



Percepção dos brasileiros sobre seguros pessoais e planos de previdência

Elaborado pelo Datafolha para a [FenaPrevi](#)
Atualizado em Julho de 2023

1

OBJETIVO E PERFIL DA AMOSTRA

Percepção dos brasileiros sobre
seguros pessoais e planos de previdência

Elaborado pelo Datafolha para a FenaPrevi
Atualizado em Julho de 2023

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 **24 minutos**.



DATA DA COLETA

As entrevistas foram realizadas entre os dias **10/07/2023** e **20/07/2023**





Abordagem controlada por meio de cotas de sexo e idade

Com quem falamos?

 **2008**
Entrevistas

Margem de erro: 2 p.p.

52%  **48%** 
43 Média de idade

43% Sudeste

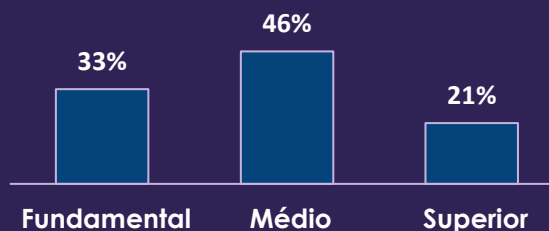
15% Sul

26% Nordeste

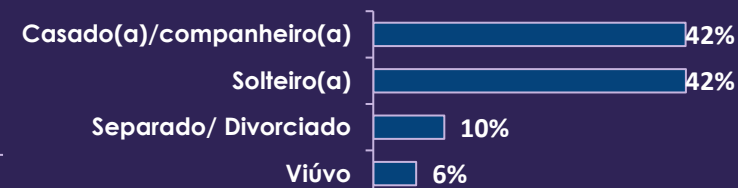
8% Centro Oeste

8% Norte

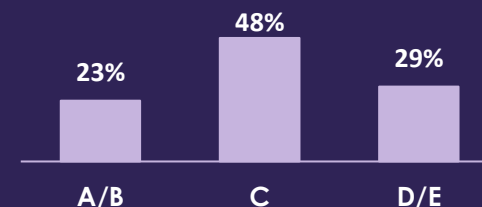
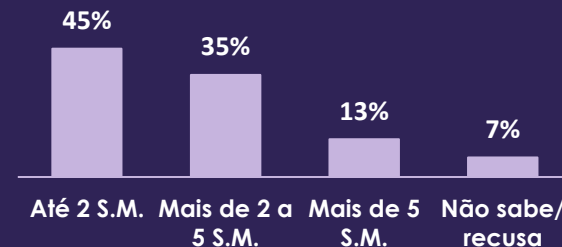
Escolaridade



Estado conjugal



Renda familiar e classe econômica



66% 
Tem filhos

Média renda familiar mensal: **4382**
(em reais)

41%
Região Metropolitana



59%
Interior

2

VALORES E PLANEJAMENTO

Percepção dos brasileiros sobre
seguros pessoais e planos de previdência

Elaborado pelo Datafolha para a FenaPrevi
Atualizado em Julho de 2023

FREQUÊNCIA COM QUE PENSA EM PLANEJAR FINANÇAS PARA O FUTURO

Estimulada e única - %

Oito em cada dez entrevistados pensam em planejar suas finanças para o futuro, maioria frequentemente.



Sempre, frequentemente

58%

76% Nível Superior
70% Classe AB
42% 60 anos +

Só de vez em quando

24%

Nunca pensa nisso

18%

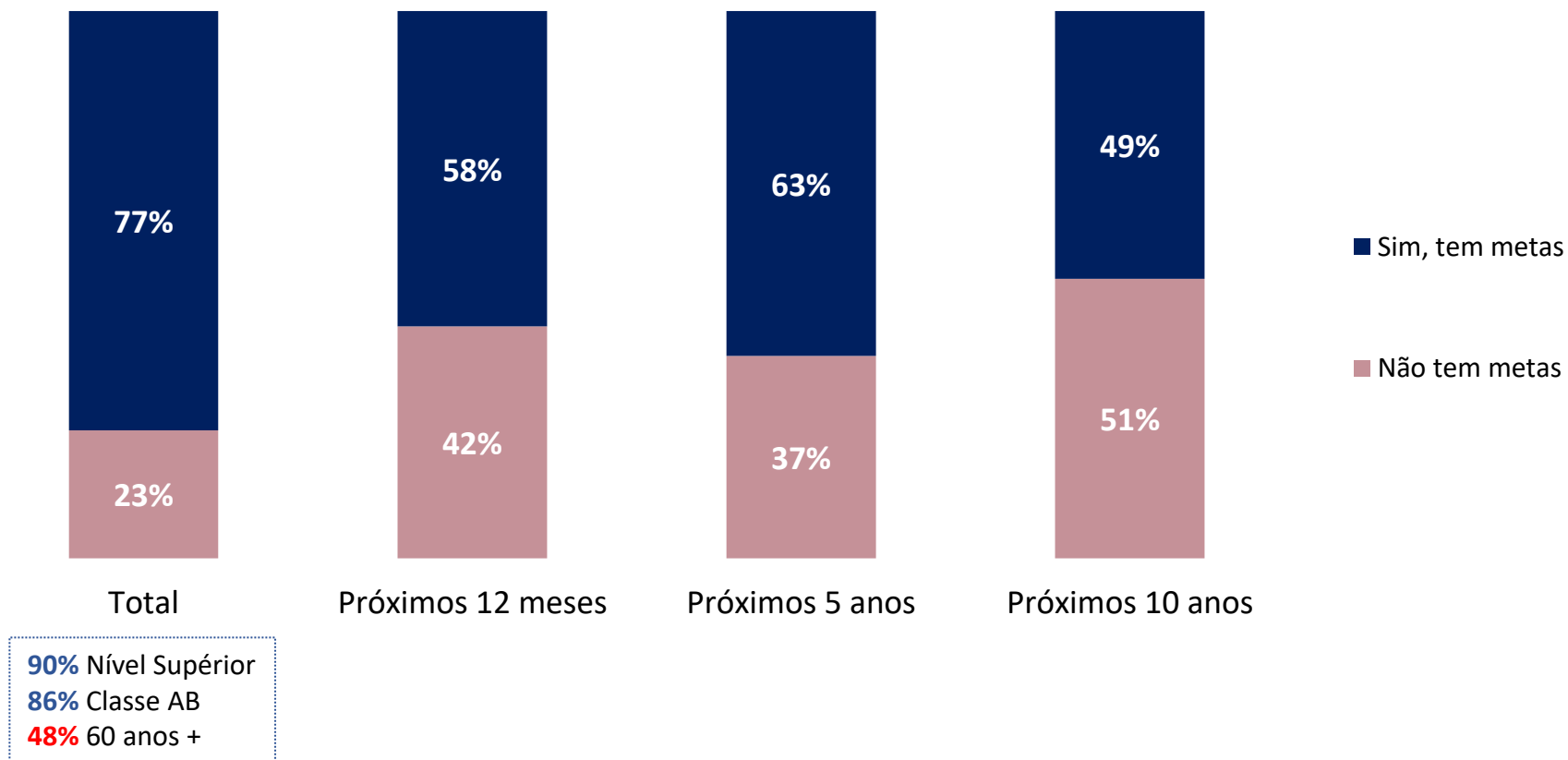
■ 2023

ESTABELECIMENTO DE METAS

Estimulada e única - %

77% entrevistados têm metas definidas para um dos períodos avaliados, maior parte para mais de um período.

O estabelecimento de metas para os próximos 10 anos é menos relatado.



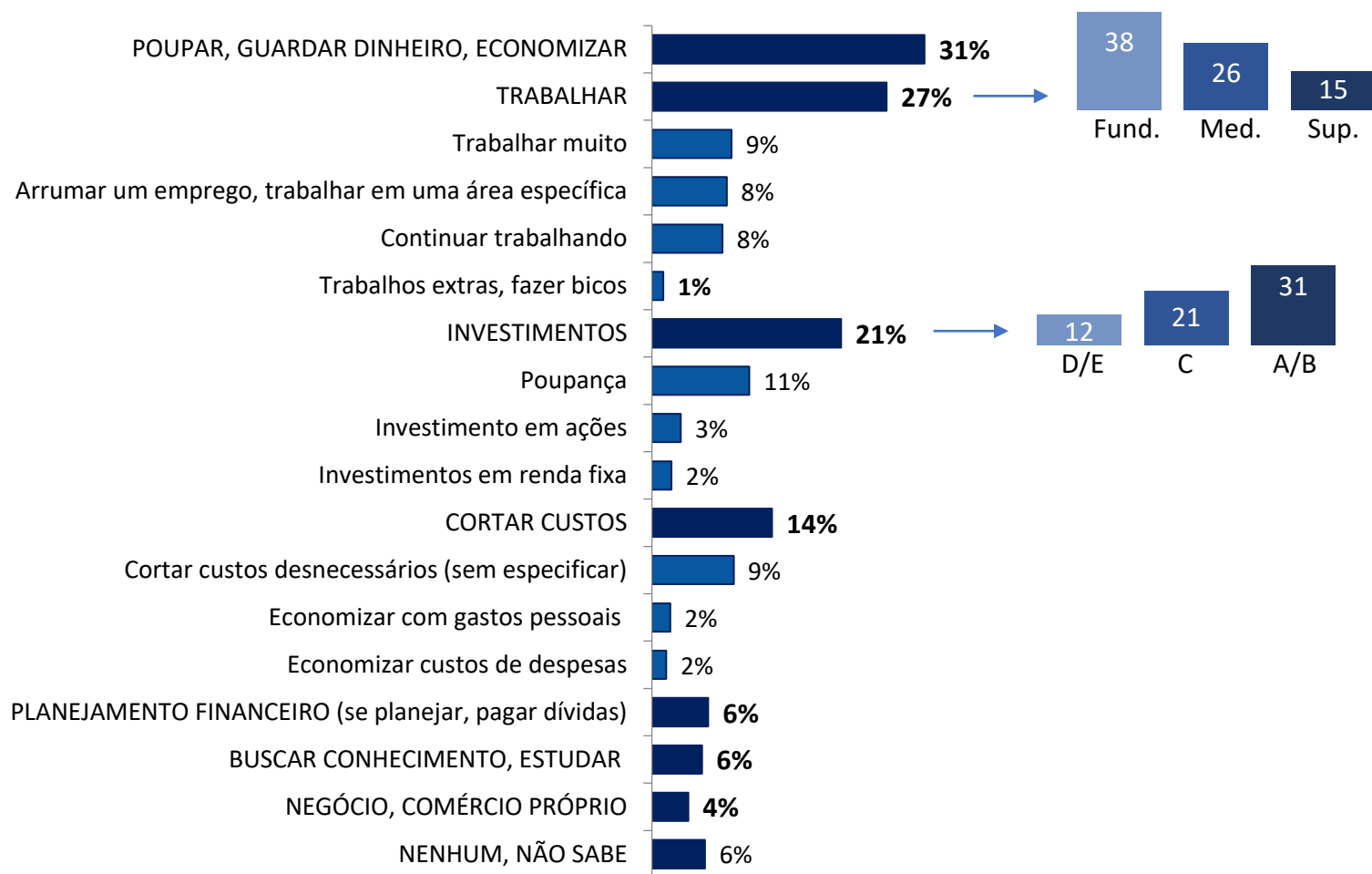
Total: respondeu sim para pelo menos um período

Base: Total da amostra 2008 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

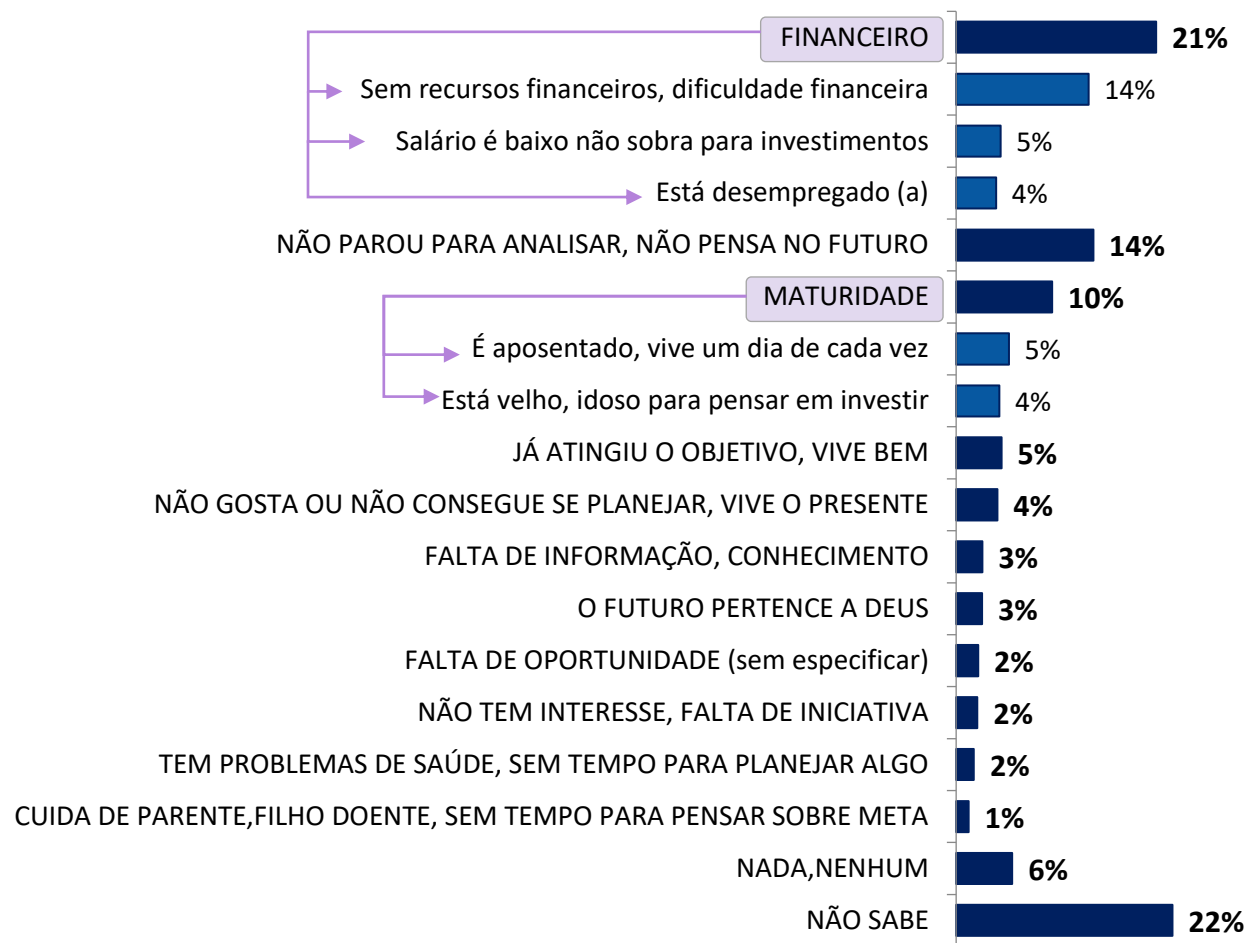
Espontânea e múltipla- %



Entre os entrevistados que têm metas de planejamento financeiro (77% da população), as ações mais recorrentes para atingir seus objetivos são poupar ou guardar dinheiro, sem especificar de que forma (31%), trabalhar mais (27%) e fazer investimentos (21%), sendo que a poupança é a principal.

MOTIVOS PARA NÃO TER DEFINIDO NENHUMA META

Espontânea e múltipla- %



Entre os 23% da população que não definiram metas, as principais razões para isso são as dificuldades financeiras e não pensar no futuro.

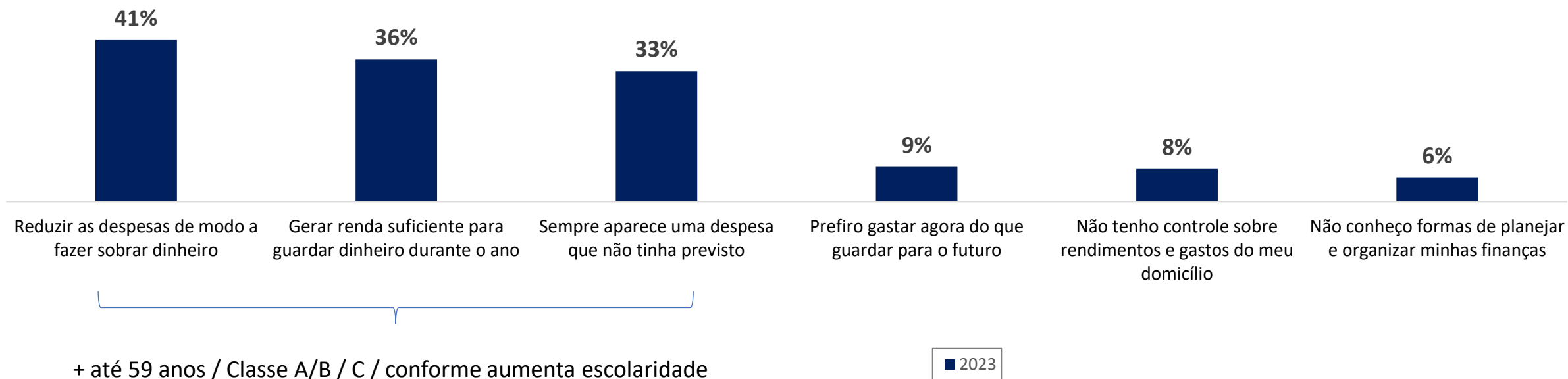
22% deles não souberam responder.

Outras respostas: 8%, nenhuma das respostas pontuou, atingindo menos 1%

DESAFIOS E OBSTÁCULOS ENCONTRADOS PARA SE PLANEJAR FINANCEIRAMENTE

Estimulada e múltipla- %

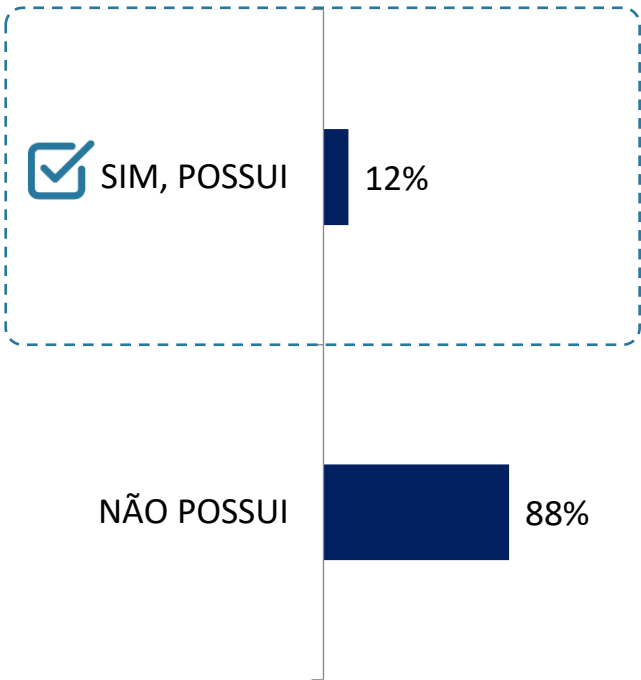
Os maiores desafios e obstáculos para se planejar estão relacionados a não conseguir juntar, guardar dinheiro porque não conseguem reduzir as despesas ou gerar renda extra.



VALORES – SEGURO DE VIDA X SEGURO VEÍCULO

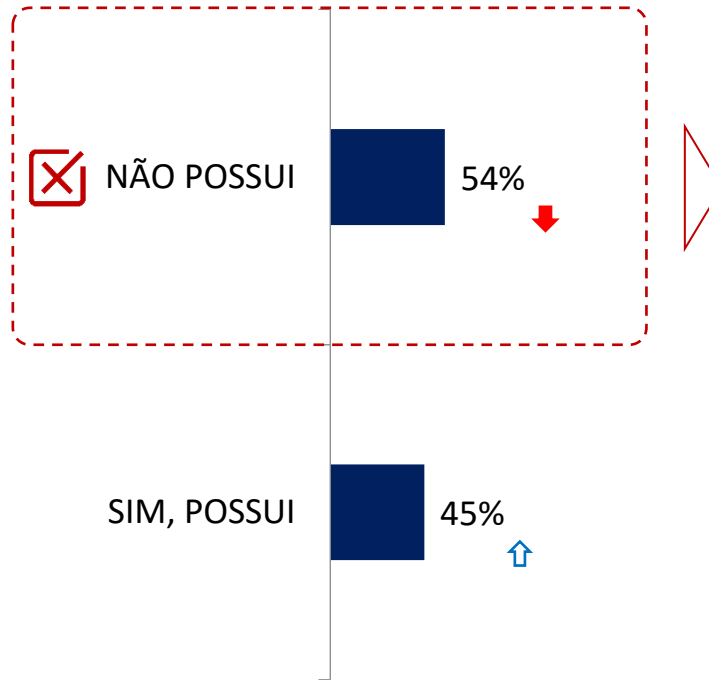
Espontânea e única - %

Possui **veículo** com seguro?



Base: Total da amostra – 2008 entrevistas

Você tem algum tipo de proteção, igual você tem para seu veículo, por exemplo, **Seguro de Vida, Seguro de incapacidade temporária ou outro?**



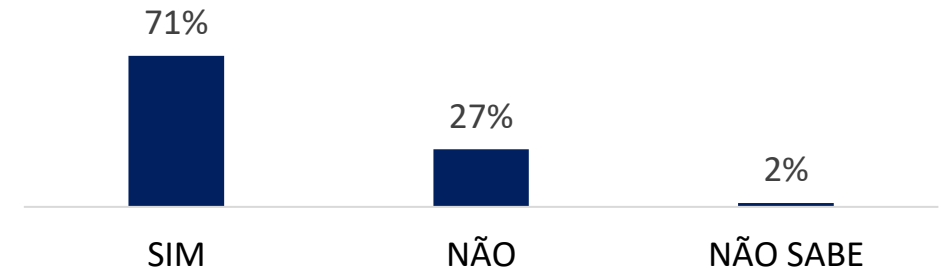
Base: Entrevistados que tem veículo com seguro – 263 entrevistas

Então seu carro vale mais do que sua vida e sua integridade?



Base: Entrevistados que têm veículo com seguro e não têm seguro de vida – 142 entrevistas

Depois dessa reflexão, você acha que deveria repensar sua proteção da vida para você e sua família?



Base: Entrevistados que têm veículo com seguro e não têm seguro de vida – 142 entrevistas

P.21B Você tem algum veículo? (SE SIM) Você tem seguro para esse veículo?/ P.21C Que legal, 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?/ 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?

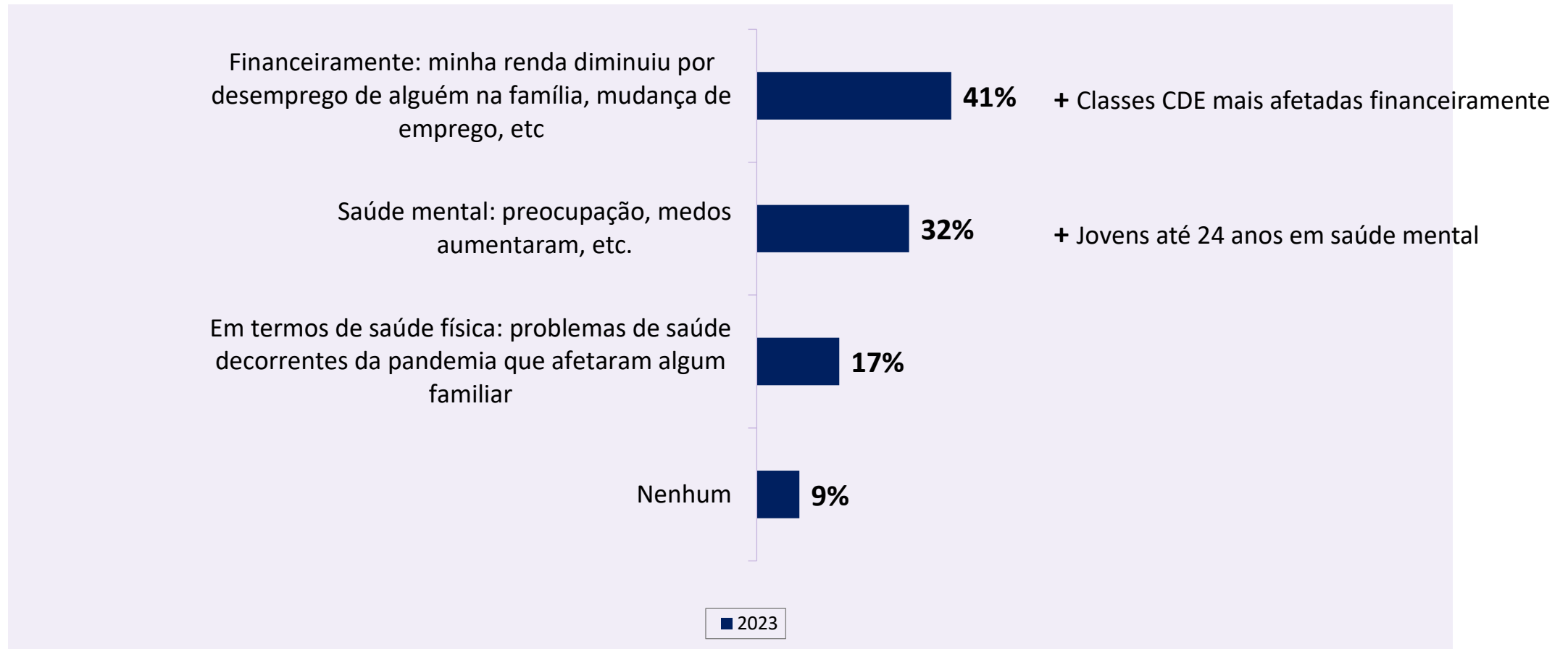


3 IMPACTOS DA PANDEMIA

ASPECTO MAIS AFETADO PELA PANDEMIA DE COVID-19

Estimulada e única - %

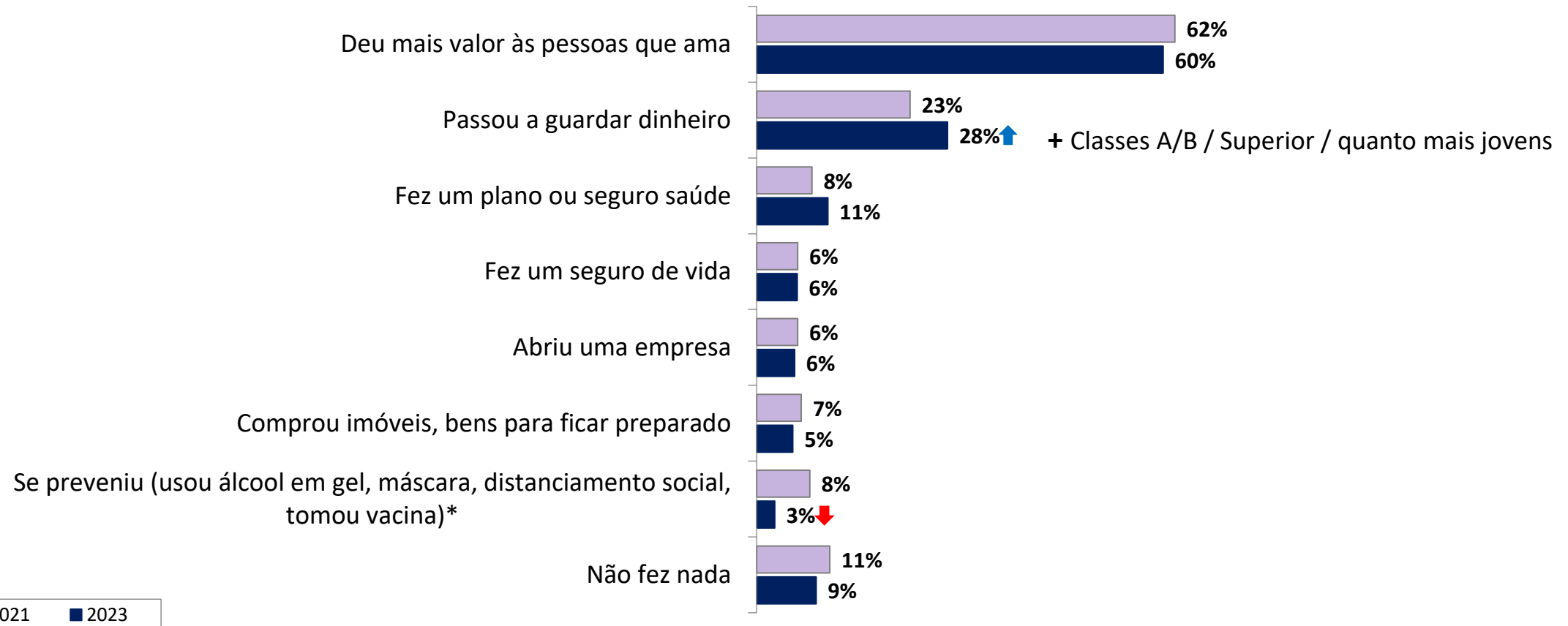
Quatro em cada dez entrevistados tiveram sua vida financeira afetada pela pandemia de Covid-19. Apenas 9% avaliam que não foram afetados em suas finanças, saúde mental nem fisicamente.



IMPACTO DA COVID-19 NO COMPORTAMENTO E AÇÕES

Estimulada e múltipla - %

Para a maioria dos entrevistados, a pandemia do Covid-19 fez com que dessem mais valor às pessoas que amam. Em comparação com a pesquisa anterior, de 2021, houve aumento na quantidade de pessoas que guardam dinheiro como forma de proteção e diminuição com os cuidados de prevenção (usar álcool, máscara, tomar vacina).



■ 2021 ■ 2023

(*) Citações espontâneas

Base: Total da amostra 2008 entrevistas

P.7 Ainda pensando na pandemia da Covid-19 e no impacto que teve na sua vida, o que você fez ou está fazendo para proteger você e sua família de situações adversas como esta?

GRAU DE PREPARAÇÃO PARA SITUAÇÕES INESPERADAS COMO A COVID-19

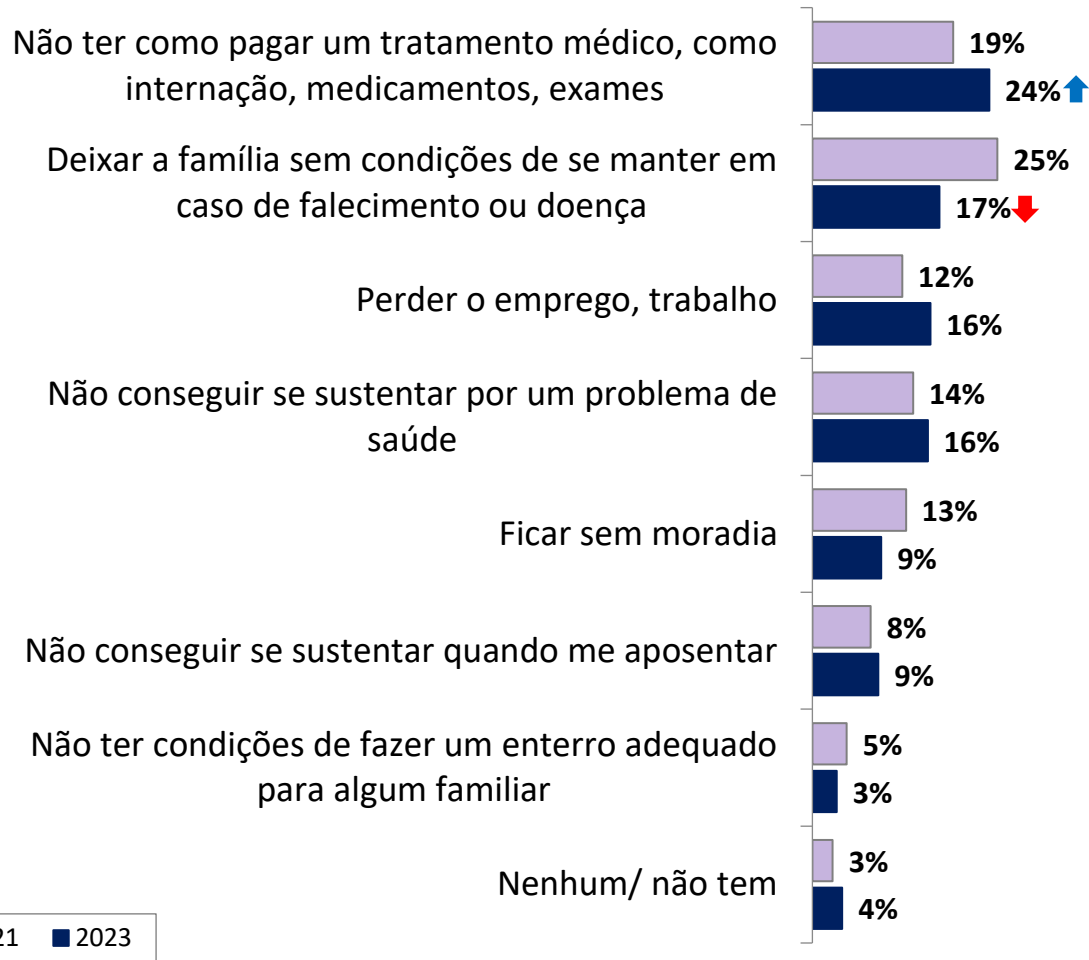
Estimulada e única - %

Com resultados similares ao estudo anterior, de 2021, 43% dos entrevistados não se sentem preparados para situações inesperadas como a Covid-19. 30% sentem-se parcialmente preparados e 26%, totalmente preparados.



SITUAÇÃO QUE TEM MAIS MEDO QUE ACONTEÇA

Estimulada e única - %



O medo de não conseguir pagar despesas médicas aumentou em comparação com 2021.

Deixar a família desamparada em caso de falecimento continua sendo um dos maiores medos, porém com menos intensidade que em 2021.

■ 2021 ■ 2023

Base: Total da amostra 2008 entrevistadas

P.9 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? Tem alguma outra situação que deixa você preocupado (a)?

AÇÕES PREVENTIVAS PARA SITUAÇÕES DE QUE TÊM MEDO

Poupar, investir ainda é destacada como principal forma de prevenção. Também há uma tendência de que para evitar que eventos indesejados aconteçam, ter uma ação direta como estudar, não perder o emprego, cuidar da saúde, podem ajudar a não ter problemas.

Os seguros tendem a ser mais citados para falta de condições de realizar um enterro e entre quem tem medo de não conseguir fazer tratamento médico.

Em %

■ 2023

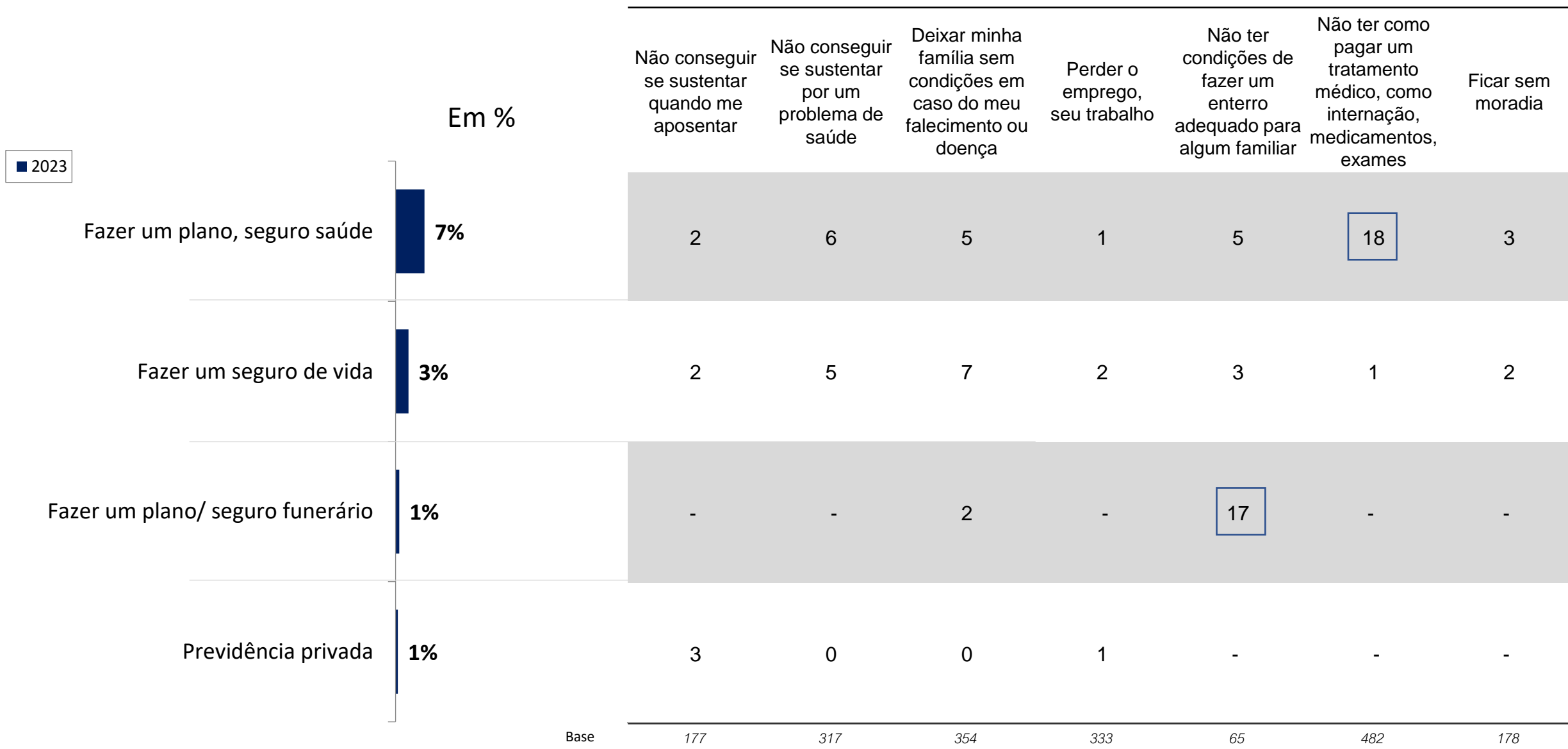
		Não conseguir se sustentar quando se aposentar	Não conseguir se sustentar por um problema de saúde	Deixar a família sem condições em caso de falecimento ou doença	Perder o emprego, trabalho	Não ter condições de fazer um enterro adequado para algum familiar	Não ter como pagar um tratamento médico, como internação, medicamentos, exames	Ficar sem moradia
Poupar ou investir	38%	39	41	39	33	50	45	35
Trabalhar	11%	16	4	7	26	8	6	18
Fazer seguro ou previdência	11%	7	12	14	3	24	18	4
Cuidar da saúde	7%	1	18	6	3	4	9	-
Comprar ou proteger bens	5%	10	3	8	4	-	1	17
Investir em educação	3%	3	0	3	13	-	0	-
Recorrer a pessoas ou instituições	2%	4	3	3	1	2	0	1
Confiar em Deus	1%	1	1	0	-	-	0	-
Não pretende fazer nada	17%	13	13	16	12	18	16	18
		Base						
		177	317	354	333	65	482	178

P10 – Não sabe, recusa: 7%
Outras Respostas: 4%

Base: Total da amostra 2008 entrevistas – Espontânea e múltipla
P.10 O que você pensa em fazer para se prevenir ou diminuir os efeitos de/do__ no futuro?

P9 – Morte (0,4% – 6 casos)/ Outras Respostas (1% - 19 casos)/ Nenhum (4% - 73 casos)/ Não sabe (0,3% - 4 casos)

AÇÕES PREVENTIVAS PARA SITUAÇÕES DE QUE TÊM MEDO



Base: Total da amostra 2008 entrevistas – Espontânea e múltipla
 P.10 O que você pensa em fazer para se prevenir ou diminuir os efeitos de/do__ no futuro?

P9 – Morte (0,4% – 6 casos)/ Outras Respostas (1% - 19 casos)/
 Nenhum (4% - 73 casos)/ Não sabe (0,3% - 4 casos)



Percepção dos brasileiros sobre seguros pessoais e planos de previdência

Elaborado pelo Datafolha para a [FenaPrevi](#)
Atualizado em Julho de 2023



Percepção dos brasileiros sobre seguros pessoais e planos de previdência

Elaborado pelo Datafolha para a [FenaPrevi](#)
Atualizado em Julho de 2023

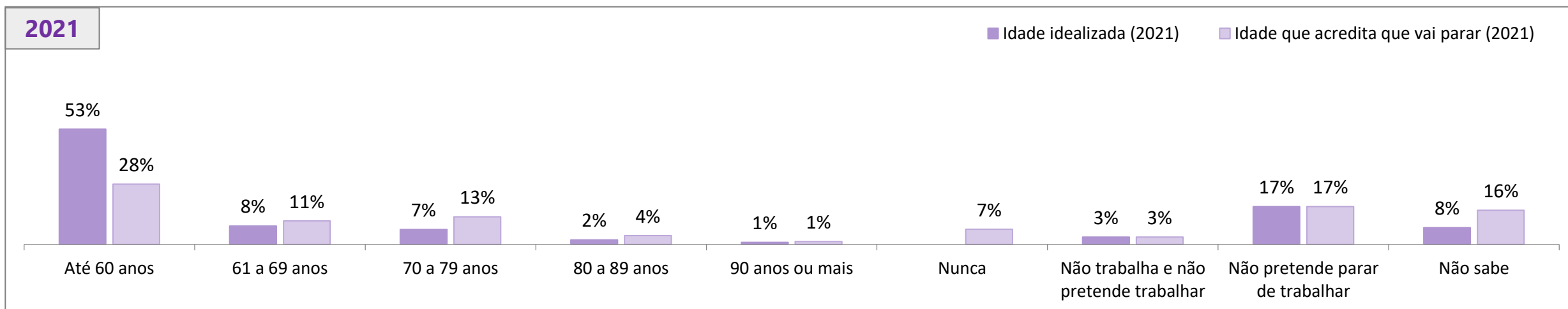
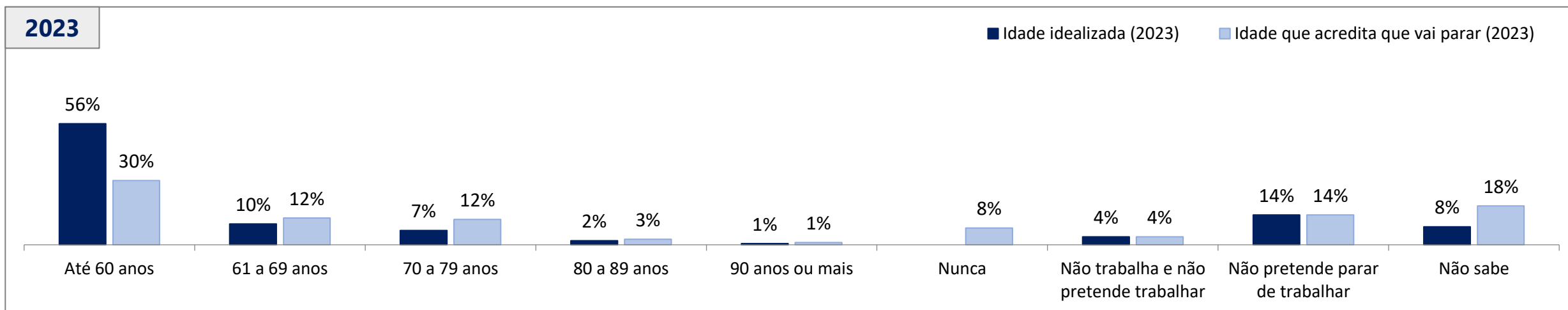
4

APOSENTADORIA

IDADE IDEALIZADA PARA SAIR DO MERCADO DE TRABALHO

Esponânea e única - %

Observa-se um padrão semelhante ao de 2021 quanto à idade que as pessoas idealizam para a aposentadoria e à idade real em que efetivamente se aposentam. É maior a quantidade de pessoas que idealizam se aposentar na faixa até 60 anos mas quando pensam no que de fato vai acontecer, boa parte se dispersa nas faixas mais velhas e na possibilidade de nunca se aposentar.

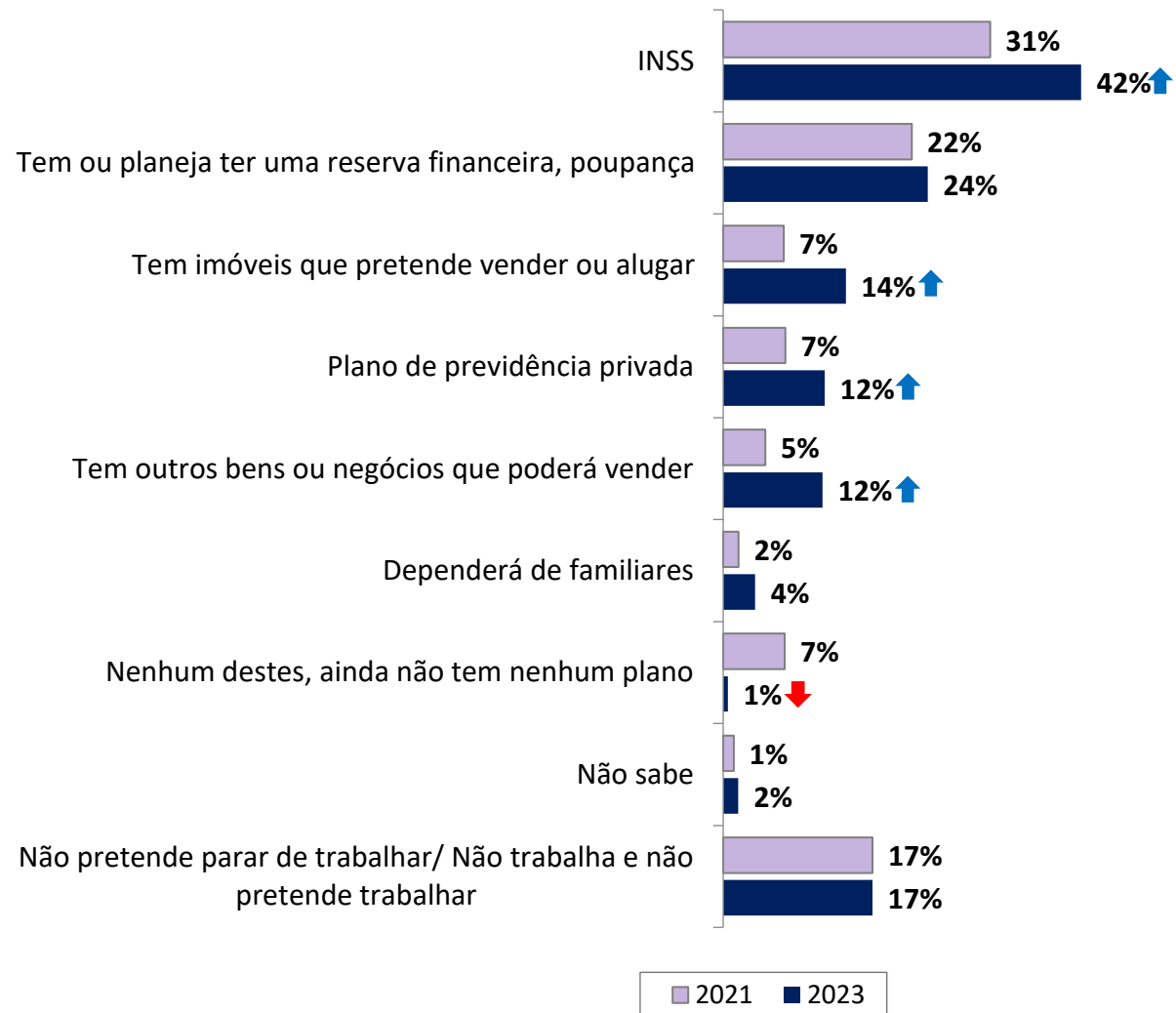


Base: Entrevistados não aposentados - 1759 entrevistas

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?

FONTE DE RENDA APÓS PARAR DE TRABALHAR

Estimulada e múltipla - %



Quatro em cada dez entrevistados contam com o INSS como fonte de sustento ao se aposentar, índice que teve crescimento desde 2021.

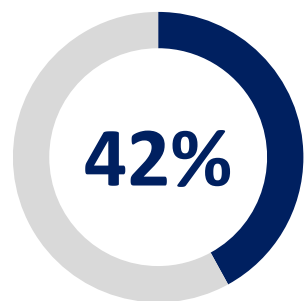
Outras fontes como venda ou aluguel de imóveis/ bens e plano de previdência também apresentam aumento em comparação com a pesquisa anterior.

A quantidade de pessoas que não tem nenhum plano é significativamente menor nesta tomada.

CONHECIMENTO DO VALOR DA APOSENTADORIA PELO INSS

Espontânea e única - %

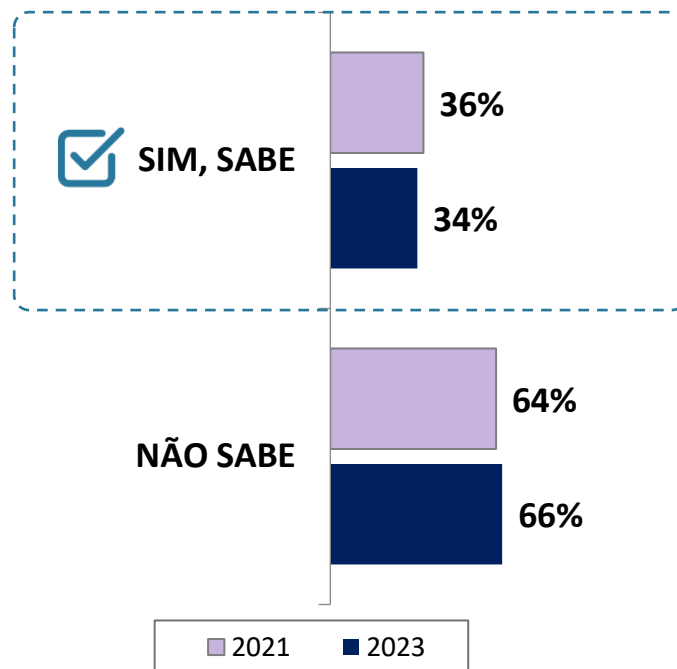
Mantendo tendência observada em 2021, 34% sabem o valor que irão receber quando se aposentarem, em média R\$ 2006.



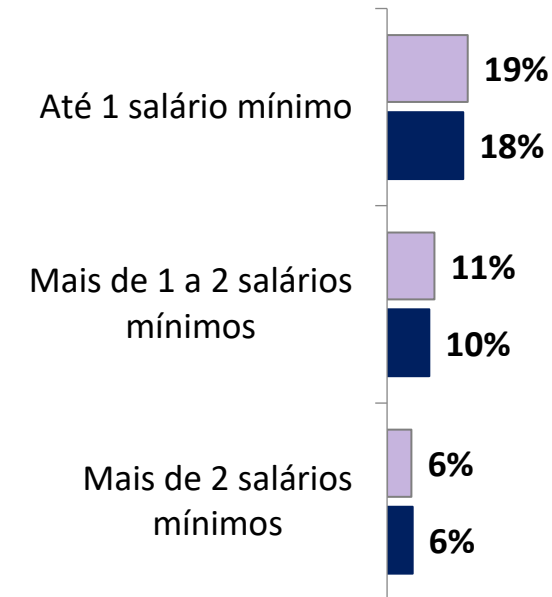
PRETENDEM OBTER DINHEIRO PELO INSS NA APOSENTADORIA

↑ + 11p.p. em relação a 2021 (eram 31%)

Você sabe quanto vai receber de aposentadoria quando parar de trabalhar?



Qual o valor?

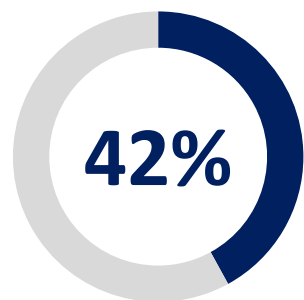


Média 2023: R\$ 2006
Média 2021: R\$ 1939

SITUAÇÃO FINANCEIRA APÓS APOSENTADORIA

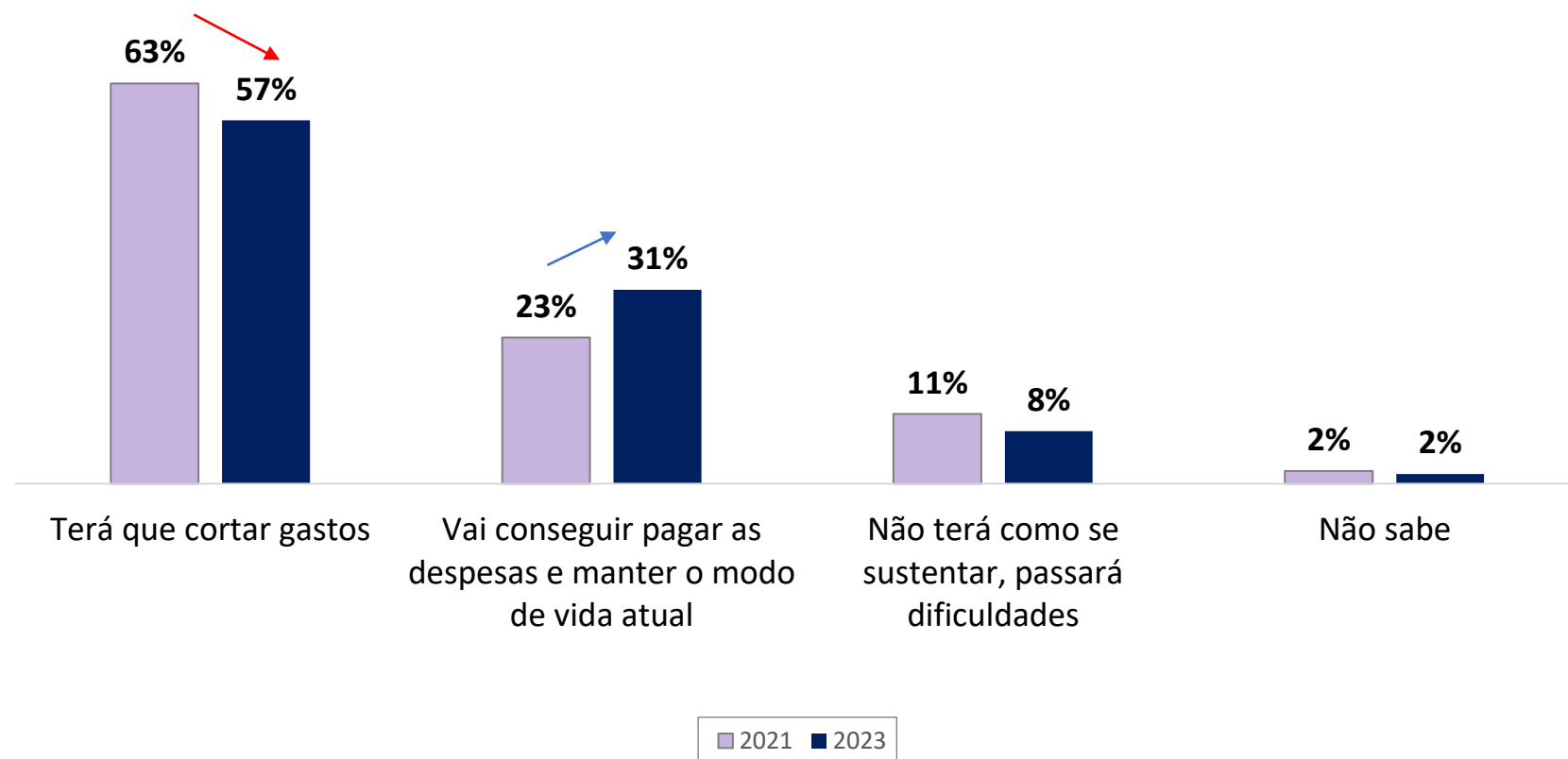
Estimulada e única - %

Em 2023, os entrevistados estão mais otimistas quanto à capacidade de sustentar seu modo de vida atual com o valor da aposentadoria. No entanto, a maioria ainda permanece na alternativa de que será necessário cortar gastos.



PRETENDEM OBTER DINHEIRO
PELO INSS NA APOSENTADORIA

31% em 2021



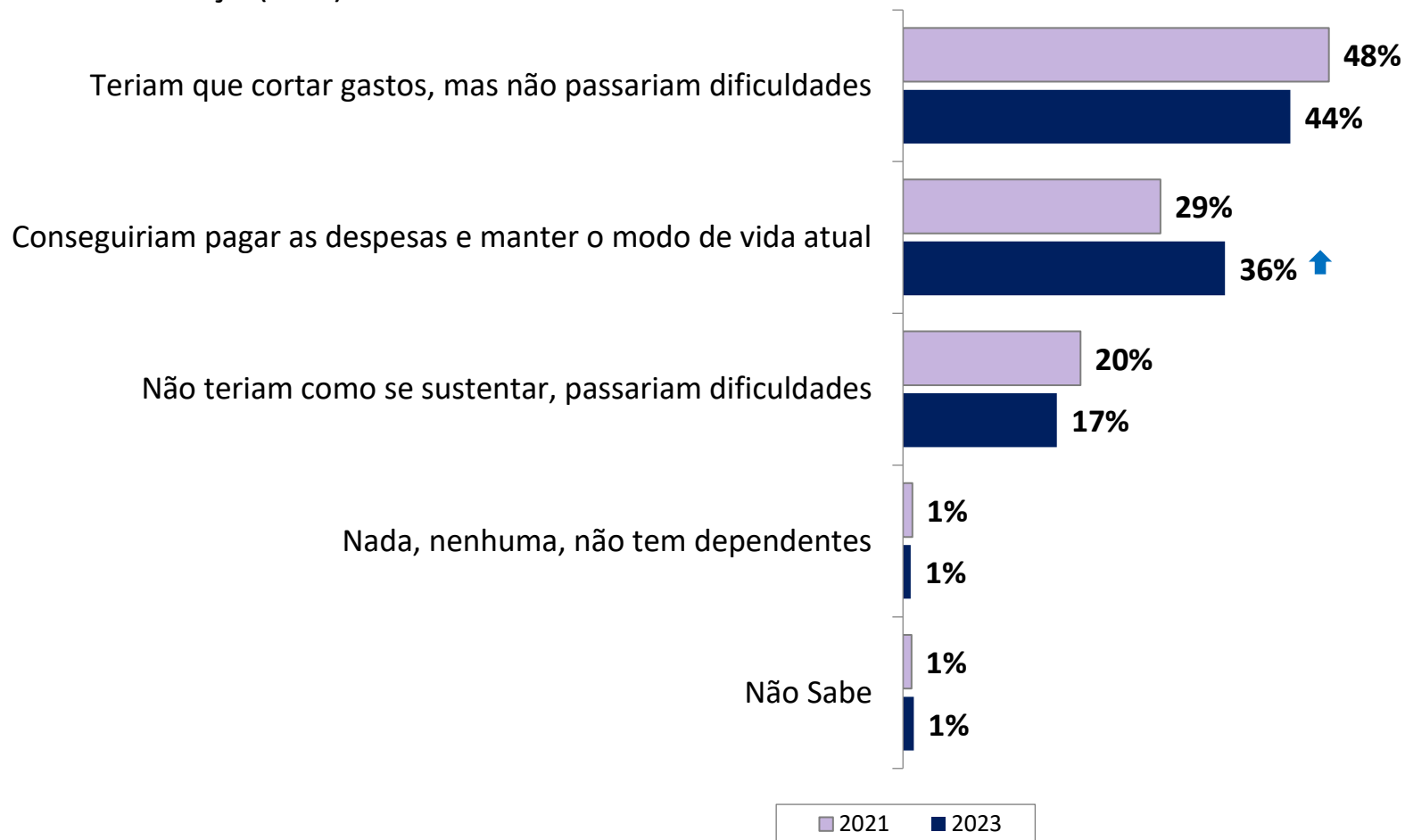
5

SEGUROS E PREVIDÊNCIA

SITUAÇÃO DA FAMÍLIA CASO O ENTREVISTADO NÃO POSSA MAIS CONTRIBUIR FINANCEIRAMENTE

Estimulada e única - %

O evolutivo aponta uma visão ligeiramente mais positiva quanto à manutenção do modo de vida, em uma situação em que o entrevistado não pudesse mais contribuir: 44% das famílias teriam que cortar gastos, mas não passariam dificuldades. Aproximadamente um terço (36%) manteria o modo de vida atual e 17% não teriam como se sustentar.



Base: Entrevistados que contribuem financeiramente - 1878 entrevistas – Estimulada e única

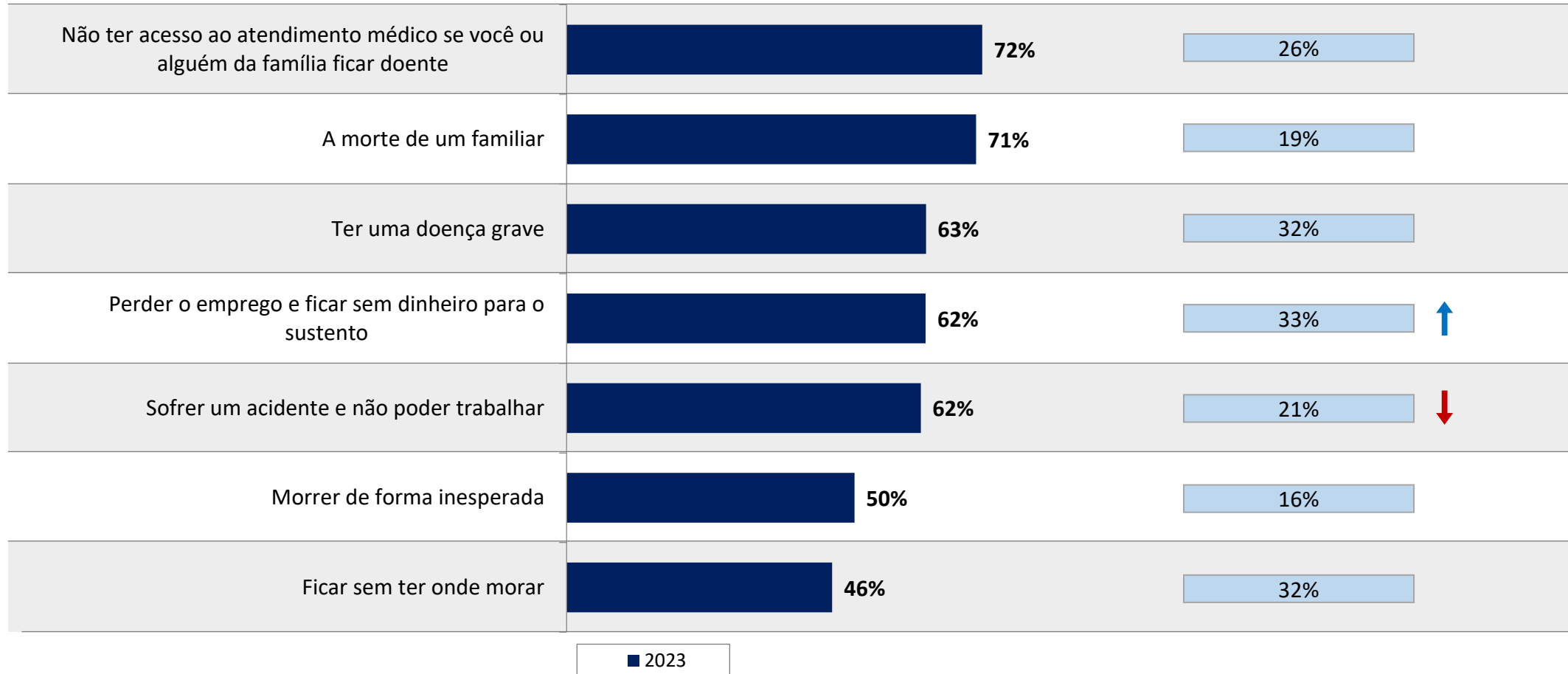
P.14 Considerando as despesas e o modo de vida de sua família, caso você sofresse algum acidente ou morresse e não pudesse mais contribuir com o sustento da família você acredita que ____

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

Estimulada e única por item - %

Situação que tem medo SEMPRE + DE VEZ EM QUANDO

TOMOU MEDIDA PARA SE PREPARAR



Falta de atendimento médico e morte de um familiar são as principais situações de risco que os entrevistados se preocupam.

Apenas 26% e 19%, respectivamente, tomaram alguma medida para se preparar para situações como estas.

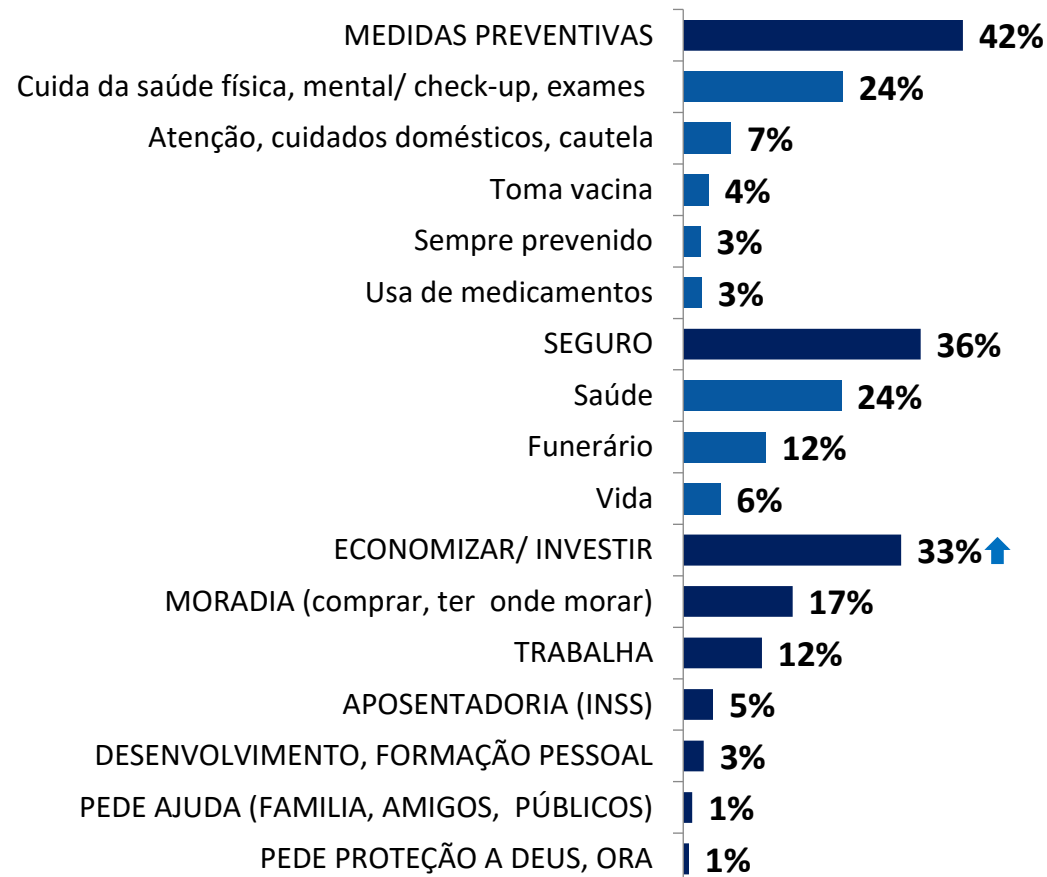
Base: Total da amostra 2008 entrevistas

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?

ações para se preparar para situações com que se preocupa

Espontânea e múltipla - %

Os seguros de saúde são ações tomadas para situações de falta de acesso médico e o funerário, 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	Perder o emprego e ficar sem dinheiro para o sustento	Sofrer um acidente e não poder trabalhar	Morrer de forma inesperada	Ficar sem ter onde morar
MEDIDAS PREVENTIVAS	18	17	79	-	42	39	-
Cuida da saúde física, mental/ check-up, exames	9	6	51	-	4	23	-
Atenção, cuidados domésticos, cautela	0	2	4	-	20	6	-
Toma vacina	1	1	9	-	0	-	-
Sempre prevenido	-	0	0	-	10	1	-
Usa de medicamentos	1	1	4	-	-	4	-
SEGURO	60	56↑	13	-	15	38	-
Saúde	58	9	12	-	3	3	-
Funerário	1	42	0	-	0	19↑	-
Vida	1	7	1	-	8	16	-
ECONOMIZAR/ INVESTIR	16	8	4	52↑	19	16↑	23↑
MORADIA (comprar, ter onde morar)	-	-	-	-	1	1	60
TRABALHA	-	0	0	27	2	2	4↓
APOSENTADORIA (INSS)	0	0	1	2	15↑	1	-
DESENVOLVIMENTO, FORMAÇÃO PESSOAL	-	-	-	8	1	-	1
PEDE AJUDA (FAMILIA, AMIGOS, PÚBLICOS)	0	4	0	-	2	0	-
PEDE PROTEÇÃO A DEUS, ORA	-	3	0	-	-	1	1
Base	401	285	402	438	268	175	299

Base: Entrevistados que se preocupam sempre ou quase sempre com a situação e teve alguma ação 1118 entrevistas
 P16. Você me disse que costuma se preocupar em/com ____ você tomou alguma medida para se preparar para esta situação? Qual?

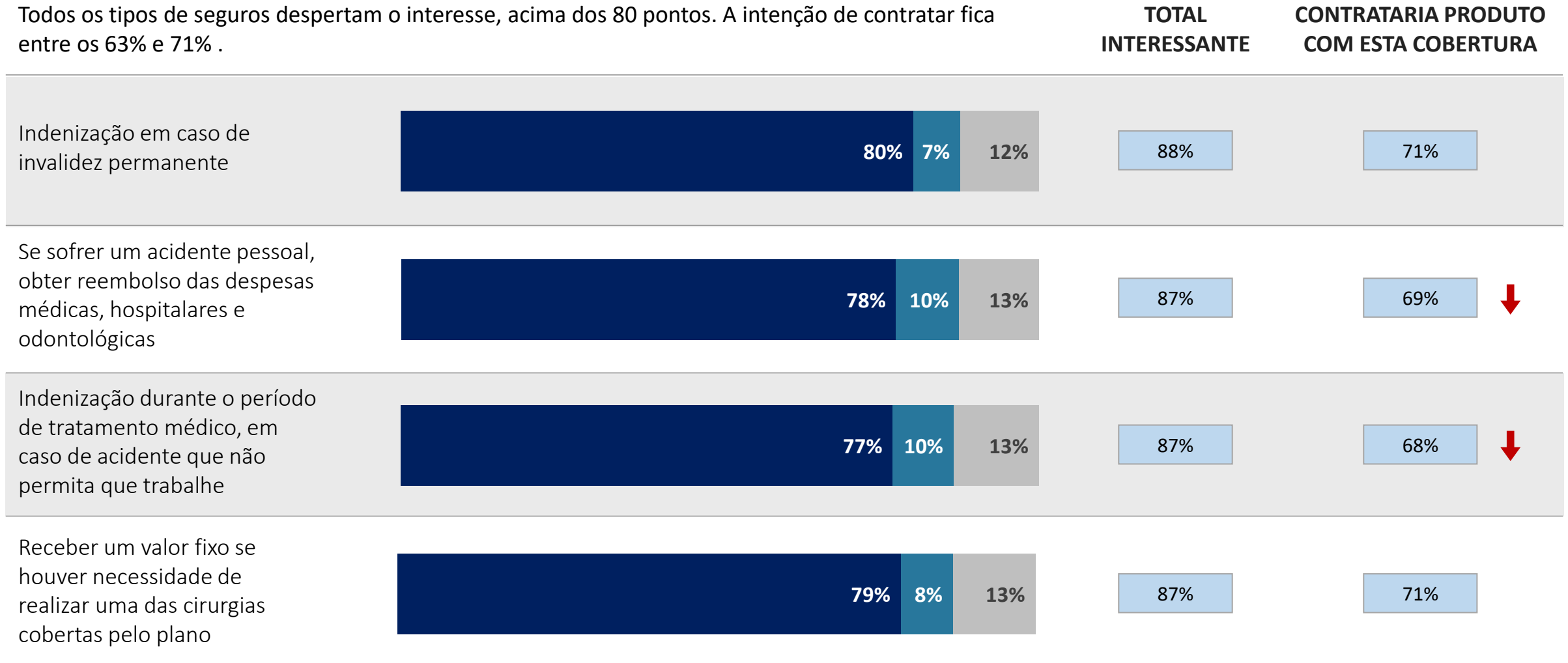
↑ Cresce em relação a 2021

↓ Cai em relação a 2021

INTERESSE EM TER PROTEÇÃO FINANCEIRA

Estimulada e única por item - %

Todos os tipos de seguros despertam o interesse, acima dos 80 pontos. A intenção de contratar fica entre os 63% e 71% .



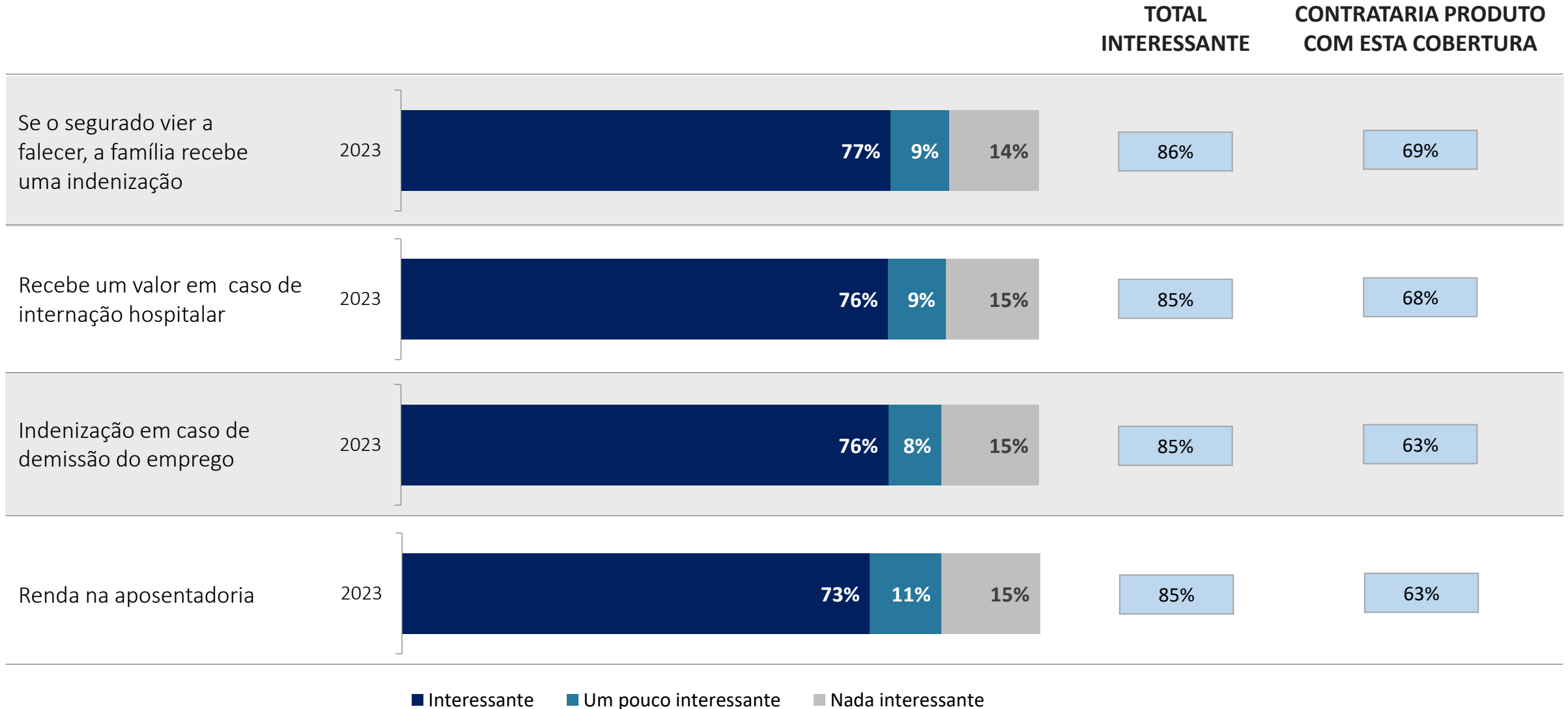
■ Interessante ■ Um pouco interessante ■ Nada interessante

Base: Total da amostra 2008 entrevistadas

P.22 Uma das formas de se proteger de problemas usada no mundo inteiro é fazer um seguro. Cada seguro é criado para atender um ou mais problemas ou acontecimentos que causam algum tipo de prejuízo – assim, tendo o seguro, se o evento ocorrer, você ou seus familiares vão receber um valor correspondente ao que foi combinado quando contratou o 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 - %

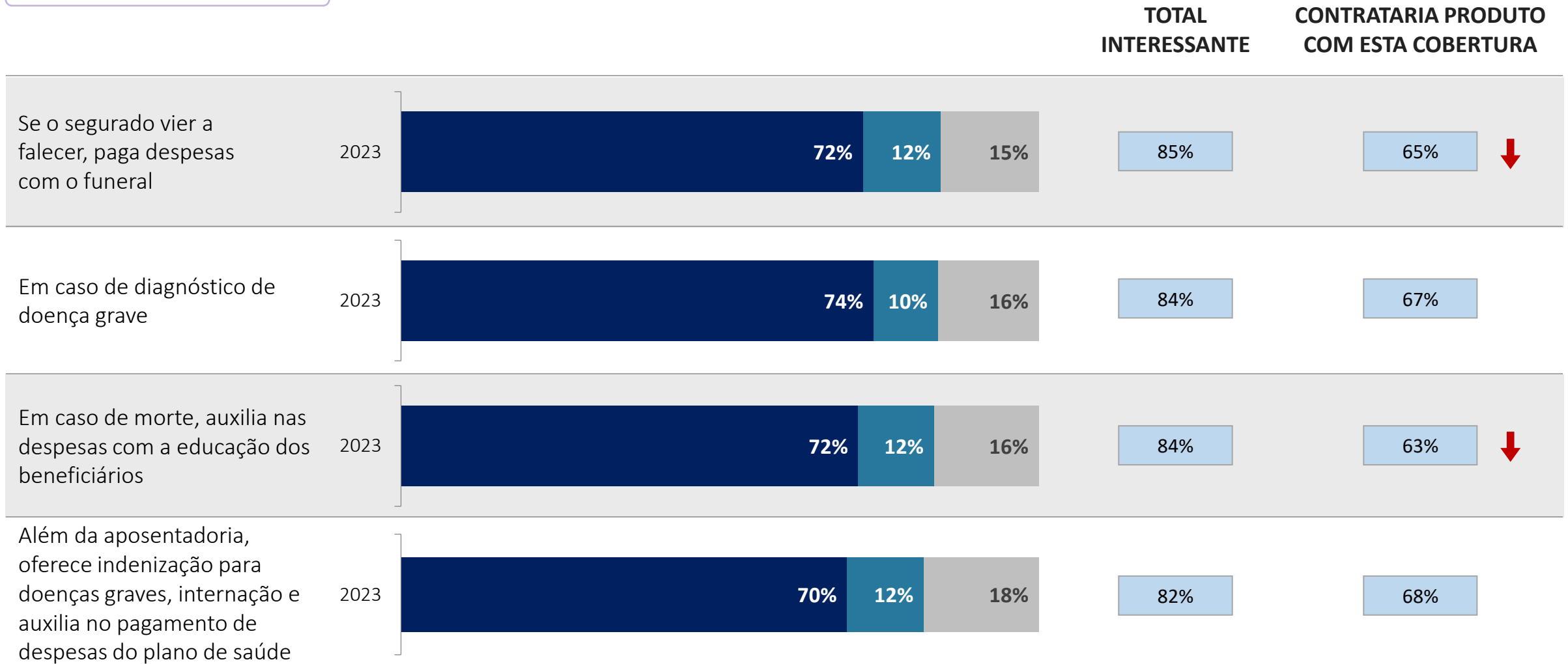


Base: Total da amostra 2008 entrevistas

P.22 Uma das formas de se proteger de problemas usada no mundo inteiro é fazer um seguro. Cada seguro é criado para atender um ou mais problemas ou acontecimentos que causam algum tipo de prejuízo – assim, tendo o seguro, se o evento ocorrer, você ou seus familiares vão receber um valor correspondente ao que foi combinado quando contratou o 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 - %



■ Interessante ■ Um pouco interessante ■ Nada interessante

Base: Total da amostra 2008 entrevistas

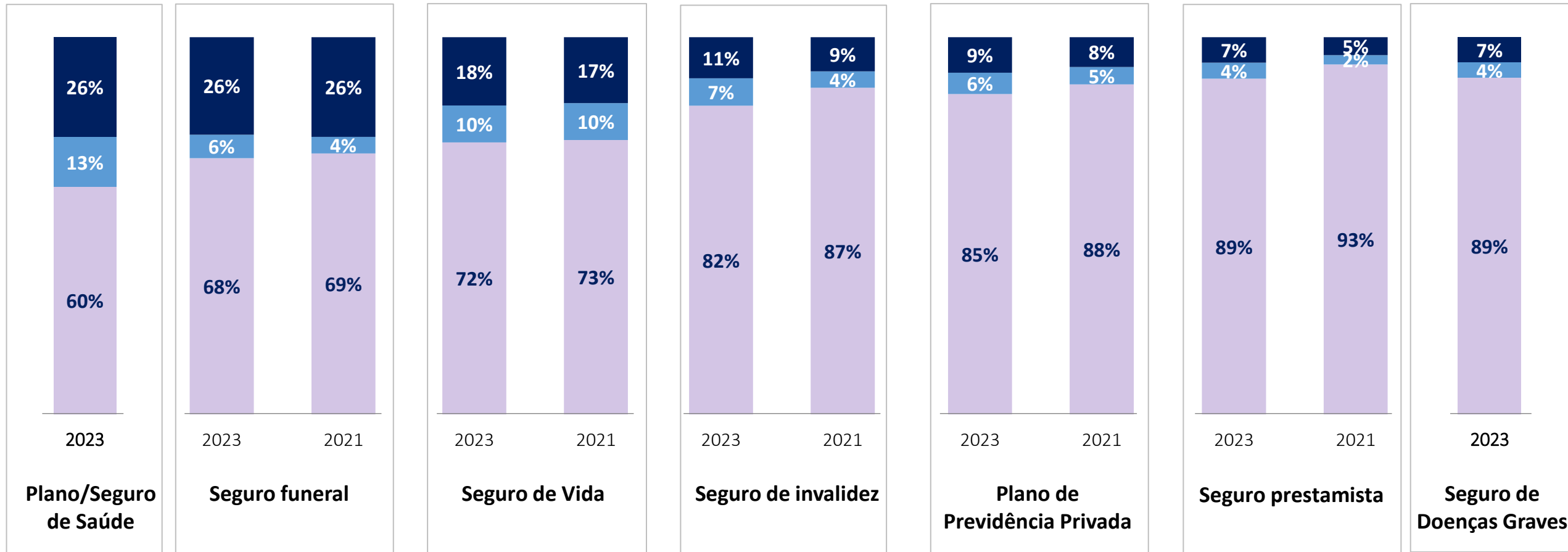
P.22 Uma das formas de se proteger de problemas usada no mundo inteiro é fazer um seguro. Cada seguro é criado para atender um ou mais problemas ou acontecimentos que causam algum tipo de prejuízo – assim, tendo o seguro, se o evento ocorrer, você ou seus familiares vão receber um valor correspondente ao que foi combinado quando contratou o 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 - %

Plano, seguro de saúde e seguro funeral são os produtos com maior penetração (26%, cada).

46% POSSUEM ALGUM SEGURO e/ou PREVIDÊNCIA PRIVADA



Base: Total da amostra - 2008 entrevistas – Estimulada e única por item
 P.25 Você possui atualmente em seu nome ___? (SE NÃO) E você já teve?

INTENÇÃO DE CONTRATAR SEGURO E PREVIDÊNCIA PRIVADA NO PRÓXIMO ANO

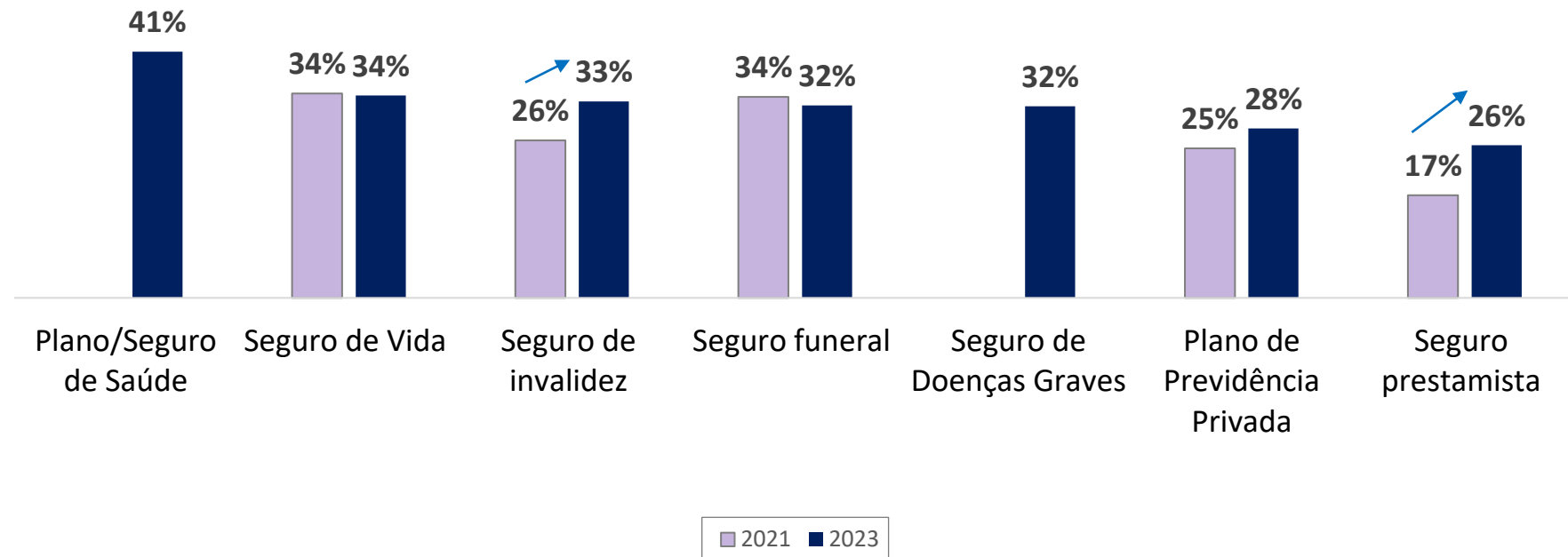
Estimulada e única por item - %

O maior interesse é de contratar plano, seguro de saúde. Em comparação com o estudo anterior, de 2021, seguro por invalidez e seguro prestamista apresentam crescimento na intenção de contratação.

57%

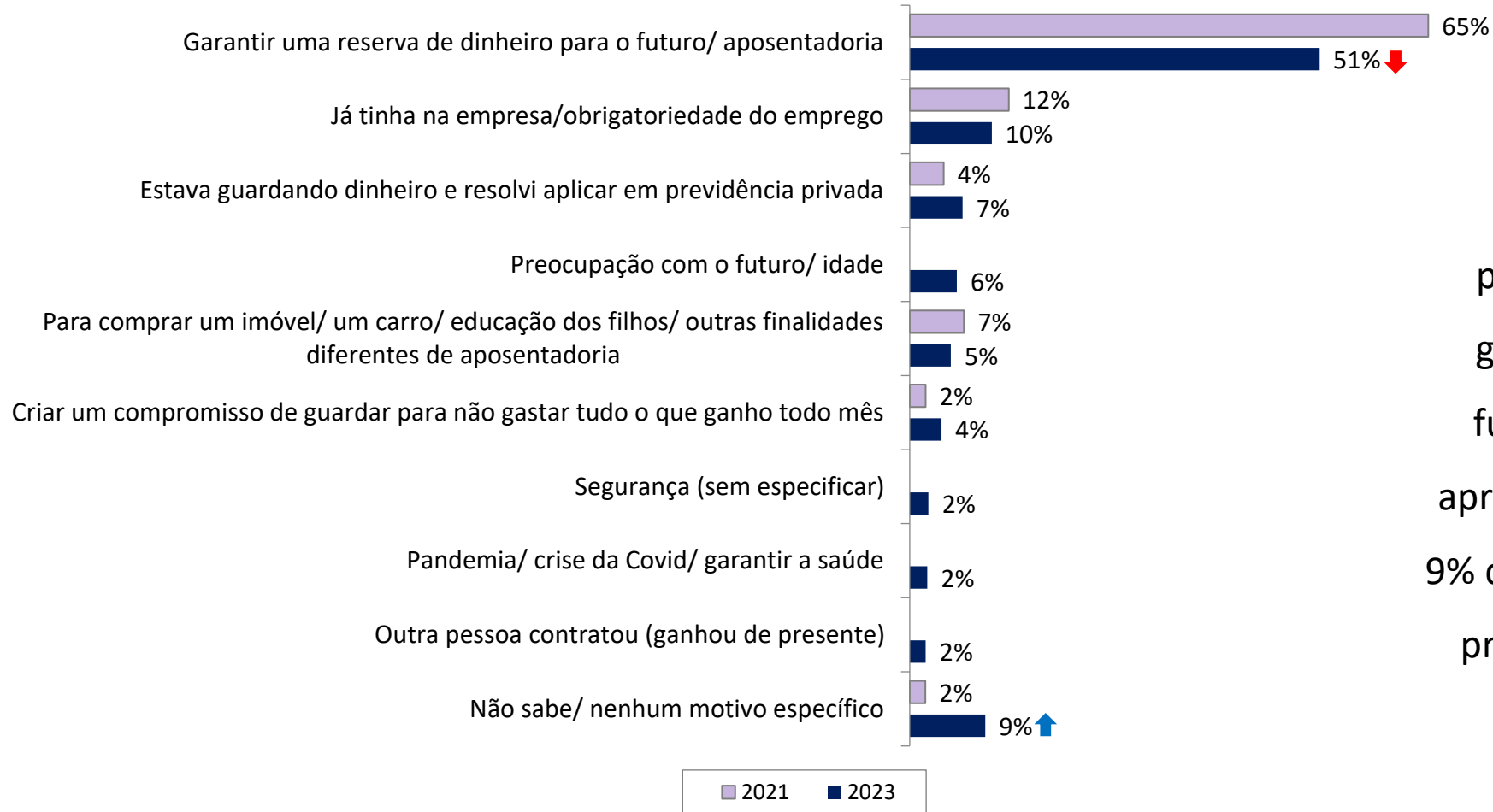
TÊM A INTENÇÃO DE CONTATAR
ALGUM SEGURO NO PRÓXIMO ANO

53% em 2021



MOTIVAÇÃO PARA CONTRATAR PLANO DE PREVIDÊNCIA PRIVADA

Espontânea e múltipla - %



9% POSSUEM PREVIDÊNCIA PRIVADA

A principal motivação ao contratar um plano de previdência continua sendo garantir uma reserva para o futuro (51%), embora tenha apresentado queda desde 2021. 9% dos que contrataram plano de previdência não tem nenhum motivo específico.

Citações até 2% do estudo de 2023

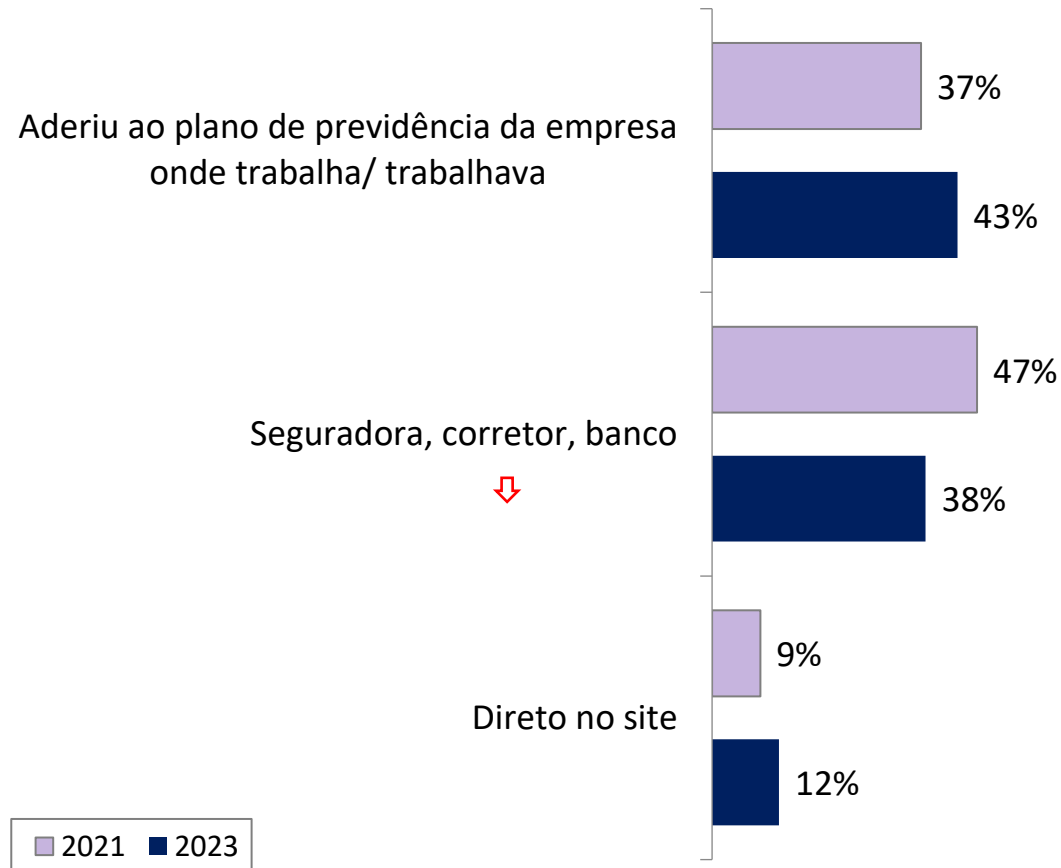
Base: Entrevistados que têm plano de previdência privada - 204 entrevistas
P.28 O que motivou você a contratar o plano de previdência privada?

MEIO DE CONTRATAÇÃO E PRODUTO DO PLANO DE PREVIDÊNCIA PRIVADA

Estimulada e única- %

9% POSSUEM PREVIDÊNCIA PRIVADA

As formas mais usuais de contratação de planos de previdência privada são a adesão na empresa em que trabalha e através de seguradora, corretor ou banco. 40% dos entrevistados não sabem qual plano de previdência privada contrataram.



■ 2021 ■ 2023

Base: Entrevistados que têm plano de previdência privada - 204 entrevistas

P.29 Como você contratou o plano de previdência privada?

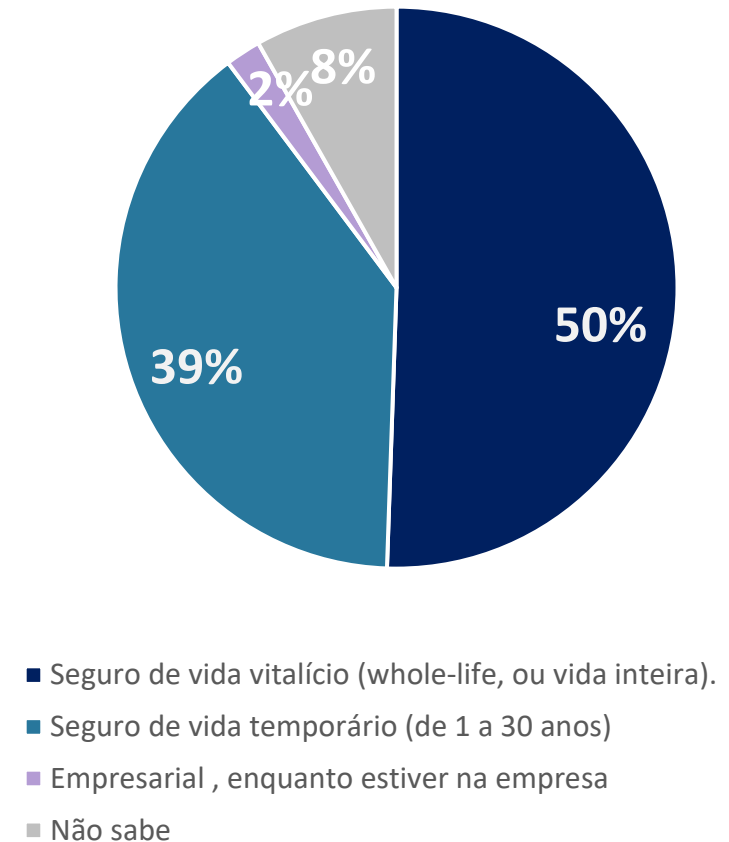
P.30 Qual produto do plano de previdência privada você contratou: ____?

MOTIVAÇÃO PARA CONTRATAR UM SEGURO DE VIDA E PRODUTO CONTRATADO

Estimulada - %

As principais motivações para ter contratado seguro de vida são o fato da empresa em que trabalha oferecer (21%), ter passado por mudança na estrutura familiar (19%) e a experiência com a pandemia (19%). Metade das contratações são de seguro de vida vitalício.

18% POSSUEM SEGURO DE VIDA



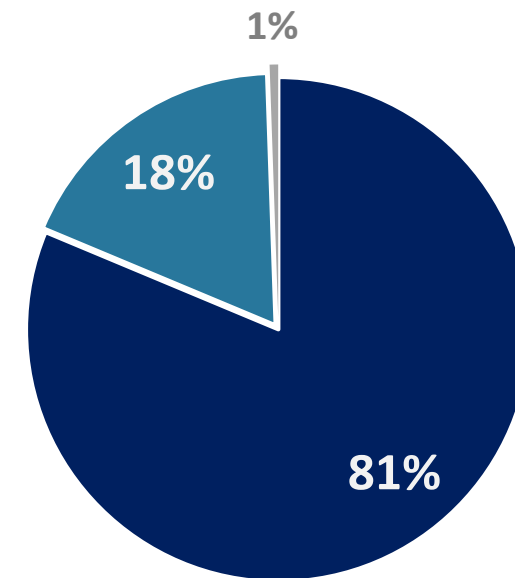
Base: Entrevistados que têm seguro de vida- 382 entrevistas
P.36 O que motivou você a contratar um seguro de vida? (ESTIMULADA E MÚLTIPLA)
P.37 Qual tipo de seguro de vida você contratou? (ESTIMULADA E ÚNICA)

MOTIVAÇÃO PARA CONTRATAR UM SEGURO FUNERAL E PRODUTO CONTRATADO

Estimulada - %

A principal motivação para contratar seguro funeral é já ter passado pelo falecimento de alguém próximo (34%). A experiência com a Covid-19 (19%) também influenciou na decisão de contratação. A maioria (81%) tem seguro funeral familiar.

26% POSSUEM SEGURO FUNERAL



- Seguro funeral familiar - contempla diferentes membros da família
- Seguro funeral individual - cobertura apenas do segurado
- Não sabe, não lembra

Base: Entrevistados que têm seguro funeral - 505 entrevistas

P.38 O que motivou você a contratar um seguro funeral? (ESTIMULADA E MÚLTIPLA)

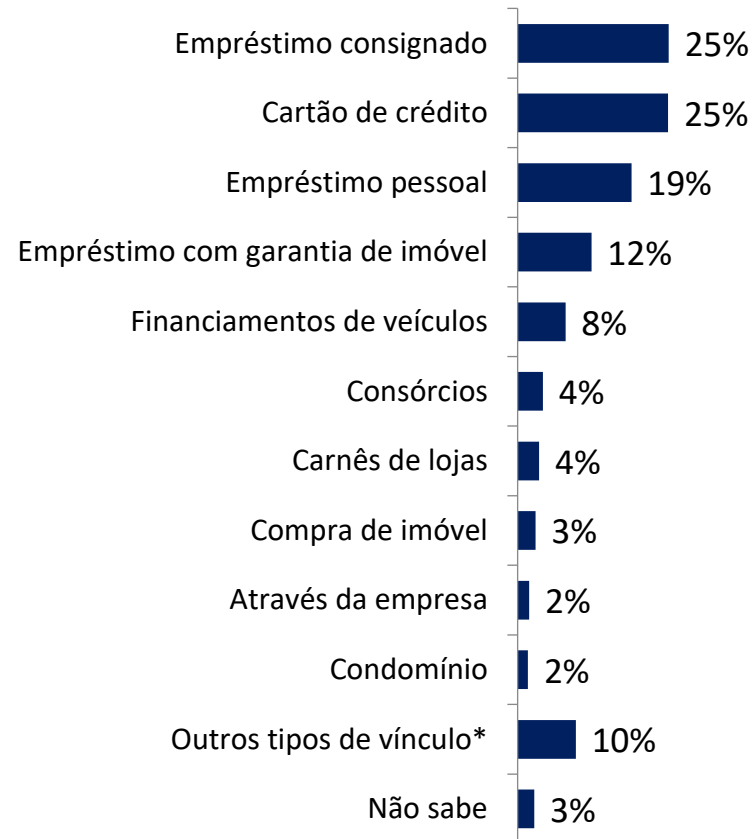
P.39 Qual tipo de seguro funeral você contratou? (ESTIMULADA E ÚNICA)

VÍNCULO DE CRÉDITO DA CONTRATAÇÃO DE SEGURO PRESTAMISTA

Estimulada e múltipla- %

Entre os entrevistados que possuem seguro prestamista, 25% estão vinculados a um empréstimo consignado, 25% ao cartão de crédito e 19% ao empréstimo pessoal.

7% POSSUEM SEGURO PRESTAMISTA



(*) Outros tipos – menos de 1% cada

Base: Entrevistados que têm seguro prestamista - 138 entrevistas
P. 40 Vinculado a qual serviço de crédito você adquiriu seguro prestamista?

BENEFÍCIOS OFERECIDOS PELA EMPRESA ONDE TRABALHA

Estimulada e múltipla - %

Entre assalariados registrados e sem registro, funcionários públicos e estagiários/aprendizes, os principais benefícios oferecidos pelas empresas onde trabalham são plano ou seguro saúde (30%), seguro odontológico (23%) e previdência privada (19%). 41% não têm nenhum benefício.



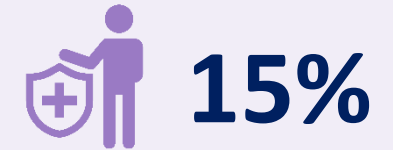
PLANO/ SEGURO DE SAÚDE



SEGURO ODONTOLÓGICO



PREVIDÊNCIA PRIVADA COM
CONTRIBUIÇÃO DO EMPREGADOR



SEGURO DE ACIDENTES PESSOAIS



SEGURO DE VIDA EM GRUPO



SEGURO DE INVALIDEZ OU INCAPACIDADE



PREVIDÊNCIA PRIVADA SEM
CONTRIBUIÇÃO DO EMPREGADOR

+ 41% NENHUM BENEFÍCIO

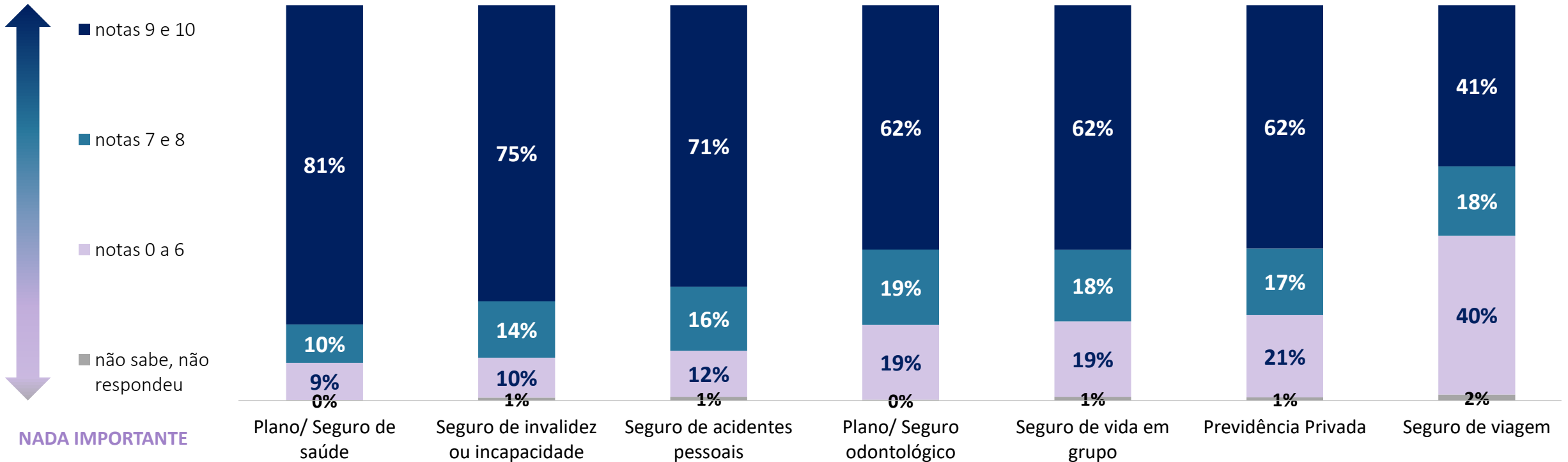
Citações até 3%

IMPORTÂNCIA DA OFERTA DO BENEFÍCIO PARA ACEITAR OU PERMANECER NO EMPREGO

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

Todos os benefícios são valorizados por quem os recebe, ficam acima dos 60%, exceto seguro viagem (41%). Os que obtiveram mais notas 9 e 10 são plano/seguro saúde, seguro invalidez e de acidentes pessoais.

MUITO IMPORTANTE



NADA IMPORTANTE

Base Entrevistados economicamente ativos (Assalariado registrado, assalariado sem registro, funcionário público, estagiários/ aprendiz) cujas empresas onde trabalham oferecem algum benefício – 472 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 _____?



Percepção dos brasileiros sobre seguros pessoais e planos de previdência

Elaborado pelo Datafolha para a [FenaPrevi](#)
Atualizado em Julho de 2023