

A INFLUÊNCIA DO SEGURO DE PESSOAS!

Dilmo Bantim Moreira*

A entrada do ano de 2019 veio com uma inédita notícia para o mercado de seguros. Pela primeira vez, os Seguros de Pessoas ultrapassaram em volume de vendas os prêmios de seguro do ramo de Automóvel, até então o maior aglutinador de prêmios do mercado.

Segundo a FenaPrevi, o segmento de Pessoas totalizou R\$ 41,4 bilhões durante o ano de 2018, com elevação de 9,4% sobre o ano anterior. Essa constatação mais uma vez mostra que, ainda que permaneça baixa a contratação de seguros pelos brasileiros, a indústria securitária continua firme no sentido de crescimento. Como exemplo desta excelente performance de comercialização de Seguros de Pessoas, podemos citar +5,7% no Vida; +23,7% no Prestamista e, +7,0% no Seguro Habitacional.

Há, ainda, a expectativa de que novas definições, produtos e eventuais serviços agregados possam vir auxiliar a engrossar o volume de prêmios da nova maior carteira do mercado, como por exemplo as definições em discussão sobre o "Universal Life", ou como é oficialmente designado: Vida Universal.

Vale lembrar que esse tipo de seguro, a exemplo dos seguros tradicionais de Vida exigem a inclusão da cobertura de Morte (por causas naturais ou acidentais) e, ainda, poderão ser oferecidas outras coberturas de risco, contudo, é proibido o oferecimento de cobertura por sobrevivência.

A indenização garantida pelo capital segurado pode ser composta apenas pelo Capital Segurado de Risco como os das tradicionais garantias dos seguros de Vida, mas, diferentemente deste também pode incluir um Capital Segurado de Acumulação, este último similar ao que é oferecido em Planos Previdenciários, ou seja, com valorização de pagamentos específicos realizados ao plano.

Assim, a grande vantagem desta nova modalidade é que o segurado poderá receber de volta parte dos prêmios pagos, no caso de não ocorrência do sinistro, embora isto não deva levar à comparação do seguro de Vida Universal como um produto de investimento.

Dentro deste possível universo de fatores para a ascensão de vendas dos Seguros de Planos de Risco em Coberturas de Pessoas, há ainda que se considerar mudanças na forma de oferecer o produto, as quais o mercado de seguros e, em particular, os Corretores de Seguros, passaram a observar.

Tais alterações implicam em itens como desenvolver no público alvo a percepção da necessidade, utilidade e vantagem da aquisição do produto, modificando-se assim, a metodologia de venda.

Outra variável que pode auxiliar esta alteração na comercialização, pode estar relacionada à inserção de novos itens aos produtos desta natureza, como por exemplo, novas coberturas, serviços de assistência e sorteios de capitalização, combinando-os às coberturas de risco de forma a aumentar a percepção de valor do produto.

Lembremos, também, que estamos em plena era de surgimento das insurtechs (... e fintechs), ainda que a investida dos meios digitais seja tímida frente à comercialização por meios mais tradicionais, é certo que esses novos meios terão sua própria fatia de mercado e a aplicação destes, podem ser bastante aderentes a produtos de seguros de Pessoas, como por exemplo, seguros de Acidentes Pessoais.

Esse momento "digital", que se soma às tradicionais abordagens utilizadas pela indústria de seguros, tem potencial para levar Corretores e Seguradoras a interagir como nunca feito antes com seus clientes. Apesar dessas boas perspectivas para o mercado securitário em 2019, é importante registrar que sua consolidação passa necessariamente pela continuidade da melhoria e estabilidade das condições na política e economia ...

Já era notória e respeitada a capacidade dos Seguros de Pessoas em oferecer proteção e garantia ao planejamento financeiro das pessoas e das famílias e, com os acontecimentos que se esperam, certamente esse potencial será positivamente incrementado.

De toda forma, o mais importante é que a tranquilidade oferecida pelo Seguro de Pessoas possa crescer cada vez mais, auxiliando à própria sociedade brasileira com sua força.



Presidente do Conselho Consultivo do CVG/SP, Diretor de Relacionamento com o segmento de Pessoas da ANSP, administrador pós-graduado em Gestão de Seguros e Previdência Privada, atuário, membro da Comissão Técnica de Produtos de Risco da FenaPrevi e de Seguro Habitacional da FenSeg, docente em Seguros de Pessoas, Previdência Complementar, Saúde, Capitalização, Atendimento ao Público e colunista em mídias de seguros.

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



Expediente:

Presidente: João Marcelo dos Santos

Diretor de Comunicações: Rafael Ribeiro do Valle

Produção: Oficina do Texto | Jornalista responsável: Paulo Alexandre

Academia Nacional de Seguros e Previdência
Avenida Paulista, 1294 - 4º andar, conjunto 4B
Bela Vista - São Paulo - SP - CEP 01310-915
Telefones (11) 3661-4164 ou (11) 3333-4067
www.anspnet.org.br

©2018 Academia Nacional de Seguros e Previdência. Todos os direitos reservados.