

Mercado de seguros para baixa renda vive boom no país



De volta aos campos. O personal trainer Igor Falcão contratou um seguro para proteção de renda depois de ter ficado 4 meses afastado de suas atividades após quebrar o pé em uma partida de futebol

FOCO EM BAIXA RENDA E MEI

# EM BUSCA DE PROTEÇÃO

## Mercado de seguro com prestação menor mais do que dobra em 5 anos

LETYCIA CARDOSO  
[leticia.cardoso@oglobo.com.br](mailto:leticia.cardoso@oglobo.com.br)

Os seguros inclusivos — com prestações mais baixas e cobertura customizada — cresceram 165% na arrecadação nos últimos cinco anos, ganhando impulso principalmente a partir do novo marco regulatório de 2021, que tirou travas e conferiu maior flexibilidade aos produtos. Há opções com valores mensais a partir de R\$ 5, voltadas principalmente para baixa renda e microempreendedores individuais (MEIs). Os produtos cobrem desde os custos de funeral até a quitação de dívidas em caso de desemprego.

Outra característica é a vigência mensal, com um em muitos desses seguros. O consumidor paga por mês pela prevenção. Caso desista, pode interromper pagamentos sem ônus e encerrar o contrato.

Com mais de 1 milhão de clientes ativos, a Axa Seguradora oferece um seguro de vida de R\$ 990 ao mês, com indenização de R\$ 6 mil em caso de doença grave, além de coberturas para morte e invalidez. O seguro ainda pode usar serviço de telemedicina — o qual

funciona 24 horas por dia —, evitando recorrer ao SUS com frequência. Já o seguro residencial, que cobre incêndio, queda de raio e explosão, sai por R\$ 14,90 mensais.

— O seguro para baixa renda é importante porque, em caso de contratempo, esse público demoraria muito para juntar o valor pago de indenização, ou teria que se endividar para resolver o problema — defende Patrícia Soeiro, superintendente de Vida e Parcerias da Axa Seguros.

Com dois salários mínimos de renda, a aposentada Ana Angelica Gonçalves, de 63 anos, possui seguro residencial, pelo qual paga parcelas que somam R\$ 180 no ano.

— Explode uma panela, pega fogo na fiação, e a gente fica sem o nosso bem maior que é a residência. Quantos anos vou levar para reconstruir isso? É o trabalho de uma vida! — diz.

Ana ainda contratou uma proteção funeral com cobertura de R\$ 5 mil, pela qual paga R\$ 5 mensais descontados no cartão de crédito, com o objetivo de “evitar que a família tenha que fazer vaquinha” para ela ter um enterro digno.

O aposentado Armando

Carvalho, de 72 anos, também se preocupou com isso e resolveu fazer uma apólice para a família inteira, pagando cerca de R\$ 80 para seis pessoas.

— Além das despesas do velório, o beneficiário recebe R\$ 3 mil em caso de morte natural e R\$ 30 mil, em caso de morte acidental — conta.

CULTURA DA PREVENÇÃO

Para conscientizar a população sobre a importância da prevenção, a Confederação Nacional de Seguros (CNSeg) tem feito parcerias com entidades que fomentam a educação e a inclusão financeira.

— Se você compra um item e não tem condições de repor, precisa de seguro — defende a diretora de Sustentabilidade e Relações de Consumo da CNSeg, Ana Paula de Almeida.

A indústria do seguro, que arrecadou R\$ 618,7 bilhões em 2022, tem a meta de alcançar o equivalente a 10% do PIB (R\$ 1,13 trilhão) em arrecadação e aumentar em 20% a parcela de população atendida até 2030. Para o Superintendente da Susep, Alessandro Octaviani, ampliar o acesso ao seguro é mais do que uma questão econômica. É “um projeto de

país mais justo e produtivo”.

O presidente da Caixa Seguridade, Felipe Montenegro Mattos, destaca o papel social dos seguros e assistências. Através do Caixa Tem, diz, a empresa conseguiu acelerar as vendas para um grupo que não costuma ter a cultura da prevenção. Mas, apesar de toda a conveniência do digital, amadora das apólices ainda é feita nas agências da Caixa, onde o público-alvo se sente mais seguro por ter contato com funcionários para tirar dúvidas.

— Se a pessoa consegue usufruir de um produto que traz mais qualidade de vida, se transforma em uma cliente assídua e fiel para outros produtos também — acredita.

Com valores a partir de R\$

18,90, a Caixa Seguridade tem produtos que oferecem não só coberturas por morte, mas benefícios em farmácias e costas básicas por até três meses.

A empresa prepara o lançamento do Rapidex MEI, com custo em torno de R\$ 50, que inclui guincho e troca de pneu para moto; serviços de encanador, electricista e chaveiro para empresas que funcionam em casa; e assistência tecnológica e orientação financeira.

Na Zurich, micro, pequenas e médias empresas têm a opção de contratar o seguro prestamista, produto disseminado entre pessoas físicas.

— Podem ser garantidos por meio desse seguro empréstimos adquiridos, financiamento de bens, saldo de cartões de crédito ou limite de contas correntes — explica Luis Reis, Diretor Executivo de Parcerias da Seguradora Zurich.

Já o Itaú oferece Renda Protegida, a partir de R\$ 50 mensais, focado em profissionais autônomos. Com ele, o cliente recebe um valor equivalente à remuneração média, em caso de acidentes ou doenças que o impeçam de trabalhar.

Foi um seguro como esse

que o personal trainer Igor Falcão, de 37 anos, contratou no início do ano. A decisão ocorreu depois de um susto. Em 2018, quebrou o pé jogando futebol com amigos e ficou afastado de suas atividades por quatro meses. Nesse tempo, viu a renda despencar e parou de jogar por anos.

— Agora, eu voltei a jogar futebol três vezes na semana.

PRESEÇA NAS REDES

Pelos preços mais baratos para o cliente e pelo alto custo operacional para as empresas, a disseminação dessa modalidade de seguro, porém, é um desafio. Do ponto de vista dos corretores, é mais vantajoso financeiramente vender produtos mais caros, como seguros de carro. Já sob a ótica das empresas, o negócio só vale a pena a partir de um volume expressivo de apólices. Por isso, elas apostam na diversificação dos canais de distribuição para ampliar contratações.

O presidente da associação de microsseguros, Edson Calheiros, conta que apólices coletivas feitas por entidades, como sindicatos e associações, são uma saída. As seguradoras têm tentado ampliar a presença nas redes sociais para chegar ao consumidor individual.

— Conseguimos distribuir o seguro pelo celular. Basta mandar o link pelo WhatsApp, e a pessoa faz a compra sozinha. Hoje, grande parte da população economicamente ativa tem um smartphone — diz.

Outra maneira encontrada pelas seguradoras para alcançar consumidores é por meio de parceiros comerciais, como varejistas. Os clientes são apresentados aos produtos em lojas de eletrodomésticos ou de departamentos e, se resolverem aderir, passam a ter as parcelas descontadas diretamente do cartão da loja.

No mercado, há opções de produtos para todos os bolsos. Focado nas classes C, D e E, a ALM oferece seguros de vida de R\$ 6 a R\$ 80. Segundo o CEO da Seguradora ALM, Alexandre Dominguez, alguns apólices para caso de desemprego incluem auxílio-alimentação e auxílio-moradia.

No Itaú, o seguro cartão protegido, de R\$ 990 ao mês, oferece ressarcimento de itens pessoais dentro da bolsa, em caso de roubo ou furto — carteira, relógio, smartphone, óculos de sol ou de grau, computadores, notebook, tablet, kindle, carteira de trabalho, passaporte e chave de carro. A XP tem produto semelhante, direcionado a clientes. Os pagamentos, de R\$ 14,90 ou de 28,90 mensais, garantem reembolso de até R\$ 15 mil. O C6 oferece o Tag Rodovia, de R\$ 10 mensais. O seguro dá assistência 24h de guincho para remoção de carro por até 400 km e cobertura de até R\$ 5 mil para despesas com reparos de correntes de acidentes em rodovias com pedágio, sendo R\$ 2,5 mil para carro próprio e R\$ 2,5 mil para carro de terceiros.



ALEXANDRE CASSANO

AS PRINCIPAIS OPÇÕES

Seguro prestamista

Um dos mais vendidos em parceria com varejistas. Ao contratar, o consumidor tem garantia de que, caso fique desempregado, terá suas dívidas quitadas e não ficará com nome sujo. Em geral, as parcelas são descontadas do cartão de loja.



Renda garantida

A contratação garante não ter a renda reduzida em caso de doença. Para trabalhadores coletivos, a seguradora complementa o benefício do INSS por até seis meses. No caso de autônomos, o pagamento é equivalente aos três últimos salários.



Cobertura funeral

Vendida separadamente ou junto de seguros de vida, essa proteção garante pagamentos entre R\$ 3 mil e R\$ 5 mil para cobrir custos relativos ao enterro. Alguns contratos ainda oferecem indenizações aos beneficiários que chegam a R\$ 30 mil.



**Veículo:** Impresso -> Jornal -> Jornal O Globo - Rio de Janeiro/RJ

**Seção:** Economia **Página:** 11