

O produto Vida Universal aguarda regulamentação para desembarcar no País. O seguro é o principal produto do mercado norte-americano

Principal produto do mercado segurador dos Estados Unidos, o seguro de Vida Universal aguarda a regulamentação para finalmente fazer sua estreia no Brasil. Segundo Dennys Rosini, membro da Comissão de Produtos de Risco da FenaPrevi, as primeiras apólices deverão ser comercializadas em 2024. Já a publicação de circular da Susep regulamentando a matéria provavelmente ocorrerá ainda em 2023.

“Estamos ratificando entendimentos do aspecto tributário com a Receita para lançar o produto. Fora isso, já temos a Resolução 344/16 do CNSP, que estabelece regras para estruturação e comercialização do produto, e aguardamos a Susep colocar em consulta pública a minuta da circular, na qual estamos trabalhando em conjunto”, frisa Rosini.

Na visão dele, esse produto pode ter relevante função social por aliar características dos seguros de vida e de formação de poupança. Além disso, traz grande flexibilidade, pois é o único de seguro que não tem a cobertura cancelada, se o segurado precisar parar de pagar o prêmio por um período. “O produto prevê a utilização do fundo de reserva para quitar os prêmios obrigatórios e, assim, manter a proteção do cliente ativa. Isso tem importância social relevante”, comenta Rosini.

O executivo garante que o seguro de Vida Universal tem características que facilitarão seu rápido crescimento nos próximos anos, principalmente por, além da flexibilidade, agregar proteção securitária a investimentos.

“Nos Estados Unidos, logo após ser lançado há 30 anos, o seguro cresceu rapidamente sem tirar mercado de outros produtos. Algo similar deve ocorrer no Brasil, porque vislumbramos a possibilidade de crescimento de todas as modalidades. Todos os produtos têm seu espaço”, pontua. Rosini destaca a questão tributária como um dos fatores que ainda emperram o lançamento desse seguro no Brasil, mas acrescenta que a discussão já avança para ter “um colchão” que garanta melhor desenho na regulamentação.

“Nos Estados Unidos, logo após ser lançado há 30 anos, o seguro cresceu rapidamente sem tirar mercado de outros produtos. Algo similar deve ocorrer no Brasil.”, comenta Dennys Rosini da FenaPrevi.

Para ele, é muito importante existir um mecanismo contábil diferente, razão pela qual o setor pede não uma nova legislação ou mudanças tributárias, mas uma instrução normativa que não deixe dúvidas, principalmente entre os consumidores, e que não ocorram ações tributárias, com impactos que possam inviabilizar o produto.

Outro ponto destacado é o fato de o seguro de Vida Universal atender tanto as camadas mais pobres como as de alta renda. Os primeiros, pela possibilidade de assegurar proteção e, ao mesmo tempo, formar poupança; e os demais, por ser uma alternativa para diversificar investimentos.

Nesse contexto, os corretores de seguros deverão ter papel importante, já que o produto apresenta diversas possibilidades e será mais flexível que o seguro tradicional. “As seguradoras darão apoio, treinamento e capacitação para que os corretores possam explicar em detalhes as nuances do seguro universal à população brasileira”, conclui.

[Matéria originalmente publicada na edição de nº 925 da Revista de Seguros](#)

Fonte: CNseg, em 21.07.2023