

Por Thaís Restom

Na contramão da crise econômica enfrentada por diversos setores, o mercado brasileiro de seguros de pessoas, que engloba os seguros de vida e outras modalidades de proteção de riscos, registrou crescimento em 2015. Segundo a Federação Nacional de Previdência Privada e Vida (FenaPrevi), o valor pago para contratação de coberturas do seguro de vida foi de R\$ 6 bilhões no primeiro semestre desse ano, alta de 12,99% em relação a igual período de 2014.

O seguro de vida é um contrato firmado com uma seguradora para garantir proteção financeira aos beneficiários/dependentes da pessoa que contrata no caso de sua morte, ou também em situações como invalidez permanente do segurado, por exemplo. Existem os planos individuais, para pessoas físicas, e coletivos, firmados por empresas, associações e sindicatos.

Apesar de ter registrado um crescimento na carteira de seguro de vida no primeiro semestre desse ano, a corretora Willis Brasil sente os impactos da crise no mercado. “Os planos corporativos são os primeiros a sofrer as consequências, devido à redução do quadro de funcionários das empresas. Porém, os brasileiros estão cada vez mais criando uma cultura de investir em seguros”, afirma Christianne Baquette, diretora de Vida e Previdência da Willis.

A crescente procura pelo seguro de vida no Brasil também é uma constatação da Mongeral Aegon, que possui atualmente mais de um milhão de clientes contratantes dessa modalidade de seguro, com cerca de 300 mil planos individuais e 700 mil coletivos. No primeiro semestre de 2015, a seguradora teve um aumento de 26,6% na carteira de risco, que contempla o seguro de vida, se comparado aos seis primeiros meses do ano passado.

Valor e perfil

De acordo com Marcus Marinho, gerente de produtos da Mongeral Aegon, o primeiro passo para uma pessoa contratar um plano de seguro de vida é saber exatamente quanto ela precisará de capital para se proteger ou sustentar sua família em caso de imprevistos. “É importante pensar nos compromissos futuros, como as despesas com o estudo dos filhos, por exemplo. Também deve se atentar para os detalhes de cobertura e riscos, como se o seguro é temporário ou vitalício, se tem ou não a possibilidade de resgate e quais as condições para indenização”, orienta.

O valor a ser pago para contratação do seguro de vida - chamado no mercado de “prêmio” - pode variar de acordo com o tipo de produto escolhido e o perfil de risco do segurado. Ou seja, dependerá das características pessoais do contratante, como idade, estilo de vida, profissão e condições de saúde, além das coberturas desejadas. Questões como o capital segurado (indenização) e a vigência do contrato normalmente são negociadas entre segurado e seguradora.

Marcelo Rosseti, superintendente executivo da área de Vida e Previdência da Bradesco Seguros, explica que, no caso do reajuste no valor da apólice, o critério de atualização também varia de acordo com o produto contratado. “De forma geral, a atualização acontece anualmente, considerando um determinado índice - por exemplo, o IPCA/IBGE -, que irá reajustar o capital segurado a ser pago em caso de indenização, bem como o prêmio pago pelo segurado”.

Idosos

Segundo o Instituto de Defesa do Consumidor (Idec), a maioria das seguradoras faz restrições a pessoas com mais de 65 anos, sendo que algumas impõem limitações a partir dos 60 anos para a contratação da primeira apólice. Uma decisão recente do Tribunal Regional Federal da 5ª Região, por exemplo, entendeu que a contratação de seguro de vida é facultativa e não se pode obrigar a seguradora a suportar riscos além dos quais deseje assumir.

O caso julgado envolve a Caixa Econômica Federal e o Ministério Público Federal. A discussão era sobre a legalidade de algumas cláusulas do contrato de seguro de vida da Caixa, que impediam a participação de idosos com mais de 70 anos.

O relator do caso, desembargador Manoel de Oliveira Erhardt decidiu que a oferta de planos diferentes para melhor adaptação dos serviços da empresa aos variados perfis de consumidores não caracteriza abusividade. “Não há discriminação contra o cidadão idoso nem abusividade da cláusula que restringe o grupo de seguráveis”.

Seguro de vida x previdência privada

É comum a confusão na hora de escolher entre um seguro de vida ou plano de previdência privada. Segundo os especialistas, é importante que o contratante avalie quais são suas prioridades em um horizonte de longo prazo: acumular dinheiro para a aposentadoria e compra da casa própria, por exemplo, ou garantir uma cobertura financeira no caso de uma eventualidade.

A previdência privada, por exemplo, está mais relacionada com o planejamento do futuro e o acúmulo de reserva, a partir de contribuições periódicas ou esporádicas que poderão ser utilizadas como melhor conviver ao segurado, em forma de renda ou resgate de uma única vez.

“Já o seguro de vida está mais relacionado à reestruturação econômica da família diante de uma perda, porque o pagamento da indenização tem o objetivo de suprir as necessidades financeiras dos beneficiários”, acredita Marcelo Rosseti, do Bradesco Seguros.

Trata-se, porém, de um investimento de médio ou longo prazo. Para os educadores financeiros Marcio Martins e Bruno Chacon, da DSOP Educação Financeira, dificilmente outra modalidade de investimento terá os mesmos benefícios garantidos pelo seguro de vida. “A maioria trará o retorno financeiro de acordo com o que for investido, mas no caso de uma eventualidade, só o seguro de vida tem o poder de oferecer uma cobertura diferenciada em relação aos outros produtos de investimento”, afirmam.

Fonte: [Portal Previdência Total](#), em 31.08.2015.