

Por Márcia Alves

O segmento de capitalização não escapou dos efeitos da crise econômica, enfrentando nos cinco primeiros meses do ano uma pequena retração de 0,06% em sua receita global, que atingiu R\$ 8,2 bilhões. Por outro lado, nesse mesmo período, a capitalização distribuiu R\$ 456 milhões em prêmios, 18,1% a mais que no ano passado, o que corresponde ao pagamento de R\$ 4,4 milhões em prêmios por dia útil.

Para o presidente da Federação Nacional de Capitalização (FenaCap), Marco Antonio Barros, o segmento de capitalização têm mostrado resiliência no cenário adverso. “As pessoas estão mantendo suas economias guardadas por mais tempo para fazer frente a possíveis emergências financeiras, como alugar um imóvel sem fiador e sem burocracia, haja vista o desempenho positivo do título de capitalização para garantia locatícia”, diz.

De janeiro a maio deste ano, a solução para garantia locatícia, que substitui o fiador nas transações de aluguel para imóveis residenciais e comerciais, aumentou o seu volume de receitas em 10,86%, ampliou as reservas técnicas em 12,94% e o número de clientes em 8,43%. Para Barros, o interesse cada vez maior pelo produto é justificado pela facilidade e simplicidade oferecidas. “Há um enorme espaço de mercado para o produto, uma vez que cerca de 45% dos contratos de locação em vigor foram feitos com base na exigência de fiador”, diz.

O presidente da FenaCap destaca, ainda, as oportunidades que o título de capitalização para garantia locatícia oferece aos corretores, que desejam ampliar e diversificar suas receitas. Ele indica que o trabalho pode ser realizado junto a imobiliárias e às suas carteiras de clientes pessoas físicas e jurídicas. “Os valores médios são mais expressivos das reservas técnicas dos títulos de capitalização caucionadas para garantia das obrigações, por representarem múltiplos dos aluguéis residenciais e comerciais”, argumenta.

Outros produtos

A FenaCap aposta na educação em seguros para expandir o produto Tradicional da capitalização, de acumulação de sorteios. O sorteio, aliás, é uma das motivações para que os consumidores iniciem a formação de uma reserva. Pesquisa realizada pela FenaCap em parceria com o Instituto Overview, ano passado, apontou essa tendência, uma vez que a maioria dos consultados informou ter adquirido o produto para economizar, tendo os sorteios como estímulo adicional para se manter nos planos.

“A tendência é de expansão do produto Tradicional, pois é uma solução que contribui para o planejamento das finanças pessoais, estimulando as pessoas a economizar, primeiramente, para gastar depois. É ideal para quem deseja formar uma reserva e não tem disciplina para guardar dinheiro”, diz.

Já o produto Popular, por sua vez, oferece aos clientes a oportunidade de cessão do direito de resgate para instituições de caráter social. Barros explica que, além de participar de sorteios, os clientes encontram nessa modalidade uma solução para fazer filantropia, uma tendência crescente no país.

Por fim, ele também aponta o potencial da solução de Incentivo, voltada para pessoas jurídicas interessadas em realizar campanhas promocionais e de fidelização. “Trata-se de um segmento em franca expansão, pois atende a demanda de empresas que precisam alavancar vendas, girar estoques ou, simplesmente, realizar ações de relacionamento com clientes”, diz.

Perspectivas positivas

Um dos desafios da FenaCap é atingir o perfeito entendimento do consumidor a respeito dos produtos de capitalização. Barros afirma que é muito importante o consumidor definir, previamente, qual é o seu objetivo. Ele explica que se a ideia é obter rentabilidade ou se a intenção é resgatar os recursos no curto prazo, a solução adequada não é a capitalização.

A capitalização, segundo Barros, aplica prazo de carência e o cliente só recebe 100% das suas economias, corrigidas pela TR, ao fim do prazo de vigência. Caso precise lançar mão desse dinheiro antes do prazo, o cliente perde. “Portanto, o consumidor precisa ser informado sobre o que está comprando e se está alinhado com as suas expectativas, quais são os seus direitos e deveres a partir da aquisição de uma solução de capitalização”, diz.

Apesar do cenário de crise, a FenaCap acredita na retomada do crescimento neste ano. “Trabalhamos com a perspectiva de encerrar 2016 com crescimento positivo, em razão da diversificação, com a oferta de soluções cada vez aderentes às necessidades dos consumidores, a ampliação dos canais de distribuição, por meio de call center e internet, e o aumento das iniciativas de educação para seguros, que estimulam o consumo consciente”, diz Barros.

Fonte: [CVG-SP](#), em 23.07.2016.