

A vez da capitalização

Como um setor quase centenário se reinventou para impulsionar inclusão financeira, fortalecer instituições sociais e abrir novas oportunidades para corretores de seguros

POR THAIS RUCO

Poucos segmentos do mercado de seguros atravessam um ciclo tão transformador quanto a capitalização. Tradicionalmente vista como um produto de poupança programada com sorteios, ela se consolidou como um instrumento multifuncional, aplicável tanto à vida financeira de milhões de brasileiros quanto a contratos públicos, estratégias de varejo, programas de inclusão e iniciativas sociais de grande escala.

Segundo Denis Morais, presidente da Federação Nacional de Capitalização (FenaCap), o momento é resultado direto de uma combinação rara no setor. Como ele resume, esse avanço acontece porque "a modernização regulatória, a ampliação do uso dos títulos nas esferas pública e privada e a diversificação das modalidades, que atendem desde consumidores pessoa física a empresas de segmentos variados e órgãos públicos" criaram um ecossistema sólido e expansivo.

A solidez se reflete nos números. Entre janeiro e julho de 2025, a arrecadação do setor alcançou R\$ 19,8 bilhões, um crescimento de 10,7% em relação ao mesmo período de 2024. Em 2024, o avanço já havia sido de 6,8% sobre o ano anterior, somando R\$ 32 bilhões. Projeções conduzidas pela FenaCap indicam que o mercado pode triplicar de tamanho nos próximos anos, atingindo cerca de R\$ 91 bilhões em arrecadação anual. Para um produto presente no Brasil há quase um século, trata-se de uma expansão sem precedentes e sustentada por um conjunto de transformações estruturais.

A força dos números

R\$ 19,8 bilhões
arrecadados (jan-jul/2025)

10,7% de crescimento
no período

R\$ 32 bilhões
de arrecadação em 2024

R\$ 1,54 bilhões
destinados à Filantropia Premiável

80% das vendas de Instrumento de
Garantia realizadas por corretores

**Prêmios milionários distribuídos
em todas as regiões do país**

Muito além da poupança: instrumento econômico e social

A capitalização passou a ocupar espaços antes impensáveis. Na modalidade Tradicional, além de estimular a disciplina financeira e o hábito da economia programada, títulos já podem ser utilizados como garantia de crédito, graças à Resolução nº 12 do CMN/CNSP. Isso significa que a poupança formada ao longo da vigência do título agora agrega utilidade financeira adicional, permitindo que consumidores acessem operações de crédito com mais segurança e previsibilidade.

Outra mudança estrutural ocorreu com a modalidade Instrumento de Garantia, que ganhou centralidade quando a Lei nº 14.133/2021 incluiu o título de capitalização entre as garantias aceitas em licitações e contratos públicos. Desde então, editais de infraestrutura, concessões e obras de grande porte passaram a contemplar essa opção, ampliando competitividade, fortalecendo segurança jurídica e oferecendo uma alternativa moderna diante de instrumentos como fiança bancária e seguro garantia. Denis Morais explica que essa evolução ampliou não apenas a utilidade, como também a eficiência dos títulos no ambiente contratual.

Mas a transformação não se limita ao universo institucional. No varejo, a modalidade Incentivo sustenta grande parte das campanhas promocionais do país – de e-commerces a redes de moda, telefonia, supermercados, postos de combustível e programas de assinatura. Segundo Renato Terzi, CEO da Liderança Capitalização, o comportamento do consumidor está mais digital, exigente e orientado por experiências simples e ágeis. Ele destaca que há forte engajamento em plataformas digitais, tendência à gamificação e maior busca por produtos que combinem benefícios tangíveis, como sorteios e recompensas, com jornadas fluidas e multicanais. Essa dinâmica favorece a capitalização como ferramenta de engajamento e fidelização.

Os novos usos da capitalização

A capitalização hoje está presente em operações de crédito, contratos públicos, locações imobiliárias, campanhas promocionais, programas de fidelidade e ações de engajamento. O produto deixou de ser apenas "poupança com sorteio" e se tornou um mecanismo financeiro versátil, regulado e de baixa complexidade para empresas, consumidores e órgãos públicos.

Filantropia Premiável: impacto social real e mensurável

Embora todas as modalidades apresentem crescimento, nenhuma reflete tão claramente a convergência entre inclusão financeira, solidariedade e inovação quanto a Filantropia Premiável. Apenas entre janeiro e setembro de 2025, ela destinou R\$ 1,54 bilhão a instituições beneficentes, um avanço de 9,6% em relação ao ano anterior. Esse montante chega a organizações que atuam com pessoas em situação de vulnerabilidade, especialmente nas áreas de saúde, educação e assistência social, como as APAEs e a Casa Ronald McDonald.

O caso da APAE do Rio de Janeiro exemplifica esse alcance. A instituição, que mantém 63 unidades em todo o estado e atende 700 famílias apenas na capital, depende de fontes contínuas de financiamento para sustentar programas que vão desde o diagnóstico precoce de doenças até a promoção da autonomia de pessoas com deficiência intelectual e múltipla. Entre os serviços mais relevantes está o teste do pezinho, realizado em todas as coletas do estado e responsável pela identificação precoce de patologias que, sem tratamento imediato, podem resultar em deficiência permanente.

Para Márcia de Carvalho Rocha, gestora executiva da Federação das APAEs-RJ e superintendente da APAE Rio, o trabalho tem impacto direto na trajetória das famílias. “Algumas das condições verificadas na fase neonatal exigem intervenção imediata. Quando atuamos cedo, evitamos que a deficiência se instale e garantimos mais qualidade de vida. É um trabalho de prevenção que transforma trajetórias”, afirma. Ela observa ainda que, apesar do apoio crescente, há enormes filas reprimidas: somente na capital fluminense, mais de 12,5 mil pessoas aguardam atendimento especializado, o que torna campanhas como a Apae Noel essenciais para abrir novas vagas e ampliar o alcance dos serviços.

Para a CAPEMISA Capitalização, emissora dos títulos que sustentam a campanha, a modalidade reforça o compromisso social das empresas do setor. O diretor Marcio Coutinho destaca que “a Filantropia Premiável aproxima a sociedade de causas que fazem diferença na vida de milhares de pessoas” e que é profundamente gratificante assistir ao impacto direto das contribuições.

A combinação entre simplicidade – títulos podem custar apenas R\$ 1 – e impacto social direto explica por que a modalidade avança mesmo em cenários econômicos desafiadores. A cada título adquirido, o participante abre mão do resgate, concorre a prêmios e contribui para manter estruturas que muitas vezes são as únicas disponíveis em regiões inteiras do país.

Onde o recurso chega

Case APAE Rio:

- ✓ **63** unidades beneficiadas
- ✓ **700** famílias atendidas na capital
- ✓ **Teste do pezinho realizado em todo o estado**
- ✓ **12,5 mil** pessoas aguardando atendimento

Filantropia Premiável:

O título custa a partir de R\$ 1, não retorna ao participante, mas mantém o direito aos sorteios e financia serviços essenciais que muitas vezes são a única estrutura disponível em regiões inteiras.

A força da modalidade nasce justamente de sua simplicidade unida ao impacto social direto, uma lógica que se sustenta mesmo em cenários econômicos desafiadores. Cada título adquirido financia diretamente serviços essenciais que o Estado, sozinho, não consegue sustentar.

Probabilidade mais alta que loterias

Entre os fatores que ajudam a consolidar a capitalização, a probabilidade de premiação ocupa lugar de destaque. Ao contrário das loterias tradicionais ou das plataformas de apostas esportivas on-line (“bets”), cujos concursos envolvem dezenas de milhões de participantes, os títulos de capitalização operam com séries finitas, sorteios mais frequentes e regras claras supervisionadas pela Susep. Isso faz com que as chances de contemplação sejam muito superiores às da Mega-Sena.

A própria Liderança Capitalização destaca que a Tele Sena de Natal oferece dez prêmios milionários e probabilidade até cem vezes superior à da principal loteria do país. A empresa também divulga ganhadores reais de diferentes estados, reforçando a distribuição nacional dos sorteios. Entre os contemplados recentes estão valores milionários em estados como Espírito Santo, Bahia, Rio Grande do Sul, Mato Grosso do Sul e Pará, evidenciando a penetração democrática do produto.

Essa percepção de “chance real”, em contraste com a aleatoriedade das loterias, é um fator de atração para públicos que desejam construir reserva, mas valorizam o aspecto lúdico e imediato dos sorteios.

A matemática da sorte

- **Mega-Sena:**
1 chance em 50 milhões
- **Tele Sena de Natal:**
até 100 vezes mais chances de premiação
- **Capitalização em geral:**
séries menores, sorteios frequentes, auditoria independente e fiscalização da Susep

A percepção de “chance real” tem atraído consumidores que desejam formar reserva, mas valorizam a emoção dos sorteios e a possibilidade concreta de premiação.

Porta de entrada para a educação financeira

A FenaCap aponta que a capitalização cumpre função essencial de inclusão financeira. Segundo Denis Moraes, o título oferece uma solução acessível para formação de reserva e permite ao cliente desenvolver hábito de poupança com pagamentos periódicos adequados a diferentes perfis. Ele ressalta que regras claras e contratação simples reduzem barreiras de acesso e ampliam a segurança, permitindo que consumidores de diversas regiões e faixas de renda utilizem o produto com confiança.

Para milhões de brasileiros, especialmente aqueles que não possuem vínculo estável com instituições financeiras ou histórico de poupança, a capitalização funciona como primeiro passo para construir disciplina financeira. A participação em sorteios ajuda a manter o engajamento e contribui para que o consumidor permaneça até o fim da vigência, acumulando recursos que dificilmente seriam guardados sem um mecanismo programado.

Oportunidade silenciosa para os corretores de seguros

A transformação do setor também abre uma oportunidade concreta e estratégica para os corretores de seguros. Embora muitas vezes associados aos ramos tradicionais, esses profissionais já são responsáveis por cerca de 80% das vendas da modalidade Instrumento de Garantia, especialmente em locação de imóveis. A expansão da modalidade para contratos públicos, obras, PPPs e concessões amplia ainda mais a relevância do corretor, que passa a atuar como elo qualificado entre empresas privadas, poder público e seguradoras.

Denis Moraes reforça que a capitalização amplia o portfólio do corretor com soluções versáteis, reguladas e de alta demanda. Ao incluir títulos em sua oferta, o corretor se posiciona não apenas como vendedor, mas como consultor financeiro capaz de conectar planejamento, poupança e impacto social. Renato Terzi observa também que muitos corretores têm buscado o produto para valorizar seguros tradicionais, criando propostas mais atrativas por meio de versões premiadas ou combinadas com sorteios.

A união entre capitalização e corretagem cria um ecossistema vantajoso. Para o cliente, o corretor oferece produtos acessíveis, úteis e de fácil compreensão. Para o corretor, surgem novas fontes de receita, ampliação do portfólio e relacionamento contínuo. Para o setor, a expansão ganha capilaridade, alcance comunitário e presença territorial.

Por que o corretor ganha

- **Produto simples e de baixa rejeição**
- **Acesso a novos públicos e novos mercados (obras, imóveis, varejo, filantropia)**
- **Possibilidade de agregar valor a seguros tradicionais**
- **Receita recorrente**
- **Papel de consultor financeiro que aproxima o cliente e fortalece o relacionamento**

A capitalização chega a esta nova fase com a força de sua história e o frescor de sua reinvenção. Presente na vida dos brasileiros há quase 100 anos, ela evolui para se tornar um instrumento de desenvolvimento econômico e social: forma poupança, financia instituições, dinamiza contratos públicos, movimenta o varejo, distribui prêmios com probabilidade real e abre um novo campo de expansão para profissionais do mercado de seguros.

Como sintetiza Denis Moraes, o setor entra em um ciclo de expansão ancorado em segurança, inovação e solidariedade. Num país marcado por desigualdades, baixa poupança e instituições sociais que frequentemente dependem de doações irregulares, a capitalização demonstra que é possível combinar impacto, inclusão e sustentabilidade – e transformar isso em um projeto de futuro para o país.

