

VIVA A VIDA por Dilmo Bantim Moreira

A inevitabilidade dos Seguros de Benefícios

Data: 28.03.2012 - Fonte: Dilmo Bantim Moreira

Desde que foi criada, a instituição do seguro cumpre a importante tarefa de administrar riscos, minimizando o impacto da ocorrência de situações potencialmente danosas.

Quando olhamos para o universo dos chamados "Seguros de Benefícios", abrangendo estes os de Pessoas, Saúde, Previdência Privada e Capitalização, podemos notar que há tempos estes produtos se fazem presentes no cotidiano das famílias, ajudando a lidar com riscos variados do dia a dia das pessoas.

Na medida em que uma sociedade progride no sentido econômico, com a elevação efetiva da renda dos cidadãos e controle inflacionário; no aspecto educacional, com maior e melhor formação acadêmica; na direção político/jurídica, executando e ajustando planos de longo prazo, a instituição do seguro encontra campo fértil para se fixar e crescer.

A utilidade dos diversos seguros, quando efetuada uma entrevista direta e abrangente com um potencial consumidor, começa a se tornar evidente, com o consultor especializado ajudando seu cliente a identificar riscos inerentes à sua realidade econômica, sugerindo-lhe alternativas de gestão destas situações e apresentando opções securitárias adequadas. Tal perfil de exposição é naturalmente de cunho pessoal, daí a importância do estabelecimento de uma relação profissional de confiança mútua, dado que na maioria dos casos os Benefícios serão contratados por períodos longos, alguns deles, até por toda a vida.

Com projeções de consumo normalmente extensas, é importante que o valor necessário para a contratação dos produtos deve estar ajustada de tal forma ao orçamento do indivíduo e/ou da família, que sua manutenção não precise ser deslocada da categoria "importante" para a de "relativa". Assim, projetar inclusive o incremento de despesas futuras prováveis como escola e moradia (e outras) pode ser essencial para a manutenção dos pagamentos futuros de um plano "taylor made" de Benefícios. Naturalmente, em consequência de todo o processo de contato e parametrização da realidade econômica e social do cliente, é preciso fazer a adequação entre o que ele precisa e o que lhe é possível desembolsar para adquirir o ideal pacote de segurança. Na média, o custo de até 5% da renda mensal pode ser entendido como um limite aceitável para que haja uma continuidade tranquila em relação aos produtos contratados.

A conscientização do Segurado quanto aos objetivos de proteção garantidos pela(s) apólice(s) deve ser de tal ordem que, eventuais impulsos de cancelamento em busca da satisfação de necessidades imediatas (e quase sempre) dispensáveis, possam ser enfrentados com lógica e firmeza.

O objetivo maior é a manutenção da segurança e da tranquilidade que ela traz, garantindo um futuro mais feliz.

Dilmo Bantim Moreira

Administrador e atuário, vice-presidente do CVG/SP, diretor de Relacionamento com o Segmento de Previdência Privada e Vida da ANSP, coordenador da Comissão Técnica de Vida e Previdência do SINDSEG/SP e membro da Comissão Técnica de Produtos de Risco da FENAPREVI.



Dilmo Bantim Moreira

Pós-Graduado em Gestão de Seguros e Previdência Privada - Universidade Presbiteriana Mackenzie, Bacharel em Atuária – PUC/SP e em Administração de Empresas - FEI/ESAN, Presidente da Comissão Técnica de Vida e Previdência do SINDSEG/SP, Vice-presidente do CVG-SP, Professor das Faculdades Oswaldo Cruz – CETOC, E.T.E. Camargo Aranha – CEETEPS, FUNENSEG, CVG-SP e diretor de Relacionamento com o segmento de Previdência Privada e Vida da ANSP.