

É seguro que não acaba mais: para carro, casa, cachorro, empresa. Fora os marítimos, aéreos, rurais e por aí vai. São mais de 13 grupos que compreendem 88 ramos, de acordo com a classificação da Superintendência de Seguros Privados (Susep). Para você não se perder, separamos aqui cinco segmentos que despontam como tendência, além de um indicativo de mercado que está cada vez mais presente entre todos: as vendas on-line.

Vendas on-line: proteção com um clique ou um toque

Apesar de ainda enfrentar resistência entre algumas seguradoras, a ideia de que é preciso se preparar para as vendas de seguros on-line, pela web ou pelo celular, está cada vez mais presente. "O mercado ainda tem um olhar futurístico, mas nossos consumidores já são on-line e off-line o tempo todo", alerta o superintendente de marketing da Mongeral Aegon, Rafael Rosas. A multinacional lançou uma plataforma de vendas de seguros e previdência 100% on-line no Brasil quando a Susep regulamentou o e-commerce, em 2013.

Hoje, 25% de suas vendas são realizadas por esse canal. Mas era preciso criar estratégias para que elas não competissem com as tradicionais. O grupo começou com pacotes diferentes para a web, mais simplificados, e desenvolveu um portal de informações sobre seguros. Também criou lojas on-line personalizadas para os corretores, o principal canal de vendas da empresa. "O corretor não intermediava essa venda on-line. Hoje, ele é indispensável em nossa estratégia digital", diz Rosas.

O sucesso no mundo on-line depende da atuação no off-line, como frisa o CEO da Minuto Seguros, Marcelo Blay. "O atendimento humano é o pilar estratégico da nossa corretora multicanal", afirma. Na internet, o usuário preenche um formulário para que seu perfil de risco seja definido, e a corretora faz um estudo para elaborar uma cotação, levando em conta as particularidades de cada cliente. Os preços não são dados em tempo real, para que o corretor especializado entre em contato com o consumidor para explicar detalhes e fechar o negócio.

Microsseguros: inclusão da população de baixa renda

Lentamente, as seguradoras olham para a população de baixa renda, mas o segmento ainda tem muito a avançar em um Brasil que reúne os principais indicadores para a expansão dos microsseguros. Esses produtos representam apenas 0,02% do mercado de seguros gerais e poderiam beneficiar cerca de 100 milhões de adultos, estima a Confederação Nacional das Empresas de Seguros Gerais, Previdência Privada e Vida, Saúde Suplementar e Capitalização (CNSeg).

Além de serem mais baratas, as coberturas são desenhadas para amparar pessoas em situações de grande choque econômico - como a morte de um parente, ou uma doença prolongada -, que ameaçam colocar famílias abaixo do nível da pobreza. Para reduzir sua vulnerabilidade, há também coberturas que auxiliam pessoas em caso de dívidas, apólices de vida em grupo e assistência funeral.

Durante o mestrado, o professor da Escola Nacional de Seguros José Varanda fez sua dissertação sobre microsseguros. Ao visitar comunidades no Rio de Janeiro, percebeu que ainda há uma barreira entre as seguradoras e seu público. "As pessoas acham que as seguradoras só estão lá para tirar seu dinheiro, até que morre um vizinho. Faltam empresas comprometidas não só em divulgar produtos, mas em conscientizar e passar credibilidade", afirma.

Um dos grupos pioneiros em microsseguros no País foi o Bradesco Seguros, que oferece indenizações de R\$ 20 mil em caso de morte accidental ou invalidez permanente, por uma mensalidade equivalente ao preço de uma passagem de ônibus. "A penetração aumenta na medida em que as apólices são acionadas nas comunidades. É um processo natural de aprendizagem",

acredita o diretor do Bradesco Seguros, Eugênio Velasques.

Celular: prepare-se para os imprevistos de tela quebrada

Diversas operadoras de celular já oferecem seguros para os aparelhos em parceria com seguradoras. O número de clientes que aderem a essa proteção tende a crescer devido ao aumento de brasileiros com smartphones: já são 72,4 milhões de usuários desses celulares, mais de um terço da população. "O celular virou um patrimônio", diz o diretor comercial da Assurant, Vladimir Freneda. Os seguros cobrem roubo, furto, quebra accidental e outros danos. Há também os que pagam a conta de celular em atraso se o consumidor comprovar que teve a renda reduzida. Das quatro principais operadoras de telefonia do País, a Assurant tem contrato com três. "As empresas buscam oferecer o seguro até como uma forma de manter os clientes", explica Freneda. Dependendo da franquia, o custo anual do seguro varia de 15% a 20% do valor do aparelho.

Viagem: sem estresse com novos benefícios garantidos

O mercado segurador está correndo para se adaptar às novas regras de seguro-viagem estabelecidas pela Susep. Previstas para entrar em vigor em março do ano que vem, elas garantem mais segurança aos viajantes em casos de acidentes pessoais. Despesas médicas, hospitalares e odontológicas, antes opcionais, agora passarão a fazer parte das coberturas obrigatórias em seguros para o exterior, assim como a volta com traslado médico ou de corpo.

Antes, as despesas médicas e hospitalares não eram oferecidas como seguro, mas como serviço de assistência, o que as deixava de fora da supervisão da Susep. Por causa dessa mudança, agora o seguro-viagem só poderá ser comercializado por seguradoras ou suas representantes contratadas.

"O consumidor será o principal beneficiado por essa nova regra. O mercado se tornará mais seguro, porque, como seguradoras, as empresas passarão a constituir reservas", projeta o sócio-diretor da Minuto Seguros, Manes Erlichman. Na empresa, a venda de seguro-viagem é feita 100% on-line. "As pessoas compram esse tipo de seguro de última hora e, muitas vezes, buscam pela internet", diz.

Para o CEO da QBE Brasil, Raphael Swierczynski, a nova norma impulsionará as seguradoras a oferecer produtos mais completos e a investir mais em seguros viagem. Apesar de o produto estar impactado pela recessão econômica, com brasileiros viajando menos para o exterior, surgem novas demandas de apólices, como as que cobrem acidentes em viagens que incluem surf, escalada e passeio de balão.

Crédito: está inadimplente? A seguradora paga

Em ano em que a economia brasileira está de cabeça para baixo, a inadimplência de consumidores e empresas bate recordes. Em agosto, o Brasil tinha 57,2 milhões de pessoas e 4 milhões de empresas que não cumpriram com seus compromissos financeiros, segundo a Serasa Experian. As dívidas somaram R\$ 246 bilhões. Mas tem quem possa ganhar com isso: as fornecedoras de seguro de crédito. O produto é uma proteção para pessoas e empresas contra a inadimplência e garante que o segurado, pessoa física ou jurídica, terá sua dívida quitada.

Na corretora de seguros Marsh, houve um aumento de 50% no volume de pedidos de cotações de seguro de crédito em 2015, em comparação com o ano passado. Apesar da maior procura, o mercado reajusta preços e reduz os limites das coberturas para lidar com cada vez mais indenizações a pagar. "O ideal seria que os clientes considerassem o seguro de crédito como uma ferramenta estratégica de longo prazo, não apenas em situações de crise", diz Kiyoshi Watari , executivo da Marsh Brasil.

Outro tipo de seguro que protege da inadimplência, o prestamista garante o pagamento da dívida quando ocorrem imprevistos. O produto arrecadou 10,47% a mais no primeiro semestre de 2015 do

que no mesmo período de 2014. Na seguradora Assurant, o seguro cobre dívidas no cartão de crédito e financiamentos de diversos produtos, desde carro até geladeira. O diretor comercial, Vladimir Freneda, explica que a empresa tem parcerias com bancos e lojas, mas quem recebe o benefício é o credor.

Pet: é seguro para cachorro

Os seguros para pets, recém-chegados no Brasil, ainda têm um longo caminho pela frente. "É uma oportunidade de mercado muito grande, não dá para contar com o susto", diz a gerente comercial do Petplan, Bruna Bechelli. O seguro saúde para animais de estimação foi o primeiro regulamentado pela Susep no Brasil, em 2010. O plano é de origem inglesa, mas foi adequado às doenças dos pets brasileiros. Disponível para cães e gatos, cobre desde despesas com consultas, exames e pequenos procedimentos até check-ups, vacinas e consultas com especialistas. O plano mais completo inclui, ainda, consultas domiciliares, parto, castração e tratamentos complementares, como acupuntura e fisioterapia.

Fonte: [Jornal do Comércio](#), em 29.10.2015.