

Por Luciane Evans

O crescimento do setor neste ano, na visão do presidente do Sindicato das Seguradoras de MG, se deve à divulgação cada vez maior do serviço e da consciência da população

A temporada de festas e férias é sinônimo de atenção redobrada para muitas pessoas que pretendem viajar e não querem ter dor de cabeça durante nem depois da viagem. É nesse contexto que a demanda por seguros de viagens e residenciais aumentam nesta época. De acordo com especialistas, nos últimos anos, a população está mais consciente sobre a importância de viajar seguro e deixar a casa também sob cuidados o ano todo. Tanto é que as empresas que oferecem esses dois tipos de serviços, mesmo diante da retração na economia, estão registrando crescimento na ordem de 5% este ano, em relação a 2014. Esse desempenho deixa o setor otimista para 2016.

Não tão conhecido como o seguro de carros, o residencial vem ganhando mais clientes. De acordo com o presidente da Comissão de Relacionamento com o Mercado, do Sindicato das Seguradoras de Minas Gerais, Sérgio Peroni, nesta época do ano cresce a procura pelo serviço, principalmente, por planos adicionais, que cobrem roubos, por exemplo.

“Para um imóvel ao custo de R\$ 100 mil, um seguro básico, que cobre raio, incêndio e explosão, por exemplo, sai em torno de R\$ 300 anuais, ou seja, dá menos de R\$ 1 por dia”, aponta Peroni. Ele aponta que além do plano básico, existem outras coberturas adicionais, que podem cobrir roubo, danos elétricos, entre outros. “São planos que oferecem assistência 24 horas, tendo 25 itens de benefícios”, diz.

O crescimento do setor neste ano, na visão de Peroni, se deve à divulgação cada vez maior do serviço e da consciência da população. “Para se ter uma ideia, considerando o ano de 2014, as seguradoras tiveram um aumento de 20% nos prêmios arrecadados, ou seja, o segurado está procurando contratar planos que lhe são necessários”, comenta. Em Minas, segundo Peroni, pelo menos 20 das principais seguradoras oferecem o serviço para as residências.

Mário Almeida, gerente de marketing de produtos da área de residência da Mondial, destaca que, nos serviços adicionais, há consertos de eletrodomésticos, troca de telhas e até cobertura relacionadas à saúde do segurado. “A cultura do brasileiro tem se consolidado para a proteção dos bens. Para se ter uma ideia, de acordo com dados da Superintendência de Seguros Privados (Susep), as vendas de seguros correspondiam a 3% do PIB (Produto Interno Bruto) do Brasil e, hoje, já representa 5%”, afirma.

## **VIAGEM**

Segundo o diretor comercial da April, Agnaldo Abrahão, mesmo em tempos de retração na economia, o brasileiro não deixa de viajar. “E a procura por seguros está aflorando cada vez mais no país. A pessoa busca os destinos, vistos, documentos e se depara com o seguro viagem”, comenta Agnaldo, dizendo que países da Europa, e também em Cuba e Venezuela, o serviço é obrigatório para o viajante. “Mas os brasileiros já perceberam que essa segurança é fundamental para qualquer destino, seja internacional ou não, obrigatório ou não”, diz. Agnaldo cita como exemplo os Estados Unidos, onde, segundo ele, o seguro viagem não é obrigatório. “Mas lá, uma assistência médica, em que a pessoa precisa ficar internada, sem intervenção cirúrgica, por uma semana, não sai por menos de US\$ 30 mil”, cita.

Para uma viagem internacional, o ticket médio de um seguro sai em torno de US\$ 60, já para o deslocamento no país, o custo é diferente, e para uma viagem de 10 dias, o seguro sai em média R\$ 15 a R\$ 20. “O percentual do valor do seguro em relação à viagem é muito baixo”, compara

Aginaldo, dizendo que na April há planos com cobertura para gastos de US\$ 12 mil a US\$ 350 mil. São vários os benefícios com o seguro, sendo o principal, a cobertura médico-hospitalar e odontológica.

### **Confiança**

De acordo com dados da Federação Nacional dos Corretores de Seguros Privados e de Resseguros, de Capitalização, de Previdência Privada, das Empresas Corretoras de Seguros e de Resseguros (Fenacor), em novembro, o Índice de Confiança e Expectativas das Seguradoras (ICES) teve alta, pelo segundo mês consecutivo, passando para 71,6, uma variação positiva de 10,2% em relação ao valor de outubro (65,0). O percentual calculado ainda é inferior ao apurado há 12 meses (84,3), mas mostra que as seguradoras estão mais otimistas em relação a rentabilidade e ao faturamento, além da expectativa do mercado. O estudo revela ainda que 69% e 53% das empresas acreditam que o panorama melhorou e que não haverá piora, respectivamente.

**Fonte:** [em.com.br](http://em.com.br), em 10.12.2015.