

Confira a entrevista com o presidente da Comissão de Riscos Patrimoniais Massificados da FenSeg, Jarbas Medeiros, explica

Entrevista com Jarbas Medeiros, presidente da Comissão de Riscos Patrimoniais Massificados da FenSeg.

Quais os fatores que influenciaram o bom resultado do seguro residencial de 12,8%, em 2018?

O bom crescimento do seguro residencial se deve a maior conscientização das pessoas sobre as coberturas, serviços e benefícios do produto. Também destaco o aumento da incidência de eventos climáticos como raios e vendavais, que atingem as residências e causam prejuízos. Também colabora para isso a maior divulgação do produto pelas seguradoras e intensificação da oferta pelos corretores de seguro.

O que esperar para 2019?

Temos a expectativa que o seguro residencial mantenha um bom nível de crescimento porque é um produto que tem uma baixa penetração no total de domicílios do Brasil com menos de 15% das residências seguradas. Isso atrelado ao aumento dos eventos climáticos deve manter aquecida a procura pelo seguro.

Focando no produto, o que o cliente deve saber sobre seguro residencial? Quais suas vantagens?

É importante que o cliente conheça as coberturas disponíveis no mercado e procure contratar um seguro que atenda plenamente suas necessidades. O seguro residencial tem coberturas que protegem tanto o patrimônio contra incêndio, danos elétricos, vendaval, roubo, desmoroamento; quanto eventuais de danos a terceiros na cobertura de Responsabilidade Civil Familiar.

E ainda fornece assistência emergencial para diversos serviços como chaveiro, encanador, eletricista, desentupimento, conserto de eletrodomésticos, dentre vários outros. O cliente deve ficar atento aos valores de contratação em cada cobertura, de modo que estejam adequados à sua necessidade e garantam que, em caso de um sinistro, haja uma indenização que seja suficiente para repor sua perda.

É muito importante a consultoria do corretor de seguros para auxiliar o cliente na definição das coberturas, plano de serviços e valores a serem contratados.

Há várias modalidades de seguros que hoje oferecem os chamados “mimos”, como tem sido a evolução destes benefícios ofertados pelo seguro residencial? Quais podemos citar?

As seguradoras, cada vez mais, têm oferecido diferenciais em seus produtos e isso ajuda a disseminar a cultura a aumentar sua procura. Como exemplo, podemos citar coberturas específicas para obras de arte, joias e relógios; cobertura para placas solares. Há vários serviços como cuidador de idosos, assistência e/ou auxílio funeral para pet, assistência a bike, serviços ambientais como descarte inteligente e consultoria sustentável, só para citar alguns.

Falando dos trabalhos da Comissão de Riscos Patrimoniais Massificados, como novo presidente deste grupo para o próximo triênio, quais ações o senhor pode destacar no trabalho?

Estamos trabalhando no sentido de tornar o produto cada vez mais simples e acessível a todos os tipos de residência, com cláusulas de fácil entendimento pelo público geral. Além disso, vamos

intensificar a divulgação de estatísticas relevantes para que o cliente tenha consciência da importância de se proteger.

Fonte: [CNSeg](#), em 07.03.2019.