

## Risco volta a ter preço com nova era dos juros longos

Reversão de programas de compra de ativos pelos bancos centrais tende a se acelerar

**Solange Sour**

Diretora de macroeconomia para o Brasil no UBS Global Wealth Management

**A**pós mais de uma década de compras maciças de títulos públicos pelos bancos centrais, o mundo entra em uma nova fase. O movimento de quantitativo tightening (QT) —reversão dos programas de compra de ativos (QE) iniciados após a crise financeira global— tende a se acelerar, encerrando um ciclo que comprimiu artificialmente os juros longos e reduziu o custo da dívida para governos em todo o mundo.

Em artigo recente, o secretário do Tesouro dos EUA argumentou que o Fed precisará reduzir de forma mais consistente o tamanho de seu balanço, para restaurar o bom funcionamento dos mercados e diminuir a dependência estrutural entre política fiscal e monetária. Balanços excessivamente grandes, além de distorcer o sistema financeiro, criam uma interdependência perigosa entre governos altamente endividados e bancos centrais que, na última década, tornaram-se seus principais financiadores indiretos.

O estudo “The Demand for Government Debt” (BIS, 2023) dimensiona a magnitude dessa mudança. De 2000 a 2022, Fed, Banco Central Europeu, Banco do Japão e Banco da Inglaterra passaram de atores marginais a detentores de dois terços da dívida pública global. Essa intervenção foi crucial para comprimir o “term premium” —prêmio exigido pelos investidores para carregar títulos longos— a níveis historicamente baixos, permitindo que governos se financiassem em condições excepcionalmente favoráveis.

A redução dos balanços devolve ao mercado o papel de especificar o risco de duração e transfere aos investidores privados (bancos, fundos e seguradoras) a tarefa de absorver a crescente oferta de títulos. Diferentemente dos bancos centrais, esses agentes operam com restrições de balanço e exigem compensações maiores para assumir risco de longo prazo, o que resulta em prêmios de prazo positivos, curvas mais inclinadas e maior volatilidade nas taxas longas.

Essa transição ocorre, no entanto, em um cenário fiscal frágil. As principais economias desenvolvidas combinam dívida pública em patamares historicamente elevados —120% do PIB nos EUA, 90% na zona do euro, 100% no Reino Unido e mais de 230% no Japão. Com a retirada dos bancos centrais, o custo marginal da dívida volta a ser uma variável-chave para a sustentabilidade fiscal.

Há ainda fatores adicionais que restringem a demanda por títulos longos. O envelhecimento populacional reduz o peso relativo dos poupadões de longo prazo e amplia o protagonismo de investidores com horizonte mais curto (como fundos de crédito, private equity e hedge funds), os quais são mais sensíveis à volatilidade e menos dispostos a carregar risco de duração. Ao mesmo tempo, em um contexto de juros curtos elevados, fundos de pensão e seguradoras conseguem cobrir passivos com menor exposição, reduzindo o apetite por papéis de longos.

Durante anos, o QE funcionou como uma anestesia: ao absorver títulos em larga escala, os bancos centrais suavizaram o impacto dos déficits sobre as taxas de juros e criaram a ilusão de que o custo da dívida era estruturalmente baixo. Essa anestesia, porém, está chegando ao fim. O QT expõe o verdadeiro preço do risco e recoloca a política fiscal no centro do debate macroeconômico.

A combinação de oferta crescente de títulos e demanda estruturalmente mais seletiva inaugura um novo regime de juros longos mais exigente —e menos complacente. Nesse novo ambiente, a credibilidade fiscal volta a ser a âncora essencial das taxas de juros e o antídoto contra a instabilidade.

**Reversão dos programas de compra de ativos expõe o verdadeiro preço do risco; nesse novo ambiente, a credibilidade fiscal volta a ser a âncora essencial das taxas de juros e o antídoto contra a instabilidade**

# SEGURO PRESTAMISTA É ESTRATÉGIA DE EMPRESAS PARA PROTEGER RECEITAS E AMPLIAR ACESSO A CRÉDITO

De fácil contratação, ferramenta estimula vendas a prazo e reduz casos de inadimplência

**D**iante de um cenário de juros elevados e maior seletividade na concessão de crédito, empresas que operam com vendas parceladas ou financiamento direto ao consumidor buscam formas de proteger suas receitas e manter o acesso ao crédito. Ganham força soluções que equilibram segurança e escalabilidade, como o seguro prestamista, um instrumento que reduz o risco de inadimplência e ajuda a destravar a oferta de crédito com responsabilidade.

Integrado de forma simples à jornada de compra, o seguro prestamista funciona como um amortecedor financeiro: em caso de imprevistos que impeçam o pagamento das parcelas, a apólice cobre total ou parcialmente o saldo devedor.

A contratação é fácil: as empresas buscam seguradoras especializadas para oferecer a seus clientes a opção de, ao parcelar uma compra de produto ou serviço, adquirir um seguro. O custo para o cliente final é baixo e costuma ser diluído nas prestações (daí o nome prestamista) que são pagas no decorrer do contrato.

Para o consumidor, o seguro prestamista é a certeza de que vai saldar os pagamentos com segurança, independentemente do que ocorra no futuro. Por ser uma solução integrada, o seguro cabe no bolso.

Mais do que uma proteção, o seguro prestamista torna-se um diferencial competitivo para quem oferta crédito. Ao reduzir risco de inadimplência e garantir continuidade de receita, permite ampliar o público-alvo, sem comprometer as finanças do negócio. O seguro se torna uma estratégia de gestão de risco e expansão.

Empresas que integram o seguro à sua jornada oferecem mais valor, confiança e estabilidade e se destacam no mercado. É um movimento fundamental nesse contexto de superendividamento da população. A facilidade na contratação e o potencial de escalabilidade para as empresas impulsionam esse mercado.

O crescimento acelerado desse segmento mostra a força do modelo: em 2024, o seguro prestamista foi o segundo maior em volume no ramo de seguros de pessoas, com R\$ 20,7 bilhões em prêmios diretos (28% do total do setor). A Susep já reconhece esse tipo de seguro como um instrumento essencial para reduzir riscos em operações de crédito.

Várias empresas —de grandes

redes a fintechs emergentes— têm buscado seguradoras com soluções embarcadas, como o modelo white label adotado por parceiros da CNP Seguradora, uma das maiores do segmento. Essa estrutura permite integrar o seguro diretamente à jornada digital de venda, sem fricções.

Com mais de duas décadas no mercado brasileiro, o Grupo CNP é a quarta maior seguradora do país e tem observado um movimento crescente de PMEs e plataformas digitais adotando o seguro prestamista como parte da estratégia de expansão de crédito —inclusive em regiões de baixa bancarização, onde a proteção embutida é fator decisivo para a concessão segura.

Um outro fator que incentiva esse movimento é a geração de receita com o próprio seguro prestamista dentro do portfólio dessas instituições. Para as empresas, é uma saída para mitigar a queda nas vendas a prazo. Segundo dados do Banco Central, as taxas de juros do chamado crédito livre ao consumidor pessoa física —aquele que todos têm acesso, sem subsídio ou políticas de direcionamento— saltaram para 58,2% ao ano.

Tudo isso onera o custo financeiro dos comerciantes e aumenta a percepção de risco dos negócios pelos bancos, que repassam para as empresas sob a forma de juros ainda maiores nas operações de capital de giro, adiantamento de vendas a prazo, recebíveis de cartões de crédito e outras formas de financiamento das vendas.

Além de controlar a inadimplência no crediário, o seguro prestamista preserva as receitas das empresas e diminui a necessidade de fazer provisões para cobrir eventuais devedores duvidosos.

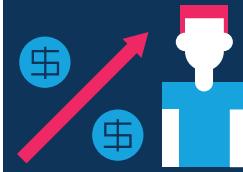
Esse tipo de seguro é acionado de forma simplificada, normalmente digital, em caso de ocorrência dos eventos cobertos em contrato, mediante apresentação de documentos comprobatórios à seguradora, que se encarrega de quitar o débito parcial ou total.

Com ampla experiência na atuação em modelos white label, a CNP Seguradora desenvolve soluções completas nos segmentos de seguros, consórcios, capitalização e planos odontológicos.

O modelo é adaptável, permitindo que cada produto seja construído sob medida para a jornada —digital ou física— do parceiro, preservando sua identidade de marca e ampliando sua proposta de valor.

Com estrutura tecnológica integrada, a CNP viabiliza que o seguro seja totalmente embarcado na experiência do cliente, com integração simplificada via APIs e suporte técnico de ponta. Essa forma de atuação fortalece o portfólio do parceiro, reduz riscos e ainda gera novas fontes de receita com a participação nos resultados das vendas de seguros prestamistas.

## TAXAS DE JUROS NAS ALTURAS



**58,2%**

Taxa média de juros do crédito livre para consumidor pessoa física em maio de 2025



**104,5%**

Taxa média de juros do empréstimo pessoal não consignado (sem garantia) em junho de 2025



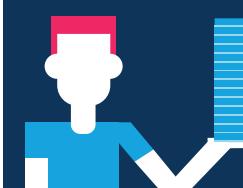
**3,2%**

Inadimplência (atrasos superior a 90 dias) do crédito total do SFN em janeiro de 2025



**21,34%**

Crescimento do seguro prestamista em 2024



**27,3%**

Comprometimento da renda do trabalhador brasileiro em janeiro

Fontes: Banco Central, FenaPrev e CNP Seguradora

Quer transformar o crédito em uma solução segura, escalável e personalizada para seu negócio? Conheça o modelo white label da CNP Seguradora e veja como ele pode impulsionar suas vendas com responsabilidade. Aponte a câmera do seu celular ou tablet e saiba mais

