



Aumento dos eventos climáticos extremos tem ajudado a conscientizar a população sobre a importância da proteção securitária

“Os eventos climáticos extremos que têm ocorrido com cada vez mais frequência em várias regiões do Brasil, somados a uma ação mais proativa dos corretores, têm sensibilizado a população dos estados da Bahia, Sergipe e Tocantins a buscar mais a proteção securitária, particularmente os produtos das carteiras de Residencial, Empresarial e de Vida”, afirmou Paulo Cesar Souza Martins, presidente do Sindicato das Seguradoras da Bahia, Sergipe e Tocantins (Sindseg BA/SE/TO), em entrevista para o Notícias do Seguro

- A entrevista com o presidente do Sindseg BA/SE/TO é a primeira de uma série que o Notícias do Seguro realizará nos próximos meses com os presidentes de sindicatos regionais de seguradoras, abordando as oportunidades, desafios e histórias do seguro nas regiões
- Reconhecendo que ainda há um grande espaço para o desenvolvimento do seguro na região, Paulo Martins, que acumula o cargo de presidente do sindicato com o de superintendente Executivo da Bradesco Seguros, também identifica boas oportunidades para o setor nos segmentos do agronegócio e de energias renováveis
- “O mercado segurador baiano, sergipano e tocantinense vem crescendo de forma considerável, inclusive aumentando sua participação no cenário nacional. A expectativa que temos é que esse crescimento se mantenha sustentável para os próximos anos, pois percebemos que a sociedade local está mais consciente da necessidade de proteção”, afirmou

Ações do Sindseg BA/SE/TO junto à mídia alcançaram 1,5 milhão de pessoas em 2023

“Para isso, o SindSeg BA/SE/TO tem atuado em várias frentes”, explicou, destacando a divulgação na mídia da importância do seguro. “Em 2023, foram 36 inserções em sites, jornais, rádios, TV e demais mídias, alcançando cerca de 1,5 milhão de pessoas”.

As redes sociais também têm sido um importante instrumento de comunicação do Sindicato, que trabalha conteúdos que estimulam uma compreensão mais leve sobre seguros para alcançar públicos mais diversos.

Outra ação de destaque é o Programa “Seguro nas Universidades”, um ciclo de palestras com alunos de universidades locais, “levando a mensagem da importância da proteção securitária para esses jovens e potenciais futuros segurados”.

O “SindSeg + Saúde” é outro programa citado por Paulo, voltado para a saúde dos profissionais de seguros. “Faremos uma manhã com palestras e atividades físicas preparadas para a comunidade e a imprensa, destacando a importância do cuidado com o corpo e a mente nos dias de hoje, conectando, ainda, os produtos de seguros de Saúde, Vida e Previdência como instrumentos de contribuição para a população”, afirmou.

Por fim, citou a “Semana Municipal do Seguro”, uma data sancionada pela Lei 9.804/2024, do município de Salvador, que a partir desse ano contará com uma semana dedicada à indústria. “Nossa expectativa é, com isso, proporcionar uma maior interlocução com a mídia, a sociedade e outras entidades locais”, declarou.

Para o presidente do Sindseg BA/SE/TO, é importante o uso de um vocabulário mais adequado para falar sobre seguro

Refletindo sobre ações que possam contribuir para o aumento da cobertura securitária do brasileiro, o presidente do Sindseg BA/SE/TO destacou a importância do Plano de Desenvolvimento do Mercado de Seguros (PDMS), lançado pela CNseg em março de 2023, com esse objetivo, envolvendo 65 iniciativas, divididas em 4 eixos temáticos. Um ponto destacado por ele é o da necessidade de melhoria do vocabulário utilizado no setor segurador que, “em alguns momentos, dificulta o entendimento dos produtos securitários e afasta os consumidores da contratação das proteções disponíveis.”

Outra necessidade identificada é a do investimento em plataformas digitais que facilitem a contratação “em poucos cliques”. O caminho da digitalização, inclusive, é considerado irreversível, com a inteligência artificial já acelerando a avaliação dos sinistros e, conseqüentemente, as indenizações, gerando uma experiência mais positiva para os consumidores.

Com 76 anos de existência, o Sindicato das Seguradoras da Bahia, Sergipe e Tocantins foi protagonista de muitos momentos que marcaram a indústria de seguros na região. Entre os mais recentes, Paulo Martins destacou os treinamentos de identificação veicular para mais de 400 agentes das polícias Rodoviária Estadual e Civil, realizados entre 2015 e 2019. Outro momento citado foi o 1º Encontro Setorial, em 2022, com a presença do presidente da CNseg, Dyogo Oliveira, que terá uma segunda edição em setembro de 2024.

[Assista aqui](#) o depoimento do presidente do Sindseg BA/SE/TO sobre os impactos das mudanças climáticas e do envelhecimento da população no setor

Consumidores norte-americanos pedem a volta do Seguro Divórcio

- Casar custa caro, mas uma separação pode custar ainda mais, mesmo sem considerarmos os custos emocionais

- E, como existe seguro para quase tudo, uma seguradora da Carolina do Norte, nos EUA, a “SafeGuard Guaranty”, que não está mais atividade, lançou, há alguns anos, o “Seguro Divórcio”

Seguro Divórcio: ajuda no pagamento de pensão alimentícia e até na mudança para uma nova casa

Além de cobrir as custas judiciais e os honorários dos advogados, o “WedLock Divorce Insurance”, como o produto era chamado, podia ajudar no pagamento de pensão alimentícia e até na mudança para uma nova casa. Cada unidade do seguro, cujo valor mensal era de US\$15,99, possibilitava uma indenização de US\$ 1.250, mas os interessados podiam adquirir quantas unidades desejassem, aumentando, assim, proporcionalmente, o valor da indenização.

“Quem comprava 10 unidades, tinha a cobertura inicial de US\$ 12.500. Após o quarto ano de contratação contínua, a empresa acrescentava US\$ 250 em cobertura para cada unidade, a cada ano”, explicou John A. Logan, proprietário da seguradora na época

Entretanto, havia uma carência de quatro anos para o pagamento da indenização, evitando que os interessados só contratassem o seguro na iminência da separação. Além disso, pessoas com relacionamentos afetivos voláteis ou com histórico de divórcios seguidos, poderiam ter mais dificuldade para contratar o seguro ou ter os valores majorados.

E como falar em divórcio quando se está casando é algo delicado, a seguradora disponibilizava uma "calculadora de probabilidade de divórcio" e uma "calculadora de custos do divórcio" para ajudar na avaliação do risco

Então, se o amor só é eterno enquanto dura, talvez fosse prudente garantir um plano B ao 'felizes para sempre'. Dizem que muita gente está implorando pela volta do produto ao mercado.

Fonte: CNseg, em 09.09.2024