

Como empresas podem proteger sua operação com soluções de seguros sob medida

Com o avanço do risco de crédito no Brasil, o seguro prestamista se consolida como um aliado estratégico para empresas que concedem crédito, promovendo proteção, escalabilidade e novas receitas por meio de soluções white label

O ambiente de crédito no Brasil segue desafiador. Em junho de 2025, o Comitê de Política Monetária (Copom) elevou a taxa Selic para 15% ao ano, o patamar mais alto desde 2006, em um esforço para conter a inflação e ancorar expectativas. O movimento mantém o crédito caro e mais seletivo, impactando diretamente empresas que dependem de financiamento, parcelamento e vendas a prazo para sustentar seus negócios.

Os reflexos aparecem nos indicadores. A taxa média de juros dos empréstimos alcançou cerca de 31,7% ao ano, acumulando alta de 3,7 pontos percentuais em 12 meses. Ao mesmo tempo, a inadimplência permanece elevada. Aproximadamente 7 milhões de empresas têm dívidas em atraso — quase um terço do total de CNPs do País — pressionadas pelo custo do dinheiro, pela desaceleração econômica e por um cenário externo mais instável. Entre pessoas físicas, a inadimplência no Sistema Financeiro Nacional segue na faixa de 3% a 3,3%, mesmo após sucessivas elevações da taxa básica.

Diante desse contexto, instituições financeiras, varejistas, fintechs e empresas que operam com crédito passaram a rever seus modelos de concessão, buscando instrumentos capazes de reduzir riscos, preservar margens e garantir previsibilidade de resultados. É nesse movimento que o mercado de seguros ganha relevância estratégica.

Em 2024, o setor segurador brasileiro cresceu 12,2%, com arrecadação de R\$ 435,5 bilhões. O segmento de seguros de pessoas — que inclui o seguro prestamista — somou R\$ 72,7 bilhões em prêmios no ano. Dentro desse grupo, o ramo prestamista avançou 21,3%, ritmo significativamente superior à média do mercado, segundo dados da CNseg e da Susep.

O papel estratégico do seguro prestamista

O seguro prestamista cobre o saldo devedor de operações de crédito ou parcelamento em situações específicas, como desemprego involuntário, invalidez ou morte do consumidor. Em um



A CNP Seguradora atua como parceira estratégica das empresas, desenvolvendo soluções de seguros sob medida

ambiente de juros elevados, o produto deixa de ser apenas um instrumento de proteção e passa a atuar como uma ferramenta de eficiência financeira, contribuindo para a estabilidade do fluxo de caixa e a sustentabilidade das carteiras de crédito.

Por sua natureza, trata-se de um seguro “embedded”, integrado à própria operação de crédito. A contratação ocorre no mesmo momento da concessão, com adesão simplificada e jornada digital, reduzindo fricções e aumentando a taxa de aceitação. Esse modelo acompanha a transformação do mercado financeiro brasileiro, marcada pela digitalização do crédito e pela entrada de novos players no varejo financeiro.

Estudos internacionais indicam que o embedded insurance pode representar até 25% do mercado global de seguros até 2030. No Brasil, a tendência se reflete no crescimento acelerado do prestamista e na adoção do produto por bancos médios, fintechs e empresas de meios de pagamento. Além de proteger o credor, a presença do seguro influencia positivamente o comportamento do consumidor, que tende a demonstrar maior confiança ao contratar crédito quando percebe a existência de mecanismos automáticos de proteção.

White label e personalização das soluções

No modelo white label, a CNP Seguradora atua como parceira estratégica das em-

presas, desenvolvendo soluções de seguros sob medida que respeitam a marca, a jornada digital e o perfil de clientes de cada parceiro. A lógica é B2B, com foco em escala, integração tecnológica e eficiência operacional.

Nesse formato, a CNP assume a complexidade regulatória, tecnológica e operacional da solução, enquanto o parceiro mantém o foco em seu core business e na relação com o cliente final. As coberturas, regras e experiências são adaptadas às necessidades específicas de cada operação, garantindo agilidade, conformidade regulatória e consistência em escala.

A atuação da CNP nesse segmento se estende a diferentes modelos de crédito, como consignado privado e PIX parcelado, com soluções integradas às plataformas digitais por meio de APIs. Essa abordagem responde à demanda crescente por soluções flexíveis, capazes de acompanhar a inovação financeira sem ampliar a complexidade para quem concede crédito.

Tendência validada pelos números

Os indicadores de mercado confirmam que o seguro prestamista deixou de ser um produto acessório para se consolidar como parte estrutural da estratégia de mitigação de riscos de empresas de diferentes setores. Além do crescimento superior a 20% ao ano, o produto já representa cerca de 28% de todo o mercado de se-

guros de pessoas no País.

O avanço da regulação também contribui para a maturidade do segmento. Normas recentes da Susep e do Conselho Nacional de Seguros Privados (CNSP) trouxeram mais clareza e segurança jurídica às operações, ampliando a transparência e fortalecendo a confiança no modelo.

Segurança, eficiência e crescimento

Para fintechs, bancos digitais, varejistas e cooperativas de crédito, o seguro prestamista reúne atributos centrais para a tomada de decisão em ambientes de juros elevados: redução de risco, eficiência operacional e potencial de geração de receita adicional. Mais do que um instrumento defensivo, o produto passa a integrar a estratégia de crescimento das empresas, acompanhando a evolução do crédito e do comportamento do consumidor.

Sobre a CNP Seguradora

Com atuação no mercado brasileiro e integrada a um grupo internacional com mais de 170 anos de história, a CNP Seguradora desenvolve soluções de seguros, capitalização, consórcio e planos odontológicos. Todos sob medida para o segmento B2B. Seu modelo de parceria white label combina escala, governança e inovação, permitindo que empresas integrem produtos de proteção às suas operações de crédito de forma eficiente e alinhada às exigências regulatórias.

Para empresas que buscam reduzir o risco de crédito e oferecer produtos aderentes aos seus clientes, de forma integrada e segura, conheça o modelo de parcerias B2B da CNP Seguradora em:

