

Por Antonio Penteado Mendonça



Entra ano, sai ano, o seguro de vida em grupo continua sendo o carro chefe dos seguros de pessoas no Brasil. Produto extremamente simples, o seguro de vida em grupo é um seguro de morte. Quer dizer, ele não tem qualquer sofisticação no sentido de criar poupança para o segurado, ou qualquer outro benefício, além do pagamento das indenizações, das quais a morte por qualquer causa é a principal.

O seguro de vida em grupo tem indenização para morte, invalidez permanente total ou parcial por acidente e invalidez total por doença.

Nos últimos anos o mercado desenvolveu produtos que não passam de seguros de vida em grupo mais ou menos disfarçados. É o caso dos seguros prestamistas e dos seguros educação. De verdade, estas apólices oferecem coberturas específicas para determinados eventos que não são mais do que as indenizações dos seguros de vida em grupo aplicadas a situações pré-determinadas nas apólices. Ou seja, são seguros de vida em grupo com a abrangência da garantia reduzida, o que nem sempre significa um prêmio menor.

Nos últimos tempos as discussões perderam o calor com que vinham acontecendo, mas em algum momento o mercado deve ter como alternativa para o seguro de vida em grupo o seguro de vida universal.

Baseado no seguro de vida que salvou a carteira nos Estados Unidos, é um produto moderno, inteligente e abrangente, que cria uma poupança em complemento às coberturas básicas, destinadas a indenizar a morte ou a invalidez do segurado.

O grande entrave para a chegada do seguro de vida universal é o imposto que incidiria sobre ele, mas que não incide sobre os planos de previdência complementar. Enquanto a questão não for resolvida, o seguro de vida universal não tem condições de concorrer com os planos de previdência complementar aberta. A carga tributária reduzida que incide sobre eles faz a diferença que impede a competição.

Mas não foi apenas a carga tributária que interferiu no lançamento do seguro de vida universal. A forte crise econômica que atingiu o Brasil e que ainda não está debelada teve sua parcela de culpa e esta não foi pequena.

Com 13 milhões de pessoas desempregadas e com um salário médio de menos de R\$ 3.000,00, não há como imaginar que o brasileiro possa fazer poupança. O que ele ganha, neste momento, não dá para pagar o essencial para manter a família. Não é por outra razão que os planos de saúde privados também amargaram uma redução não apenas no número de segurados, mas também, no padrão dos planos mantidos pelos que não perderam seus empregos.

O seguro de vida em grupo teve oportunidade de mostrar sua alta capacidade de resistência às crises em outros momentos de nossa história recente. Sem dúvida a grande prova foi a hiperinflação que sacudiu a nação entre 1980 e 1994. A economia se deteriorou com tal rapidez que chegou um momento em que não foi mais possível utilizar o valor da moeda para pagar as indenizações. O seguro de vida em grupo teve seu capital adaptado para funcionar com um índice de reajuste diário e assim ele continuou funcionando como uma importante ferramenta de proteção familiar, disponibilizado pelas empresas para seus colaboradores.

Depois do Plano Real, com a estabilidade da moeda, o seguro de vida em grupo, ainda que desafiado pelos planos de previdência complementar abertos, continuou sua trajetória de sucesso puxado pelo seu preço. Ele é muito mais barato do que qualquer programa de proteção que incorpore uma forma de poupança.

Para as empresas esta diferença faz todo o sentido e com desenho atual dos produtos a disposição do mercado é mais vantajoso a empresa separar o seguro de vida do plano de previdência complementar, do que manter os dois num único produto.

Este produto seria o seguro de vida universal, mas ele ainda não tem força para se impor como um concorrente sério para o seguro de vida em grupo e esta situação não deve se modificar, pelo menos por mais alguns anos. Depois disso, o seguro de vida universal deve crescer, mas ainda assim, os dois produtos continuarão competindo pela preferência do mercado.

**Fonte: SindsegSP**, em 26.10.2018.