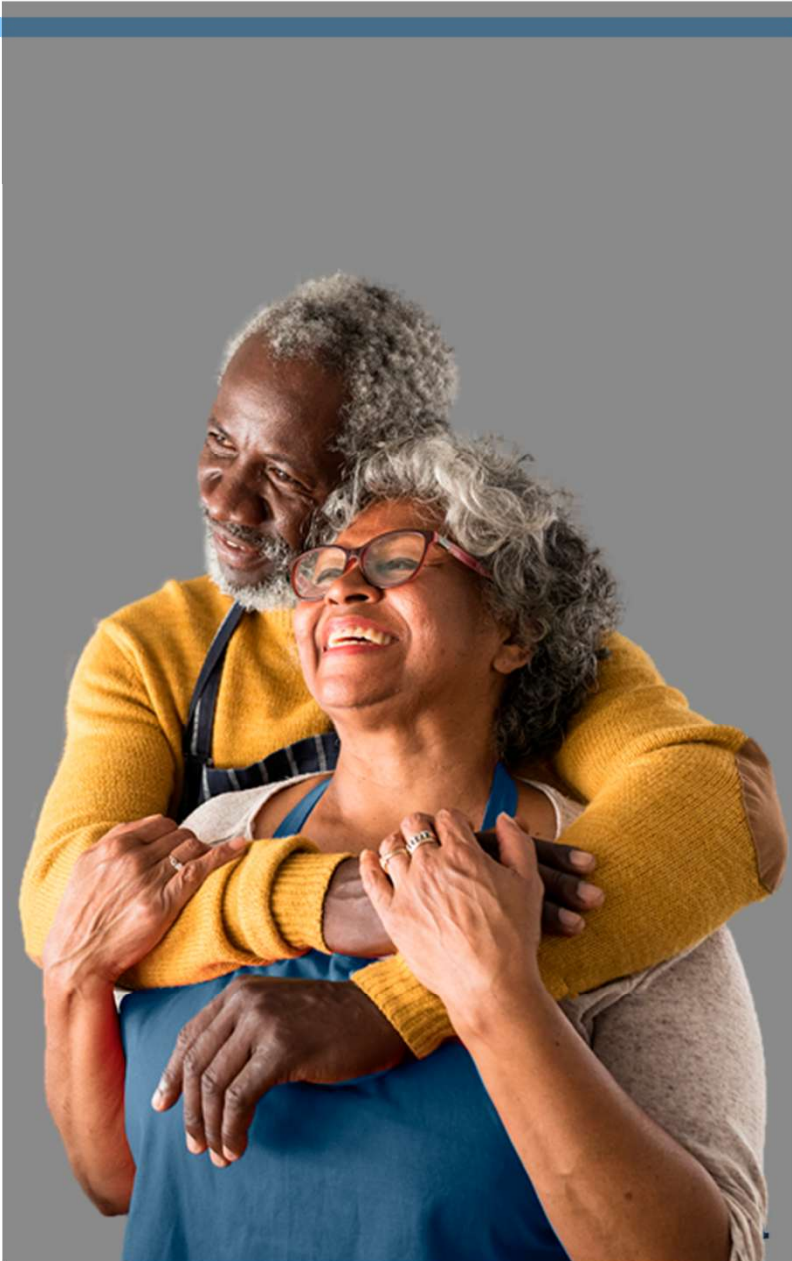
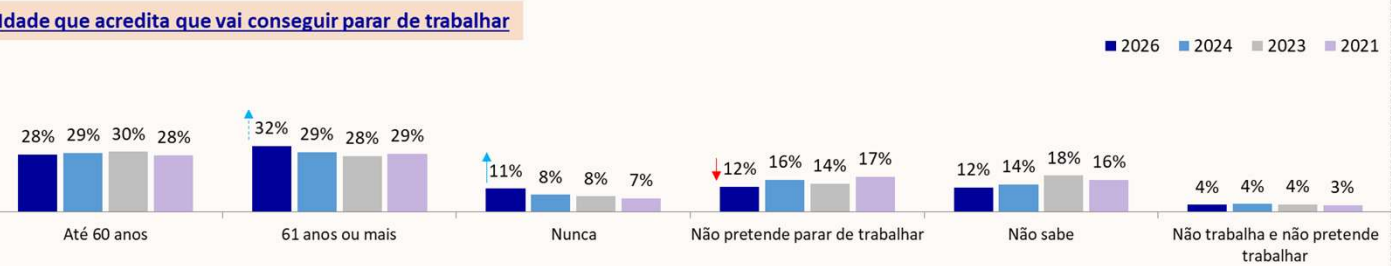
A aposentadoria aparece marcada por uma distância entre desejo e expectativa concreta. Entre os não aposentados, 59% gostariam de parar de trabalhar até os 60 anos, mas apenas 28% afirmam que conseguirão parar nessa faixa etária. Outros 32% acreditam que conseguirão parar aos 61 anos ou mais, 11% dizem 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%).

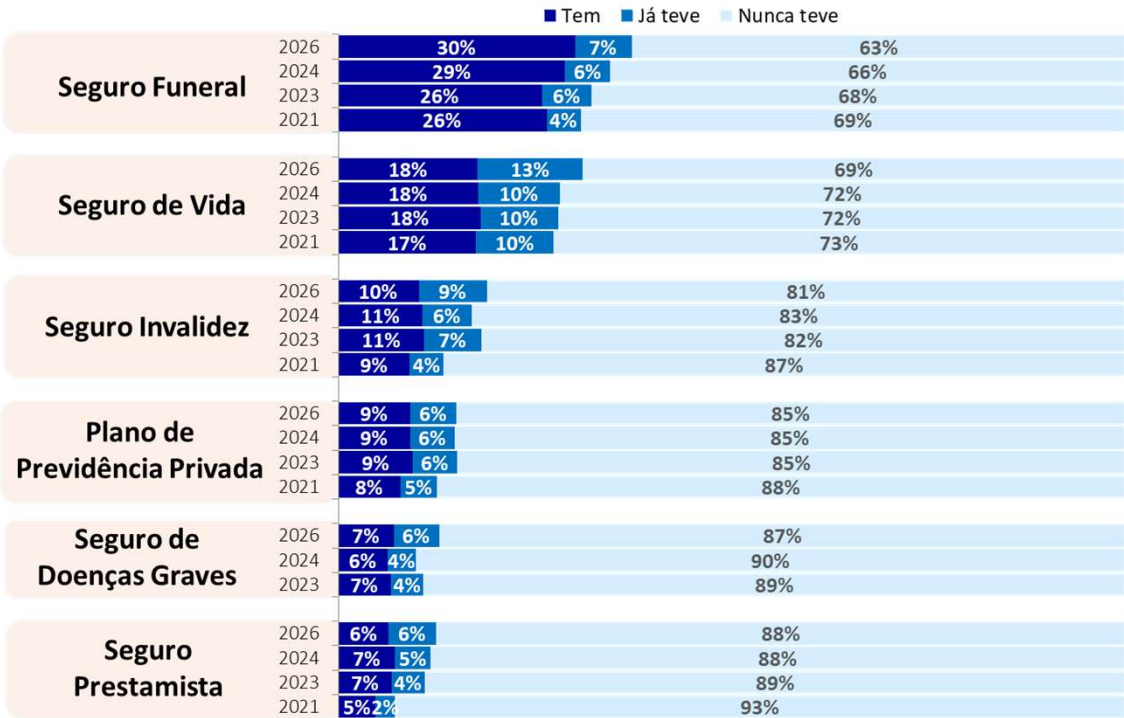
Apesar da posse ainda concentrada em poucos produtos, a intenção de contratação para o próximo ano é expressiva: 64% afirmam ter intenção de contratar algum seguro ou previdência privada. O interesse declarado pelas coberturas também é elevado, com total de interessados acima de 89% em todas as opções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