

FenSeg na mídia: proteção para as famílias

Matéria do Jornal O Globo destaca o crescimento do mercado de seguros com o aumento do interesse pela proteção do patrimônio

A FenSeg foi destaque em matéria do jornal O Globo sobre o crescimento do mercado de seguros com o aumento do interesse da população por proteger seu patrimônio. Leia abaixo:

Setor de seguros cresce com proteção a famílias e já movimenta R\$ 15 bi

RIO - A contratação de seguros de vida para proteção pessoal e familiar cresceu 10% no ano passado, movimentando R\$ 15 bilhões segundo dados da Federação Nacional de Previdência e Seguros Privados (Susep). No caso de apólices residenciais, a alta foi de 12,8%, para R\$ 2,9 bilhões, de acordo com os dados compilados pela Federação Nacional de Seguros Gerais (FenSeg). Isso mostra que os brasileiros estão cada vez mais conscientes da necessidade de se protegerem de imprevistos. Parte superior do formulário

Consciência demonstrada pelo aposentado Demosthenes Rodrigues, de 81 anos. Ele contratou tanto uma apólice pessoal quanto uma residencial, mesmo o condomínio já oferecendo proteção para o imóvel: "O condomínio faz um seguro obrigatório por toda a edificação, mas eu me sinto mais protegido com um seguro complementar para meu apartamento".

Rodrigues contrata seguros há muitos anos. E explica seus motivos: "Eu sei que é uma coisa muito rara, mas há prédios que desmoronam. Como o seguro não é algo caro, prefiro estar sempre coberto — diz. — Seguro é como plano de saúde, você faz torcendo para não precisar usar".

Com relação ao preço, ele tem razão: é possível contratar por um valor anual de R\$ 250 a R\$ 500. "Mensalmente, o valor do seguro pesa bem pouco no orçamento" - diz Jarbas Medeiros, superintendente da Porto Seguro e presidente da Comissão de Riscos Patrimoniais da FenSeg. — Com uma parcela pequena a cada mês, o cliente consegue proteger seu imóvel e ainda ter assistência de alguns serviços. É uma proteção que tem uma relação custo-benefício muito boa.

A professora Aline Brito, de 41 anos, contratou um seguro residencial depois que seu imóvel foi invadido por ladrões. Por precaução, também fez um seguro para o imóvel da mãe. E ainda usa os serviços inclusos na apólice: "Você liga e vem um encanador, um eletricista. Já usamos aqui em casa".

Avaliar 'peso da ausência'

Na avaliação de Medeiros, a maior procura por esse tipo de seguro se deve, em parte, aos recentes eventos climáticos e à percepção de aumento da violência.

"As pessoas passaram a perceber que o risco existe. No caso de Rio e São Paulo, problemas relacionados a enchentes. Já no Sul, as constantes ventanias" - diz Medeiros.

Já Luciana Bastos, diretora da área de seguros de vida da Icatu, credita a maior procura à conscientização: "A contratação de um seguro, geralmente, não é feita no impulso. As pessoas querem deixar a família tranquila em um momento difícil que é a perda".

Em geral, a proteção básica dos seguros residenciais fornece cobertura contra incêndios, explosões e raios. Mas, na hora de assinar o contrato, é importante levar em conta as principais demandas da região em que se vive, para conseguir uma proposta que atenda aos problemas locais.

O seguro de vida pede atenção redobrada. Devido à grande variedade de planos, é preciso ler com cuidado a apólice para contratar um plano que atenda às demandas pessoais e familiares.

"As pessoas têm uma visão de que seguro de vida é apenas para assistência funerária, mas as modalidades vão muito além disso — ressaltava Luciana. — Há apólices que cobrem invalidez, doenças graves e até desemprego".

Ela explica que, na hora de contratar um seguro de vida, deve-se responder à seguinte questão: "Qual será o peso da minha ausência nas contas da minha família?":

"É preciso levar em conta quais contas a pessoa paga, quem são seus dependentes e as demandas deles, como mensalidade escolar ou plano de saúde. Em linhas gerais, a participação financeira da pessoa no orçamento doméstico. A proteção mais básica, só para assistência funeral, pode ser contratada por cerca de R\$ 5 mensais. E há planos com cobertura mais ampla ainda acessíveis, a partir de R\$ 30".

Duas modalidades

O mercado de seguros de vida oferece, geralmente, duas modalidades de seguro: repartição e capitalização. As principais diferenças são o valor e o resgate dos recursos. No caso da repartição, as parcelas aumentam com o tempo, enquanto a capitalização tem valores lineares, o que garante previsibilidade.

"As pessoas acabam contratando o plano de repartição por causa do valor inicial baixo. Mas como as parcelas sobem ao longo do tempo, o cliente acaba suspendendo o plano por não ter como arcar com os custos", diz Rafael Amaral, diretor técnico da Capemisa. Mas, ao suspender o plano, perde-se tudo o que foi pago. Já no seguro por capitalização, em caso de suspensão pode-se resgatar parte do saldo".

[Clique aqui para ler a matéria na íntegra no site de O Globo](#)

Fonte: [CNSeg](#), em 18.02.2019.

