

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 Srouf

Diretora de macroeconomia para o Brasil no UBS Global Wealth Management

Após mais de uma década de compras maciças de títulos públicos pelos bancos centrais, o mundo entra em uma nova fase. O movimento de quantitative 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 precificar 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 poupadores 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



APRESENTA

EstúdioFOLHA

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

Diante 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.

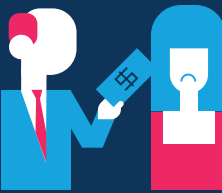
O modelo é adaptável, permitindo que cada produto seja construído sob medida para a jornada — digital ou física — do parceiro, preservando sua identidade de marca e ampliando sua proposta de valor.

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.

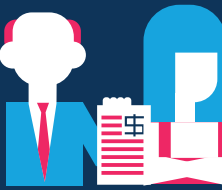
TAXAS DE JUROS NAS ALTURAS



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, FenaPrevi 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

