

Por Pedro Garcia

Embora sejam produtos de baixo valor (podem custar até R\$ 30 anuais), os microsseguros, "produtos populares" voltados para baixa renda, são aposta do mercado com venda em escala

Na contramão dos seguros de vida, que apresentaram retração de 6% no volume de prêmios, o montante arrecadado com auxílio funeral, considerado carro-chefe dos microsseguros (ou seguros populares), cresceu 22,2% no primeiro semestre deste ano.

Voltados para as classes C, D e E, os microsseguros são considerados uma aposta do mercado de seguros, que vê nesse nicho da população uma grande quantidade de consumidores potenciais.

Balanço da Federação Nacional de Previdência Privada e Vida (Fenaprevi) aponta que enquanto nos primeiros seis meses do ano passado os prêmios pagos às seguradoras pelos seguros de vida (individual e coletivo) foram de R\$ 5,5 bilhões, no mesmo período deste ano o montante caiu para R\$ 5,2 bilhões.

Já os prêmios de auxílios funeral saltaram de R\$ 126,7 milhões para R\$ 154,8 milhões nos mesmos 12 meses - embora tenha sido regulamentado em 2010 e liberado para comercialização em 2013, os seguros populares já eram oferecidos antes do marco regulatório.

### **Custo-benefício**

Segundo o consultor de atuarias e professor da Fundação Instituto de Pesquisas Contábeis, Atuariais e Financeiras (Fipecafi), Newton Conde, embora possuam valor baixo - chegando a custar até R\$ 30 anuais, dependendo da instituição -, os seguros populares trazem rentabilidade para as seguradoras a partir das vendas em escala.

"São vendidos para grupos de pessoas. Quando o seguro é maximizado, a empresa pulveriza o risco", disse o professor. "Como a sinistralidade é baixa, a arrecadação é bem maior do que os gastos, e a empresa consegue se capitalizar", completou.

Os dados da Fenaprevi mostram que, do total arrecadado com auxílio-funeral, 95,2% dos prêmios foram pagos com vendas coletivas - ou seja, para grupos de pessoas.

"As empresas fazem um fluxo de caixa, estimando com quantos anos cada membro da família segurada vai falecer, e trazem tudo isso para valor presente. Avaliando as arrecadações ao longo dos anos e as indenizações, o microsseguro é vantajoso para as empresas do ponto de vista financeiro", observou Conde.

### **Divulgação**

Para o professor e coordenador do curso de graduação da Escola Nacional de Seguros, José Varanda, os microsseguros - não apenas o auxílio funeral, mas seguros residenciais e odontológicos, entre outros - são o futuro do mercado de seguros e uma necessidade da população de baixa renda.

Ele avaliou, no entanto, que existem dois principais entraves para a entrada do produto nessa parcela da população: a própria renda das famílias e a falta de conscientização da importância do seguro.

"Na classe D e E, principalmente, a renda está voltada, quase que em sua totalidade, para alimentação ou obras de extrema necessidade, como reforma dos barracos", afirmou Varanda.

"Então, eles direcionam a renda para sobrevivência imediata, e não pensam em seguros", completou.

De acordo com os especialistas, por existir uma baixa conscientização da importância de seguros no Brasil, o maior desafio para as seguradoras se infiltrarem nesse nicho da população é a forma de distribuição do produto.

Varanda avaliou que, se bem trabalhado, os prêmios dos microsseguros devem crescer mais que os seguros tradicionais "desde que as empresas busquem seguros realmente necessários para a comunidade, não somente aqueles produtos para ficar na prateleira".

### **Venda conjunta**

Conde observou que, de certa forma, as empresas do ramo funerário já ofereciam auxílio funeral de forma conjunta à venda de túmulos e outros serviços, antes de o produto ser considerado um seguro.

"O que aconteceu foi que as grandes empresas resolveram oficializar o produto como seguro", afirmou. "O objetivo principal é vender o túmulo, mas as empresas acabam oferecendo o pacote", completou.

Segundo o professor, a parceria entre as empresas que oferecem serviços funerários e as seguradoras podem ser um forma de divulgação e disseminação do auxílio funeral.

### **Bolsa Família**

Para Varanda, uma ideia para disseminar os microsseguros entre a população de baixa renda seria atrelá-los a programas sociais, como o Bolsa Família - em 2009, o governo idealizou integrar o auxílio funeral ao programa.

"A ideia é genial, se a família receber R\$ 100 e tirar R\$ 2 para o auxílio funeral, já é suficiente. O Bolsa Família deveria, inclusive, ser atrelado ao seguro de vida em grupo", afirmou o professor.

Conde avaliou que, até que as pessoas se conscientizem sobre a importância dos seguros, a venda junto ao Bolsa Família é uma opção viável, desde que seja feita de forma transparente.

**Fonte:** [DCI](#), em 24.09.2014.