

Dados, segundo presidente do Sincor-MG, alertam para a importância da cultura da prevenção e da contratação de apólices com profissional especializado

O Rio Grande do Sul vive, nos últimos meses, o pior desastre climático de sua história. Dados do último boletim da Defesa Civil apontam 31 desaparecidos por conta das enchentes no estado gaúcho, 806 feridos, cerca de 2,4 milhões de pessoas atingidas e 478 municípios afetados.

Outros números que chamam atenção, segundo o presidente do Sindicato de Corretores de Seguros em Minas Gerais (SINCOR-MG), Gustavo Bentes, vem da Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg): não passa de 30% o número de residências, empresas, comércios e hospitais atingidas pela tragédia, que tinham alguma apólice de seguros. “O mais grave é que deste percentual de atingidos que estavam cobertos, apenas 1/3 eram protegidos por sinistros relacionados a alagamento e inundação e, portanto, puderam ser devidamente indenizados”, ressalta acrescentando que mesmo entre esses 10%, nem todos tinham capital suficiente para a recuperação integral do patrimônio. “Muitos contrataram, por exemplo, uma cobertura de alagamento e investiram R\$ 50 mil na apólice. Só que a casa, totalmente devastada, valia R\$ 1 milhão.”

Esses dados, conforme destaca o executivo, sinalizam para uma constatação alarmante: o brasileiro, infelizmente, não tem o hábito da prevenção. “Também é importante ressaltar que muitos desses consumidores não contrataram um seguro através de um profissional. Compraram a apólice pela internet ou em agências bancárias, locais, que embora autorizados na venda de proteções contra sinistros, não são respaldados pelo know-how de um corretor qualificado, regulamento pela autarquia federal do mercado, a Superintendência de Seguros Privados (Susep)”.

Um dos benefícios de contar com o trabalho do corretor, segundo Gustavo, é que ele – ao contrário do que muitos pensam – não encarece o preço do contrato, pois recebe pelos serviços prestados diretamente da companhia seguradora. O profissional regulamentado, de acordo com Bentes, tem ainda um diferencial importante em relação aos modelos alternativos de aquisição de seguro: com sua expertise, ele sabe personalizar os produtos, ou seja, a apólice será feita seguindo as necessidades de cada família e/ou empresa, bem como as regiões geográficas onde cada um vive. “Às vezes a sua empresa está em uma área baixa, no qual o risco de alagamento é alto. Por outro lado, a outra empresa está no alto de uma montanha, e, portanto, livre de alagamentos, mas suscetível a rajadas de vento mais violentas, o que pode causar destelhamento, entre outros danos. Por isso, contar com alguém que sabe fazer a análise de risco do local é fundamental para um contrato bem feito. Nesse sentido, se o consumidor compra a apólice em qualquer lugar, sem essa devida análise, corre o sério risco de adquirir uma cobertura sem real valia e que não faça sentido para o seu cenário”.

Fonte: Agenda Comunicação Integrada, em 24.07.2024