

SEGUROS DE VIDA MAPFRE

ESSENCIAIS NA SUCESSÃO FAMILIAR DE SEUS CLIENTES

Nossos seguros de Vida oferecem benefícios excelentes para os seus clientes. As coberturas e assistências proporcionam diversos benefícios ao segurado, como: amparo à família, garantia do estudo dos filhos, manutenção do padrão de vida em caso de invalidez, etc.

Entre os benefícios, existe um que nem sempre é lembrado, mas representa um fortíssimo argumento de vendas para você, parceiro corretor: a importância do seguro de vida em um processo de sucessão de bens.

Para saber mais sobre o assunto, conversamos com Wagner Torres, Gerente Executivo de Riscos de Pessoas da MAPFRE. Confira a entrevista e fortaleça ainda mais as suas negociações!



Nosso Jeito

Muita gente não contrata seguro de vida porque tem um patrimônio grande e acha que a família já vai estar amparada financeiramente em caso de morte. O seguro é importante nesses casos?

Wagner Torres:

Sem dúvida esse é um ponto importante na hora da negociação com o cliente. Pouca gente leva em conta os custos de um processo de inventário, que é a transferência dos bens do falecido para seus sucessores ou herdeiros, podendo ultrapassar 20% do valor dos bens. Além disso, se a família perder o prazo de 60 dias para dar entrada no inventário, terá que arcar com multas e uma série de cobranças de juros que vão encarecendo ainda mais o processo.

Nosso Jeito

Poderia detalhar quais são as maiores despesas de um inventário?

Wagner Torres:

São três grandes despesas, que devem estar claras para quem pensa em contratar um seguro de Vida para garantir a sucessão de bens. A primeira delas é o ITCMD (Imposto sobre Transmissão "Causa Mortis" e Doação). O valor desse imposto muda de um estado para outro e, em algumas localidades, varia também de acordo com a soma do valor venal dos bens. Em São Paulo, por exemplo, é de 4%, enquanto, em Minas Gerais, é de 5%. Já no Rio de Janeiro, pode variar de 4% a 8%, segundo o valor do bem. Neste último caso, quanto maior for o valor do bem, maior será a alíquota aplicada.

Nosso Jeito

E a segunda grande despesa?

Wagner Torres:

São os honorários advocatícios. Existe uma tabela da OAB que sugere ao advogado o valor mínimo que ele deve cobrar. Para ter ideia, o valor para inventário judicial com litígio (quando não há acordo entre os herdeiros quanto à partilha) é de 10% sobre o montante inventariado, sendo o valor mínimo de R\$ 4.029,60. Não havendo litígio, mas havendo herdeiros menores de idade, o percentual cai para 8%. No caso de inventário extrajudicial (feito direto em cartório, quando todos os herdeiros são maiores e capazes e há consenso entre eles), o percentual cai para 6% e o valor mínimo, para R\$ 2.878,29. Lembrando que isso é só uma referência, pois o advogado pode fazer o seu preço. Há casos em que esse gasto pode ultrapassar 20% do valor em inventário.

Nosso Jeito

E qual a outra despesa a considerar?

Wagner Torres:

Há, ainda, o pagamento das taxas de cartório (escritura e registro do imóvel), que giram em torno de 5%, se a documentação estiver em ordem.

Nosso Jeito

Se somarmos tudo, a família deve antecipar um valor considerável para liberar os bens?

Wagner Torres:

Com certeza, basta que você, nosso parceiro corretor, faça as contas com o seu cliente. Geralmente, o que as pessoas têm como principal bem, que representa a maior parcela em um processo de sucessão, é um imóvel. Se o valor venal do imóvel for de R\$ 500 mil e supondo que a família seja de São Paulo, ela vai pagar R\$ 20 mil só de imposto, se não perder o prazo de 60 dias; mais 6% com advogado, que resulta em R\$ 30 mil; e as despesas com cartório, que somam R\$ 25 mil. Ou seja, para liberar um inventário de R\$ 500 mil, a família precisará desembolsar aproximadamente R\$ 75 mil. Isso representa um argumento fortíssimo de negociações e falar em valores é sempre uma ótima maneira de ilustrar a importância do seguro.

Nosso Jeito

Nesse cenário, qual a importância do seguro de vida?

Wagner Torres:

É enorme e, para facilitar as vendas, o corretor pode transmitir essa importância para o segurado em potencial durante a negociação. O seguro de vida é um recurso financeiro que não compõe o inventário – ele é pago diretamente aos beneficiários. Uma vez que os beneficiários estejam indicados da forma correta, eles poderão ter o recurso financeiro creditado na conta em até 30 dias da entrega dos documentos, podendo dar entrada no inventário. Caso eles não tenham este recurso em mãos, precisarão pedir um empréstimo ou simplesmente vão deixar de fazer o inventário – o que é pior, porque, uma hora ou outra, a situação precisará ser regularizada e, quanto mais tempo levar, mais caro ficará.

Nosso Jeito

Você levantou outro ponto fundamental, que é a importância de indicar os beneficiários de forma clara e completa.

Wagner Torres:

Se eu quero que essa indenização chegue rapidamente à pessoa que eu desejo que utilize o seguro, é necessário fazer a designação completa. Em caso de morte, o segurado não estará mais ali para esclarecer o que quis dizer. Por exemplo, há casos em que a pessoa escreve "Filhos", mas pode acontecer dos filhos do casamento atual entrarem em divergência com os filhos do casamento anterior. São pequenos detalhes que fazem toda a diferença e mostram ao contratante que o corretor está por dentro do processo e vai ajudá-lo sempre que precisar.



VIDA

Célula de Apoio para produtos de Vida

Agora com atendimento contínuo!

A Célula de Apoio dos produtos de Vida já está funcionando sem interrupção, de segunda a sexta-feira, das 9h às 18h. O intervalo das 12h às 14h, adotado anteriormente, foi eliminado para que você conte com suporte contínuo.

Tem dúvidas sobre os processos de Vida? Contate a célula pelo telefone **0800-884-8866**.



PARCERIA



Aniversário do CVG-RJ

Executivos da MAPFRE marcam presença

No dia 28/06, o Clube Vida em Grupo do Rio de Janeiro (CVG-RJ) completou 52 anos de atuação. Para prestigiar a data, estiveram presentes no evento o diretor comercial Jonson Marques de Sousa, o diretor da Territorial RJ e ES Marcos Antonio Ferreira e o gerente da Sursur RJ - Centro Alexandre Barbosa. Nossos parabéns à entidade, que tanto trabalha para estimular o crescimento dos Seguros de Pessoas no Brasil.

Publicação quinzenal da MAPFRE Seguros. Gerência de Comunicação Institucional: Tatiana Cerezer | Coordenação: Marcia Akemi Tokunaga e Isabela Franconeri | Assistência: Maria Fernanda Atanes e Karen Lerner | Produção – Ketchum Assessoria de Comunicação: Direção Geral: Vania Ciorlia (MTB 12.078) | Gerência Executiva: Leticia Colombini (MTB 26.598) | Coordenação e Edição: Thais Azevedo | Redação: Bruno Takaoka | Revisão Ortográfica: Ana Paula Riccetti | Projeto Gráfico: Leandro Hataka e Thiago Reis | Diagramação: Samuel Torres | Programação: André Inocenti.

PAUTAS? COMENTÁRIOS? SUGESTÕES?
Escreva para nucleodeconteudo@bbmapfre.com.br

