

O grande campeão entre os seguros de vida brasileiros é o seguro de vida em grupo.

O grande campeão entre os seguros de vida brasileiros é o seguro de vida em grupo.

Por **Antonio Penteado Mendonça**



O grande campeão entre os seguros de vida brasileiros é o seguro de vida em grupo. Desde muitas décadas, ele é o carro-chefe da carteira de seguros de pessoas, respondendo pela maior parte das apólices. Inclusive, ele é quase obrigatório nos contratos de trabalho de um número alto de empresas, o que faz com que tenha um longo espaço pela frente.

Ao contrário do que acontece na Europa e nos Estados Unidos, onde os seguros de vida concorrem com as cadernetas de poupança e planos de previdência complementar, com uma parte do prêmio destinada a fazer frente ao risco de morte e outra parte destinada à

acumulação de poupança, o seguro de vida em grupo brasileiro é um seguro sem qualquer acumulação de capital. Seu objetivo é indenizar a morte do segurado e mais nada.

Essa característica faz com que o seguro de vida em grupo seja praticamente um seguro mensal. O segurado paga o prêmio e tem trinta dias de cobertura, e assim sucessivamente durante o prazo de vigência da apólice, que costuma ser de um ano. Se ele parar de pagar o prêmio, o seguro é automaticamente cancelado. O prazo para o cancelamento costuma ser de três meses sem pagamento, depois dos quais a seguradora encerra a apólice, o que não quer dizer que ela não tenha que responder pelas indenizações dos sinistros acontecidos durante a vigência do seguro, ainda que sejam avisados depois.

A simplicidade do desenho do seguro de vida em grupo o torna um produto extremamente resistente, mesmo diante de processos inflacionários severos, como aconteceu no Brasil, na primeira metade da década de 1990. O seguro de vida em grupo vigorou nesse período graças à substituição da moeda por um índice, que era aplicado nas datas de pagamento do prêmio e de pagamento da indenização. Graças à sua aplicação, não havia a desvalorização do capital segurado.

Além disso, justamente por não ter verba destinada à acumulação de capital, ele é um seguro muito barato e de administração muito simples, o que o torna um produto interessante para as empresas oferecerem para seus colaboradores.

Sua gestão praticamente se limita a inclusão e exclusão mensal dos segurados na apólice. A empresa providencia a atualização da listagem dos segurados, envia para a seguradora e paga o prêmio resultante dessa conta. Além disso, quando da ocorrência de um sinistro, tem que avisar a seguradora e providenciar a documentação pertinente, o que costuma ser feito por um corretor de seguros, tornando a gestão do seguro de vida em grupo uma tarefa fácil e barata.

Atualmente, os seguros de vida em grupo, além da garantia da morte por qualquer causa, podem cobrir também morte acidental, invalidez permanente total ou parcial por acidente, invalidez permanente total por doença e os custos do funeral.

Faz tempo que o setor discute a adoção de outros tipos de seguros de vida mais sofisticados, produtos com acumulação de poupança, com ênfase no chamado “Universal Life”, mas o

assunto não tem corrido com a rapidez desejada pelas seguradoras interessadas no novo produto, o que dá ao seguro de vida em grupo o quase monopólio da sociedade brasileira.

“É isso que temos, é isso que você pode contratar!” Quando outras modalidades de seguros de vida estiverem disponíveis, haverá concorrência e a possibilidade da comparação entre as vantagens de preço e as ofertas de garantias e serviços.

Nesse momento cada um poderá escolher o que lhe for mais conveniente, mas até lá o seguro de vida em grupo continuará reinando absoluto, não apenas por ser o melhor, mas por ser o único. E mesmo depois da chegada de novas modalidades de seguros de vida, é provável que muitas empresas optem por ficar como estão, ou seja, oferecendo o seguro de vida em grupo - um produto testado, eficiente e barato - para os seus colaboradores.

Enquanto o seguro de vida em grupo reinar, não adianta o segurado ou o estipulante da apólice solicitar a devolução do prêmio ou o capital acumulado. O produto simplesmente não tem margem para essas devoluções.

Fonte: [SindSeg SP](#), em 20.08.2021.
