

***Encontro promovido pelo CSP-MG tem palestra apresentada pelo presidente da Comissão de Produtos de Risco da FenaPrevi***

A palestra do presidente da Comissão de Produtos de Risco da FenaPrevi, Patrick Paiva, realizada durante 4º Encontro do Clube de Seguros de Pessoas de Minas Gerais (CSP-MG) esta semana (28), atraiu o interesse de corretores e seguradores, ávidos por informações sobre as perspectivas do Seguro de Vida Universal no mercado brasileiro, em fase de regulamentação pela Susep.

Em sua palestra, o executivo mostrou a experiência do Vida Universal em outros países e descreveu as principais características do novo produto, que combina investimento com o seguro de vida tradicional. “O Vida Universal atende a dois requisitos em um só produto: proteção e investimentos. É resgatável e estabelece a formação de reserva ao longo do tempo, permitindo flexibilidade para customização da cobertura e dos prêmios. Os planos são adequados às necessidades de cada cliente nas diferentes fases da sua vida”, explica.

Considerado um produto capaz de alavancar o mercado de seguros de Pessoas no Brasil, vem sendo aguardado com grande expectativa. Entretanto, o Vida Universal tem gerado polêmica quanto à taxa de carregamento. A proposta inicial, ainda em discussão, limita o carregamento total, para todas as despesas, a 5% sobre a parcela do prêmio destinada à Provisão Matemática de Benefícios a Conceder (PMBaC) e 10% sobre a parcela do prêmio de risco.

Para o presidente do CSP-MG, João Paulo Moreira de Mello, essa exigência praticamente inviabiliza a comercialização do produto pelo corretor e pela maioria das companhias. “É uma modalidade de seguro complexa, que exige muita especialização, portanto, investimentos constantes em capacitação e tecnologia, tanto da parte dos corretores quanto das seguradoras. Esse nível remuneração definitivamente não vai atrair os corretores e limitará até mesmo as seguradoras dispostas a operar o produto”, afirma o dirigente.

O presidente da Comissão de Produtos de Risco da FenaPrevi concordou. “Já sugerimos ao órgão regulador, por meio da consulta pública, a mudança desse ponto, que afeta diretamente a forma de remuneração dos corretores e as margens das seguradoras. O sucesso do produto depende muito do modelo de distribuição e o corretor é o principal canal”, salienta.

Após a apresentação, o palestrante e os representantes do CSP-MG, Sincor-MG e Sindseg MG/GO/MT/DF fizeram um debate e responderam às perguntas do público.

**Fonte:** CNseg, em 30.06.2017.