OS CUIDADOS NA CONTRATAÇÃO DE SEGUROS
07/06/2019

A contratação de seguro, com o objetivo de proteger um bem, uma propriedade ou oferecer tranquilidade futura à sua família, pode ser uma decisão muito importante na vida de qualquer pessoa. Mas, é importante, é indispensável, que o consumidor tome certos cuidados no momento da contratação do seguro, a começar por considerar suas necessidades e por uma análise detalhada da apólice.

Abaixo, o PROCON de Muriaé fala sobre os principais cuidados. Vamos a eles:

Buscar informações sobre a seguradora e o corretor
O ideal é contratar um seguro por meio de um corretor, profissional devidamente habilitado para esclarecer suas dúvidas e intermediar sua relação com a seguradora. É ele também o responsável por apresentar as melhores condições e os produtos que considera mais adequados para atender a suas necessidades. É preciso verificar se o profissional tem registro na Superintendência de Seguros Privados (SUSEP), órgão que regulamenta as atividades no país, e também se tem uma boa avaliação no mercado. O mesmo cuidado deve ser tomado em relação à escolha da seguradora.

Comparar suas necessidades com o contrato
Para evitar surpresas no futuro, é importante avaliar se os serviços considerados essenciais para sua realidade constam devidamente do contrato. Nada de escolher a opção mais econômica se itens essenciais não estão incluídos. Selecione suas necessidades para verificar se elas foram consideradas no negócio. – Observar a reputação da seguradora: A internet é uma ferramenta poderosa para pesquisar sobre a reputação das seguradoras no mercado. É fundamental pesquisar bastante, buscando referências sobre a companhia. Sites de defesa do consumidor, redes sociais e campos de comentários são fontes valiosas de informação. Não hesite em consultar a opinião de outros segurados para saber se está fazendo uma boa escolha ou não.

Pesquisar sobre a assistência prestada
Pense bem: de nada adianta investir na contratação de um seguro com diversos serviços e coberturas se quando você precisar de alguma assistência ela não for prestada de forma rápida e eficiente. Antes de assinar qualquer contrato, portanto, pesquise sobre o apoio oferecido pela empresa. Busque informações tanto sobre a agilidade como sobre a qualidade do atendimento pós-venda, além de procurar se informar sobre a disponibilidade de canais para esclarecimento de dúvidas e ainda sobre a prestação de assistência em casos de sinistro.

Entender os termos mais frequentes das apólices

Basicamente, os termos mais vistos nas apólices são franquia, prêmio e sinistro. É importante entender o que cada um significa para fazer valer seus direitos em uma eventual necessidade. A franquia diz respeito ao valor mínimo pago pelo cliente em caso de sinistro, equivalente a uma coparticipação do segurado. Esse item é comum a todas as empresas do setor, variando apenas o valor. Já o sinistro nada mais é que a concretização de algum fato previsto na apólice (acidente, incêndio, falecimento), tendo como resultado o pagamento de indenização, sempre de acordo com o contrato. E o prêmio é o valor mensal ou a vista que o consumidor paga à seguradora para efetivar a validade do seguro.

Verificar as possibilidades de desconto

No momento da contratação de seguro, não deixe de avaliar os descontos que você pode ter. Algumas empresas consideram certos fatores para garantir reduções no valor, como bom histórico do condutor, em caso de seguro de veículo, ou equipamentos de segurança instalados no imóvel, em caso de seguro residencial. Muitas seguradoras também concedem descontos para clientes que mantêm um relacionamento de longo prazo ou que acabam não precisando usar os serviços durante a vigência do contrato.

ALERTA IMPORTANTÍSSIMO: *todos os assuntos e sugestões acima expostos não se aplicam a seguros oferecidos e vendidos no interior de lojas comerciais. Pelo contrário: a contratação de seguros em lojas deve ser evitada, sob pena do consumidor sofrer prejuízos. Para começar, trata-se de venda casada, o que é vedado pelo Código de Defesa do Consumidor. E, em seguida, vêm os juros abusivos, extorsivos mesmo. Numa loja comercial, não existe nem a figura do corretor. Ademais, quem entra em lojas quer comprar produto, e não contratar seguros.*