

Para os diretores do CVG-SP, o covid-19 despertou a consciência na população sobre a necessidade da proteção do seguro

Se até pouco tempo atrás o seguro de automóvel era o mais contratado pelos brasileiros, agora, por causa da pandemia, a tendência é que o seguro de vida passe a ocupar essa posição. “As pessoas estão se conscientizando de que o maior patrimônio que devem proteger não é material, mas a própria vida”, disse o vice-presidente do Clube Vida em Grupo São Paulo (CVG-SP), Marcos Kobayashi, durante o webinar “O Covid-19 e o Seguro de Vida - Desafios e oportunidades no atual panorama”, realizado nesta quarta-feira, 29 de abril, com transmissão ao vivo pelo YouTube e a participação de mais de 170 inscritos.

Além de Kobayashi, a live de estreia do CVG-SP contou com as apresentações do presidente Silas Kasahaya, do vice-presidente Alexandre Vicente da Silva e a mediação do jornalista colaborador Paulo Alexandre. Os diretores comentaram a mudança de percepção dos brasileiros em relação à importância do seguro de vida. Na visão de Kasahaya, a pandemia tem despertado o interesse das pessoas pelo seguro. Alexandre Vicente observou que se tornou mais evidente para a população a importância da proteção do seguro para os riscos de doenças, morte, internação hospitalar e outros.

Alexandre Vicente relatou que se surpreendeu nos últimos dias com a mudança de atitude de um cliente. “Ele me disse que poderia até cancelar o seguro de automóvel nessa crise, mas, jamais o seguro de vida”. Kobayashi reconheceu que o momento atual é propício para levar à sociedade a mensagem de proteção, divulgando outras coberturas do ramo vida. “Talvez, alguns desconheçam que o seguro de vida oferece cobertura para diárias de internação hospitalar, para doenças graves e que dispõe de serviços como a telemedicina”, disse.

Kasahaya também se disse surpreso, mas com a capacidade de inovação do mercado de seguros em tempos de pandemia. “Nesse momento de crise, o mercado tem criado novos modelos, alternativas, formas de vendas, produtos e inéditas maneiras de subscrição”, disse. Segundo ele, as limitações do isolamento abriram espaço para a subscrição por vídeo. “Mas, isso somente é

possível graças ao avanço tecnológico das seguradoras e também do processo de subscrição, que hoje utiliza modelos preditivos com base na combinação de análises de dados financeiros, de saúde e demográficos”, disse.

Sobre o impacto do covid-19 nos seguros de vida, uma das muitas perguntas formuladas pelos internautas que participaram do webinar, o presidente do CVG-SP respondeu que ainda é uma incógnita. No entanto, afirmou que algumas carteiras deverão sentir mais rápido os efeitos da crise econômica, como, por exemplo, os seguros empresariais e os coletivos. Kobayashi prevê que a situação dessas carteiras deva se agravar nos próximos meses com o aumento das demissões. Por outro lado, acredita que muitos funcionários se esforçarão para manter o benefício que era custeado pela empresa.

Nesse aspecto, Alexandre Vicente enxerga oportunidade de expansão para os seguros individuais. Kasahaya lembrou que antes da pandemia o seguro de vida crescia acima de dois dígitos e que a previsão era que o vida individual ultrapassasse o coletivo em dois anos. “Vamos refazer as contas, mas acredito que a carteira de pessoas continuará crescendo”, disse. Alexandre Vicente concordou: “O mercado sairá mais maduro e o futuro do seguro de vida será ainda mais promissor”.

Fonte: Márcia Alves, em 29.04.2020