



Opinião Acadêmica

Edição nº 17 - julho/2012

O apoio dos títulos de capitalização ao desenvolvimento do microsseguro

Heitor Coelho Borges Rigueira*

O microsseguro tem sido tema constante quando se avalia medidas para o incremento da atividade do seguro no país. O governo já sinalizou apoio explícito ao desenvolvimento do microsseguro com frequentes participações em eventos promovidos pela iniciativa privada sobre o assunto. Há indicação de que as regras para as operações serão simplificadas neste novo mercado, inclusive havendo alternativa da constituição de seguradora específica só para atuação em microsseguro.

Nesta linha de ação, como medida concreta, destaca-se a expedição da recente Circular Susep nº 444, de 27 de junho de 2012, que **dispõe sobre a cessão de direitos dos títulos de capitalização para incentivo à aquisição do microsseguro.**

Como é de conhecimento público, a Circular Susep nº 365, de 28 de maio de 2008, segmentou o mercado dos títulos de capitalização em quatro modalidades, a saber: tradicional, popular, compra programada e **incentivo**. A partir daí, os títulos da modalidade incentivo têm sido frequentemente adotados em promoções comerciais e conjugados à venda de seguros e previdência privada aberta.

É, sem dúvida alguma, um atrativo adicional à comercialização, principalmente porque os denominados “números da sorte” do título de capitalização são acoplados aos produtos de seguros, normalmente de forma gratuita, motivando o incremento das vendas.

É isto que, de forma oficial, a nova Circular da Susep disciplina com a implantação do “**Microsseguro Premiável**” que certamente estimulará acordos comerciais entre as seguradoras que operarão o microsseguro e as empresas de títulos de capitalização.

O microsseguro tem como grande espaço a ser explorado as classes C, D e E que vêm crescendo no mercado de consumo e são sempre ávidas por novidades, aquisição de novos produtos e estimuladas com a promoção de sorteios.

A participação em frequentes sorteios com a possibilidade de premiações em mercadoria e/ou dinheiro certamente será ponto adicional para o forte incremento do microsseguro. A adoção de meios remotos para comercialização do microsseguro premiável será outro grande estimulador para esta nova atividade.

Portanto, caberá aos operadores do microsseguro em parceria com as empresas de capitalização dimensionarem seus nichos de mercado e partirem na busca do sucesso comercial.

Por fim, para que se atinja os objetivos é importante a criação e equacionamento da parte lúdica dos produtos de capitalização formatados em parcerias, onde se destaca a necessidade da efetivação de sorteios criativos que motivem os adquirentes do microsseguro a ter neste adicional um forte atrativo à fidelização.

Heitor Coelho Borges Rigueira é consultor atuarial, diretor do IBA – Instituto Brasileiro de Atuária e sócio da HR Serviços Atuariais



*Heitor Coelho Borges Rigueira

É consultor atuarial, diretor do IBA – Instituto Brasileiro de Atuária, sócio da HR Serviços Atuariais e Acadêmico da ANSP.



Voltar

Academia Nacional de Seguros e Previdência

Esta publicação online se destina a divulgação de textos e artigos de Acadêmicos que buscam o aperfeiçoamento institucional do seguro. Os artigos expressam exclusivamente a opinião do Acadêmico.



Expediente - Diretor de comunicações: Rafael Ribeiro do Valle | **Conselho editorial:** Paulo Miguel Marraccini (Coordenador) | Fernando Silveira Alves | João Marcelo Máximo Ricardo dos Santos | Roberto da Rocha Azevedo | Voltaire Marensi | Dilmo Bantim Moreira | Flávio J. Portugal | Homero Stabeline Minhoto | Luiz Roberto Castiglione | Márcia Cicarelli Barbosa de Oliveira | **Produção:** Oficina do Texto | **Jornalista responsável:** Paulo Alexandre | **Endereço:** Rua Itápolis, 555 - Pacaembu - Cep 01245-000 - São Paulo, SP | **Contatos:** (11) 3661-8151 | secretaria@anspnet.org.br | www.anspnet.org.br |