

Por Antonio Penteado Mendonça



O Brasil tem como carro-chefe dos seguros de pessoas o seguro de vida em grupo. Produto antigo, graças a ele, os trabalhadores brasileiros não ficaram desprotegidos nos anos de inflação alta.

Extremamente simples, o seguro de vida em grupo é um seguro de morte e invalidez por acidente ou doença. Não há mágica, não há complicação, não há capitalização, não há nada além do pagamento da indenização, calculada de acordo com as condições contratadas e o evento coberto.

O grosso das apólices são seguros empresariais, quer dizer, seguros que as empresas contratam a favor de seus funcionários para proteger suas famílias no caso de sua incapacidade de prover o sustento, por morte ou invalidez.

Além delas, existem seguros de vida em grupo comercializados entre membros de associações de classe, sindicatos, portadores de cartões de crédito, comprados nas agências bancárias, oferecidos por corretores de seguros, etc.

É de longe o produto mais conhecido do mercado e, por ser altamente confiável, é fácil de ser vendido. Todavia, isso não impede que menos de 20% da população tenha seguro de vida. É um número pateticamente baixo, mas que pode ser rapidamente aumentado se o país realmente estiver saindo da crise.

O simples fato de a inflação estar baixa não é motivo para comemoração. As incertezas políticas são enormes e, dependendo da escolha da nação nas próximas eleições presidenciais, o país pode mergulhar num poço sem fundo, de onde serão necessárias décadas de esforços para se conseguir sair.

Mas o tema deste artigo é a avaliação dos diferentes tipos de seguros de vida, ou melhor, de proteção da família, no caso da ausência ou incapacidade do arrimo, e suas vantagens e desvantagens, o que pode ir além de um seguro de vida, como é o caso do PGBL.

Além do seguro de vida em grupo, o Brasil tem o VGBL, que é um seguro de vida, e seguros dotais com desenho antigo, pouco comercializados pelas seguradoras. Tanto o VGBL como o seguro dotal, ao contrário do que acontece nos seguros de vida em grupo, têm poupança atrelada, o que os aproxima dos seguros de vida dos países mais desenvolvidos.

Neste momento, prossegue a discussão para a introdução de um seguro de vida novo no mercado: o “Universal Life”, que foi o grande responsável pela revitalização da carteira de vida nos Estados Unidos.

Pensado para concorrer em igualdade de condições com os planos de previdência complementar aberta, o “Universal Life” oferece um programa de poupança acoplado a um seguro de vida, formando para o consumidor um produto com desenho bastante semelhante ao do PGBL e do VGBL.

Será que ele será mais interessante do que os seguros de vida em grupo que há cinquenta anos dominam o mercado? Será que o seguro de vida em grupo e acidentes pessoais que prestou tão relevantes serviços finalmente está com seus dias contados?

Eu duvido. Não vejo as empresas oferecendo o “Universal Life” para garantir os mesmos benefícios dos seguros de vida em grupo. A razão é simples: a complexidade operacional do seguro com condições individualizadas para cada um dos funcionários é um desestímulo para os departamentos de recursos humanos.

Além disso, não há como obrigar o funcionário a fazer um determinado investimento ou aplicação que ele não deseja fazer. A burocracia para o funcionamento de um “Universal Life” coletivo será uma inibidora natural da sua contratação em substituição do seguro de vida em grupo.

De outro lado, nem todos os segurados desejam ter um plano de poupança acoplado ao seu seguro de vida. Seja lá pela razão que for, esta alternativa pode se mostrar pouco interessante num determinado desenho de investimentos e proteção patrimonial.

Assim, entre secos e molhados, há espaço para todos num mercado que tem mais de 80% da população como alvo a ser atingido. O importante é o segurado tomar conhecimento das alternativas de seguros de vida oferecidas e ser bem assessorado para contratar da forma mais adequada aquela que lhe convém.

**Fonte:** SindsegSP, em 18.05.2018.