

No dia 24 de junho, na primeira rodada do “Terraço Virtual”, novo formato de live do CVG-SP equivalente ao seu tradicional almoço realizado no Terraço Itália, três executivos de seguradoras associadas apresentaram as respectivas ações de suas empresas para o desenvolvimento do Seguro de Pessoas. Sob a mediação do presidente do CVG-SP, Silas Kasahaya, debateram o tema Alexandre de Mattos Malho, superintendente executivo da Icatu Seguros, Ramon Gomez, vice-presidente da MetLife, e Carlos Guerra, vice-presidente da Prudential.

Transmitida ao vivo pela internet, a live contou a participação de mais de 170 pessoas. Dentre os assuntos em pauta, os especialistas discutiram os impactos da pandemia no seguro de pessoas, desde a queda de faturamento em alguns ramos – com exceção do seguro de vida individual, cujas vendas estão em ascensão – até a adequação da subscrição e precificação ao novo estilo de vida da população.

Momento de poupar

Além da rápida adaptação ao trabalho em home office de seus colaboradores, outra ação em comum às três seguradoras foi a definitiva incorporação de reuniões online e lives.

Alexandre Malho relatou que nesse período de quarentena, a Icatu já realizou 180 lives com a participação de mais de 8 mil pessoas, apenas em São Paulo. Atualmente, a seguradora realiza em média 2,6 lives por dia.

Malho informou que na Icatu, o seguro de vida individual cresceu 26% entre janeiro a maio, em comparação com o mesmo período do ano anterior. Para ele, esse resultado mostra que houve um “despertar da população”. Por isso e porque o seguro de vida está cada vez mais completo, ele considera que a cobertura de morte não é mais o único apelo de venda. “Hoje, quaisquer das novas coberturas e assistências se encaixam no perfil de cada brasileiro”, disse.

Por outro lado, apesar de a Icatu ter registrado a queda na captação líquida da previdência privada acima de 40%, entre janeiro e maio, em comparação ao mesmo período do ano anterior, o superintendente acredita que o momento é de poupar. “A crise atual não é como as outras, e por ser nova traz muitas incertezas”, disse. Para ele, o adequado planejamento financeiro não estará completo se não somar a previdência privada com o seguro de vida.

“A expectativa de vida aumentou, o tempo de aposentadoria foi ampliado e algumas pessoas já enfrentam dificuldades financeiras. É importante que os corretores indiquem aos seus clientes um plano com uma contribuição que não vá interferir nos seus projetos”, disse. Silas Kasahaya concordou, acrescentando que o isolamento social tem aumentado a percepção sobre o que é possível poupar. “É tempo de reorganizar as finanças”, disse.

Compromisso com a população

Para Ramon Gomez, a pandemia está funcionando como um freio de arrumação na vida das pessoas.

A seu ver, a crise atual se diferencia das anteriores porque além de ocorrer simultaneamente com as crises econômica e política, também é global. “É devastador do ponto de vista de redução de riquezas, gerando impactos sobre o consumo, que deverá ser mais austero por um longo período, até que surja uma vacina”, disse. “Não voltaremos mais ao velho normal”, acrescentou.

Diante da gravidade do momento, Gomez se diz satisfeito por trabalhar em um mercado que respondeu prontamente à crise humanitária global ao ignorar a exclusão do risco de pandemia e pagar as indenizações. “As seguradoras deram uma prova inquestionável de seriedade e compromisso com a população”, afirmou. Na MetLife, ele conta que a primeira preocupação na pandemia foi preservar o seu pessoal, colocando todos em home office.

Outra iniciativa da seguradora foi simplificar e digitalizar seus processos para manter a operação em funcionamento, honrar o pagamento de sinistros e viabilizar o trabalho dos corretores por meio de canais eletrônicos. Agora, a MetLife já planeja o futuro. Para Gomez, está claro que as empresas terão de ser resilientes e as pessoas mais restritivas no contato social e profissional. “A tendência é o surgimento de novas formas de trabalhar, que exigirão grande capacidade de adaptação”, disse.

Crise traz evolução

O período atual é complexo e desafiador, na visão de Carlos Guerra. No entanto, ele avalia que além de colocar em evidência a importância do seguro de vida, a crise também mostrou que o mercado de seguros está maduro e preparado para mudanças. Os investimentos em tecnologias nos últimos anos, hoje são fundamentais para as seguradoras flexibilizarem seus processos, principalmente para ajudar os corretores a venderem.

Na história da humanidade, ele destaca que as grandes evoluções foram precedidas de crises, guerras e pandemias. “A crise veio para dar uma travada, para repensarmos e retomarmos o nosso caminho”, disse. Apesar dos desafios, Guerra garante que o time da Prudential está bastante motivado e preparado para os impactos que estão por vir, como a queda prevista de 8% do PIB e aumento de 17% no desemprego. “Mas, devemos ter a capacidade de passar por tudo isso de forma serena e madura”, disse.

Sobre o futuro, Guerra avalia que a pandemia provocará muitas mudanças, a começar pela continuidade do home office. Muitos hábitos e rotinas também deverão ser repensados, a seu ver, como, por exemplo, os restaurantes self-service e os transportes públicos. Já no seguro, a resiliência deverá vir acompanhada de disciplina e organização. “De certa forma, isso trará mais união entre seguradoras e corretores”, disse.

Protagonismo do seguro

Um dos internautas questionou sobre a mudança na avaliação do risco de vida no trabalho em home office. O presidente do CVG-SP complementou, perguntando se haverá mudança nas taxas de subscrição. Gomez respondeu que o maior impacto virá da flexibilização da legislação trabalhista, que poderá se tornar definitiva. “A tendência são novas precificações e produtos, além de coberturas temporárias. O seguro de vida deverá se sofisticar”, disse. Para Kasahaya, o novo estilo de vida trará mudanças na subscrição, principalmente nos seguros individuais.

Outro questionamento foi sobre os projetos de lei que obrigam seguros e planos de saúde a cobrirem qualquer doença ou lesão decorrente da pandemia. Para Guerra, esse tipo de interferência nas relações contratuais traz insegurança jurídica. Ele lembrou que o PL tem um aspecto social importante, mas que as seguradoras já se anteciparam nessa questão ao decidirem pagar o risco de pandemia. “Não precisa de projeto de lei para obrigar o mercado a fazer aquilo que ele tem capacidade de fazer”, disse.

Questionados sobre o envelhecimento da carteira dos corretores, Malho lembrou que hoje as seguradoras dispõem de produtos cujo limite de idade para contratação é de 85 anos e com capitais segurados acima de R\$ 50 milhões. Ele destacou, ainda, o crescimento de novas contribuições no seguro de vida no momento de queda de juros. “O mercado precisará se reinventar em termos de precificação e análise de portfólio”, disse.

Para Gomez, o momento atual é oportuno para o seguro de pessoas assumir o papel de protagonista. “Quanto vale a indenização para uma família que perdeu o pai? Esse é momento de o seguro de pessoas brilhar. Então, brilhem”, concluiu.

Para assistir ao vídeo na íntegra, clicar em <http://www.cvg.org.br/tv-cvg.php?url=terrace-virtual-webinar-com-icatu-metlife-e-prudential>

Fonte: CVG-SP, texto: Márcia Alves, em 29.06.2020