

Por Livio Bellandi (*)



O seguro funeral tem como objetivo garantir aos beneficiários a prestação de serviços ou o amparo econômico para uma família, em um momento delicado e que as pessoas estão muito fragilizadas.

Desde os anos 80, as seguradoras oferecem em suas apólices coletivas (as apólices abertas / clubes de seguros), o benefício adicional de assistência com a prestação de serviços terceirizados, sendo uma inovação na época, e se tornou uma cobertura até os dias atuais como um benefício pessoal de relevância à Sociedade.

A Resolução CNSP nº 102 de 6 janeiro de 2004, regulamentou a oferta, pelas sociedades seguradoras, de serviços de assistência, caracterizados como atividades complementares ao seguro, e a Resolução CNSP nº 352, de 20 de dezembro de 2017, sacramentou as regras de funcionamento e os critérios para operação do seguro funeral por sociedades seguradoras.

As coberturas do seguro abrangem o reembolso das respectivas despesas ou a prestação de um ou mais dentre os seguintes serviços:

- Transporte do corpo até o Município da residência, caso o falecimento tenha se dado em Município diverso;
- Tratamento das formalidades para liberação do corpo;
- Registro de óbito em cartório;
- Atendimento e organização do funeral;
- Sepultamento;
- Cremação;
- Locação e aquisição de jazigo;
- e outros serviços que estejam diretamente relacionados ao funeral

Não obstante, a regulamentação e a necessidade de adaptação dos planos de seguros, as empresas devem ter como parâmetros e princípios básicos, a excelência na prestação de serviços, mediante o treinamento dos prestadores buscando a humanização, na linguagem e postura no atendimento.

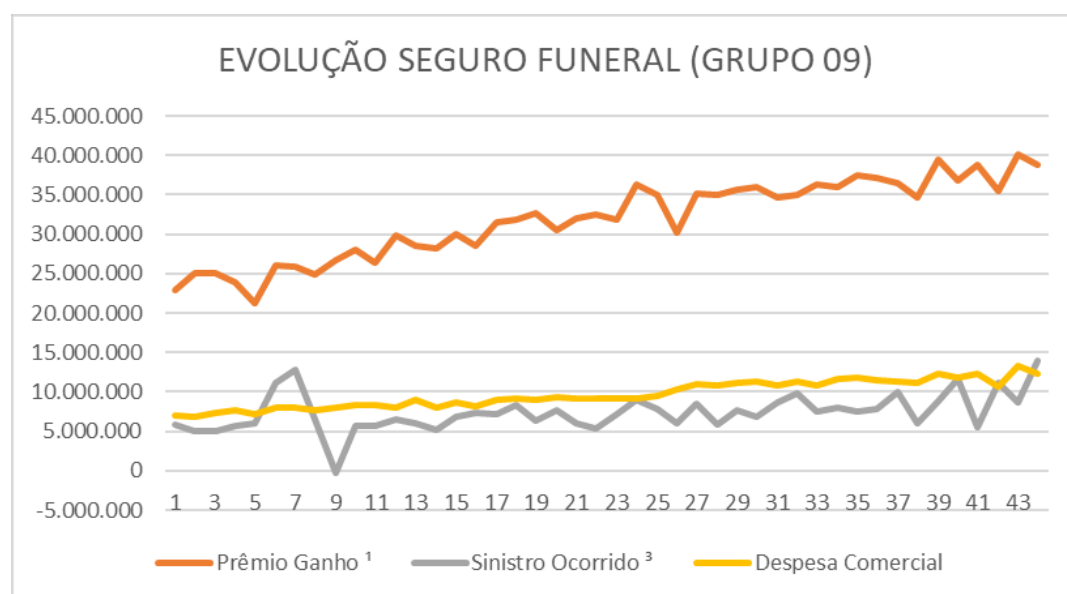
Trata-se de uma cobertura e serviço que deve ser divulgada com transparência e de forma bastante clara com relação às suas garantias e seus valores de capitais segurados sejam suficientes para garantir as coberturas contratadas. Estes quesitos são essenciais para os beneficiários, caso contrário, seu objetivo social não será alcançado, gerando descontentamento e com certeza afetando a imagem do seguro e/ou serviço.

Segmento com faturamento crescente de R\$514 Milhões de prêmio anual (2017), e sinistralidade baixa, somente 19%, de acordo com as informações constantes do site da SUSEP, com montante de sinistros de R\$100 Milhões.

Os números são fantásticos aos acionistas seguradores e corretores de seguros, entretanto, cabe aos atuários e técnicos ficarem atentos com os valores registrados de sinistros avisados x prestações de serviços, e observarem se este cenário é o real.

Importante, observarem as estatísticas de serviços e sinistros administrados pela empresa de assistência, se estão devidamente registrados como valores de sinistros ou outras despesas.

Os seguros coletivos (grupo 09) representam 82% do faturamento anual, tendo o seguinte cenário e evolução:



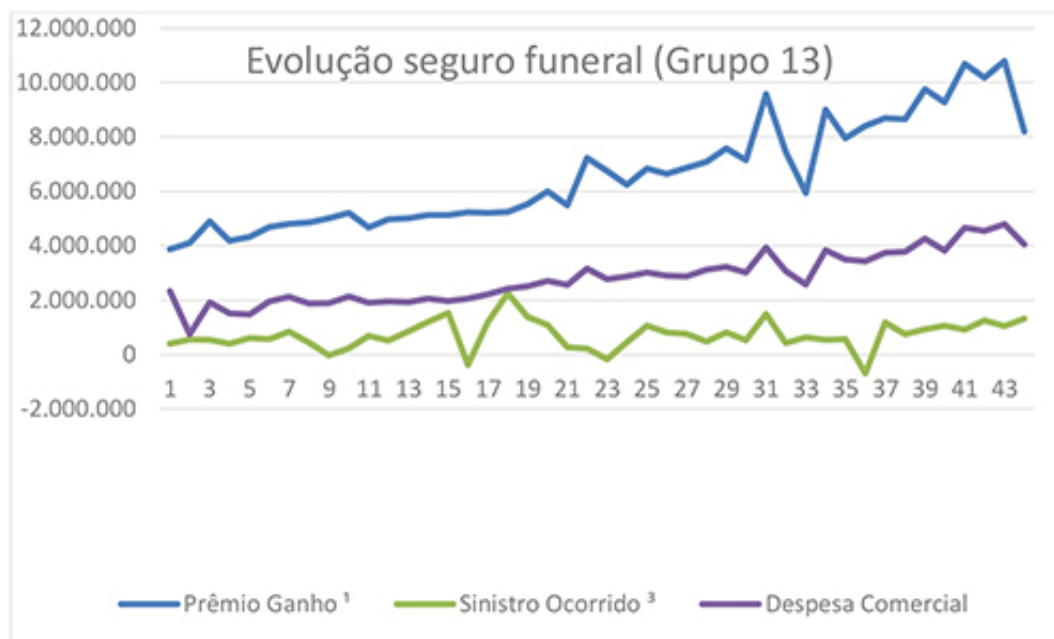
CENÁRIO SEGURO FUNERAL

Competência	Prêmio Ganho ¹	Sinistro Ocorrido ³	% Comercial	Sinistralidade ¹
2015	306.190.196	75.457.325	30%	25%
2016	374.562.187	82.546.020	29%	22%
2017	423.661.776	92.606.438	31%	22%
2018*	300.537.220	75.812.461	32%	25%
Total	1.404.951.379	326.422.244	30%	23%

Nota: 2018* _ Jan a Agosto 2018

Fonte: site www.susep.org.gov

Os seguros individuais (grupo 13) seguem o mesmo comportamento, mas com um volume de prêmio inferior:



Apesar do volume de prêmios inferior ao do Grupo 09 – seguros coletivos, o que poderia do ponto de vista estatístico observar instabilidade atuarial e volatilidade, mas pelo contrário observa-se uma sinistralidade histórica em média baixa em 11%.

Mais uma vez, não depuramos as bases de dados, somente, adotamos as informações que as seguradoras encaminham a SUSEP, e, portanto, os estudiosos, estatísticos e atuários devem tomar muito cuidado na avaliação, desenvolvimento e reformulação de seus produtos, baseando-se nestas informações.

Outro ponto, comparando com os seguros coletivos, os seguros individuais possuem características de precificação e conceitos de subscrição diferentes o que pode explicar esta sinistralidade baixa, também.

Quanto ao maior percentual de comissão para os seguros individuais está relacionado ao modelo de comercialização e canal de distribuição diferente em relação ao seguro coletivo.

Competência	Prêmio Ganho ¹	Sinistro Ocorrido ³	% Comercial	Sinistralidade ¹
2015	55.613.630	5.753.671	39%	10%
2016	68.215.597	9.884.865	43%	14%
2017	90.509.100	7.465.267	43%	8%
2018*	76.244.335	8.460.261	44%	11%
Total	290.582.662	31.564.064	42%	11%

Nota: 2018* _ Jan a Agosto 2018

Fonte: site www.susep.org.gov

Na composição final ambos os grupos (coletivo e individual) para o ramo 69 – seguro funeral apresenta um excelente resultado às seguradoras.

Mas aqui cabem algumas reflexões: Sinistralidade de 11% é adequada? Esta é a expectativa atuarial para este público? Será que esta informação está correta?

E assim, concluímos mais um tema e esperamos ter contribuído de forma transparente e objetiva.

Até a próxima edição!

Mandem-nos comentários e sugestões de temas, será um prazer poder discutir e gerar informações do interesse de todos. livio.bellandi@gmail.com

(*) **Livio Bellandi** é sócio proprietário da Bellandi & Associados Gestão Atuarial.

Foto: Claudia Muro.

(23.10.2018)