

**Evento trouxe à tona o crescimento da venda de produtos piratas para o segmento empresarial, amparado por convenções coletivas de diversas categorias profissionais**



*Fabiana Resende e (ao fundo) mesa (da esq. p/dir) Thiago Alberti, Silas Kasahaya, Nancy Rodrigues e Cristina Vieira*

O workshop “O seguro do trabalhador do futuro e as convenções coletivas”, promovido pelo Clube Vida em Grupo São Paulo (CVG-SP), no dia 25 de junho, em São Paulo, com a participação representantes de seguradoras, expôs a preocupação do setor de seguros com o avanço do mercado marginal sobre os segmentos de seguro de vida e de benefícios.

Não bastasse o embate com as associações e cooperativas que vendem proteção veicular como alternativa ao seguro de automóvel, o setor de seguros tem agora pela frente uma batalha ainda mais difícil contra a venda de seguro pirata para o segmento empresarial. Por força de convenção coletiva de trabalho firmada por alguns sindicatos de classe, muitos empregadores são obrigados a trocar o tradicional de seguro de vida para seus funcionários por produtos similares, que não possuem qualquer regulamentação ou garantia de indenização.

O alerta foi feito por Fabiana Resende, diretora executiva do PASI, empresa que detém uma das maiores carteiras de seguro de vida em grupo do país. Ela não apenas chamou a atenção para a gravidade da situação, como convocou o mercado de seguros a juntar forças contra o avanço do mercado marginal. Na avaliação da executiva, a invasão do seguro pirata na área de seguro de vida é mais prejudicial ao consumidor de seguros do que a proteção veicular.

“É muito pior, porque, ao contrário da proteção veicular, em que o cliente tem a liberdade de escolher, no mercado trabalhista, a empresa não tem essa alternativa. Isso é muito sério”, disse. Segundo ela, se o empregador não contratar o produto similar ao seguro de vida com a empresa

indicada na convenção coletiva da categoria profissional de seus funcionários, sofrerá sanções, desde ações na justiça até inclusão no SPC. “Se a empresa não quitar o boleto enviado pelo sindicato, será negativada, terá uma certidão negativa”, disse.

### **Ameaça ao seguro de vida**

Fabiana explicou como o seguro de vida se tornou alvo do mercado marginal. Até pouco antes da reforma trabalhista, em 2017, havia no país 17,2 mil sindicatos ativos, cuja receita total proveniente de contribuições obrigatórias era superior a R\$ 3,6 bilhões. Esse montante sofreu redução de 90% após a reforma trabalhista, obrigando os sindicatos a buscarem outras fontes de receita, como eventos, cursos, cartões de benefícios e, principalmente, seguro e previdência.

Para o presidente do CVG-SP, Silas Kasahaya, foi nesse momento que as associações e cooperativas encontraram um gap para oferecer produtos similares. Thiago Alberti, gerente de Subscrição e Precificação Vida e Dental da MetLife, concordou. “Não se pode colocar a culpa no órgão regulador, porque o mercado de seguros não se mexeu e as associações acharam esse gap para colocarem produtos irregulares”, disse.

Segundo Fabiana, a reforma trabalhista fortaleceu os sindicatos ao prever que “o acordado vale sobre o legislado”. Isso significa que convenção coletiva tem a força de lei, o que na prática abre espaço para a aplicação de sanções às empresas que a descumprirem. O problema é que muitos sindicatos não apenas substituíram o seguro de vida pelo seguro pirata, como também indicam em suas respectivas convenções as empresas fornecedoras de proteção para vida, saúde, odontológico e outros.

“Esses produtos piratas não se apresentam como seguro, mas como uma solução. São oferecidos em pacotes com diversas firulas e valores mais altos que o seguro tradicional. Por exemplo: para a cobertura de morte do titular, oferecem ‘apoio emocional’ e ‘ajuda financeira’. A indenização é paga em parcelas”, disse. Segundo a debatedora Nancy Rodrigues, responsável pelas áreas de Produtos e Operações do Seguro de Pessoas na Tokio Marine, as empresas que se recusarem a contratar seguro pirata poderão ter problemas. “Precisarão guardar recursos para fazer frente a isso”, disse.

Para Cristina Vieira, responsável pela gerência de produtos de Vida e Previdência na Porto Seguro, a regulamentação dessas empresas que atuam à margem da lei é necessária. “É importante que o consumidor receba aquilo que comprou. Temos de trabalhar para preservar o nosso mercado, porque isso é também um direito do consumidor”, disse. “Precisamos nos unir porque todo o mercado está sendo afetado. Não são casos pontuais, todos os dias surgem novos produtos irregulares”, disse Fabiana.

### **Trabalhador do futuro**

Para a diretora executiva do PASI, o mercado de trabalho está em transformação com o surgimento de novas profissões e novos formatos de jornada. “Muitos trabalhadores hoje prestam serviço como pessoa jurídica para mais de uma empresa. São múltiplos empregos. Como precificar esse risco?”, questionou Fabiana. Para ela, o modelo de seguro de vida e de benefícios para grupos pode não funcionar mais no futuro. “A tendência é que as coberturas de seguros sejam personalizadas”, disse.

Para o presidente do CVG-SP, o seguro de vida deve embarcar na onda digital e desenvolver produtos mais simples e fáceis de serem contratados, com a devida participação do corretor de seguros. Diante da importância dos temas apresentados, Silas Kasahaya considera que o CVG-SP está cumprindo o seu papel ao promover o debate. “O CVG-SP representa seguradoras, corretoras, resseguradoras e prestadores de serviços e temos de dar voz a esses assuntos”, disse.

**Fonte:** Márcia Alves, em 28.06.2019.

**Foto:** Antranik Photos.

