

O momento de vender seguro residencial é agora, diz vice-presidente do Sincor-SP

Brasileiros estão percebendo o risco e que o produto cabe no bolso, apontam especialistas no Programa Panorama do Seguro

Hoje, até a alta nos sinistros pode ser vista como um “copo meio cheio” no seguro residencial, pois está estimulando a percepção do risco e da importância de proteger a casa no momento em que o desafio do mercado é popularizar o produto.

A avaliação é de Jarbas Medeiros, presidente da Comissão Técnica do Seguro Patrimonial Massificado da FenSeg e diretor da Porto Seguro, que participou, junto com Simone Martins, 2ª vice-presidente do Sincor-SP, e o economista Francisco Galiza, do programa Panorama do Seguro, do Sindseg SP.

“O momento de vender o seguro residencial é agora”, concorda Simone, acrescentando que, além do risco, o brasileiro também está percebendo que o produto é acessível. “Temos várias modalidades e formatos para atender e fazer a contratação caber no bolso do consumidor”, diz. Simone destaca ainda que, atualmente, a assistência 24h é um argumento de venda quase irresistível.

Os especialistas também debateram como as recentes alterações na regulação feitas pela Susep podem influenciar o desenvolvimento de produtos. “Foi um passo importantíssimo”, diz Jarbas, e completa ser importante que as seguradoras também simplifiquem os seus “clausulados”. “Ainda somos muito técnicos quando escrevemos as condições gerais”, admite.

De acordo com os participantes, apenas 15% das residências brasileiras são seguradas, o que representa cerca de 10 milhões de casas em um potencial estimado de 65 milhões. Para acelerar a expansão, Simone sugere ao corretor, de início, ofertar mais, começando pela

própria carteira, um ambiente em que já tem a confiança do cliente e, em geral, oferece muitas oportunidades. Ao mesmo tempo, investir em “treinamento e entender melhor o produto da seguradora” para apresentar os benefícios ao consumidor.

O seguro residencial cresceu 6,1% em 2020 - enquanto o setor avançou 3,4% -, com receita de R\$ 3,3 bilhões. Em dezembro, alta em relação ao mesmo mês de 2019 foi de mais de 20%, e a tendência continuou no primeiro mês de 2021, com prêmios de R\$ 296 milhões contra R\$ 278 milhões em janeiro de 2020. “Sem dúvida, é um dos ramos de seguros mais promissores dos próximos anos”, finaliza Francisco Galiza.

Veja o programa na íntegra aqui: <https://www.sindsefsp.org.br/site/sindsefsp-tv-video.aspx?id=129>

Fonte: Ideia e Conteúdo / Sindseg SP, em 20.04.2021
