Seguro de Pessoas cresce protegendo o bem mais valioso

Nunca se sabe o que pode acontecer amanhã. Por isso, mesmo sendo desagradável falar de morte ou invalidez, é indispensável planejar o amparo à família em caso de alguma eventualidade. Muitos brasileiros ainda preferem fazer seguro de automóvel, para proteger o bem material, ao invés de pensarem nas pessoas. Mas quando a família perde o seu chefe, o carro normalmente é o primeiro bem vendido durante o processo de busca de uma nova estabilidade.

Aos poucos esta cultura vai se acertando. A seguir, uma análise econômica demonstra o crescimento neste ramo tão importante para o setor e, principalmente, para os consumidores. O estudo foi feito por Francisco Galiza, economista e consultor do Sincor-SP, em parceria com a comissão de Vida, Previdência e Capitalização do Sindicato, formada por David do Nascimento (coordenador), Alcides do Amaral Filho, Cláudio Parra, Fábio Camboim, Renato Kazinhara, Rosangela Manzoni e Wagner Feliciano.

Receita

Em 2008, o ramo de seguro de pessoas faturou um pouco acima de R$ 12 bilhões. Desde 2004, a variação foi de 70%. Nesse intervalo de tempo, as taxas de referência apontam uma inflação entre 25% a 30%.

No período, o seguro prestamista alcançou um destaque especial, ao passar de uma receita aproximada de R$ 500 milhões em 2004 para R$ 2,3 bilhões em 2008. Ou seja, uma variação de 350% em quatro anos!

Produtos

RECEITA – SEGURO DE PESSOAS – 2008 – R$ BILHÕES

Ramos	Receita	Participação %
Vida em Grupo	6,4	53%
Prestamista	2,3	19%
AP Individual/Grupo	2,2	18%
Vida Individual	0,8	6%
Renda de Eventos Aleatórios	0,4	3%
Total	**12,1**	**100%**

Na tabela, os principais produtos na área de seguro de pessoas no ano de 2008. Os maiores são, nesta ordem:

1) Seguro de Vida em Grupo, o produto mais tradicional, com 53% da receita do segmento. Esse nicho cresceu muito durante o período em que o país vivenciou altas taxas inflacionárias.

2) O seguro prestamista objetiva o pagamento de prestações ou a quitação do saldo devedor de um financiamento feito pelo segurado. Trata-se de uma proteção financeira importante para as empresas que vendem a crédito. Ele já representa quase 20% da receita total.

3) Logo depois, os seguros de acidentes pessoais (individual e em grupo), com uma receita de R$ 2,2 bilhões em 2008.

4) Na sequência, os seguros de vida individual, que geralmente oferecem proteção em caso de incapacidade temporária e diárias de internação hospitalar. Já os seguros de rendas de eventos aleatórios proporcionam uma renda pré-determinada, enquanto perdurar a ocorrência do evento alvo da proteção.

Seguradoras

Na tabela a seguir, as 15 maiores seguradoras que atuam neste segmento. Mas este mercado, em particular, está bastante competitivo – mais de 50 seguradoras oferecem algum tipo de produto na área de pessoas.

PRINCIPAIS SEGURADORAS
SEGURO DE PESSOAS – 2008 – R$ MIL

	Grupos	Receita	Part. %
1	**BRADESCO**	2.031.709	16,91%
2	**ITAÚ-UNIBANCO**	1.819.614	15,15%
3	**MAPFRE**	1.291.191	10,75%
4	**ALIANÇA DO BRASIL**	999.271	8,32%
5	**SANTANDER**	857.345	7,14%
6	**HSBC**	563.636	4,69%
7	**TOKIO MARINE**	532.868	4,44%
8	**MET LIFE**	522.470	4,35%
9	**SULAMÉRICA**	390.273	3,25%
10	**CAIXA SEGUROS**	308.597	2,57%
11	**ICATU-HARTFORD**	307.394	2,56%
12	**PORTO SEGURO**	265.719	2,21%
13	**CARDIF-LUIZA**	233.063	1,94%
14	**ACE**	204.627	1,70%
15	**UNIMED**	200.274	1,67%

Outras Estatísticas

Em geral, as taxas de sinistralidade do segmento de pessoas são mais baixas do que na área de automóvel. Por exemplo, no seguro de vida em grupo, o valor médio tem sido de 50%. Já no segmento prestamista, esses mesmos valores ficam em torno de 25%.

Dicas importantes para o corretor de seguros

- Atenção quanto ao "cross-selling". Aproveite as informações que já estão na casa, ou seja, datas de nascimento, estado civil, filhos, classe social dos segurados de auto, saúde etc. Elabore uma apresentação de planos sob medida em ações sazonais.

- Em termos estratégicos, use as seguintes estratégias de atualização: para pessoas físicas, levante os segurados que já possuem seguro de Vida e, de posse dos dados, invista em ações de atualização de capitais segurados. Em pessoas jurídicas, proponha planos complementares de adesão individual para os funcionários que desejarem possuir valores superiores aos já concedidos pelas empresas nas apólices de Vida em Grupo.

- Para a captação, analise o espaço (proximidade/afinidade/lazer) que cada um ocupa na comunidade (igrejas, associações de bairro, comércio, indústria, clubes, etc.) e prepare, em seguida, uma apresentação de planos específicos ao grupo, beneficiando-se do conhecimento adquirido pela participação.

- Para o seguro de vida empresarial, três dicas específicas:

a) Observe que, quando houver transferência de uma seguradora para outra, é importante analisar antes os casos de afastados.

b) Várias convenções sindicais exigem que a empresa faça seguro de Vida. Portanto, estejam atentos a determinados tipos de clientes. Por exemplo, bares, restaurantes, vigilantes, etc.

c) Sempre que for possível, inclua a Assistência Funeral, pois, por uma módica quantia, a empresa e a família do segurado podem se livrar de um grande transtorno.

- Para o seguro de vida de proteção familiar, quatro dicas específicas para serem lembradas:

a) Um seguro de vida tradicional no valor de R$ 200 mil de Cobertura Básica para um proponente de 50 anos vai ter um custo inferior a um de auto de padrão médio no valor de R$ 60 mil.

b) Lembre-se sempre que, ao fazer um seguro de Proteção Familiar, estaremos protegendo os bens que a família adquiriu, caso haja o falecimento do titular.

c) Por vezes, achamos que, quando os nossos filhos se tornam adultos, não precisaremos mais de um seguro de vida de valores tão altos. Entretanto, é importante lembrar que muitos, após a aposentadoria, têm que trabalhar para ajudar os netos.

d) Além de o seguro de vida ter o dever de garantir os familiares, é importante lembrar que ele deve proteger também o próprio titular. Um exemplo trágico é o do ator de cinema que fazia o personagem do "Super Homem" que, em um momento de lazer, caiu do cavalo e ficou tetraplégico pelo resto de sua vida (dez anos). Quanto custaria uma eventual situação desta? Então, temos que lembrar da necessidade de ter uma boa cobertura de invalidez, seja por acidente ou por doença.

Seguro de vida e previdência privada é tema de conversas com corretores

David do Nascimento

Promover bate-papos com corretores de seguros sobre a conscientização da importância do seguro de vida e da previdência é uma das atuais ações da comissão de Vida, Previdência e Capitalização do Sincor-SP. Para isso, são aproveitados os Encor's e outros encontros organizados pelas regionais do Sindicato. O coordenador da comissão, David do Nascimento, normalmente comanda a apresentação acompanhado por integrantes do grupo.

"O corretor de seguros precisa ter muito clara a importância de um plano de previdência, em função do aumento da longevidade e da fragilidade da previdência social. Isso vale tanto para ele quanto para seus segurados, já que, ao manter o patrimônio dos clientes, estará também cuidando do seu próprio negócio. Já o seguro de vida é importante em qualquer momento da existência, não somente quando estamos formando nossas famílias", explica.

A apresentação é sempre agradável e traz argumentos práticos para os corretores de seguros convencerem os clientes a contratar os produtos. De acordo com a visão da comissão, a maioria dos brasileiros acha que não precisa de muito dinheiro para viver após os 65 anos, alegando que os filhos estão formados e casados. "Mas o seguro saúde após os 60 anos fica tão caro que vira o custo de três ou quatro escolas. E o que é mais grave: estima-se que, com os avanços da ciência e da tecnologia, em 2015 o brasileiro já estará ultrapassando os 110 anos de idade", observam.

Falando dos seguros de Pessoas,os integrantes são enfáticos: "nós corretores fazemos o seguro do carro, da residência... e o principal, que somos nós e nossa família? Ficar inválido sobre a cama, por exemplo, pode exigir gastos com várias necessidades e impor limites à renda familiar. Nesse tipo de situação o seguro pode permitir que a família se reestruture em até 48 meses", comentam.

As primeiras regionais a receberem as apresentações foram as da capital e Grande São Paulo. "A discussão foi bastante produtiva", observa, por exemplo, Carlos Alberto Batista de Lima, diretor regional da Zona Norte. "Os participantes do Encor adoraram", concorda Eduardo Minc, de Osasco.