



Bolsas Na sexta-feira São Paulo Nova York	Pontuação B3 Ibovespa nos últimos dias 	Salário mínimo R\$ 1.100	Dólar Na sexta-feira R\$ 5,369 (▼1,42%)	Últimas cotações (em R\$) 24/setembro 5,344 27/setembro 5,378 28/setembro 5,424 29/setembro 5,430 30/setembro 5,446	Euro Comercial, venda na sexta-feira R\$ 6,228	Capital de giro Na sexta-feira 6,76%	CDB Prefixado 30 dias (ao ano) 6,25%	Inflação IPCA do IBGE (em %) Abril/2021 0,31 Maio/2021 0,83 Junho/2021 0,53 Julho/2021 0,96 Agosto/2021 0,87
---	--	---	--	--	--	--	--	---

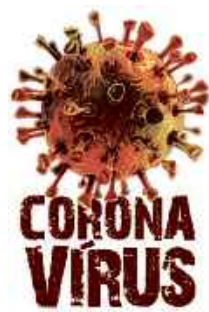
Seja por ter visto amigos e parentes ficarem sem renda da noite para o dia em meio à pandemia, seja pela perda dos provedores, vítimas da covid-19, o brasileiro adulto intensificou a procura por seguradoras. Aumento é destaque na faixa entre 30 e 45 anos

Jovens mais cautelosos

» FERNANDA STRICKLAND

Com a pandemia do novo coronavírus, mais brasileiros decidiram contratar apólices de seguro, a fim de assegurar financeiramente parentes e dependentes, em caso de falecimento do provedor familiar. O que chama mais a atenção, contudo, é o fato de que pessoas mais jovens têm buscado essa proteção. O surgimento da doença e suas consequências geraram uma nova percepção sobre os seguros de vida: a importância de prevenir eventuais prejuízos a familiares, bens, negócios e a si mesmo.

André Serebrinic, diretor de Vida, Previdência, Capitalização e Odonto da Mapfre, afirma que os dados da empresa mostram que, durante a pandemia, o segmento de seguros de vida cresceu em todo o país. “No primeiro semestre deste ano em comparação ao mesmo período de 2020, a Mapfre registrou um aumento próximo a 10% na adesão aos seguros de vida — incluindo todas as faixas etárias, mas, principalmente, os consumidores na faixa entre 30 e 45 anos, com família constituída”, analisa.



Um dia, você está aqui e, no outro, você pode simplesmente não estar. Por conta disso, eu não queria deixar minha família desamparada”

Moisés Wanzeller, tradutor de 26 anos

Segundo David Legher, diretor estatutário da FenaPrevi e CEO da Prudential Brasil, a covid-19 provocou uma reflexão maior sobre a finitude da vida e sobre a vulnerabilidade da população, chamando a atenção para a necessidade de se estar preparado financeiramente para lidar com essas situações. “A pandemia também acelerou a transformação digital nas seguradoras, aperfeiçoando a experiência de compra e aproximando as novas gerações de consumidores”, explica.

Serebrinic explica que, com o objetivo de elevar a expectativa de vida, os consumidores na faixa etária entre 30 e 45 anos formam a maioria daqueles que contrataram seguros de vida da empresa, principalmente neste ano. “Boa parte desses segurados se atentou para o fato de que quanto mais jovem a pessoa contratar um seguro e tiver um estilo de vida com menor exposição a riscos, menor será o risco assumido pela seguradora. Ou seja, o valor pago mensalmente pelo segurado tende a ser menor, já que ele terá um tempo maior de contribuição e menor chance de resgatar o valor total no curto prazo”, destaca.

Mercado

Além disso, observa o diretor da Mapfre, o seguro possui coberturas relacionadas a eventos que podem ocorrer na vida de qualquer pessoa, independentemente da idade. “Como, por exemplo, as coberturas de diária de internação hospitalar — que podem ser por acidente ou por evento cirúrgico, dependendo do que foi contratado”, completa.

Vale destacar que o seguro de vida tem uma importância fundamental tanto social quanto econômica. Segundo Márcio Batistuti, diretor de Varejo da MAG

Seguros, é um mercado que promove a movimentação do dinheiro. “Vale destacar as inúmeras oportunidades de negócios para corretores e a garantia de que os clientes e seus beneficiários não percam o poder de renda, padrão de vida ou tenham a dilapidação de seu patrimônio diante de riscos”, destaca. Segundo dados da Confederação Nacional das Seguradoras (CNSeg), a arrecadação do setor de vida no Brasil superou R\$ 26 bilhões em prêmios.

O mercado segurador brasileiro pagou, até junho, segundo a FenaPrevi, mais de R\$ 3 bilhões em seguro de vida em razão da pandemia do coronavírus, embora pandemias e epidemias não estejam entre as coberturas incluídas no seguro de vida. Segundo a advogada especialista em seguros Luiza de Alencar, o aumento das mortes por covid-19 tornou o papel do seguro de vida mais relevante, até porque muita gente acabou perdendo o plano de saúde em meio à pandemia.

“Isso porque, muitos jovens, que contribuem para o sustento dos pais idosos, começaram a se preocupar em deixar algum tipo de amparo para sua família. Além disso, uma vez que a taxa de desemprego aumentou bruscamente com a doença, muitos jovens perderam planos de saúde. Os seguros de vida hoje trazem assistência para doenças graves, internações, incapacidade temporária e cirurgias. As operadoras passaram a oferecer, além do pagamento aos dependentes do segurado em caso de morte, alguns benefícios como terapia online, assistência pet, internação hospitalar, o que ajudou na emissão

recorde das apólices”, observa. Ela reforça que o seguro de vida tem como objetivo a proteção econômica e financeira do segurado e de sua família. “Em síntese, ele garante uma indenização ao beneficiário em caso de falecimento do segurado. Ou seja, o seguro de vida serve para proteger financeiramente as pessoas dependentes do segurado. O principal benefício do seguro de vida é proteger a renda e o padrão de vida da família”, reforça a advogada do escritório Kolbe Advogados Associados.

O tradutor Moisés Wanzeller, 26 anos, é um dos jovens adultos que optaram em fazer um seguro de vida em razão da covid-19. “Por conta da pandemia, ficou muito claro, pelo menos para mim, que a vida é algo muito sensível. Um dia, você está aqui e, no outro, você pode simplesmente não estar. Por conta disso, eu não queria deixar minha família desamparada, os beneficiários”, justifica o brasileiro, que colocou todo o núcleo familiar imediato como beneficiários, esposa, pai e mãe.

Dentro disso, também tem a cobertura do próprio Moisés, que não inclui apenas morte, mas invalidez, acidente de trabalho, falecimento de alguém, não necessariamente ele, e internação em hospital, a depender do caso. “São algumas situações as quais todos nós, vivos, estamos sujeitos. Viver é um risco constante e basicamente foram esses os motivos”, diz. A bióloga Raissa Costa, 24 anos,



O bom desempenho das categorias mostra um consumidor atento não apenas à proteção de seus beneficiários, mas também focado na utilização do produto em vida.

AUMENTO DE JANEIRO A JULHO DE 2021



CLIENTES JOVENS

Crescimento de novos clientes com até 30 anos de idade reflete uma mudança de cultura e aumento da conscientização do brasileiro em torno do planejamento financeiro para o futuro

Até 30 anos no DF



Fonte: Prudential do Brasil, MAG Seguros e Mapfre

REPRESENTAÇÃO NO MERCADO DE SEGUROS



SEGURO DE VIDA

O segmento cresceu em todo o país. No primeiro semestre deste ano, em comparação ao mesmo período de 2020, a Mapfre registrou um aumento próximo a 10% na adesão aos seguros de vida — incluindo todas as faixas etárias, como os consumidores na faixa entre 30 e 45 anos, com família constituída. Aumento de 10% em todas as faixas etárias

Pacifico/CB/D.A Press

mora em Curitiba e conta que, inicialmente, aderiu a um seguro de vida por exigência do trabalho. “Era uma taxa baixa e cobria acidente de trabalho, cobria alguns seguros úteis, como chaveiro e guincho. É uma coisa boa por não cobrir apenas a vida”, lembra. Mesmo desligada da empresa na qual trabalhava, contudo, ela escolheu manter o seguro de vida. “Devido às coberturas que possui, decidi manter, pois são muitos benefícios úteis”, complementa.

Cuidado em vida

O consultor de Proteção Financeira da Metlife, Luis Reis, qualifica que o seguro de vida, diferentemente do que a grande maioria pensa, serve para muito mais do que apenas deixar um valor em dinheiro para a família. “Em se tratando de seguro de vida, o objetivo principal é proteger o dono dessa vida, ou seja, o próprio segurado. Todo mundo sabe que, em casos

como diagnóstico de doença grave, situação de invalidez total ou parcial, a pessoa fica em uma situação de desespero. Ela vai atrás de tudo que for possível para solucionar o problema e acaba se afastando um pouco do trabalho, fazendo com que pare de produzir. Mas as contas acabam chegando”, afirma.

Luis conta que é nessa hora que o seguro entra em cena, indenizando, de maneira total ou parcial, o valor que o segurado contratou na apólice, que pode variar de R\$ 60 mil a R\$ 1 milhão. “Dessa forma o segurado fica mais tranquilo para se recuperar sem pensar em dinheiro, num momento em que tem que se tratar. Em caso de internação hospitalar, o cliente também recebe um valor a partir de 5 dias internado. Também temos a proteção da renda para casos em que o cliente não tem condições de trabalhar, o seguro também protege seus proventos. Chamamos essas coberturas de benefício em vida”, explica.

Preocupação com o amanhã

Os quase 600 mil óbitos por covid-19 no país provocam insegurança com relação ao dia de amanhã. Para a psicóloga clínica Alessandra Araújo, foi preciso aprender uma nova forma de encarar os dias, diante da iminência da morte. “O corre-corre do dia a dia deu lugar ao isolamento social, estar com o outro era arriscado, o abraço e o contato físico deixaram de existir e nos fizemos perceber que somos seres sociais e precisamos do contato físico”, explica a psicóloga.

O seguro de vida remete à estabilidade. De acordo com Alessandra, uma apólice, muitas vezes, não visa àquele que a contrata, mas pretende assegurar àqueles que o contratante indica como beneficiários.

Os jovens têm buscado a autossustentação, além de retribuir aos seus cuidadores o esforço que tiveram com eles, opina.

“Fazer um seguro que não cobre pandemia, nem epidemia pode parecer um ato de desespero e angústia, diante da possibilidade do risco de morte e insegurança diante da partida. Além do cenário pandêmico, também contamos com pessoas que passaram a pensar um pouco mais no futuro, sem ansiedade, esquecendo o presente. Pelo contrário, viver o hoje se tornou uma nova realidade, a constatação de que a vida não é eterna e que é necessário estar preparado para isso, conduz o indivíduo a pensar no futuro”, ressalta a psicóloga.

Além disso, segundo Alessandra, ao se isolar, a pessoa deixa de ter contato com os outros e, devido à ameaça de morte, o psíquico não resiste a tanta pressão causando crises de pânico, ansiedade, depressão e percepção de uma saúde mental fragilizada. “Não é fácil para quem sempre esteve perto ficar só. As pessoas começaram a entrar em contato com suas demandas internas, que antes eram silenciadas pelo corre-corre do dia a dia. Uma outra síndrome que surgiu nessa pandemia foi a síndrome da cabana, que consiste em se achar seguro apenas em sua casa. Existe uma dificuldade em algumas pessoas, hoje, de saírem de casa para ir à padaria comprar um pão ou dar uma simples volta no quarteirão”, destaca. (FS)

Falta de costume

O consultor de Proteção Financeira da Metlife, Luis Reis, ressalta que, no Brasil, o seguro de vida não é algo cultural, e que as pessoas desconhecem que um seguro pode socorrer o segurado em casos de doenças graves e invalidez. “Assim, continuam achando que vale apenas em caso de morte. Essa falta de conhecimento atrapalha um pouco nosso trabalho, porque, se a grande maioria da população tivesse um seguro de vida, as estruturas das famílias não ficariam tão abaladas financeiramente na ausência de um provedor, que teria todo o planejamento com ensino dos filhos e inventário resolvido de maneira organizada. Chamamos isso de planejamento financeiro inteligente”, argumenta.

David Legher, diretor estatutário da FenaPrevi e CEO da Pru-

dential Brasil, conta que no Brasil, apenas 15% da população brasileira conta com seguro de vida, enquanto nos Estados Unidos, por exemplo, 70% da população têm esse tipo de seguro. “No Japão, o índice chega a 90%. Acredito que o aumento no número de cidadãos protegidos pelo seguro promoverá uma população mais amadurecida e preparada para evitar situações de fragilidade social”, opina.

Para o especialista, contudo, essa conscientização está aumentando. “Os dados da FenaPrevi mostram que a arrecadação do seguro de vida no Brasil cresceu 30,9% de janeiro a julho de 2021, comparado ao mesmo período de 2020, o que demonstra o quanto as pessoas realmente estão mais preocupadas em se proteger financeiramente”, informa. (FS)