



A estreia do programa Cenários Sindseg SP foi ao ar nesta terça-feira (28/09). Na ocasião, o presidente da entidade, Rivaldo Leite, a 2ª vice-presidente do Sincor-SP, Simone Fávaro, o vice-presidente e o Conselheiro do Sindseg SP, Leonardo Pereira de Freitas e Euclides Gerenutti Naliato, respectivamente, discutiram o potencial do seguro residencial no Brasil.

Rivaldo trouxe alguns dados do produto nos últimos anos, que teve um crescimento de 6,1% na comparação entre 2019 e 2020. Já na avaliação de janeiro a julho, o avanço foi de 17,2% entre o 2020 e 2021, com prêmios na casa dos R\$ 2,31 bilhões neste ano. “A pandemia fez com que ficassemos mais em casa, o que despertou o interesse da população pelo seguro residencial, já que 73% dos brasileiros passaram a enxergar sua casa de maneira diferente durante a pandemia”, ressaltou.

O índice de penetração do seguro residencial no Brasil é de 15,8%, com 72,2 milhões de domicílios segurados. “Ou seja, ainda temos mais de 60 milhões que não possuem seguro residencial”, completou o presidente do Sindseg SP.

Representando os corretores de seguros, Simone Fávaro, acredita que há uma grande concentração de vendas em alguns ramos, por isso, é papel do corretor ofertar. “O consumidor não tem interesse espontâneo na contratação do residencial e, muitas vezes, acabam comparando com o valor do seguro automóvel. Cabe ao corretor mostrar as vantagens e, principalmente, os benefícios de uma apólice, como as assistências, por exemplo”, destacou.

Para Leonardo Freitas, momentos de instabilidade, como os causados pela pandemia, trazem outra visão do consumidor para o seguro. “Como demonstram os números, houve um aumento na procura do residencial e a tendência é que seja maior daqui pra frente. Os escritórios perceberam as vantagens do home office e as assistências oferecidas pelas apólices estão cada vez mais atrativas”.

Euclides ressaltou que o residencial tinha um apelo grande com as coberturas de eventos da natureza, mas, agora, as assistências estão ganhando espaço, já que estão mais em casa e necessitam de mais cuidados. “O corretor pode oferecer muito mais esse seguro, pois é um produto com o maior apelo de vendas e consumo dentro dos produtos de patrimônio. Existem dentro do residencial, uma série de coberturas que é possível oferecer para a proteção da família”, revelou.

**[Assista aqui ao programa.](#)**

**Fonte:** Sincor-SP, em 28.09.2021