

# **Avaliação do conceito de microseguros.**

-Entre a população de baixa renda-

Julho de 2009

# Índice

- ❖ **Objetivo**
- ❖ **Metodologia**
- ❖ **Perfil do domicílio**
- ❖ **Perfil do entrevistado**
- ❖ **Avaliação do conceito de microsseguro**
- ❖ **Avaliação do conceito de microsseguro – seguro de vida**

# Objetivo

**Avaliar o conceito de microsseguro na perspectiva da população de baixa renda, bem como a disposição do consumidor em pagar por ele.**

*Conforme definição proposta GT SUSEP, microsseguro é a “proteção financeira fornecida por provedores autorizados para a população de baixa renda contra riscos específicos em troca de pagamentos de prêmios proporcionais às probabilidades e aos custos do Grupo de Trabalho de Microseguros – Portaria SUSEP 2.960, de 12/06/2008 12 riscos envolvidos, em conformidade com a legislação e os princípios de seguro globalmente aceitos”.*

## Técnica

Pesquisa **quantitativa**, com **abordagem pessoal e domiciliar**. As entrevistas foram realizadas mediante aplicação de questionário estruturado, com cerca de 20 minutos de duração.

A **checagem cobriu**, no mínimo, cerca de 30% do material de cada entrevistador.

## Público-alvo

Domicílios com **renda familiar mensal declarada entre 1 e 5 Salários Mínimos**, nas cidades de **São Paulo** e **Rio de Janeiro\***.

→ No Brasil, não há um consenso em relação à definição de população de baixa renda.

No domicílio foi entrevistado o **chefe da família, cônjuge**. Na ausência destes, foi entrevistado o **responsável pela decisão ou compra** de produtos e serviços para o domicílio.

*(\*) Aproximadamente 70% da população destas capitais, declara rendimento mensal entre 1 e 5 salários mínimos. (Fonte: Datafolha/2008 e 2009)*

# Amostra

Foram realizadas **428 entrevistas finais**.

Para composição do total da amostra, houve ponderação dos resultados por cidade e renda familiar.

	<b>Proporção</b>	<b>Amostra</b>	<b>Margem de erro*</b>
São Paulo	<b>64%</b>	212	7 p.p.
Rio de Janeiro	36%	216	7 p.p.
Total	100%	428	5 p.p.

*(\*) Margem de erro máxima, para mais ou para menos, considerando um nível de confiança de 95%.*

A amostra foi distribuída geograficamente nos distritos (SP) e regiões administrativas (RJ) de acordo com a concentração da população de baixa renda (universo) em cada localidade.

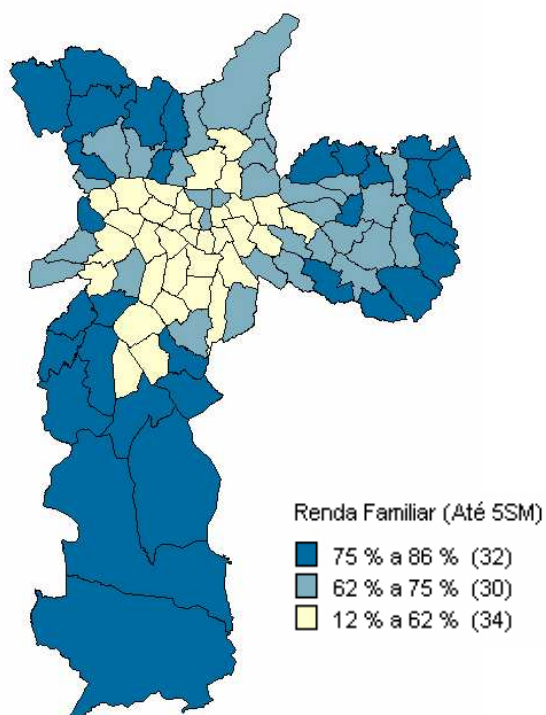
Baseado nos setores censitários do IBGE, foi realizado um sorteio aleatório de cluster (conjunto de quarteirões), onde foram realizadas as entrevistas.

O levantamento foi realizado entre os dias **06 e 10 de junho de 2009**.

# Metodologia

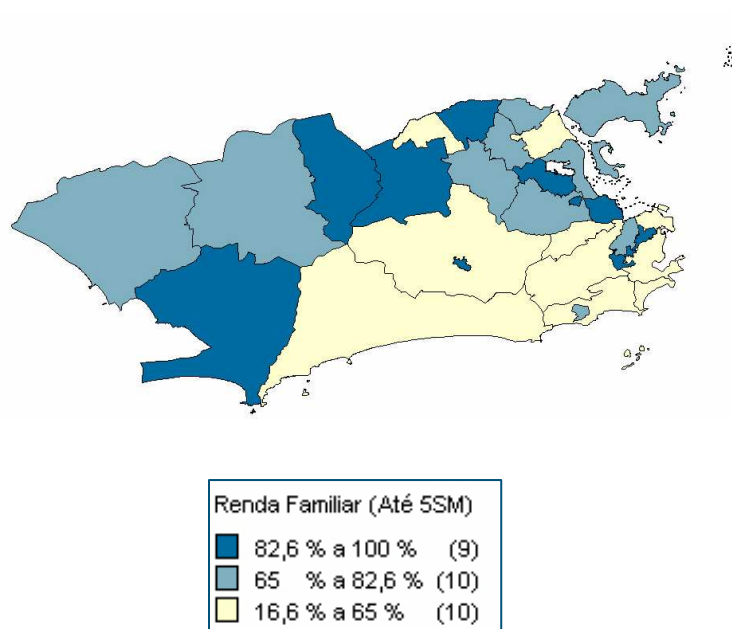
## Concentração da população de baixa renda (entre 1 e 5 S.M.)

### Cidade de São Paulo\* (distritos)



(\*) Fonte: Datafolha Cidades/  
DNA Paulistano (2008)

### Cidade do Rio de Janeiro\*\* (regiões administrativas)



(\*\*) Fonte: Datafolha Cidades (2008)

# Observações

- Bases inferiores a 30 casos são insuficientes para análises estatísticas.
- Citações inferiores a 0,5% estão representadas nas tabelas por “0” e nenhuma citação por “ – “.
- Nas tabelas e gráficos, os resultados estão em percentual e as bases em números absolutos.
- Em alguns gráficos e tabelas os resultados das perguntas com respostas únicas não somam exatamente 100%, devido a arredondamentos.
- Os resultados significativos encontram-se destacados em linha contínua enquanto que as tendências (dentro da margem de erro) em linha pontilhada.
- Escalas utilizadas nesse estudo foram de 5 pontos. 0 significa a menor nota e 5 a maior nota.



# ***Perfil do domicílio***

# Perfil do domicilio

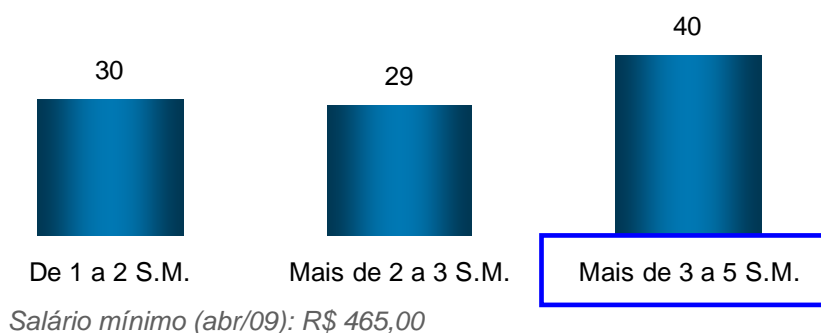
(Em %)

Nos domicílios,  
moram, em  
média  
3,4 pessoas



Em **40%** destas residências o rendimento familiar mensal varia entre **3 e 5 Salários Mínimos**.

Renda média: R\$ 1.284,00



As crianças e/ou adolescentes estão presentes em **56%** destas residências:

- ⇒ 43% têm crianças 0 a 12 anos
- ⇒ 26% têm adolescentes de 13 a 17 anos.

**Maioria mora em casa própria.**

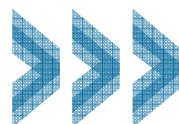


Base: Total da amostra (vide metodologia)

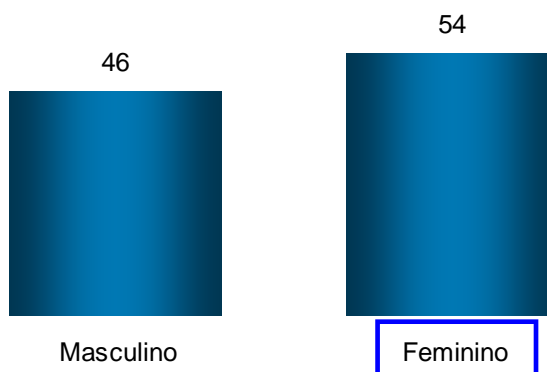
# Perfil do domicílio - Moradores

(Única, em %)

Assim como observado na população, neste universo há maior presença de mulheres, **54%**



## Sexo dos moradores



Entre os moradores, a **média etária é de 32 anos**.  
Vale notar que **13% dos moradores são idosos e 30% são crianças ou adolescentes**.

**Média:  
32 anos**



## Idade dos moradores

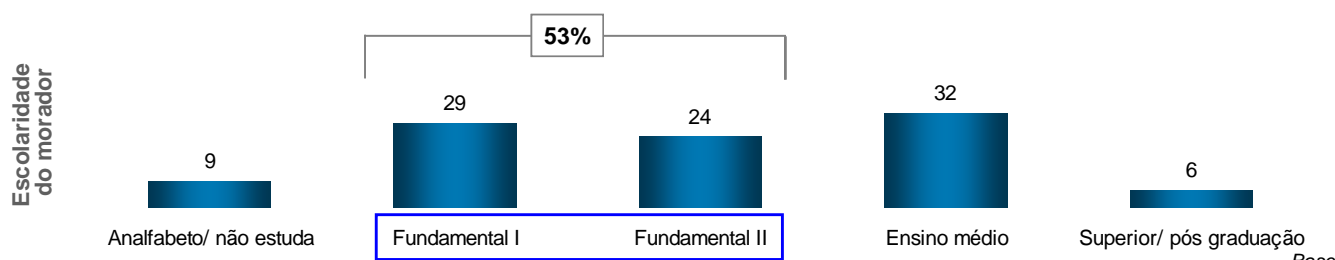


# Perfil do domicílio - Moradores

(Espontânea e única, em %)

A maior parcela dos moradores – pouco mais da metade - tem ensino fundamental → em segundo plano ficam os que possuem ensino médio, que representam cerca de um terço do total

Entre os mais velhos (45 anos ou mais) 6% são analfabetos e 39% cursaram apenas o fundamental I.



Idade do morador

Idade do morador	Analfabeto/ não estuda	Fundamental I	Fundamental II	Ensino médio	Superior/ pós graduação	Base
0 a 5 anos	89	11	-	-	-	101
6 a 11 anos	4	82	13	-	-	170
12 a 17 anos	1	7	57	35	-	152
18 a 34 anos	0	10	21	54	14	390
35 a 44 anos	1	24	29	38	8	182
45 anos ou mais	6	39	23	27	5	456

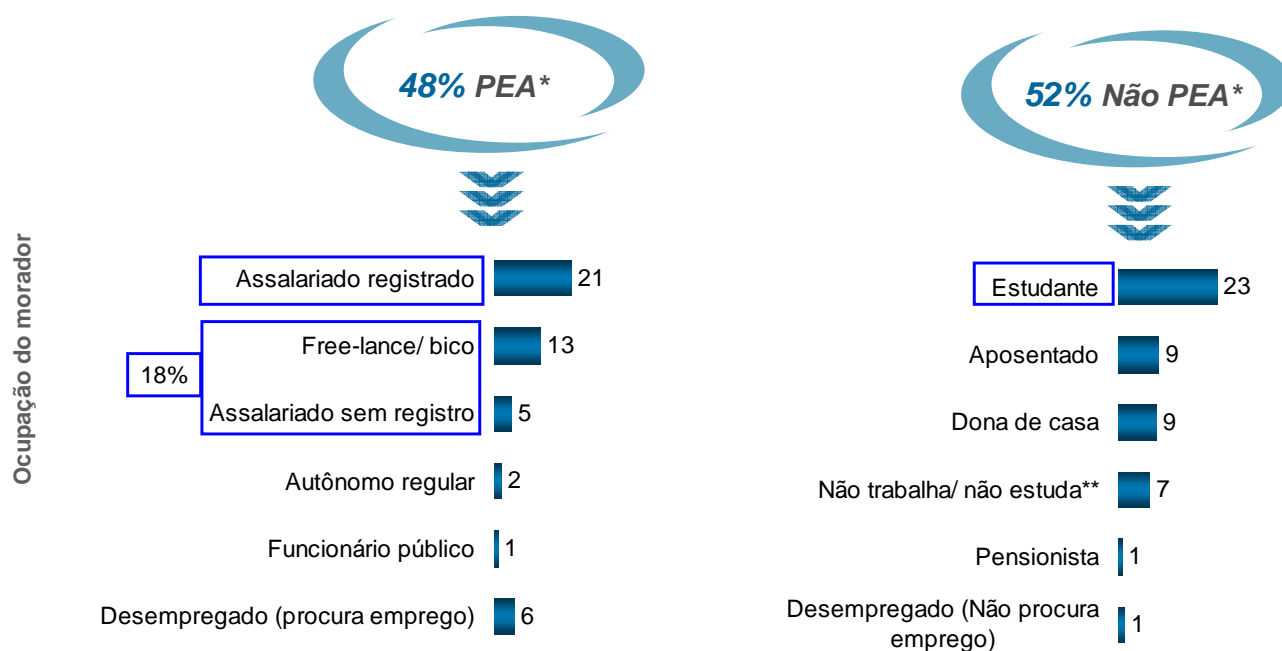
	Total	Região	
		São Paulo	Rio de Janeiro
<b>Sexo</b>			
Masculino	46	46	46
Feminino	54	54	54
<b>Idade</b>			
0 a 11 anos	19	21	16
12 a 17 anos	11	12	9
18 a 34 anos	27	29	25
35 a 59 anos	30	28	34
60 anos ou mais	13	11	16
<b>Média</b>	<b>32</b>	<b>30</b>	<b>36</b>
<b>Escolaridade</b>			
Analfabeto/ não estuda	9	11	6
<b>Ensino fundamental</b>	<b>53</b>	<b>54</b>	<b>50</b>
Fundamental I	29	30	27
Fundamental II	24	24	23
<b>Ensino médio</b>	<b>32</b>	<b>29</b>	<b>37</b>
<b>Superior/ pós graduação</b>	<b>6</b>	<b>6</b>	<b>7</b>
Base: Total da amostra	1451	762	689

# Perfil do domicílio - Moradores

(Estimulada e única, em %)

**Cerca de cinco em cada dez são economicamente ativos. → 21% são assalariados registrados e 18% atuam no mercado informal (free lancer ou assalariados sem registro).**

**Entre os que não são economicamente ativos, a maior parcela é composta por estudantes.**



(\*) PEA: População Economicamente Ativa.

(\*\*) Não trabalha/ não estuda: crianças de zero a 5 anos

# Perfil do domicílio - Moradores

(Estimulada e única, em %)

	Total	Região		Renda individual			
		São Paulo	Rio de Janeiro	Até 2 S.M.	Mais de 2 S.M. a 3 S.M.	Mais de 3 S.M. a 5 S.M.	Não tem renda
		<b>PEA</b>	<b>48</b>	<b>48</b>	<b>47</b>	<b>78</b>	<b>81</b>
Assalariado registrado	21	21	20	38	41	42	-
Free-lance/ bico	13	13	13	25	17	15	0
Assalariado sem registro	5	6	3	9	12	1	0
Autônomo regular (Paga ISS)	2	2	3	3	9	4	-
Funcionário público	1	1	1	1	3	7	-
Desempregado (procura emprego)	6	6	5	1	-	-	12
<b>NÃO PEA</b>	<b>52</b>	<b>52</b>	<b>53</b>	<b>22</b>	<b>19</b>	<b>29</b>	<b>88</b>
Estudante	23	23	21	1	-	-	49
Aposentado	9	8	12	17	18	21	-
Dona de casa	9	9	10	1	-	-	19
Pensionista	2	1	2	3	1	8	0
Não trabalha/ não estuda (menor de 5 anos)	7	9	5	-	-	-	16
Desempregado (Não procura emprego)	1	2	1	-	-	-	3
Base: Total de moradores	1451	762	689	633	108	54	653

	Total	Sexo		Idade				Escolaridade				
		Masculino	Feminino	0 a 11 anos	12 a 17 anos	18 a 34 anos	35 a 44 anos	45 anos ou mais	Analfabeto/ não estuda	Ensino fundamental	Ensino médio	Ensino superior
		<b>PEA*</b>	<b>48</b>	<b>57</b>	<b>40</b>	-	<b>13</b>	<b>81</b>	<b>86</b>	<b>45</b>	<b>9</b>	<b>38</b>
Assalariado registrado	21	27	15	-	2	37	44	16	2	15	34	34
Free-lance/ bico	13	14	11	-	3	17	19	18	3	14	14	11
Assalariado sem registro	5	5	5	-	4	9	8	3	3	4	6	8
Autônomo regular (Paga ISS)	2	3	2	-	-	1	4	4	-	1	3	6
Funcionário público	1	1	1	-	-	1	1	1	-	0	1	8
Desempregado (procura emprego)	6	6	5	-	3	13	9	2	1	4	10	5
<b>NÃO PEA*</b>	<b>52</b>	<b>43</b>	<b>60</b>	<b>100</b>	<b>87</b>	<b>19</b>	<b>14</b>	<b>55</b>	<b>91</b>	<b>62</b>	<b>31</b>	<b>23</b>
Estudante	23	23	23	62	84	5	-	-	6	34	12	8
Aposentado	9	11	8	-	-	-	-	31	8	13	5	6
Dona de casa	9		17	-	-	11	11	16	4	9	10	7
Pensionista	2	0	3	-	-	1	-	5	1	2	1	1
Não trabalha/ não estuda (menor de 5 anos)	7	7	8	38	-	-	-	-	71	1	-	-
Desempregado (Não procura emprego)	1,5	1,8	1,2	-	2,4	1,3	1,8	2,2	1,5	1,8	1,3	-
Base: Total de moradores	1451	667	784	271	152	390	182	456	124	757	474	95

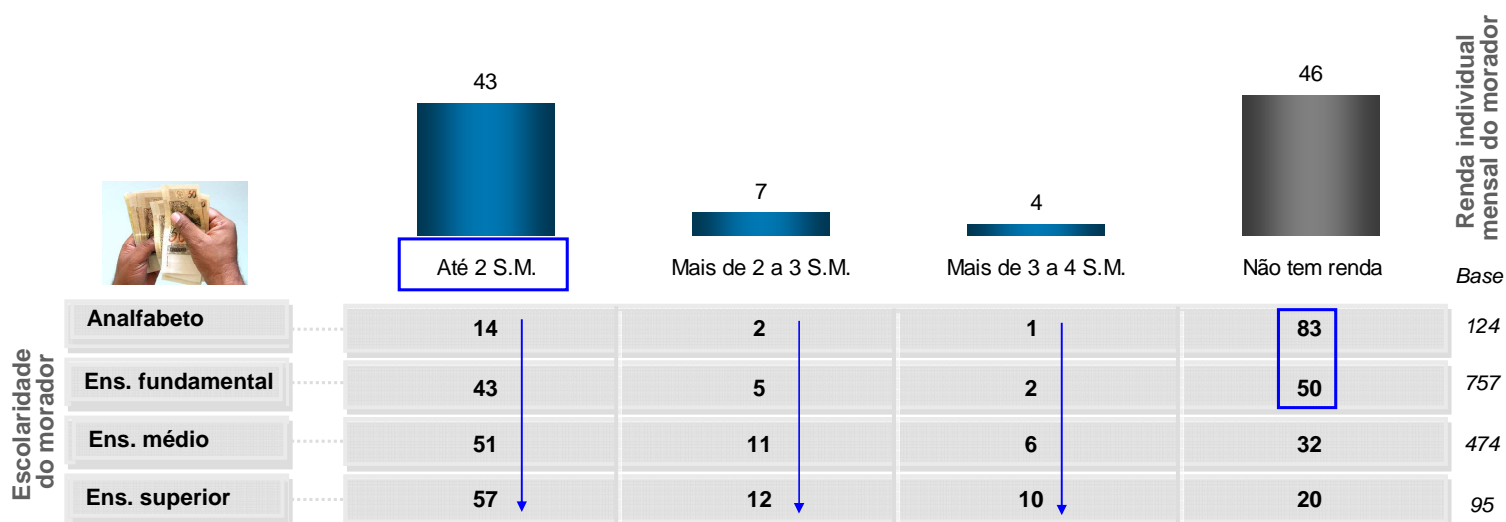
(\*) PEA: População Economicamente Ativa.

# Perfil do domicílio - Moradores

(Estimulada e única, em %)

A maior parcela dos moradores tem renda individual mensal até 2 S.M. (43%)

→ Nota-se que quanto maior a escolaridade do morador, maior a renda individual.



Salário mínimo (abr/09): R\$ 465,00

	Total	Região		Sexo		Idade				
		São Paulo	Rio de Janeiro	Masculino	Feminino	0 a 11 anos	12 a 17 anos	18 a 34 anos	35 a 44 anos	45 anos ou mais
Até 2 S.M.	43	43	45	46	41	0	10	63	52	62
Mais de 2 a 3 S.M.	7	7	8	11	4	-	-	6	17	12
Mais de 3 a 5 S.M.	4	3	5	5	2	-	-	1	9	7
Não tem renda	46	47	43	38	53	100	90	30	21	19
Base: Total de moradores	1451	762	689	667	784	271	152	390	182	456

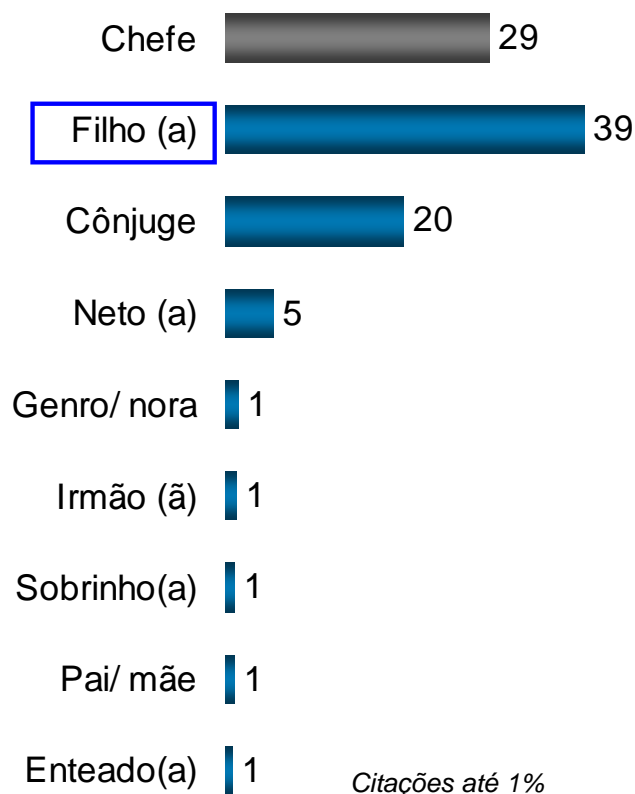
# Perfil do domicílio - Moradores

(Espontânea e única, em %)



Entre os moradores do domicílio, cerca de **quatro em cada dez são filhos do chefe da família e 20%, cônjuges.**

Vínculo com o chefe da família



	Total	Região		Sexo		Idade				
		São Paulo	Rio de Janeiro	Mas-culino	Femi-nino	0 a 11 anos	12 a 17 anos	18 a 34 anos	35 a 44 anos	45 anos ou mais
Chefe	29	28	31	32	26	31	14	19	28	43
Filho(a)	39	41	35	34	44	53	71	47	26	17
Cônjuge	20	20	19	23	16	-	-	20	38	31
Neto (a)	5	5	6	5	6	11	6	6	2	1
Genro/ nora	1	1	2	2	1	1	3	3	1	0
Irmão (ã)	1	1	1	1	2	0	1	2	1	2
Sobrinho(a)	1	1	1	1	1	1	4	1	1	0
Pai/ mãe	1	1	1	0	1	-	-	-	1	3
Enteado(a)	1	0	2	1	1	1	2	1	1	0
Base: Total de moradores	1451	762	689	667	784	271	152	390	182	456



# ***Perfil do entrevistado***

# Perfil do entrevistado

(Em %)

No domicílio foi entrevistado o chefe da família, cônjuge ou o responsável pela decisão ou compra de produtos e serviços.

**59%** dos entrevistados são chefes da família.

**Maior presença de mulheres,**  
61% vs. 39% homens

**Média etária de 47 anos** → os cariocas são ligeiramente mais velhos, 49 anos em média.

**Maior parcela se concentra no ensino fundamental (56%)**

**60%** são economicamente ativos.



**46%** possuem conta corrente.

**38%** possuem cartão de crédito.

**34%** têm poupança.

Cerca de **seis em cada dez**, têm **renda individual** de até **2 Salários Mínimos**.

# Perfil do entrevistado

(Em %)

	Total	Região	
		São Paulo	Rio de Janeiro
<b>Sexo</b>			
Masculino	39	43	31
Feminino	61	57	69
<b>Idade</b>			
18 a 34 anos	26	28	23
35 a 44 anos	21	22	18
45 a 55 anos	24	24	25
56 anos ou mais	29	26	34
<b>Média</b>	<b>47</b>	<b>46</b>	<b>49</b>
<b>Escolaridade</b>			
Ensino fundamental	56	60	48
Ensino médio	38	34	45
Superior	6	6	7
<b>RENDA INDIVIDUAL - ENTREVISTADO (espontânea + estimulada)</b>			
Menos de 1 S.M.	13	13	14
De 1 a 2 S.M.	46	46	45
Mais de 2 a 3 S.M.	14	15	12
Mais de 3 a 5 S.M.	8	8	7
Não tem renda	19	17	22
Base: Total da amostra	428	212	216

	Total	Região	
		São Paulo	Rio de Janeiro
<b>PEA*</b>	<b>60</b>	<b>62</b>	<b>57</b>
Assalariado registrado	23	25	20
Free-lance/ bico	22	23	22
Autônomo regular (Paga ISS)	4	4	4
Desempregado (procura emprego)	4	4	4
Assalariado sem registro	4	4	4
Funcionário público	2	1	2
<b>NÃO PEA*</b>	<b>36</b>	<b>35</b>	<b>39</b>
Aposentado	20	19	21
Dona de casa	15	14	15
Pensionista	3	3	4
Desempregado (Não procura emprego)	1	1	1
Base: Total da amostra	428	212	216

(\*) PEA: População Economicamente Ativa.

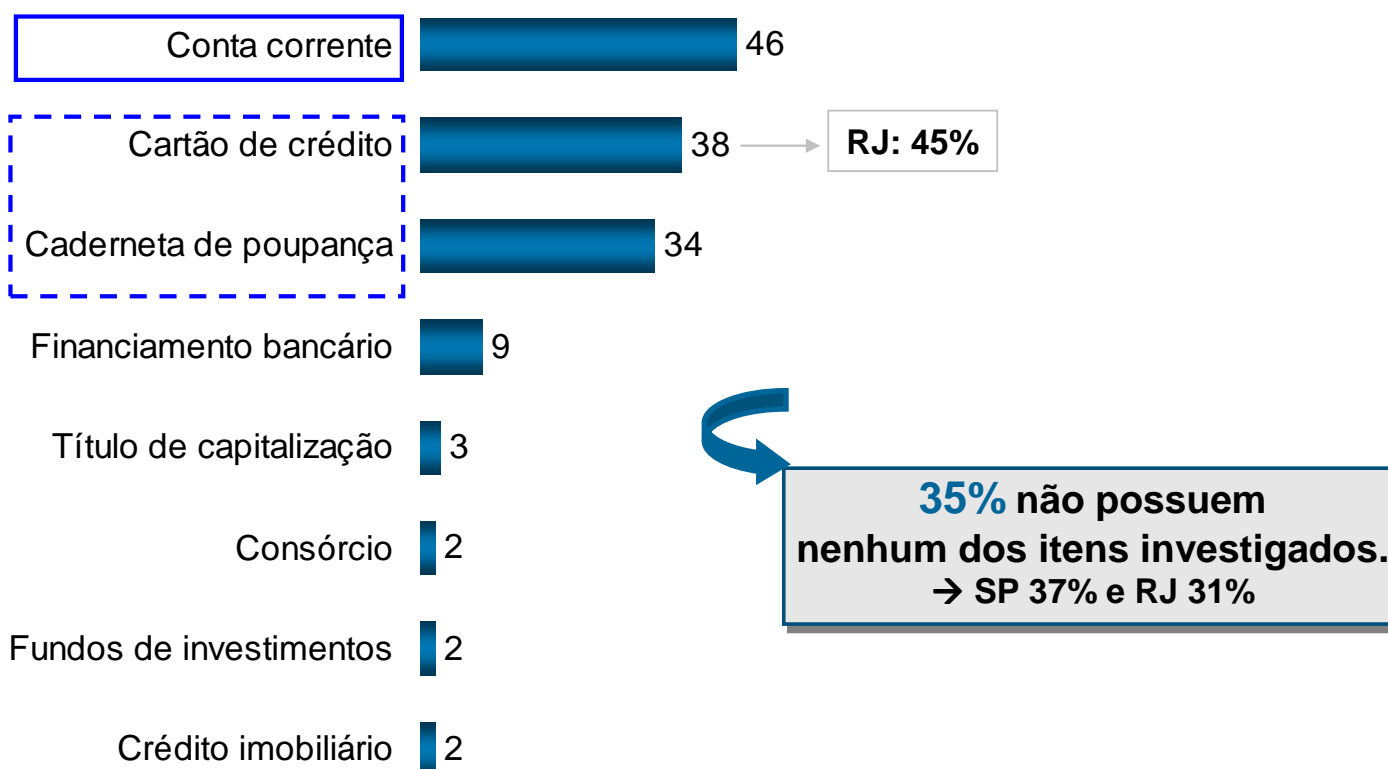
# Perfil do entrevistado

(Estimulada e múltipla, em %)

Entre os itens financeiros estudados, **conta corrente é o mais presente neste público (46%).**

**Cartão de crédito e poupança empatam em um segundo patamar, sendo o cartão de crédito mais presente no RJ.**

Posse de itens financeiros



# Perfil do entrevistado

(Estimulada e múltipla, em %)

	Total	Região		Renda familiar		
		São Paulo	Rio de Janeiro	De 1 a 2 S.M.	Mais de 2 S.M. a 3 S.M.	Mais de 3 S.M. a 5 S.M.
		Conta corrente	46	46	45	30
Cartão de crédito	38	33	45	25	34	50
Caderneta de poupança	34	34	34	25	31	43
Financiamento bancário	9	7	13	7	10	10
Título de capitalização	3	3	4	2	3	5
Fundos de investimento	2	2	3	-	2	4
Consórcio	2	2	1	1	2	3
Crédito imobiliário	2	1	2	2	1	2
Não possui nenhum destes	35	37	31	50	37	22
Base: Total da amostra	428	212	216	130	125	173

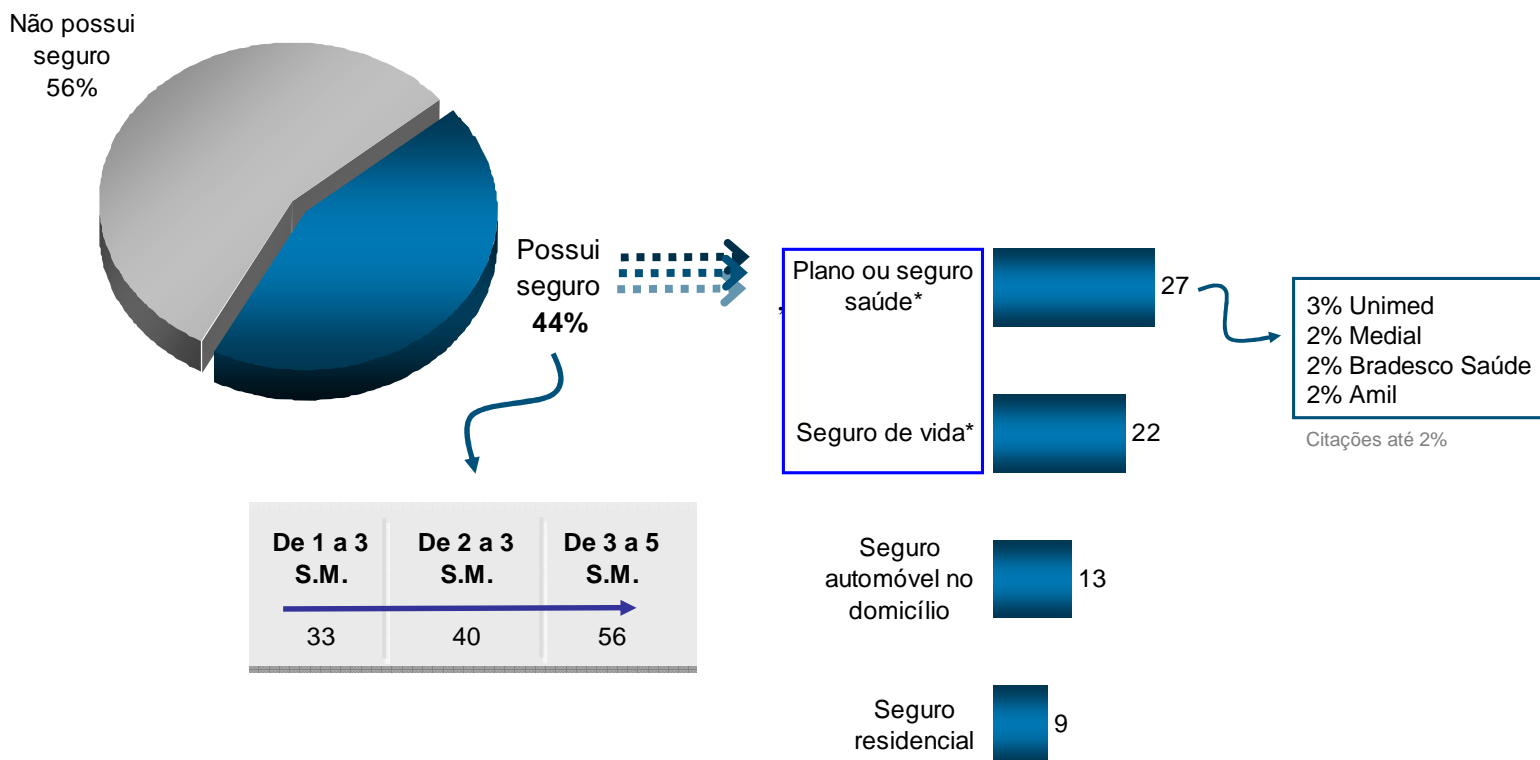
	Total	Sexo		Idade				Escolaridade	
		Masculino	Feminino	18 a 34 anos	35 a 44 anos	45 a 55 anos	56 anos ou mais	Ensino Fundamental	Ensino Médio / Superior
Conta corrente	46	55	40	45	52	44	44	36	58
Cartão de crédito	38	39	37	39	41	40	32	27	51
Caderneta de poupança	34	40	30	40	39	31	27	28	41
Financiamento bancário	9	10	9	6	14	7	10	7	11
Título de capitalização	3	2	4	2	4	5	3	1	7
Fundos de investimento	2	2	2	2	1	4	2	-	5
Consórcio	2	3	1	4	4	-	-	1	3
Crédito imobiliário	2	2	2	1	3	2	1	1	3
Não possui nenhum destes	35	29	38	31	27	45	35	44	24
Base: Total da amostra	428	159	269	108	86	104	130	230	198

# Perfil do entrevistado

(Estimulada, em %)



**Cerca de quatro em cada dez possuem algum seguro. Seguro/plano de saúde e seguro de vida são as proteções com maior participação, neste público.**



(\*) Titular ou dependente

# Perfil do entrevistado

(Estimulada, em %)

	Total	Região		Renda familiar		
		São Paulo	Rio de Janeiro	De 1 a 2 S.M.	Mais de 2 S.M. a 3 S.M.	Mais de 3 S.M. a 5 S.M.
<b>Plano ou seguro saúde (titular ou dependente)</b>	<b>27</b>	<b>24</b>	<b>33</b>	<b>16</b>	<b>25</b>	<b>37</b>
Unimed	3	3	3	1	4	4
Medial	2	3	0	2	1	3
Bradesco Saúde	2	1	4	1	2	3
Amil	2	-	4	1	1	2
Intermédica	1	2	0	-	3	2
Samcil	1	2	-	1	1	2
Sul América	1	1	1	1	-	2
Assim	1	-	3	1	1	1
Green Line	1	1	-	1	-	2
Golden Cross	1	0	1	1	1	1
GEAP	1	1	0	1	-	1
CEMERU	1	-	2	-	1	1
Itálica	1	1	-	-	1	1
AMEPLAN	1	1	-	-	1	1
<b>Seguro de vida (titular ou beneficiário)</b>	<b>22</b>	<b>23</b>	<b>22</b>	<b>16</b>	<b>18</b>	<b>31</b>
<b>Seguro automóvel (domicílio)</b>	<b>13</b>	<b>14</b>	<b>10</b>	<b>4</b>	<b>8</b>	<b>23</b>
<b>Seguro residencial</b>	<b>9</b>	<b>8</b>	<b>10</b>	<b>9</b>	<b>4</b>	<b>13</b>
<b>Não tem nenhum dos seguros</b>	<b>56</b>	<b>58</b>	<b>50</b>	<b>67</b>	<b>60</b>	<b>44</b>
Base: Total da amostra	428	212	216	130	125	173

	Total	Sexo		Idade				Escolaridade	
		Masculino	Feminino	18 a 34 anos	35 a 44 anos	45 a 55 anos	56 anos ou mais	Ensino Fundamental	Ensino Médio / Superior
<b>Plano ou seguro saúde (titular ou dependente)</b>	<b>27</b>	<b>21</b>	<b>30</b>	<b>27</b>	<b>24</b>	<b>31</b>	<b>26</b>	<b>19</b>	<b>37</b>
Unimed	3	4	3	4	4	1	3	3	3
Medial	2	1	3	2	1	3	2	2	2
Bradesco Saúde	2	1	2	4	1	3	1	1	4
Amil	2	0	2	2	1	2	1	1	3
Intermédica	1	-	2	2	-	3	-	1	2
Samcil	1	1	1	-	3	1	1	1	1
Sul América	1	2	1	1	-	2	1	0	2
Assim	1	1	1	1	2	-	2	-	2
Green Line	1	-	1	-	-	3	1	-	2
Golden Cross	1	0	1	2	1	-	1	0	1
GEAP	1	1	1	-	-	-	3	1	1
CEMERU	1	0	1	1	-	-	1	0	1
Itálica	1	1	1	1	-	-	1	1	1
AMEPLAN	1	1	1	1	-	1	-	1	1
<b>Seguro de vida (titular ou beneficiário)</b>	<b>22</b>	<b>23</b>	<b>22</b>	<b>20</b>	<b>25</b>	<b>31</b>	<b>15</b>	<b>20</b>	<b>26</b>
<b>Seguro automóvel (domicílio)</b>	<b>13</b>	<b>13</b>	<b>12</b>	<b>12</b>	<b>13</b>	<b>16</b>	<b>10</b>	<b>8</b>	<b>19</b>
<b>Seguro residencial</b>	<b>9</b>	<b>6</b>	<b>11</b>	<b>5</b>	<b>7</b>	<b>9</b>	<b>13</b>	<b>8</b>	<b>11</b>
<b>Não tem nenhum seguro</b>	<b>56</b>	<b>56</b>	<b>55</b>	<b>59</b>	<b>60</b>	<b>49</b>	<b>55</b>	<b>63</b>	<b>46</b>
Base: Total da amostra	428	159	269	108	86	104	130	230	198



# ***Avaliação do conceito de microsseguro***

# Principais resultados - microsseguro

O quanto gostou do conceito de Microsseguro:  
Top 2 boxes → 53%

## Mais receptivos

- Jovens, de 18 a 34 anos
- Com menor renda familiar (1 a 2 SM)
  - SP
  - Mulheres

## Menos receptivos

- Mais velhos, acima de 55
- Renda acima de 2 SM
  - RJ
  - Homens

## Seguro que escolheria

- **Saúde** → maior receptividade na faixa acima de 2 SM, mulheres, RJ
- **Vida** → maior receptividade na faixa de menor renda (1 a 2 SM) e entre os jovens

# Principais resultados - microsseguro

**Concordância da maioria sobre a importância de ter seguro**  
**Top 2 boxes → 70%**

## Pontos de agrado



- **Amparar a família:** maior destaque entre os de menor renda (até 3 SM), ensino fundamental, sexo feminino
- **Indenização pelo bem:** destaque entre os de maior renda (de 3 a 5 SM)

## Pontos de desagrado

- **Perder o dinheiro investido:** mais destacado em São Paulo e na faixa etária intermediária (35 a 55 anos)
- **Falta de credibilidade de seguros:** mais destacado no Rio e entre os mais velhos



# Avaliação do conceito microsseguro

## Conceito avaliado

**Seguro** é uma maneira das pessoas protegerem sua família e também seus bens dos efeitos negativos de acontecimentos, como morte, doenças, incêndio, roubo e outros.

Isso é possível por meio da compra de uma **apólice de seguro**. A pessoa interessada contrata esse serviço de proteção com uma seguradora, comprando uma apólice que **especifica a proteção** que é dada à pessoa e aos seus familiares, assim como **quanto se deve pagar**.

Existem vários tipos de seguros e agora eu vou dar dois exemplos:

### **Seguro automóvel:**

Para que uma pessoa se proteja da **perda de um carro**, ela compra um seguro, isto é, paga mensalmente uma determinada quantia à seguradora que se compromete, caso o carro seja roubado, a pagar o valor do carro definido na apólice.

### **Seguro de vida:**

No caso do **seguro de vida**, por exemplo, a pessoa paga mensalmente para a seguradora um determinado valor, e na eventualidade de sua morte a família receberá um pagamento em dinheiro, que varia de acordo com o valor mensal que a pessoa pagou à seguradora.

Geralmente o contrato de seguro tem a duração de um ano, podendo ser renovado quantas vezes o cliente quiser. Se nada acontecer neste período de um ano, não haverá devolução das parcelas pagas.

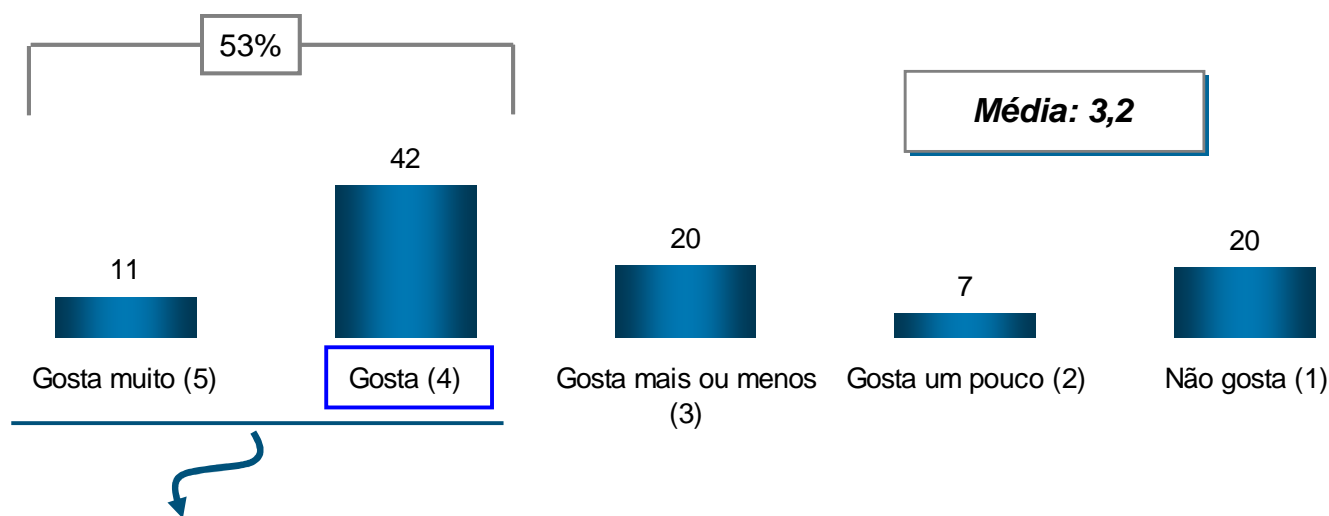
# Avaliação do conceito microsseguro

(Estimulada e única, em % - Escala de 5 pontos)



A ideia do tipo de proteção proposta no conceito **agrada cerca de cinco em cada dez** entrevistados. Tendencialmente, entre os **mais jovens** as taxas são ligeiramente mais favoráveis, assim como entre os de menor renda familiar.

Vale notar que **56%** dos que têm renda entre 3 e 5 Salários Mínimos, possui algum tipo de seguro.



	18 a 34 anos	35 a 44 anos	45 a 55 anos	56 anos ou mais	De 1 a 2 S.M.	De 2 a 3 S.M.	De 3 a 5 S.M.	Possui seguro	Não possui seguro
<b>Top Two Boxes</b>	60	53	52	49	62	47	52	56	58
Gosta muito (5)	18	10	11	5	11	10	12	14	9
Gosta (4)	41	43	41	44	51	37	40	43	42

# Avaliação do conceito microsseguro

(Estimulada e única, em % - Escala de 5 pontos)

	Total	Região		Renda familiar		
		São Paulo	Rio de Janeiro	De 1 a 2 S.M.	Mais de 2 S.M. a 3 S.M.	Mais de 3 S.M. a 5 S.M.
<b>Top Two Boxes (gosta muito + gosta)</b>	<b>53</b>	<b>56</b>	<b>49</b>	<b>62</b>	<b>47</b>	<b>52</b>
Gosta muito (5)	11	12	9	11	10	12
Gosta (4)	42	44	40	51	37	40
<b>Gosta mais ou menos (3)</b>	<b>20</b>	<b>19</b>	<b>23</b>	<b>17</b>	<b>24</b>	<b>20</b>
<b>Bottom Two Boxes (gosta um pouco + não gosta)</b>	<b>26</b>	<b>25</b>	<b>29</b>	<b>22</b>	<b>29</b>	<b>28</b>
Gosta um pouco (2)	7	6	8	5	11	5
Não gosta (1)	20	19	20	17	19	23
<i>Média</i>	3,2	3,2	3,1	3,3	3,1	3,1
Base: Total da amostra	428	212	216	130	125	173

	Total	Sexo		Idade				Escolaridade	
		Masculino	Feminino	18 a 34 anos	35 a 44 anos	45 a 55 anos	56 anos ou mais	Ensino Fundamental	Ensino Médio / Superior
<b>Top Two Boxes (gosta muito + gosta)</b>	<b>53</b>	<b>49</b>	<b>57</b>	<b>60</b>	<b>53</b>	<b>52</b>	<b>49</b>	<b>51</b>	<b>56</b>
Gosta muito (5)	11	11	11	18	10	11	5	8	15
Gosta (4)	42	37	46	41	43	41	44	43	41
<b>Gosta mais ou menos (3)</b>	<b>20</b>	<b>22</b>	<b>19</b>	<b>17</b>	<b>24</b>	<b>20</b>	<b>20</b>	<b>22</b>	<b>18</b>
<b>Bottom Two Boxes (gosta um pouco + não gosta)</b>	<b>26</b>	<b>29</b>	<b>25</b>	<b>23</b>	<b>23</b>	<b>28</b>	<b>30</b>	<b>27</b>	<b>26</b>
Gosta um pouco (2)	7	4	8	8	4	9	5	5	9
Não gosta (1)	20	25	16	14	19	19	25	22	17
<i>Média</i>	3,2	3,1	3,3	3,4	3,2	3,2	3,0	3,1	3,3
Base: Total da amostra	428	159	269	108	86	104	130	230	198

# Avaliação do conceito microsseguro

(Espontânea e múltipla, em %)

A **proteção à família**, proposta pelo seguro, se destaca como **ponto de maior agrado**.

→ Vale notar que 17% não percebem nenhum benefício neste tipo de serviço.

Como aspecto de **desagrado**, 28% dos entrevistados apontam o **investimento em um serviço que pode não utilizar**. Mas vale notar que 44% gostaram do conceito como um todo, sem nenhum ponto de desagrado.



**60%** Proteger a família/ assegurar recursos financeiros em caso de acidente, morte ou invalidez

27% Indenização pelo bem perdido

3% Não sabe

17% Não gostou de nada



**28%** Perder o dinheiro investido, caso não utilize

11% Falta de credibilidade no serviço

8% Não gosta de seguro de vida (outra pessoa receber/ remete a algo negativo)

6% Ter mais uma despesa mensal

3% Não sabe

**44%** Gostou de tudo

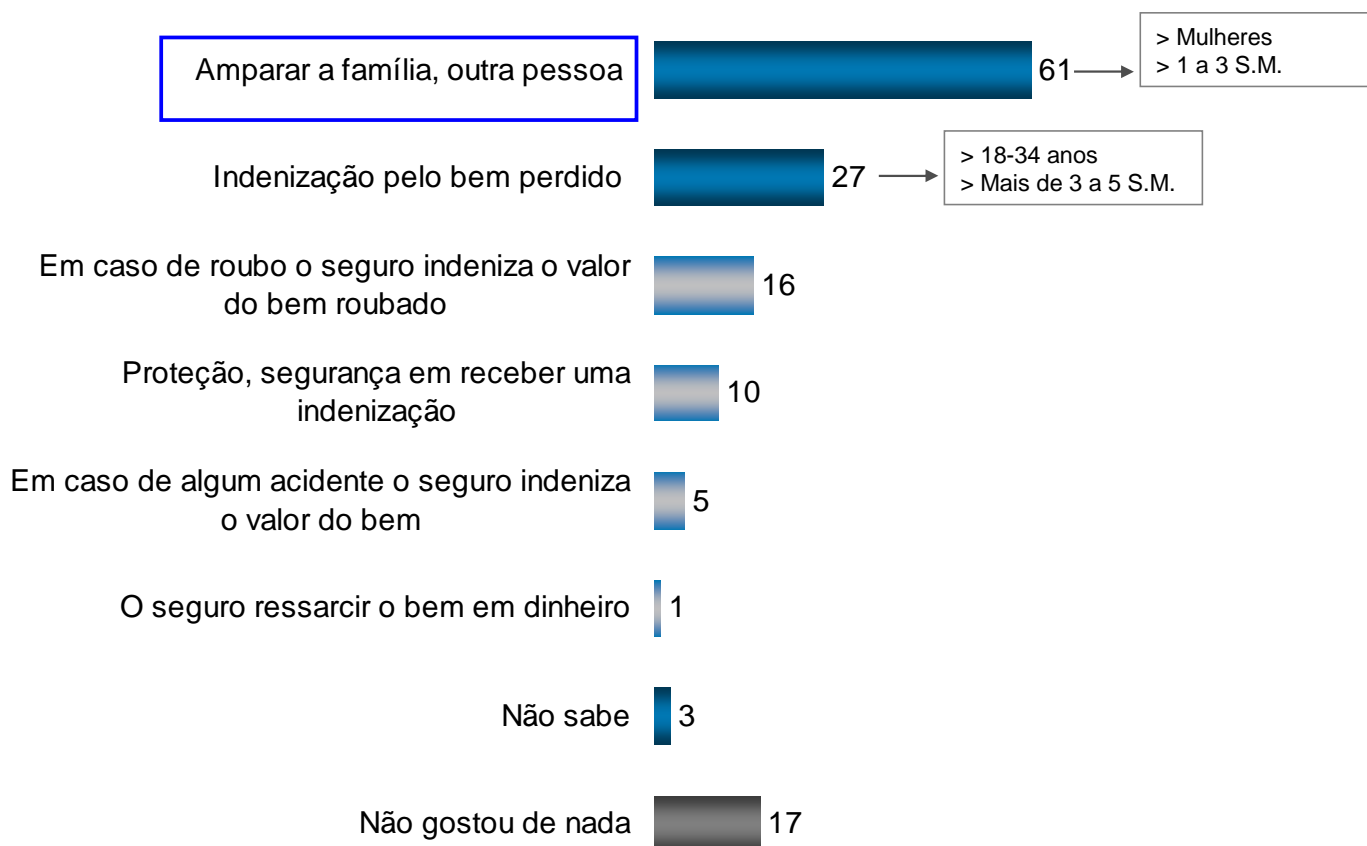


# Avaliação do conceito microsseguro

(Espontânea e múltipla, em %)



A possibilidade de **proteção à família** tem taxas mais expressivas entre as **mulheres**, e entre os que possuem **menor renda familiar mensal** (entre 1 e 3 S.M.). Por outro lado, a **indenização pelo bem perdido** é valorizado, principalmente, entre **mais jovens** e entre os que **têm maior rendimento familiar mensal** (mais de 3 e 5 S.M.).



Citações até 1%

# Avaliação do conceito microsseguro

(Espontânea e múltipla, em %)

	Total	Região		Renda familiar		
		São Paulo	Rio de Janeiro	De 1 a 2 S.M.	Mais de 2 S.M. a 3 S.M.	Mais de 3 S.M. a 5 S.M.
		<b>Amparar a família / outra pessoa</b> (proteger a família/ assegurar recursos financeiros para a família em caso de acidente/ morte/ invalidez)	<b>61</b>	<b>62</b>	<b>58</b>	<b>65</b>
<b>Indenização pelo bem perdido</b>	<b>27</b>	<b>25</b>	<b>31</b>	<b>24</b>	<b>21</b>	<b>35</b>
Em caso de roubo o seguro indeniza o valor do bem roubado	16	16	16	14	12	20
Proteção/ segurança em receber uma indenização	10	9	13	10	10	11
Em caso de algum acidente o seguro indeniza o valor do bem	5	5	5	3	3	9
O seguro ressarcir o bem com dinheiro	1	-	3	2	-	1
<b>Não sabe</b>	<b>3</b>	<b>3</b>	<b>1</b>	<b>3</b>	<b>3</b>	<b>2</b>
<b>Não tem nada que tenha gostado</b>	<b>17</b>	<b>17</b>	<b>18</b>	<b>15</b>	<b>17</b>	<b>18</b>
Base: Total da amostra	428	212	216	130	125	173

	Total	Sexo		Idade				Escolaridade	
		Masculino	Feminino	18 a 34 anos	35 a 44 anos	45 a 55 anos	56 anos ou mais	Ensino Fundamental	Ensino Médio / Superior
		<b>Amparar a família / outra pessoa</b> (pode proteger a família/ assegurar recursos financeiros para a família em caso de acidente/ morte/ invalidez)	<b>61</b>	<b>55</b>	<b>64</b>	<b>62</b>	<b>58</b>	<b>67</b>	<b>56</b>
<b>Indenização pelo bem perdido</b>	<b>27</b>	<b>30</b>	<b>26</b>	<b>35</b>	<b>25</b>	<b>25</b>	<b>24</b>	<b>20</b>	<b>36</b>
Em caso de roubo o seguro indeniza o valor do bem roubado	16	19	14	19	16	13	16	13	20
Proteção/ segurança em receber uma indenização	10	11	10	17	8	9	8	7	15
Em caso de algum acidente o seguro indeniza o valor do bem	5	5	5	4	7	6	3	3	8
O seguro ressarcir o bem com dinheiro	1	0	1	1	2	-	2	1	2
<b>Não sabe</b>	<b>3</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>3</b>	<b>1</b>	<b>3</b>	<b>3</b>	<b>3</b>	<b>2</b>
<b>Não tem nada que tenha gostado</b>	<b>17</b>	<b>21</b>	<b>14</b>	<b>11</b>	<b>18</b>	<b>16</b>	<b>22</b>	<b>18</b>	<b>15</b>
Base: Total da amostra	428	159	269	108	86	104	130	230	198

# Avaliação do conceito microsseguro

## Alguns textuais de agrado

*“Do seguro de vida, porque a gente sai na rua e tem tiroteio, acidente e a gente nunca sabe quando volta para casa. Tendo seguro a gente pode proteger a família que não vai ficar sem nada depois da morte.”*

*“Gostei da ideia do seguro de vida, porque se acontecer algo com a gente a família vai ficar protegida.”*

*“Gostei de se acaso eu venha a falecer os meus filhos têm direito de receber um dinheiro para não ficar desamparados.”*

*“Gostei porque em caso de roubo o seguro vai ressarcir o valor do carro roubado.”*

*“Gostei se por acaso ocorrer alguma coisa e eu morrer, a minha família vai ter um dinheiro para tocar a vida sem precisar depender dos outros.”*

*“O que mais me agradou é que se eu tiver um carro e for roubado eu posso recorrer à seguradora e receber outro carro.”*

*“No caso de minha morte a minha família recebe um dinheiro para ir se virando.”*

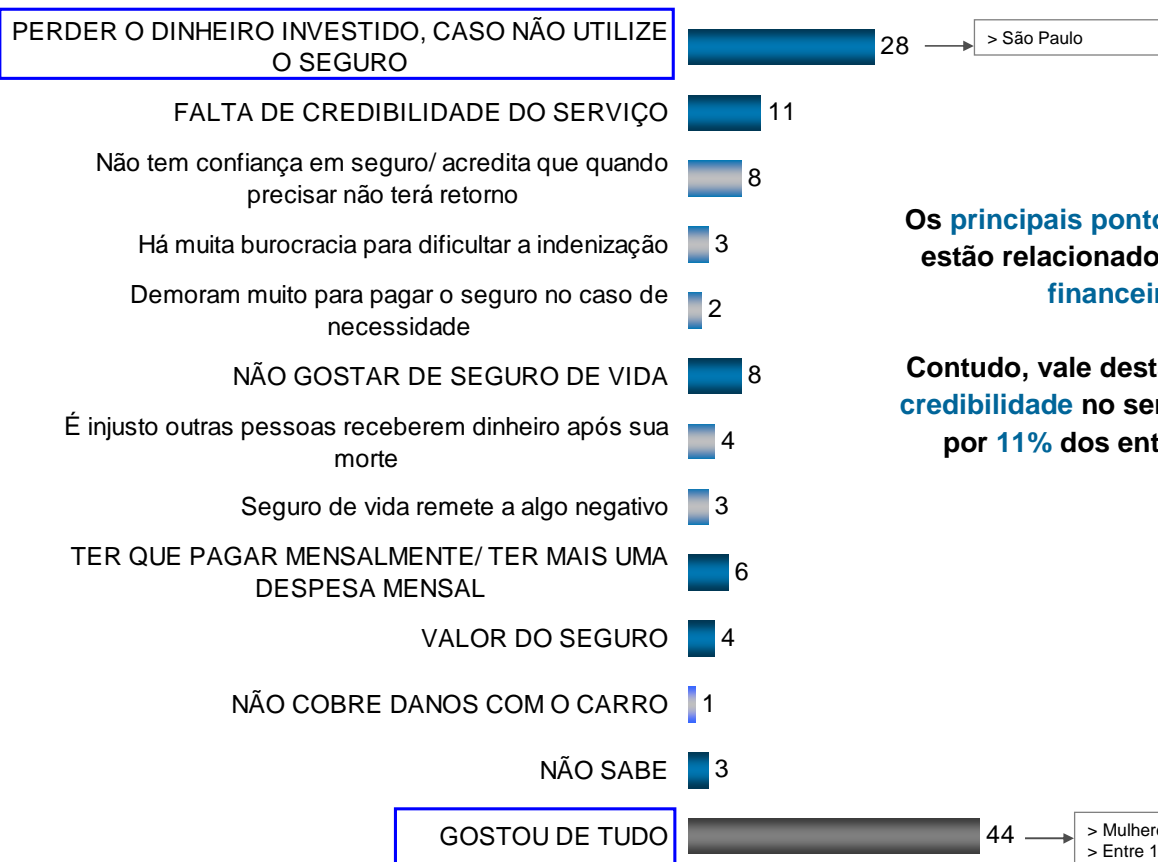
*“Caso o assegurado morrer as pessoas da família ficam amparadas.”*

*“O seguro de vida, pois caso aconteça alguma coisa com meu marido, você recebe uma indenização, que não é muito, mas dá para pagar algumas dívidas.”*

# Avaliação do conceito microsseguro

(Espontânea e múltipla, em %)

## Pontos de desagrado do conceito



Os principais pontos destacados estão relacionados a questões financeiras.

Contudo, vale destacar a falta de credibilidade no serviço, indicada por 11% dos entrevistados.

# Avaliação do conceito microsseguro

(Espontânea e múltipla, em %)

	Total	Região		Renda familiar		
		São Paulo	Rio de Janeiro	De 1 a 2 S.M.	Mais de 2 S.M. a 3 S.M.	Mais de 3 S.M. a 5 S.M.
<b>Perder o dinheiro investido/ Caso não utilize o seguro perderá o dinheiro investido</b>	<b>28</b>	<b>33</b>	<b>19</b>	<b>24</b>	<b>33</b>	<b>27</b>
<b>Falta de credibilidade do serviço</b>	<b>11</b>	<b>8</b>	<b>14</b>	<b>7</b>	<b>14</b>	<b>11</b>
Não tem confiança em seguro/ acredita que quando precisar não terá retorno do que foi investido	8	7	8	6	12	6
Há muita burocracia por parte da seguradora para dificultar a indenização	3	2	6	1	4	5
Demoram muito para pagar o seguro no caso de necessidade	2	2	3	2	4	2
<b>Não gosta por ser seguro de vida</b>	<b>8</b>	<b>7</b>	<b>10</b>	<b>8</b>	<b>8</b>	<b>7</b>
Acha injusto outras pessoas receberem dinheiro após sua morte/ não recebe o dinheiro em vida	4	3	6	4	5	5
Seguro de vida remete a algo negativo	3	3	4	6	2	3
<b>Ter que pagar um valor mensal/ Ter mais uma despesa mensal</b>	<b>6</b>	<b>7</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>5</b>	<b>6</b>
<b>Valor do seguro</b> (o valor cobrado é muito alto/ caro/ todo ano o valor da parcela do seguro aumenta/ é remarcado)	<b>4</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>3</b>	<b>2</b>	<b>5</b>
<b>Seguro não cobre danos com o carro</b>	<b>1</b>	<b>1</b>	<b>-</b>	<b>1</b>	<b>1</b>	<b>-</b>
<b>Não sabe</b>	<b>3</b>	<b>3</b>	<b>3</b>	<b>5</b>	<b>2</b>	<b>3</b>
<b>Gostou de tudo</b>	<b>44</b>	<b>44</b>	<b>44</b>	<b>50</b>	<b>40</b>	<b>42</b>
Base: Total da amostra	428	212	216	130	125	173

	Total	Sexo		Idade				Escolaridade	
		Masculino	Feminino	18 a 34 anos	35 a 44 anos	45 a 55 anos	56 anos ou mais	Ensino Fundamental	Ensino Médio / Superior
<b>Perder o dinheiro investido/ Caso não utilize o seguro perderá o dinheiro investido</b>	<b>28</b>	<b>30</b>	<b>27</b>	<b>28</b>	<b>35</b>	<b>30</b>	<b>20</b>	<b>27</b>	<b>29</b>
<b>Falta de credibilidade do serviço</b>	<b>11</b>	<b>12</b>	<b>10</b>	<b>7</b>	<b>8</b>	<b>14</b>	<b>13</b>	<b>10</b>	<b>11</b>
Não tem confiança em seguro/ acredita que quando precisar não terá retorno do que foi investido	8	9	7	6	5	8	10	8	7
Há muita burocracia por parte da seguradora para dificultar a indenização	3	5	3	1	3	8	2	3	4
Demoram muito para pagar o seguro no caso de necessidade	2	4	2	2	1	5	2	2	3
<b>Não gosta por ser seguro de vida</b>	<b>8</b>	<b>9</b>	<b>7</b>	<b>8</b>	<b>6</b>	<b>10</b>	<b>7</b>	<b>9</b>	<b>6</b>
Acha injusto outras pessoas receberem dinheiro após sua morte/ não recebe o dinheiro em vida	4	5	4	5	5	5	2	5	3
Seguro de vida remete a algo negativo	3	4	3	4	1	5	3	4	3
<b>Ter que pagar um valor mensal/ Ter mais uma despesa mensal</b>	<b>6</b>	<b>7</b>	<b>5</b>	<b>7</b>	<b>7</b>	<b>2</b>	<b>7</b>	<b>7</b>	<b>3</b>
<b>Valor do seguro</b> (o valor cobrado é muito alto/ caro/ todo ano o valor da parcela do seguro aumenta/ é remarcado)	<b>4</b>	<b>6</b>	<b>2</b>	<b>5</b>	<b>4</b>	<b>3</b>	<b>3</b>	<b>2</b>	<b>5</b>
<b>Seguro não cobre danos com o carro</b>	<b>1</b>	<b>-</b>	<b>1</b>	<b>1</b>	<b>-</b>	<b>1</b>	<b>-</b>	<b>1</b>	<b>-</b>
<b>Não sabe</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>3</b>	<b>2</b>	<b>-</b>	<b>5</b>	<b>5</b>	<b>4</b>	<b>2</b>
<b>Gostou de tudo</b>	<b>44</b>	<b>36</b>	<b>49</b>	<b>46</b>	<b>43</b>	<b>36</b>	<b>49</b>	<b>44</b>	<b>44</b>
Base: Total da amostra	428	159	269	108	86	104	130	230	198

Citações até 1%

Base: Total da amostra (vide metodologia)

P.10 Ainda pensando no que acabamos de ler, gostaria de saber em que o seguro mais lhe desagradou, ou seja, o que você menos gostou neste tipo de proteção?

# Avaliação do conceito microsseguro

## Alguns textuais de desagrado

***“Não gostei de ter que pagar algum valor para o seguro. Não acredito em seguro, tem muita burocracia.”***

***“Ficar pagando o seguro por um ano.”***

***“Do seguro de vida, porque alguém pode matar a gente para querer receber o seguro de vida.”***

***“Ter que pagar a mensalidade. É mais uma despesa que a gente tem que assumir”***

***“Aumenta a despesa mensal na casa. Sou assalariado e o que ganho é somente para comer.”***

***“O fato de você ficar pagando e não ter a devolução do dinheiro”***

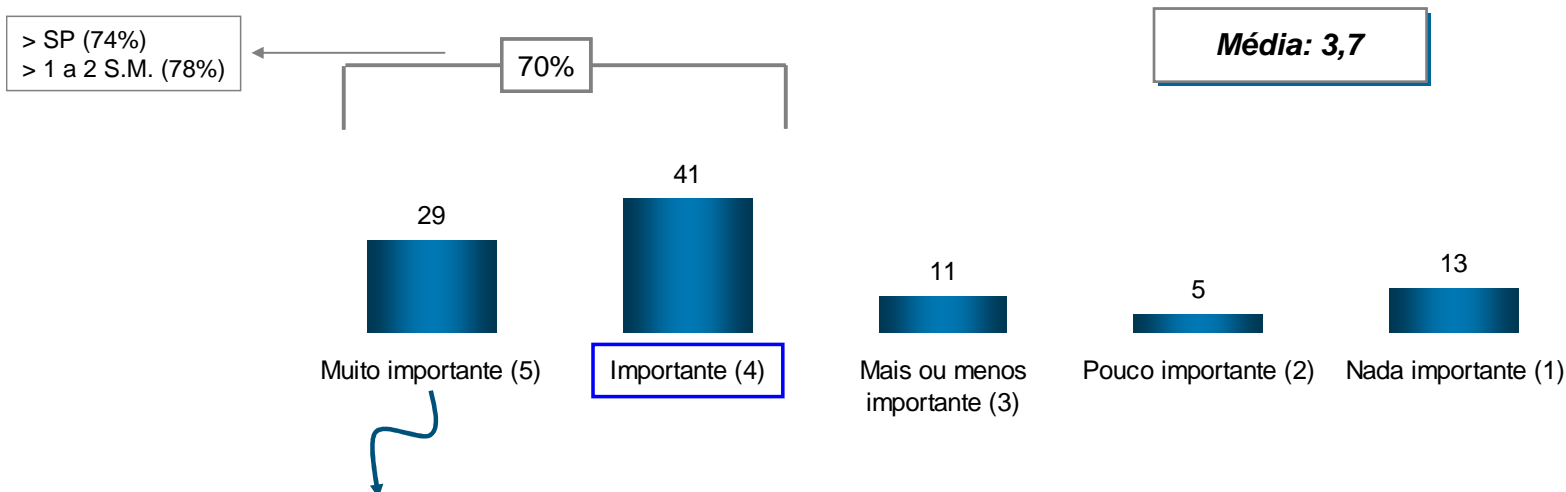
***“Se não acontecer nada comigo, no final de 12 meses eu não vou ter o dinheiro de volta.”***

# Avaliação do conceito microsseguro - Importância de ter um seguro

(Estimulada e única, em % - Escala de 5 pontos)

**A importância de se ter um seguro, considerando a necessidade pessoal e da família, é percebida pela maioria.**

→ Entre os paulistanos e os que têm renda familiar entre 1 e 2 S.M. a importância atribuída é ligeiramente maior.



Entrevistados que moram em **domicílio com presença de crianças e/ou adolescentes atribuem maior importância** ao seguro (32% vs. 25% entre os que não tem).



# Avaliação do conceito microsseguro - Importância de ter um seguro

(Estimulada e única, em % - Escala de 5 pontos)

	Total	Região		Renda familiar		
		São Paulo	Rio de Janeiro	De 1 a 2 S.M.	Mais de 2 S.M. a 3 S.M.	Mais de 3 S.M. a 5 S.M.
<b>Top Two Boxes (muito importante + importante)</b>	<b>70</b>	<b>74</b>	<b>62</b>	<b>78</b>	<b>68</b>	<b>65</b>
Muito importante (5)	29	31	25	31	27	28
Importante (4)	41	43	37	47	41	37
<b>Mais ou menos importante (3)</b>	<b>11</b>	<b>11</b>	<b>12</b>	<b>6</b>	<b>11</b>	<b>16</b>
<b>Bottom Two Boxes (pouco importante + nada importante)</b>	<b>19</b>	<b>15</b>	<b>26</b>	<b>16</b>	<b>21</b>	<b>20</b>
Pouco importante (2)	5	4	7	4	5	7
Nada importante (1)	13	10	19	13	16	13
<i>Média</i>	3,7	3,8	3,4	3,8	3,6	3,6
Base: Total da amostra	428	212	216	130	125	173

	Total	Sexo		Idade				Escolaridade	
		Masculino	Feminino	18 a 34 anos	35 a 44 anos	45 a 55 anos	56 anos ou mais	Ensino Fundamental	Ensino Médio / Superior
<b>Top Two Boxes (muito importante + importante)</b>	<b>70</b>	<b>68</b>	<b>71</b>	<b>79</b>	<b>69</b>	<b>64</b>	<b>67</b>	<b>70</b>	<b>70</b>
Muito importante (5)	29	33	26	33	30	29	24	30	27
Importante (4)	41	36	45	46	39	36	43	40	43
<b>Mais ou menos importante (3)</b>	<b>11</b>	<b>13</b>	<b>10</b>	<b>8</b>	<b>17</b>	<b>13</b>	<b>9</b>	<b>11</b>	<b>12</b>
<b>Bottom Two Boxes (pouco importante + nada importante)</b>	<b>19</b>	<b>19</b>	<b>19</b>	<b>14</b>	<b>14</b>	<b>22</b>	<b>25</b>	<b>19</b>	<b>18</b>
Pouco importante (2)	5	6	5	7	1	7	5	5	6
Nada importante (1)	13	13	14	6	13	15	19	15	12
<i>Média</i>	3,7	3,7	3,6	3,9	3,7	3,6	3,5	3,7	3,7
Base: Total da amostra	428	159	269	108	86	104	130	230	198

Base: Total da amostra (vide metodologia)

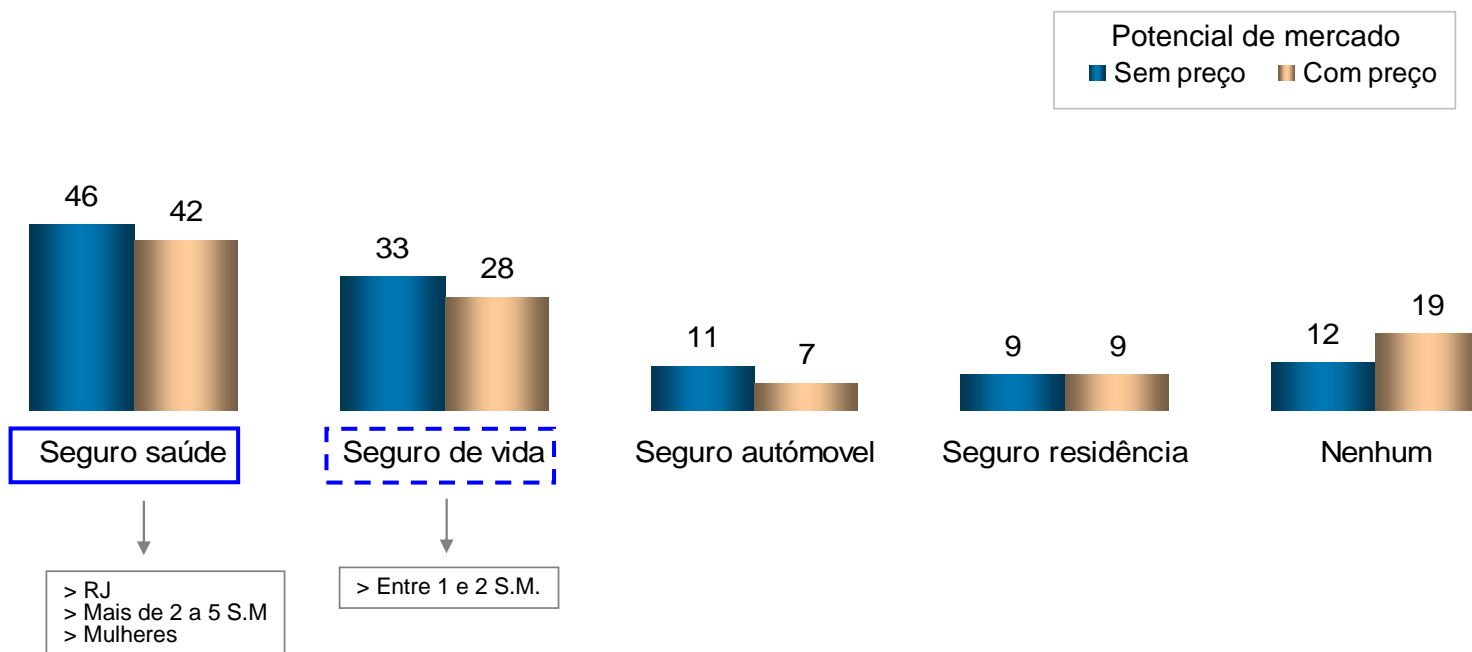
P.12 Levando em consideração as suas necessidades e as de sua família, o quanto você acha importante você ou sua família terem um seguro: 37

# Avaliação do conceito microsseguro - Potencial de mercado para seguros

(Estimulada e múltipla, em %)

**Seguro saúde tem o maior potencial de mercado entre o público entrevistado.** → A escolha do serviço é mais expressiva entre os moradores do RJ, entre os que possuem maior poder de compra e entre as mulheres.

**Seguro de vida**, o segundo do ranking com cerca de um terço das menções, apresenta taxas mais elevadas entre os mais carentes.



Base: Total da amostra (vide metodologia)

P.14 Independente de possuir ou não, pensando em um seguro que melhor atenda suas necessidades e da sua família, se você fosse escolher um seguro hoje, independente de sua situação financeira ou preço, qual deste seguro você escolheria? P.15 E considerando sua situação financeira atual e o preço a ser pago, mesmo pelo que você imagina, pensando em suas necessidades e da sua família, qual deste seguro você escolheria? Algum outro que não esteja no cartão?

# Avaliação do conceito microsseguro - Potencial de mercado para seguros

(Estimulada e múltipla, em %)

	Total	Região		Renda familiar		
		São Paulo	Rio de Janeiro	De 1 a 2 S.M.	Mais de 2 S.M. a 3 S.M.	Mais de 3 S.M. a 5 S.M.
		Seguro saúde	46	42	52	37
Seguro de vida	33	35	31	41	32	29
Seguro automóvel	11	13	7	8	11	13
Seguro residência	9	11	6	8	11	9
Nenhum	12	12	11	15	11	10
Base: Total da amostra	428	212	216	130	125	173

	Total	Sexo		Idade				Escolaridade	
		Masculino	Feminino	18 a 34 anos	35 a 44 anos	45 a 55 anos	56 anos ou mais	Ensino Fundamental	Ensino Médio / Superior
		Seguro saúde	46	40	50	49	41	47	46
Seguro de vida	33	36	32	40	41	34	22	33	34
Seguro automóvel	11	17	7	10	16	9	9	10	12
Seguro residência	9	5	12	14	9	8	6	9	9
Nenhum	12	12	12	2	8	12	23	13	10
Base: Total da amostra	428	159	269	108	86	104	130	230	198

Base: Total da amostra (vide metodologia)

P.14 Independente de possuir ou não, pensando em um seguro que melhor atenda suas necessidades e da sua família, se você fosse escolher um seguro hoje, independente de sua situação financeira ou preço, qual deste seguro você escolheria?

# Avaliação do conceito microsseguro - Potencial de mercado para seguros

(Estimulada e múltipla, em %)

	Total	Região		Renda familiar		
		São Paulo	Rio de Janeiro	De 1 a 2 S.M.	Mais de 2 S.M. a 3 S.M.	Mais de 3 S.M. a 5 S.M.
		Seguro saúde	42	37	51	32
Seguro de vida	28	29	26	40	27	20
Seguro automóvel	7	7	6	4	6	8
Seguro residência	9	10	8	7	15	7
Nenhum	19	21	17	24	15	19
Base: Total da amostra	428	212	216	130	125	173

	Total	Sexo		Idade				Escolaridade	
		Masculino	Feminino	18 a 34 anos	35 a 44 anos	45 a 55 anos	56 anos ou mais	Ensino Fundamental	Ensino Médio / Superior
		Seguro saúde	42	36	46	40	49	43	39
Seguro de vida	28	29	27	33	29	30	21	27	29
Seguro automóvel	7	10	5	9	4	7	5	5	9
Seguro residência	9	7	11	15	8	6	8	11	8
Nenhum	19	21	18	9	18	19	30	22	16
Base: Total da amostra	428	159	269	108	86	104	130	230	198






Base: Total da amostra (vide metodologia)

P.15 E considerando sua situação financeira atual e o preço a ser pago, mesmo pelo que você imagina, pensando em suas necessidades e da sua família, qual deste seguro você escolheria? Algum outro que não esteja no cartão?

# Avaliação do conceito microsseguro - Potencial de mercado para seguros

(Em %)

## Potencial de mercado Disposição a pagar (espontânea) – Valor mensal

		Média*	Moda*	Não sabe	Base
Seguro saúde	 42	R\$ 86,94	R\$ 50,00	5	87
Seguro de vida	 28	R\$ 47,14	R\$ 50,00	9	118
Seguro residência	 9	R\$ 41,00	R\$ 50,00	11	49
Seguro automóvel	 7	-	-	-	27**
Nenhum	 19	-	-	-	-

(\*) A média e a moda foram calculadas apenas entre os entrevistados que citaram algum valor.

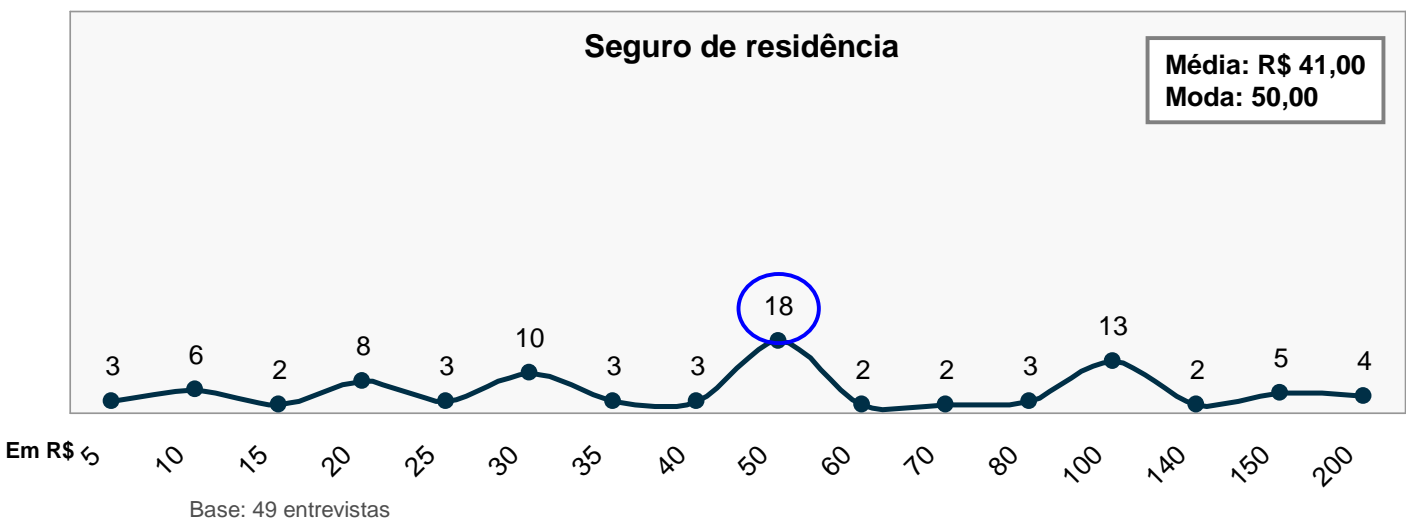
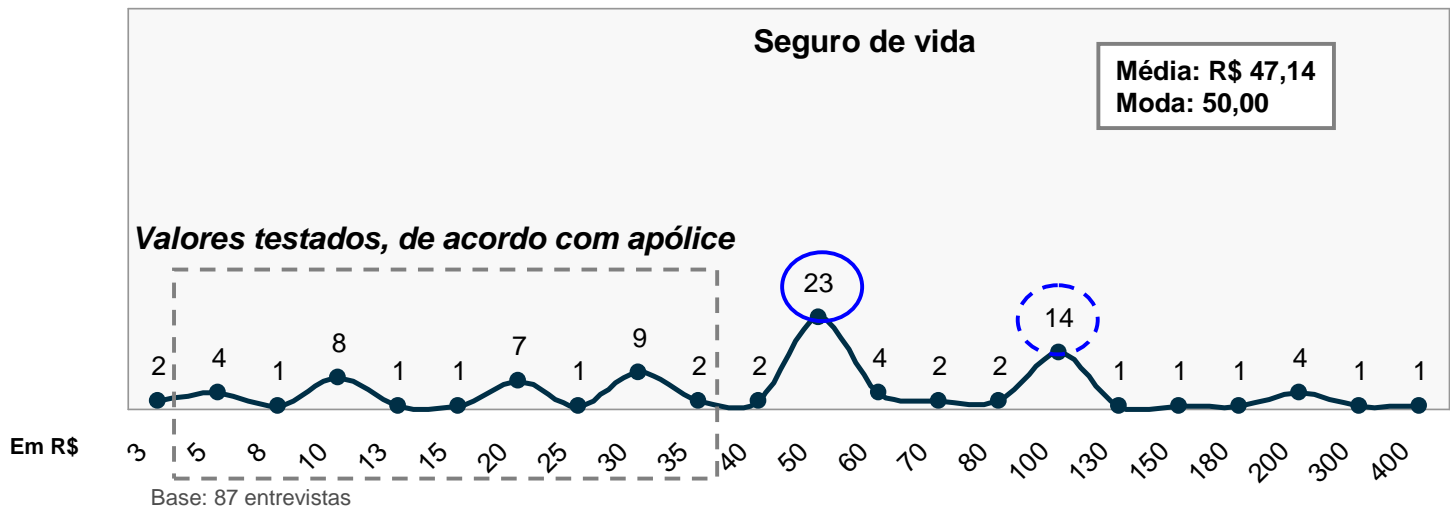
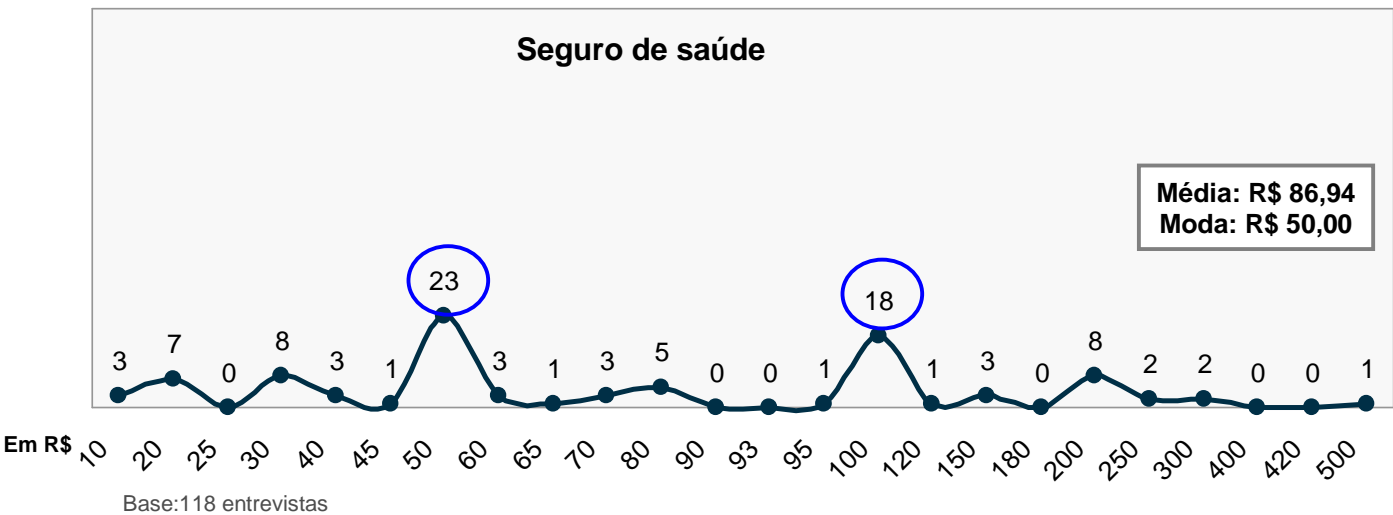
(\*\*) base insuficiente para análise estatística.

**Para o seguro de vida, os valores mencionados espontaneamente ultrapassam os que foram testados em conceito. → Esta dissonância sugere um certo desconhecimento em relação a este tipo de produto.**

# Avaliação do conceito microsseguro - Potencial de mercado para seguros

(Em %)

## Potencial de mercado Disposição a pagar (espontânea)



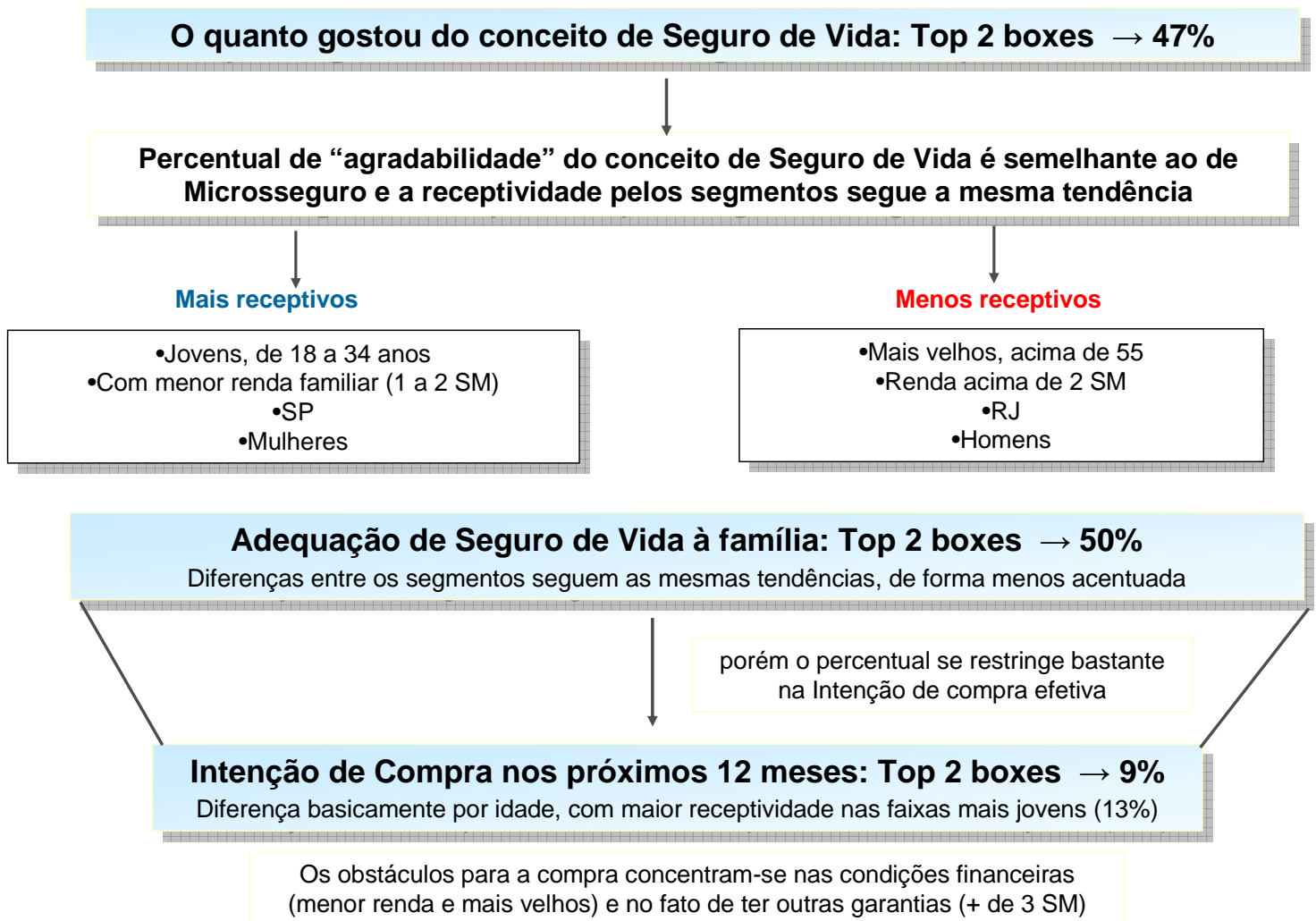
Base: Total da amostra (vide metodologia)

P.16 Quanto você estaria disposto a pagar, mensalmente, por um seguro \_\_\_ que você disse que escolheria?



# ***Avaliação de seguro de vida***

# Principais resultados – seguro de vida



# Principais resultados – Microseguro x Seguro de Vida

## Conceito de Micro Seguro x Seguro de Vida

Em %	Microseguro	Seguro de Vida
<b>Agradabilidade do conceito (Top 2 boxes)</b>	<b>53</b>	<b>47</b>
Gosta muito	11	11
Gosta	42	<b>37</b>
<b>Média (1 a 5)</b>	<b>3,2</b>	<b>3,0</b>

# Avaliação do conceito de microsseguros - seguro de Vida

## Conceito avaliado para Seguro de vida

Agora vamos falar um pouco mais sobre seguro de vida.

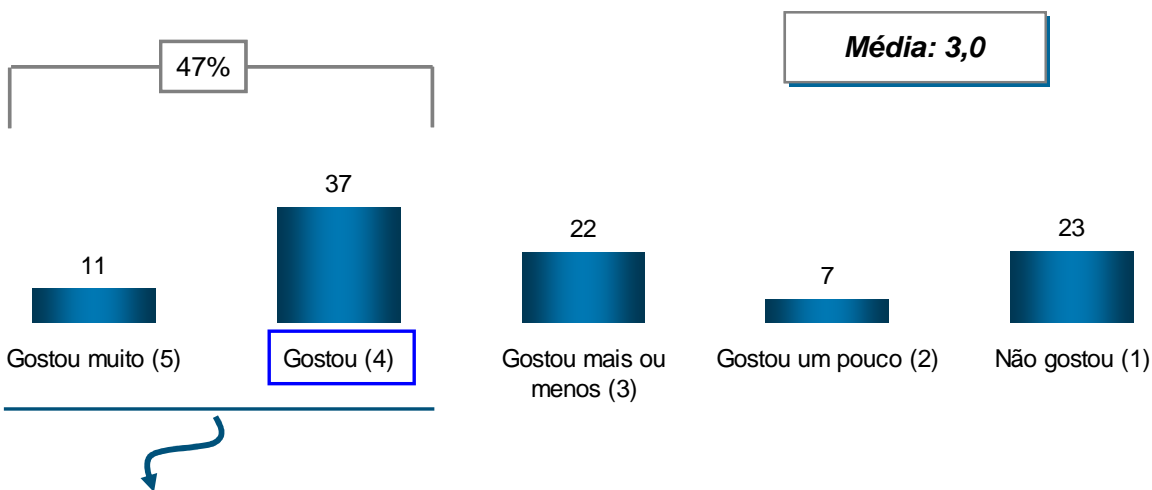
Um chefe de família pode fazer um seguro de vida, pagando mensalmente à seguradora, um determinado valor. Na eventualidade de sua morte, a família receberá de uma vez ou em parcelas mensais, durante algum tempo, um pagamento em dinheiro que depende do valor mensal pago à seguradora pelo chefe de família. Geralmente o contrato de seguro tem a duração de um ano, podendo ser renovado quantas vezes o cliente quiser.

É importante lembrar que o pagamento à seguradora é pela proteção. Assim, o seguro só será pago em caso de eventual morte do segurado. A seguradora não devolve as mensalidades pagas.

# Avaliação do conceito de microsseguros - seguro de Vida

(Estimulada e única, em % - Escala de 5 pontos)

De modo geral, o conceito testado para seguro de vida é aprovado por cerca de metade dos entrevistados. → Esse percentual é semelhante à aprovação do conceito de microsseguro.



	18 a 34 anos	35 a 44 anos	45 a 55 anos	56 anos ou mais	De 1 a 2 S.M.	De 2 a 3 S.M.	De 3 a 5 S.M.	Possui seguro	Possui seguro de vida	Não possui seguro
<b>Top Two Boxes</b>	53	47	49	42	53	47	44	54	64	43
Gosta muito (5)	13	14	9	7	11	12	9	14	17	8
Gosta (4)	40	33	39	35	41	35	35	40	46	35

# Avaliação do conceito de microsseguros - seguro de Vida

(Estimulada e única, em % - Escala de 5 pontos)

	Total	Região		Renda familiar		
		São Paulo	Rio de Janeiro	De 1 a 2 S.M.	Mais de 2 S.M. a 3 S.M.	Mais de 3 S.M. a 5 S.M.
		<b>Top Two Boxes (gosta muito + gosta)</b>	<b>47</b>	<b>50</b>	<b>42</b>	<b>53</b>
Gosta muito	11	11	10	11	12	9
Gosta	37	40	32	41	35	35
<b>Gosta mais ou menos</b>	<b>22</b>	<b>22</b>	<b>23</b>	<b>19</b>	<b>26</b>	<b>22</b>
<b>Bottom Two Boxes (gosta um pouco + não gosta)</b>	<b>30</b>	<b>28</b>	<b>35</b>	<b>28</b>	<b>27</b>	<b>34</b>
Gosta um pouco	7	7	8	7	6	8
Não gosta	23	21	27	21	21	26
<i>Média</i>	3,0	3,1	2,9	3,2	3,1	2,9
Base: Total da amostra	428	212	216	130	125	173

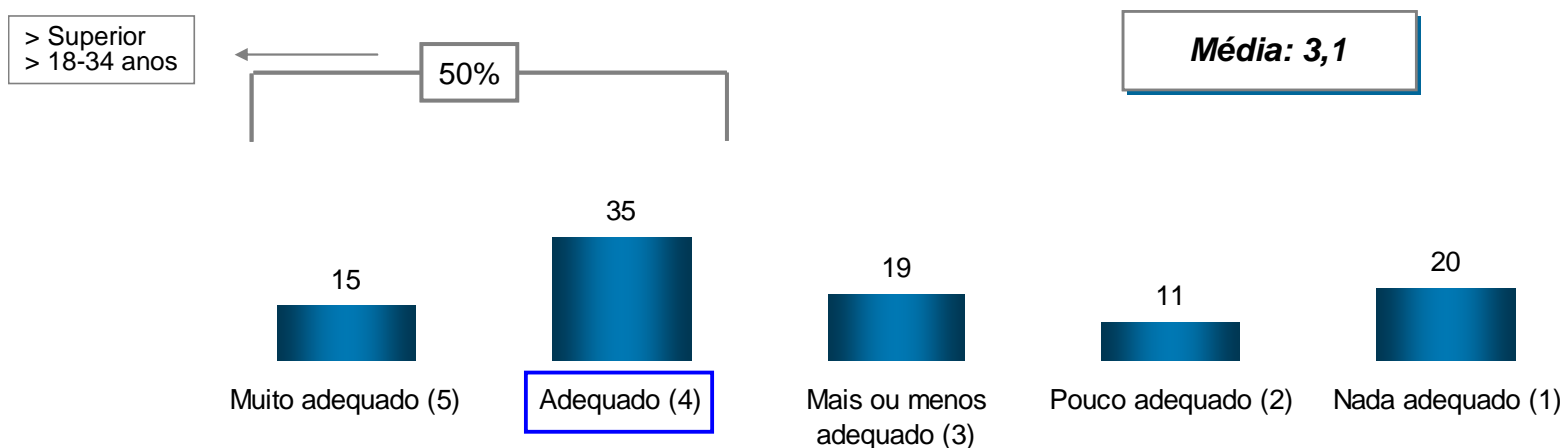
	Total	Sexo		Idade				Escolaridade	
		Masculino	Feminino	18 a 34 anos	35 a 44 anos	45 a 55 anos	56 anos ou mais	Ensino Fundamental	Ensino Médio / Superior
		<b>Top Two Boxes (gosta muito + gosta)</b>	<b>47</b>	<b>43</b>	<b>51</b>	<b>53</b>	<b>47</b>	<b>49</b>	<b>42</b>
Gosta muito	11	12	10	13	14	9	7	9	13
Gosta	37	31	41	40	33	39	35	36	37
<b>Gosta mais ou menos</b>	<b>22</b>	<b>24</b>	<b>21</b>	<b>17</b>	<b>26</b>	<b>25</b>	<b>22</b>	<b>25</b>	<b>19</b>
<b>Bottom Two Boxes (gosta um pouco + não gosta)</b>	<b>30</b>	<b>33</b>	<b>29</b>	<b>31</b>	<b>26</b>	<b>27</b>	<b>36</b>	<b>30</b>	<b>31</b>
Gosta um pouco	7	7	8	10	7	6	7	7	8
Não gosta	23	26	21	21	20	21	29	23	23
<i>Média</i>	3,0	3,0	3,1	3,1	3,2	3,1	2,8	3,0	3,1
Base: Total da amostra	428	159	269	108	86	104	130	230	198

# Avaliação do conceito de microsseguros - seguro de Vida

(Estimulada e única, em % - Escala de 5 pontos)



**50% também consideram o tipo de proteção oferecida adequada para suas necessidades e para as de sua família.**



# Avaliação do conceito de microsseguros - seguro de Vida

(Estimulada e única, em % - Escala de 5 pontos)

## Adequação do seguro de vida para o entrevistado e para a família

	Total	Região		Renda familiar		
		São Paulo	Rio de Janeiro	De 1 a 2 S.M.	Mais de 2 S.M. a 3 S.M.	Mais de 3 S.M. a 5 S.M.
<b>Top Two Boxes</b> (muito adequado + adequado)	<b>50</b>	<b>51</b>	<b>48</b>	<b>53</b>	<b>51</b>	<b>47</b>
Muito adequado (5)	15	17	12	17	15	14
Adequado (4)	35	34	36	36	36	33
<b>Mais ou menos adequado (3)</b>	<b>19</b>	<b>20</b>	<b>16</b>	<b>16</b>	<b>19</b>	<b>21</b>
<b>Bottom Two Boxes</b> (pouco adequado + nada adequado)	<b>31</b>	<b>28</b>	<b>36</b>	<b>32</b>	<b>30</b>	<b>32</b>
Pouco adequado (2)	11	9	13	10	12	10
Nada adequado (1)	20	19	23	21	18	22
<i>Média</i>	3,1	3,2	3,0	3,2	3,2	3,1
Base: Total da amostra	428	212	216	130	125	173

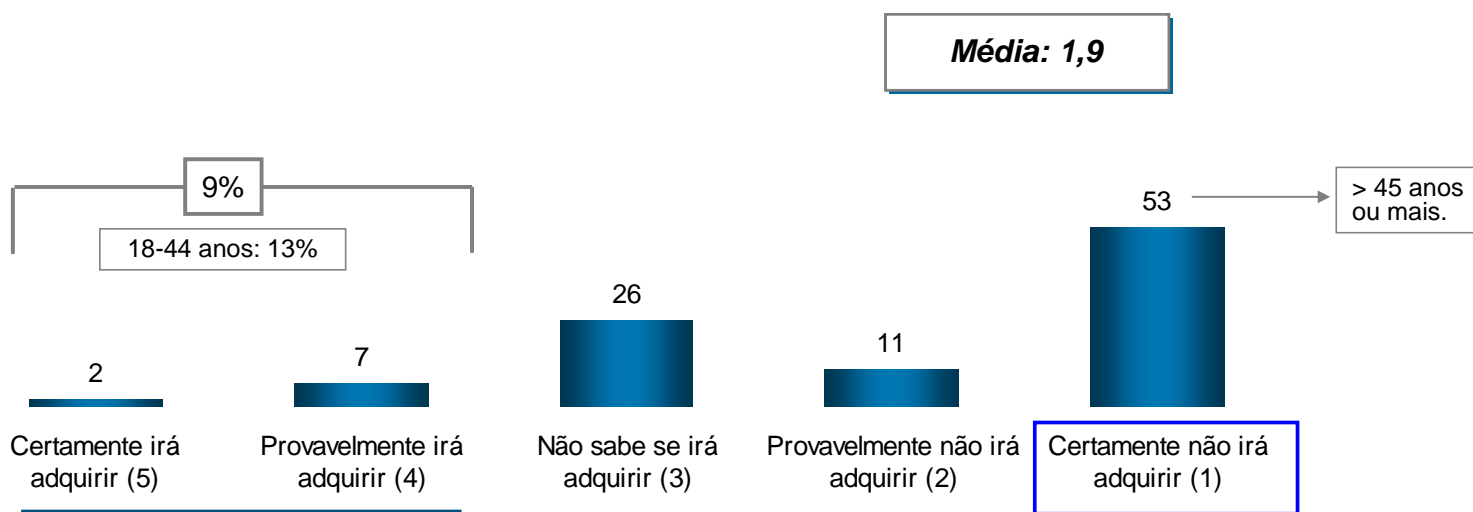
	Total	Sexo		Idade				Escolaridade	
		Masculino	Feminino	18 a 34 anos	35 a 44 anos	45 a 55 anos	56 anos ou mais	Ensino Fundamental	Ensino Médio / Superior
<b>Top Two Boxes</b> (muito adequado + adequado)	<b>50</b>	<b>47</b>	<b>52</b>	<b>63</b>	<b>50</b>	<b>49</b>	<b>40</b>	<b>43</b>	<b>59</b>
Muito adequado (5)	15	16	15	16	24	12	11	15	15
Adequado (4)	35	31	37	47	26	37	28	28	44
<b>Mais ou menos adequado (3)</b>	<b>19</b>	<b>17</b>	<b>20</b>	<b>13</b>	<b>23</b>	<b>21</b>	<b>19</b>	<b>23</b>	<b>13</b>
<b>Bottom Two Boxes</b> (pouco adequado + nada adequado)	<b>31</b>	<b>36</b>	<b>28</b>	<b>24</b>	<b>27</b>	<b>29</b>	<b>42</b>	<b>34</b>	<b>27</b>
Pouco adequado (2)	11	11	11	8	12	7	15	13	7
Nada adequado (1)	20	25	18	16	15	22	27	21	20
<i>Média</i>	3,1	3,0	3,2	3,4	3,3	3,1	2,8	3,0	3,3
Base: Total da amostra	428	159	269	108	86	104	130	230	198

# Avaliação do conceito de microsseguros - seguro de Vida

(Estimulada e única, em % - Escala de 5 pontos)

Quando se pergunta sobre **a intenção de compra nos próximos 12 meses, a maior parcela responde negativamente (65%)**

**Apenas 9% dos entrevistados manifestam intenção de compra de seguro de vida nos próximos 12 meses, percentual que cresce um pouco entre os mais jovens, até 44 anos (13%).**



**Proteger a família, assegurar recursos financeiros para a família em caso de acidente, morte, invalidez.**

# Avaliação do conceito de microsseguros - seguro de Vida

(Estimulada e única, em % - Escala de 5 pontos)

## Intenção de compra de seguro de vida nos próximos 12 meses

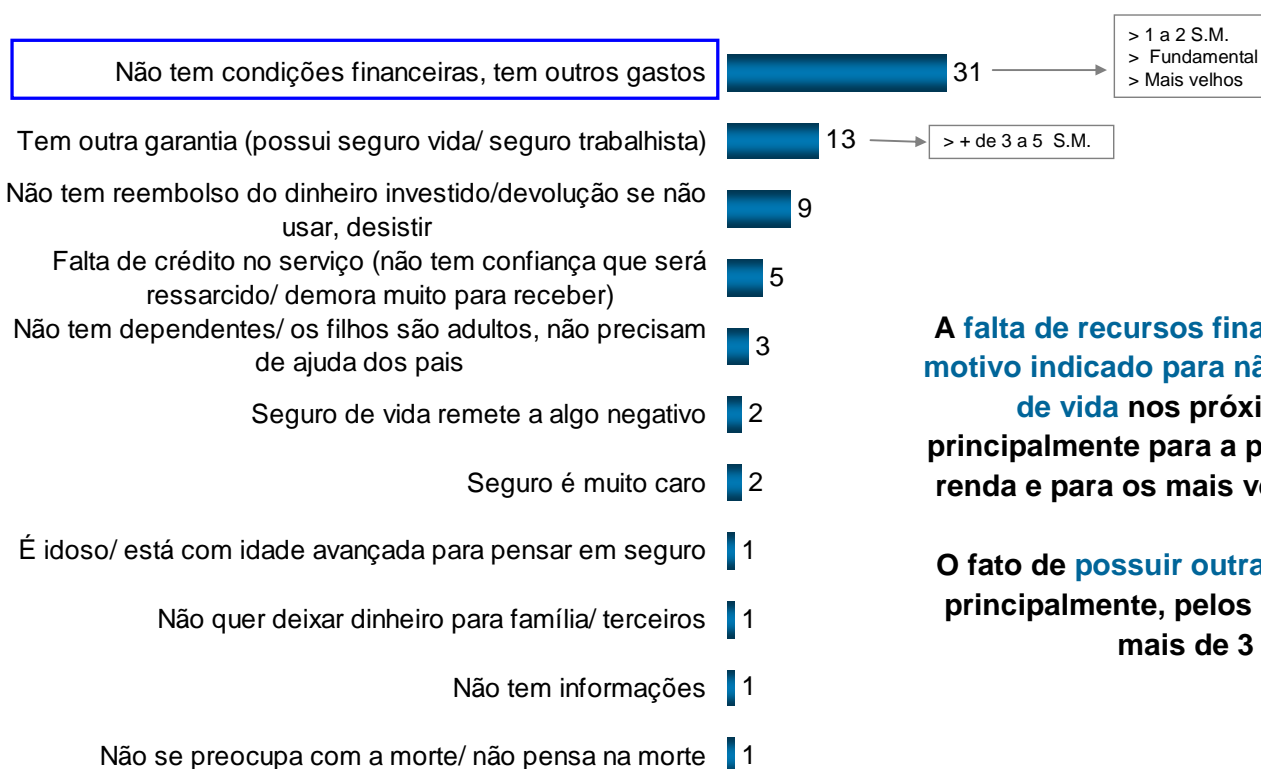
	Total	Região		Renda familiar		
		São Paulo	Rio de Janeiro	De 1 a 2 S.M.	Mais de 2 S.M. a 3 S.M.	Mais de 3 S.M. a 5 S.M.
		<b>Top Two Boxes</b> (certamente irá + provavelmente irá)	<b>9</b>	<b>8</b>	<b>13</b>	<b>7</b>
Certamente irá adquirir (5)	2	2	3	4	3	0
Provavelmente irá adquirir (4)	7	6	10	3	9	9
<b>Não sabe se irá adquirir (3)</b>	<b>26</b>	<b>25</b>	<b>26</b>	<b>25</b>	<b>24</b>	<b>28</b>
<b>Bottom Two Boxes</b> (provavelmente não + certamente não)	<b>65</b>	<b>67</b>	<b>61</b>	<b>68</b>	<b>65</b>	<b>63</b>
Provavelmente não irá adquirir (2)	11	11	13	12	9	13
Certamente não irá adquirir (1)	53	56	49	56	56	50
<i>Média</i>	1,9	1,9	2,1	1,9	1,9	2,0
Base: Total da amostra	428	212	216	130	125	173

	Total	Sexo		Idade				Escolaridade	
		Masculino	Feminino	18 a 34 anos	35 a 44 anos	45 a 55 anos	56 anos ou mais	Ensino Fundamental	Ensino Médio / Superior
		<b>Top Two Boxes</b> (certamente irá + provavelmente irá)	<b>9</b>	<b>10</b>	<b>9</b>	<b>13</b>	<b>13</b>	<b>5</b>	<b>7</b>
Certamente irá adquirir (5)	2	1	3	2	3	1	2	3	1
Provavelmente irá adquirir (4)	7	9	6	10	10	4	5	6	9
<b>Não sabe se irá adquirir (3)</b>	<b>26</b>	<b>24</b>	<b>27</b>	<b>38</b>	<b>24</b>	<b>27</b>	<b>15</b>	<b>19</b>	<b>34</b>
<b>Bottom Two Boxes</b> (provavelmente não + certamente não)	<b>65</b>	<b>66</b>	<b>64</b>	<b>49</b>	<b>63</b>	<b>68</b>	<b>78</b>	<b>72</b>	<b>56</b>
Provavelmente não irá adquirir (2)	11	14	10	9	17	8	12	13	9
Certamente não irá adquirir (1)	53	52	55	40	46	60	65	59	47
<i>Média</i>	1,9	1,9	1,9	2,3	2,1	1,8	1,7	1,8	2,1
Base: Total da amostra	428	159	269	108	86	104	130	230	198

# Avaliação do conceito de microsseguros - seguro de Vida

(Espontânea e múltipla, em %)

Razões para não adquirir um seguro de vida  
64% Provavelmente + certamente não irá adquirir



**A falta de recursos financeiros é o principal motivo indicado para não adquirir um seguro de vida nos próximos 12 meses, principalmente para a população com menor renda e para os mais velhos (56 anos ou +).**

**O fato de possuir outra garantia é indicado, principalmente, pelos que têm renda entre mais de 3 a 5 S.M.**

Citações até 1%

# Avaliação do conceito de microsseguros - seguro de Vida

(Espontânea e múltipla, em %)

Razões para não adquirir um seguro de vida  
64% Provavelmente + certamente não irá adquirir

	Total	Região		Renda familiar		
		São Paulo	Rio de Janeiro	De 1 a 2 S.M.	Mais de 2 S.M. a 3 S.M.	Mais de 3 S.M. a 5 S.M.
		Não tem condições financeiras, tem outros gastos	31	33	25	40
Tem outra garantia (possui seguro vida/ seguro trabalhista)	13	15	10	10	11	17
Não tem reembolso do dinheiro investido/devolução se não usar, desistir	9	7	12	8	8	9
Falta de crédito no serviço (não tem confiança que será ressarcido/ demora muito para receber)	5	6	4	4	7	4
Não tem dependentes/ os filhos são adultos, não precisam de ajuda dos pais	3	1	5	1	3	4
Seguro de vida remete a algo negativo	2	2	2	7	-	1
Seguro é muito caro	2	3	0	3	2	2
É idoso/ está com idade avançada para pensar em seguro	1	1	1	2	1	1
Não quer deixar dinheiro para família/ terceiros	1	-	2	1	-	1
Não tem informações	1	1	-	-	2	-
Não se preocupa com a morte/ não pensa na morte	1	1	1	1	-	2
Base: Total da amostra	428	212	216	130	125	173

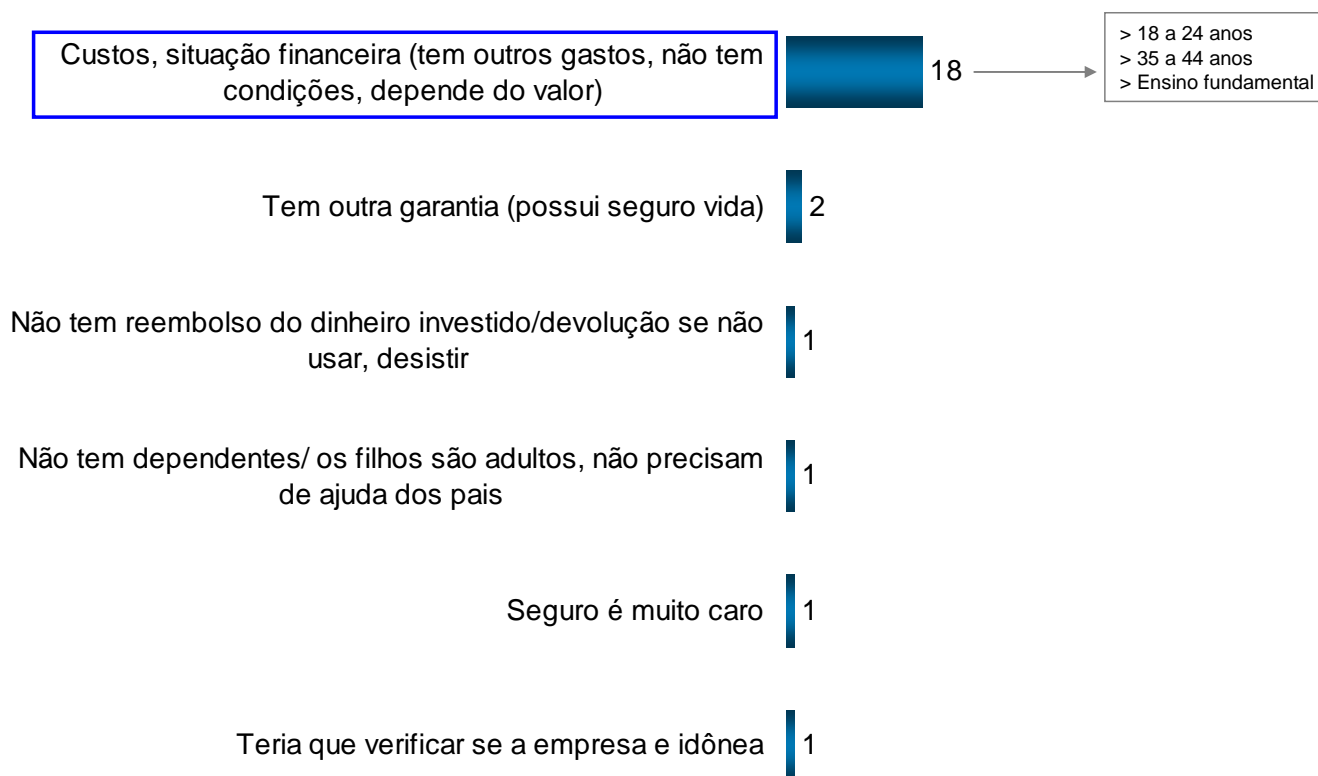
	Total	Sexo		Idade				Escolaridade	
		Masculino	Feminino	18 a 34 anos	35 a 44 anos	45 a 55 anos	56 anos ou mais	Ensino Fundamental	Ensino Médio / Superior
Não tem condições financeiras, tem outros gastos	31	30	31	20	31	33	38	36	23
Tem outra garantia (possui seguro vida/ seguro trabalhista)	13	11	14	7	16	17	13	12	13
Não tem reembolso do dinheiro investido/devolução se não usar, desistir	9	8	9	6	11	8	9	9	8
Falta de crédito no serviço (não tem confiança que será ressarcido/ demora muito para receber)	5	7	4	3	2	6	8	6	4
Não tem dependentes/ os filhos são adultos, não precisam de ajuda dos pais	3	3	2	1	2	1	6	2	3
Seguro de vida remete a algo negativo	2	1	3	7	-	2	1	3	2
Seguro é muito caro	2	1	3	-	3	4	2	2	2
É idoso/ está com idade avançada para pensar em seguro	1	2	0	-	-	-	3	2	-
Não quer deixar dinheiro para família/ terceiros	1	1	1	-	1	-	2	1	0
Não tem informações	1	1	1	-	-	-	2	1	-
Não se preocupa com a morte/ não pensa na morte	1	2	-	3	-	1	-	0	2
Base: Total da amostra	428	159	269	108	86	104	130	230	198

Citações até 1%

# Avaliação do conceito de microsseguros - seguro de Vida

(Espontânea e múltipla, em %)

Razões de estar indeciso em adquirir um seguro de vida  
26% Não sabe se irá adquirir



Citações até 1%

# Avaliação do conceito de microsseguros - seguro de Vida

(Espontânea e múltipla, em %)

Razões de estar indeciso em adquirir um seguro de vida  
26% Não sabe se irá adquirir

	Total	Região		Renda familiar		
		São Paulo	Rio de Janeiro	De 1 a 2 S.M.	Mais de 2 S.M. a 3 S.M.	Mais de 3 S.M. a 5 S.M.
Custos, situação financeira (tem outros gastos, não tem condições, depende do valor)	18	17	21	20	17	18
Tem outra garantia (possui seguro vida)	2	3	1	1	2	4
Não tem reembolso do dinheiro investido/devolução se não usar, desistir	1	0	2	-	2	1
Não tem dependentes/ os filhos são adultos, não precisam de ajuda dos pais	1	1	-	2	-	-
Seguro é muito caro	1	1	0	1	-	1
Teria que verificar se a empresa é idônea	1	1	-	-	-	2
Base: Total da amostra	428	212	216	130	125	173

	Total	Sexo		Idade				Escolaridade	
		Masculino	Feminino	18 a 34 anos	35 a 44 anos	45 a 55 anos	56 anos ou mais	Ensino Fundamental	Ensino Médio / Superior
Custos, situação financeira (tem outros gastos, não tem condições, depende do valor)	18	14	21	29	11	22	11	13	25
Tem outra garantia (possui seguro vida)	2	4	1	2	4	4	-	2	3
Não tem reembolso do dinheiro investido/devolução se não usar, desistir	1	0	1	2	1	1	1	0	2
Não tem dependentes/ os filhos são adultos, não precisam de ajuda dos pais	1	1	1	1	1	-	-	-	1
Seguro é muito caro	1	0	1	1	-	1	1	1	1
Teria que verificar se a empresa é idônea	1	1	1	-	1	1	-	1	1
Base: Total da amostra	428	159	269	108	86	104	130	230	198

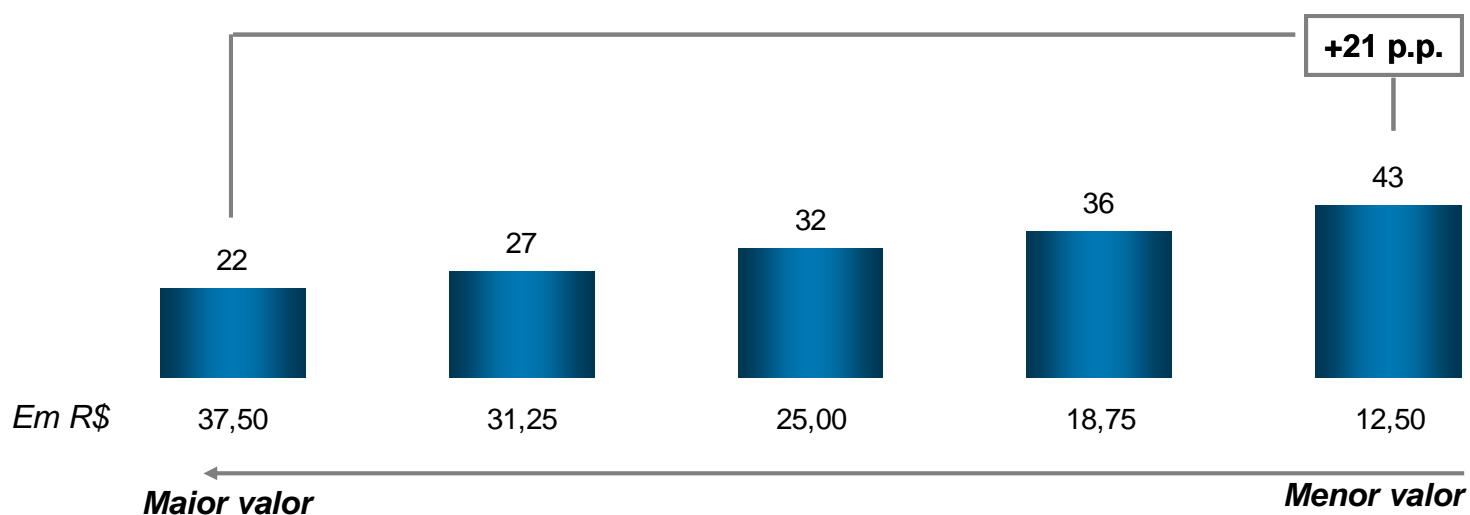
Citações até 1%

# Avaliação do conceito de microsseguros - seguro de Vida

(Estimulada e única, em %)

Elasticidade de preço – apólice de R\$ 30.000,00

Certamente irá adquirir



**Ao menor valor, de R\$12,50, cerca de 43% dos entrevistados declaram ter intenção de adquirir seguro de vida, com certeza. Quando este valor praticamente triplica (37,50), a taxa cai pela metade, 22%.**

# Avaliação do conceito de microsseguros - seguro de Vida

(Estimulada e única, em %)

Elasticidade de preço – apólice de R\$ 30.000,00

Certamente irá adquirir

	Total	Região		Renda familiar		
		São Paulo	Rio de Janeiro	De 1 a 2 S.M.	Mais de 2 S.M. a 3 S.M.	Mais de 3 S.M. a 5 S.M.
		R\$ 37,50	22	20	25	21
R\$ 31,25	27	25	29	26	26	27
R\$ 25,00	32	32	33	31	35	31
R\$ 18,75	36	37	36	36	40	34
R\$ 12,50	43	44	40	45	46	38
Base: Total da amostra	428	212	216	130	125	173

	Total	Sexo		Idade				Escolaridade	
		Masculino	Feminino	18 a 34 anos	35 a 44 anos	45 a 55 anos	56 anos ou mais	Ensino Fundamental	Ensino Médio / Superior
		R\$ 37,50	22	20	23	26	28	22	14
R\$ 31,25	27	25	28	31	35	24	18	24	30
R\$ 25,00	32	32	32	41	40	27	23	30	35
R\$ 18,75	36	38	36	44	47	31	26	33	40
R\$ 12,50	43	44	42	57	48	35	32	41	45
Base: Total da amostra	428	159	269	108	86	104	130	230	198

Base: Total da amostra (vide metodologia)

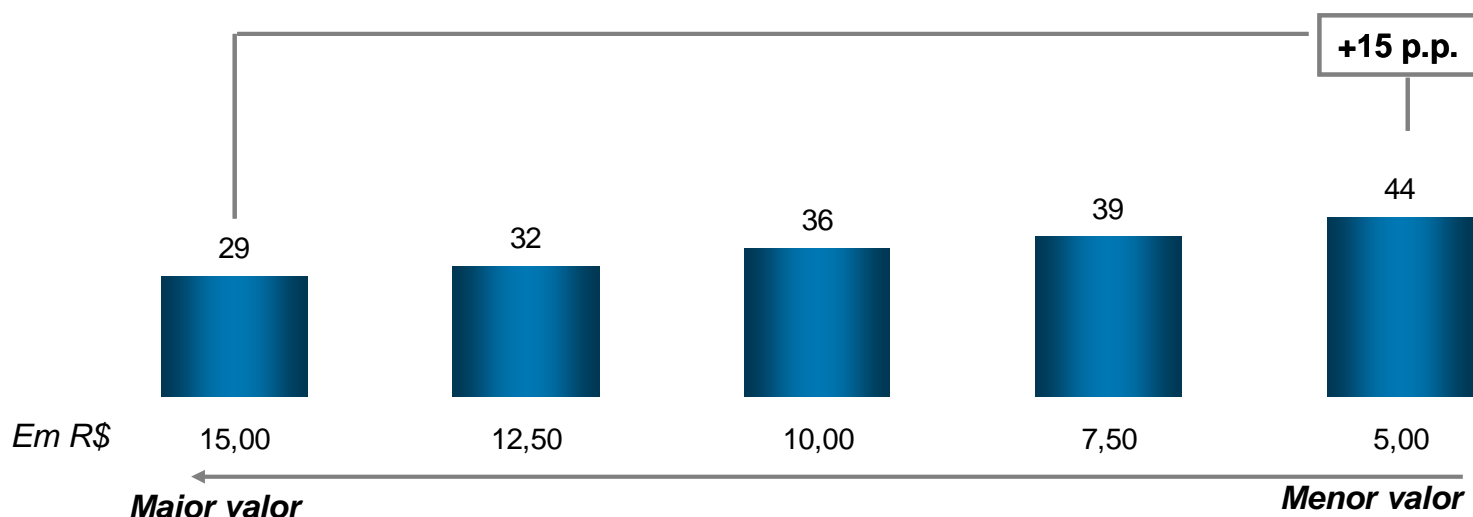
P.21 E considerando que o valor pago para a família na eventualidade da morte do segurado fosse de R\$ 58 30.000,00, qual a sua intenção de adquirir um seguro de vida com a mensalidade de? Com certeza ou provavelmente

# Avaliação do conceito de microsseguros - seguro de Vida

(Estimulada e única, em %)

Elasticidade de preço – apólice de R\$ 10.000,00

Certamente irá adquirir



**Com apólice menor, a intenção de aquisição tem menor variação. Ao menor valor, de R\$ 5,00, novamente há um mercado potencial em torno de 44%.**

# Avaliação do conceito de microsseguros - seguro de Vida

(Estimulada e única, em %)

Elasticidade de preço – apólice de R\$ 10.000,00

Certamente irá adquirir

	Total	Região		Renda familiar		
		São Paulo	Rio de Janeiro	De 1 a 2 S.M.	Mais de 2 S.M. a 3 S.M.	Mais de 3 S.M. a 5 S.M.
		R\$ 15,00	29	28	31	34
R\$ 12,50	32	31	33	36	36	26
R\$ 10,00	36	36	36	39	42	29
R\$ 7,50	39	41	37	44	44	32
R\$ 5,00	44	45	41	49	47	37
Base: Total da amostra	428	212	216	130	125	173

	Total	Sexo		Idade				Escolaridade	
		Masculino	Feminino	18 a 34 anos	35 a 44 anos	45 a 55 anos	56 anos ou mais	Ensino Fundamental	Ensino Médio / Superior
		R\$ 15,00	29	30	29	36	33	20	28
R\$ 12,50	32	33	31	41	35	23	28	31	32
R\$ 10,00	36	36	37	47	38	32	30	34	39
R\$ 7,50	39	39	40	53	41	34	30	38	41
R\$ 5,00	44	41	45	59	49	38	31	40	48
Base: Total da amostra	428	159	269	108	86	104	130	230	198

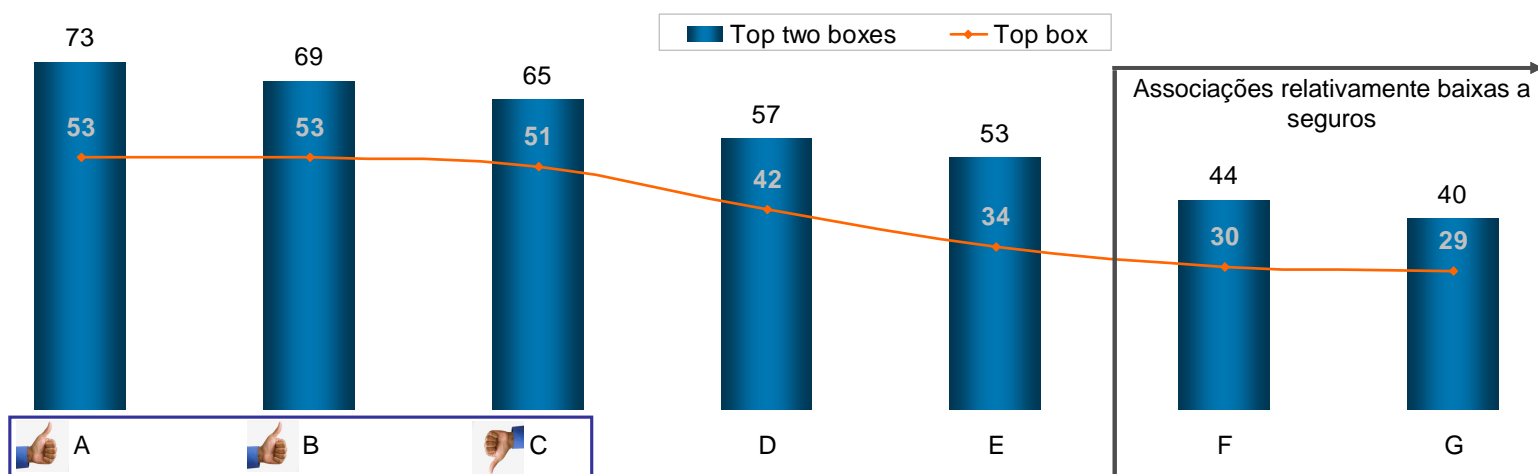
Base: Total da amostra (vide metodologia)

P.21 E considerando que o valor pago para a família na eventualidade da morte do segurado fosse de R\$ 30.000,00, qual a sua intenção de adquirir um seguro de vida com a mensalidade de? Com certeza ou provavelmente

# Avaliação do conceito de microsseguros - seguro de Vida

(Estimulada, em % - Escala de 5 pontos)

**Assegurar o bem estar e a tranquilidade da família é sem dúvida um benefício percebido por este público para uma proteção como seguro. Entretanto, em um mesmo patamar evidenciam a falta de credibilidade no serviço.**



- Associação a seguros
- + A Ter um seguro garante o **bem estar da minha família**.
  - + B Ter um seguro faz com que me sinta **mais tranquilo**, pois não preciso me preocupar com **eventuais perdas**.
  - + C Tenho **medo de pagar e não receber** o valor combinado.
  - + D Seguro é **importante para quem não tem carteira assinada**.
  - + E **É muito complicado** fazer um seguro, não entendo como funciona.
  - F Sempre quis ter um seguro, mas **nunca encontrei nada adequado** para minha situação financeira.
  - G Seguro é **para pessoas ricas**, com melhor condição financeira.

Base: Total da amostra (vide metodologia)

P.23 Agora eu vou ler algumas frases e gostaria que você me dissesse o quanto concorda ou discorda de cada uma delas em relação a seguros. Então, quanto a \_\_\_ você concorda ou discorda? Totalmente ou em parte?

# Avaliação do conceito de microsseguros - seguro de Vida

(Estimulada, em % - Escala de 5 pontos)

	Total	Região		Renda familiar		
		São Paulo	Rio de Janeiro	De 1 a 2 S.M.	Mais de 2 S.M. a 3 S.M.	Mais de 3 S.M. a 5 S.M.
<b>Ter um seguro garante o bem estar da minha família</b>						
<b>Top Two Boxes</b> (certamente irá + provavelmente irá)	<b>73</b>	<b>75</b>	<b>69</b>	<b>78</b>	<b>71</b>	<b>71</b>
Concorda totalmente	53	56	47	56	54	50
Concorda em parte	20	19	22	23	16	21
<b>Nem concorda, nem discorda</b>	<b>4</b>	<b>4</b>	<b>4</b>	<b>4</b>	<b>4</b>	<b>3</b>
<b>Bottom Two Boxes</b> (discorda em parte + discorda totalmente)	<b>23</b>	<b>21</b>	<b>27</b>	<b>17</b>	<b>25</b>	<b>26</b>
Discorda em parte	4	4	5	2	6	5
Discorda totalmente	19	17	22	15	19	21
<i>Média</i>	<i>3,8</i>	<i>3,9</i>	<i>3,7</i>	<i>4,0</i>	<i>3,8</i>	<i>3,7</i>
<b>Ter um seguro faz com que me sinta mais tranquilo, pois não preciso me preocupar com eventuais perdas</b>						
<b>Top Two Boxes</b> (certamente irá + provavelmente irá)	<b>69</b>	<b>71</b>	<b>66</b>	<b>73</b>	<b>71</b>	<b>65</b>
Concorda totalmente	53	57	46	54	57	50
Concorda em parte	16	14	20	20	14	16
<b>Nem concorda, nem discorda</b>	<b>3</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>4</b>	<b>2</b>	<b>4</b>
<b>Bottom Two Boxes</b> (discorda em parte + discorda totalmente)	<b>27</b>	<b>26</b>	<b>30</b>	<b>23</b>	<b>27</b>	<b>31</b>
Discorda em parte	7	8	7	5	6	10
Discorda totalmente	20	18	23	18	21	20
<i>Média</i>	<i>3,8</i>	<i>3,8</i>	<i>3,6</i>	<i>3,9</i>	<i>3,8</i>	<i>3,6</i>
Base: Total da amostra	428	212	216	130	125	173

Base: Total da amostra (vide metodologia)

P.23 Agora eu vou ler algumas frases e gostaria que você me dissesse o quanto concorda ou discorda de cada uma delas em relação a seguros. Então, quanto a \_\_\_ você concorda ou discorda? Totalmente ou em parte?

# Avaliação do conceito de microsseguros - seguro de Vida

(Estimulada, em % - Escala de 5 pontos)

	Total	Região		Renda familiar		
		São Paulo	Rio de Janeiro	De 1 a 2 S.M.	Mais de 2 S.M. a 3 S.M.	Mais de 3 S.M. a 5 S.M.
<b>Tenho medo de pagar e não receber o valor combinado.</b>						
<b>Top Two Boxes</b> (certamente irá + provavelmente irá)	<b>65</b>	<b>67</b>	<b>61</b>	<b>71</b>	<b>65</b>	<b>60</b>
Concorda totalmente	51	55	45	51	57	47
Concorda em parte	14	12	16	20	8	12
<b>Nem concorda, nem discorda</b>	<b>5</b>	<b>4</b>	<b>6</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>6</b>
<b>Bottom Two Boxes</b> (discorda em parte + discorda totalmente)	<b>31</b>	<b>29</b>	<b>34</b>	<b>26</b>	<b>31</b>	<b>34</b>
Discorda em parte	6	4	10	4	7	8
Discorda totalmente	24	25	24	23	24	26
<i>Média</i>	3,6	3,7	3,5	3,7	3,7	3,5
<b>Seguro é importante para quem não tem carteira assinada.</b>						
<b>Top Two Boxes</b> (certamente irá + provavelmente irá)	<b>57</b>	<b>59</b>	<b>53</b>	<b>63</b>	<b>54</b>	<b>55</b>
Concorda totalmente	42	44	40	46	44	38
Concorda em parte	14	15	13	17	9	16
<b>Nem concorda, nem discorda</b>	<b>5</b>	<b>6</b>	<b>5</b>	<b>2</b>	<b>7</b>	<b>7</b>
<b>Bottom Two Boxes</b> (discorda em parte + discorda totalmente)	<b>38</b>	<b>35</b>	<b>42</b>	<b>35</b>	<b>39</b>	<b>39</b>
Discorda em parte	8	7	11	10	10	5
Discorda totalmente	30	29	31	25	29	33
<i>Média</i>	3,3	3,4	3,2	3,5	3,3	3,2
Base: Total da amostra	428	212	216	130	125	173

Base: Total da amostra (vide metodologia)

P.23 Agora eu vou ler algumas frases e gostaria que você me dissesse o quanto concorda ou discorda de cada uma delas em relação a seguros. Então, quanto a \_\_\_ você concorda ou discorda? Totalmente ou em parte?

# Avaliação do conceito de microsseguros - seguro de Vida

(Estimulada, em % - Escala de 5 pontos)

	Total	Região		Renda familiar		
		São Paulo	Rio de Janeiro	De 1 a 2 S.M.	Mais de 2 S.M. a 3 S.M.	Mais de 3 S.M. a 5 S.M.
<b>É muito complicado fazer um seguro, não entendo como funciona.</b>						
<b>Top Two Boxes</b> (certamente irá + provavelmente irá)	<b>53</b>	<b>56</b>	<b>49</b>	<b>56</b>	<b>55</b>	<b>50</b>
Concorda totalmente	34	38	28	36	36	32
Concorda em parte	19	17	21	21	19	18
<b>Nem concorda, nem discorda</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
<b>Bottom Two Boxes</b> (discorda em parte + discorda totalmente)	<b>42</b>	<b>39</b>	<b>48</b>	<b>40</b>	<b>42</b>	<b>45</b>
Discorda em parte	7	6	10	7	8	7
Discorda totalmente	35	33	38	33	34	37
<i>Média</i>	3,1	3,2	2,9	3,2	3,2	3,0
<b>Sempre quis ter um seguro, mas nunca encontrei nada adequado para minha situação financeira.</b>						
<b>Top Two Boxes</b> (certamente irá + provavelmente irá)	<b>44</b>	<b>45</b>	<b>42</b>	<b>51</b>	<b>49</b>	<b>35</b>
Concorda totalmente	30	31	28	36	36	21
Concorda em parte	14	15	14	15	13	14
<b>Nem concorda, nem discorda</b>	<b>5</b>	<b>5</b>	<b>6</b>	<b>4</b>	<b>6</b>	<b>5</b>
<b>Bottom Two Boxes</b> (discorda em parte + discorda totalmente)	<b>51</b>	<b>50</b>	<b>53</b>	<b>45</b>	<b>45</b>	<b>60</b>
Discorda em parte	7	6	8	9	3	8
Discorda totalmente	44	44	44	37	42	52
<i>Média</i>	2,8	2,8	2,7	3,0	3,0	2,4
Base: Total da amostra	428	212	216	130	125	173

Base: Total da amostra (vide metodologia)

P.23 Agora eu vou ler algumas frases e gostaria que você me dissesse o quanto concorda ou discorda de cada uma delas em relação a seguros. Então, quanto a \_\_\_ você concorda ou discorda? Totalmente ou em parte?

# Avaliação do conceito de microsseguros - seguro de Vida

(Estimulada, em % - Escala de 5 pontos)

	Total	Região		Renda familiar		
		São Paulo	Rio de Janeiro	De 1 a 2 S.M.	Mais de 2 S.M. a 3 S.M.	Mais de 3 S.M. a 5 S.M.
<b>Seguro é para pessoas ricas, com melhor condição financeira.</b>						
<b>Top Two Boxes</b> (certamente irá + provavelmente irá)	<b>40</b>	<b>41</b>	<b>40</b>	<b>38</b>	<b>42</b>	<b>41</b>
Concorda totalmente	29	31	26	30	30	28
Concorda em parte	11	9	13	8	11	13
<b>Nem concorda, nem discorda</b>	<b>5</b>	<b>5</b>	<b>4</b>	<b>6</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
<b>Bottom Two Boxes</b> (discorda em parte + discorda totalmente)	<b>55</b>	<b>54</b>	<b>56</b>	<b>56</b>	<b>54</b>	<b>54</b>
Discorda em parte	8	8	10	5	9	10
Discorda totalmente	46	46	46	51	46	43
<i>Média</i>	2,7	2,7	2,6	2,6	2,7	2,7
Base: Total da amostra	428	212	216	130	125	173

Base: Total da amostra (vide metodologia)

P.23 Agora eu vou ler algumas frases e gostaria que você me dissesse o quanto concorda ou discorda de cada uma delas em relação a seguros. Então, quanto a \_\_\_ você concorda ou discorda? Totalmente ou em parte?

# Avaliação do conceito de microsseguros - seguro de Vida

(Estimulada, em % - Escala de 5 pontos)

	Total	Sexo		Idade				Escolaridade	
		Masculino	Feminino	18 a 34 anos	35 a 44 anos	45 a 55 anos	56 anos ou mais	Ensino Fundamental	Ensino Médio / Superior
<b>Ter um seguro garante o bem estar da minha família</b>									
<b>Top Two Boxes (certamente irá + provavelmente irá)</b>	<b>73</b>	<b>75</b>	<b>72</b>	<b>73</b>	<b>79</b>	<b>70</b>	<b>71</b>	<b>74</b>	<b>71</b>
Concorda totalmente	53	53	53	51	62	47	53	56	50
Concorda em parte	20	21	19	23	18	23	17	19	22
<b>Nem concorda, nem discorda</b>	<b>4</b>	<b>2</b>	<b>5</b>	<b>8</b>	<b>3</b>	<b>3</b>	<b>2</b>	<b>4</b>	<b>3</b>
<b>Bottom Two Boxes (discorda em parte + discorda totalmente)</b>	<b>23</b>	<b>23</b>	<b>23</b>	<b>19</b>	<b>17</b>	<b>26</b>	<b>28</b>	<b>21</b>	<b>26</b>
Discorda em parte	4	4	4	5	5	3	4	4	4
Discorda totalmente	19	18	19	14	12	23	24	17	21
<i>Média</i>	<i>3,8</i>	<i>3,9</i>	<i>3,8</i>	<i>3,9</i>	<i>4,1</i>	<i>3,7</i>	<i>3,7</i>	<i>3,9</i>	<i>3,7</i>
<b>Ter um seguro faz com que me sinta mais tranquilo, pois não preciso me preocupar com eventuais perdas</b>									
<b>Top Two Boxes (certamente irá + provavelmente irá)</b>	<b>69</b>	<b>68</b>	<b>70</b>	<b>72</b>	<b>75</b>	<b>63</b>	<b>68</b>	<b>71</b>	<b>68</b>
Concorda totalmente	53	53	53	55	64	48	47	54	52
Concorda em parte	16	15	17	17	11	15	21	17	16
<b>Nem concorda, nem discorda</b>	<b>3</b>	<b>2</b>	<b>4</b>	<b>2</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>5</b>	<b>4</b>	<b>3</b>
<b>Bottom Two Boxes (discorda em parte + discorda totalmente)</b>	<b>27</b>	<b>31</b>	<b>25</b>	<b>25</b>	<b>23</b>	<b>34</b>	<b>27</b>	<b>26</b>	<b>29</b>
Discorda em parte	7	7	8	7	10	11	3	6	10
Discorda totalmente	20	24	17	19	14	23	23	20	20
<i>Média</i>	<i>3,8</i>	<i>3,7</i>	<i>3,8</i>	<i>3,8</i>	<i>4,0</i>	<i>3,6</i>	<i>3,7</i>	<i>3,8</i>	<i>3,7</i>
Base: Total da amostra	428	159	269	108	86	104	130	230	198

Base: Total da amostra (vide metodologia)

P.23 Agora eu vou ler algumas frases e gostaria que você me dissesse o quanto concorda ou discorda de cada uma delas em relação a seguros. Então, quanto a \_\_\_ você concorda ou discorda? Totalmente ou em parte?

# Avaliação do conceito de microsseguros - seguro de Vida

(Estimulada, em % - Escala de 5 pontos)

	Total	Sexo		Idade				Escolaridade	
		Masculino	Feminino	18 a 34 anos	35 a 44 anos	45 a 55 anos	56 anos ou mais	Ensino Fundamental	Ensino Médio / Superior
<b>Tenho medo de pagar e não receber o valor combinado</b>									
<b>Top Two Boxes (certamente irá + provavelmente irá)</b>	<b>65</b>	<b>68</b>	<b>63</b>	<b>64</b>	<b>60</b>	<b>68</b>	<b>66</b>	<b>72</b>	<b>56</b>
Concorda totalmente	51	56	48	49	52	50	53	57	45
Concorda em parte	14	11	15	15	8	17	13	15	11
<b>Nem concorda, nem discorda</b>	<b>5</b>	<b>5</b>	<b>5</b>	<b>5</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>8</b>	<b>5</b>	<b>5</b>
<b>Bottom Two Boxes (discorda em parte + discorda totalmente)</b>	<b>31</b>	<b>27</b>	<b>33</b>	<b>31</b>	<b>38</b>	<b>30</b>	<b>26</b>	<b>24</b>	<b>39</b>
Discorda em parte	6	5	7	6	8	8	4	4	9
Discorda totalmente	24	22	26	25	31	22	22	20	30
<i>Média</i>	<i>3,6</i>	<i>3,7</i>	<i>3,5</i>	<i>3,6</i>	<i>3,4</i>	<i>3,7</i>	<i>3,7</i>	<i>3,9</i>	<i>3,3</i>
<b>Seguro é importante para quem não tem carteira assinada</b>									
<b>Top Two Boxes (certamente irá + provavelmente irá)</b>	<b>57</b>	<b>59</b>	<b>55</b>	<b>50</b>	<b>59</b>	<b>62</b>	<b>56</b>	<b>59</b>	<b>53</b>
Concorda totalmente	42	48	39	32	54	44	43	45	39
Concorda em parte	14	11	16	19	5	19	13	15	14
<b>Nem concorda, nem discorda</b>	<b>5</b>	<b>4</b>	<b>6</b>	<b>4</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>8</b>	<b>6</b>	<b>5</b>
<b>Bottom Two Boxes (discorda em parte + discorda totalmente)</b>	<b>38</b>	<b>36</b>	<b>39</b>	<b>45</b>	<b>37</b>	<b>33</b>	<b>35</b>	<b>34</b>	<b>42</b>
Discorda em parte	8	6	10	8	9	7	8	8	8
Discorda totalmente	30	31	29	37	29	26	27	26	34
<i>Média</i>	<i>3,3</i>	<i>3,4</i>	<i>3,3</i>	<i>3,0</i>	<i>3,5</i>	<i>3,5</i>	<i>3,4</i>	<i>3,4</i>	<i>3,2</i>
Base: Total da amostra	428	159	269	108	86	104	130	230	198

Base: Total da amostra (vide metodologia)

P.23 Agora eu vou ler algumas frases e gostaria que você me dissesse o quanto concorda ou discorda de cada uma delas em relação a seguros. Então, quanto a \_\_\_ você concorda ou discorda? Totalmente ou em parte?

# Avaliação do conceito de microsseguros - seguro de Vida

(Estimulada, em % - Escala de 5 pontos)

	Total	Sexo		Idade				Escolaridade	
		Masculino	Feminino	18 a 34 anos	35 a 44 anos	45 a 55 anos	56 anos ou mais	Ensino Fundamental	Ensino Médio / Superior
<b>É muito complicado fazer um seguro, não entendo como funciona</b>									
<b>Top Two Boxes (certamente irá + provavelmente irá)</b>	<b>53</b>	<b>51</b>	<b>54</b>	<b>48</b>	<b>46</b>	<b>60</b>	<b>58</b>	<b>63</b>	<b>42</b>
Concorda totalmente	34	36	34	29	28	32	46	42	25
Concorda em parte	19	16	21	19	19	27	12	20	17
<b>Nem concorda, nem discorda</b>	<b>4</b>	<b>7</b>	<b>3</b>	<b>2</b>	<b>6</b>	<b>4</b>	<b>6</b>	<b>5</b>	<b>4</b>
<b>Bottom Two Boxes (discorda em parte + discorda totalmente)</b>	<b>42</b>	<b>42</b>	<b>42</b>	<b>50</b>	<b>48</b>	<b>36</b>	<b>36</b>	<b>32</b>	<b>55</b>
Discorda em parte	7	8	7	8	12	3	7	6	9
Discorda totalmente	35	34	36	42	36	33	29	26	46
<i>Média</i>	<i>3,1</i>	<i>3,1</i>	<i>3,1</i>	<i>2,8</i>	<i>2,9</i>	<i>3,2</i>	<i>3,4</i>	<i>3,5</i>	<i>2,7</i>
<b>Sempre quis ter um seguro, mas nunca encontrei nada adequado para minha situação financeira</b>									
<b>Top Two Boxes (certamente irá + provavelmente irá)</b>	<b>44</b>	<b>45</b>	<b>43</b>	<b>38</b>	<b>53</b>	<b>46</b>	<b>41</b>	<b>52</b>	<b>35</b>
Concorda totalmente	30	29	30	25	37	30	28	34	24
Concorda em parte	14	16	13	13	16	16	13	17	11
<b>Nem concorda, nem discorda</b>	<b>5</b>	<b>4</b>	<b>6</b>	<b>6</b>	<b>4</b>	<b>3</b>	<b>7</b>	<b>6</b>	<b>4</b>
<b>Bottom Two Boxes (discorda em parte + discorda totalmente)</b>	<b>51</b>	<b>51</b>	<b>51</b>	<b>56</b>	<b>43</b>	<b>50</b>	<b>53</b>	<b>43</b>	<b>62</b>
Discorda em parte	7	4	8	8	10	3	6	7	6
Discorda totalmente	44	47	42	47	33	48	47	35	55
<i>Média</i>	<i>2,8</i>	<i>2,8</i>	<i>2,8</i>	<i>2,6</i>	<i>3,1</i>	<i>2,8</i>	<i>2,7</i>	<i>3,1</i>	<i>2,4</i>
Base: Total da amostra	428	159	269	108	86	104	130	230	198

Base: Total da amostra (vide metodologia)

P.23 Agora eu vou ler algumas frases e gostaria que você me dissesse o quanto concorda ou discorda de cada uma delas em relação a seguros. Então, quanto a \_\_\_ você concorda ou discorda? Totalmente ou em parte?

# Avaliação do conceito de microsseguros - seguro de Vida

(Estimulada, em % - Escala de 5 pontos)

	Total	Sexo		Idade				Escolaridade	
		Masculino	Feminino	18 a 34 anos	35 a 44 anos	45 a 55 anos	56 anos ou mais	Ensino Fundamental	Ensino Médio / Superior
<b>Seguro é para pessoas ricas, com melhor condição financeira</b>									
<b>Top Two Boxes (certamente irá + provavelmente irá)</b>	<b>40</b>	<b>40</b>	<b>41</b>	<b>28</b>	<b>42</b>	<b>47</b>	<b>44</b>	<b>44</b>	<b>36</b>
Concorda totalmente	29	27	31	18	35	33	33	33	26
Concorda em parte	11	13	10	10	8	14	12	12	10
<b>Nem concorda, nem discorda</b>	<b>5</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>5</b>	<b>5</b>	<b>3</b>	<b>7</b>	<b>7</b>	<b>2</b>
<b>Bottom Two Boxes (discorda em parte + discorda totalmente)</b>	<b>55</b>	<b>56</b>	<b>54</b>	<b>68</b>	<b>53</b>	<b>50</b>	<b>48</b>	<b>48</b>	<b>63</b>
Discorda em parte	8	7	9	10	4	12	8	7	10
Discorda totalmente	46	49	44	58	49	39	40	41	53
<i>Média</i>	<i>2,7</i>	<i>2,6</i>	<i>2,7</i>	<i>2,2</i>	<i>2,8</i>	<i>2,9</i>	<i>2,9</i>	<i>2,9</i>	<i>2,5</i>
Base: Total da amostra	428	159	269	108	86	104	130	230	198

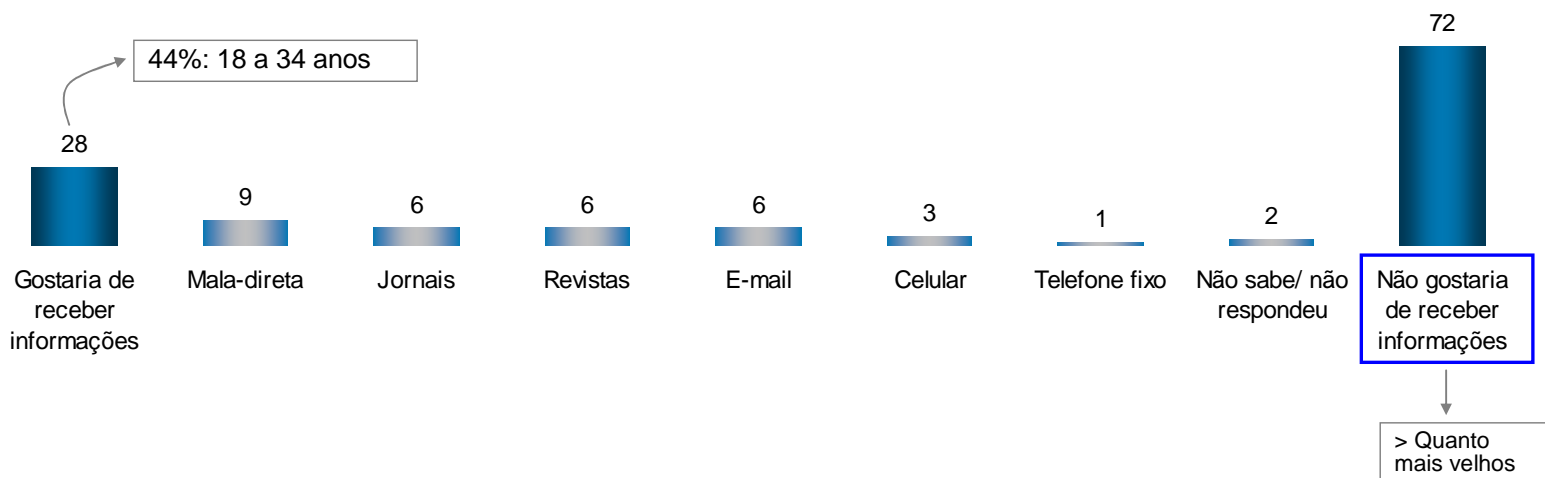
Base: Total da amostra (vide metodologia)

P.23 Agora eu vou ler algumas frases e gostaria que você me dissesse o quanto concorda ou discorda de cada uma delas em relação a seguros. Então, quanto a \_\_\_ você concorda ou discorda? Totalmente ou em parte?

# Avaliação do conceito de microsseguros - seguro de Vida

(Espontânea e múltipla, em %)

**Grande maioria não gostaria de receber informações sobre seguros. Entre os que tem interesse, o público mais jovem demonstra maior aceitação.**



# Avaliação do conceito de microsseguros - seguro de Vida

(Espontânea e múltipla, em %)

## Interesse em receber informações sobre seguros

	Total	Região		Renda familiar		
		São Paulo	Rio de Janeiro	De 1 a 2 S.M.	Mais de 2 S.M. a 3 S.M.	Mais de 3 S.M. a 5 S.M.
		Mala-direta	9	12	4	6
Jornais	6	7	5	7	7	5
Revistas	6	5	7	4	10	4
E-mail	6	6	5	3	8	6
Celular	3	2	4	5	3	2
Telefone fixo	1	0	1	1	-	1
Não sabe/ não respondeu	2	2	1	3	3	0
Não gostaria de receber informações	72	70	76	72	72	72
Base: Total da amostra	428	212	216	130	125	173

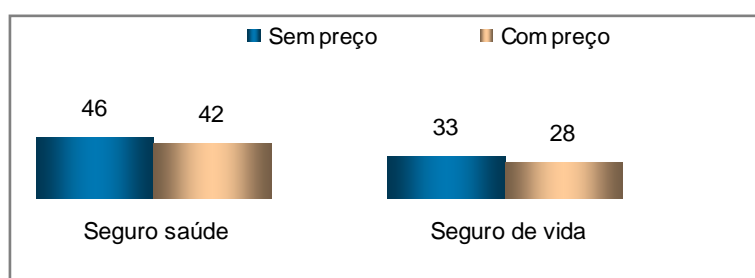
	Total	Sexo		Idade				Escolaridade	
		Masculino	Feminino	18 a 34 anos	35 a 44 anos	45 a 55 anos	56 anos ou mais	Ensino Fundamental	Ensino Médio / Superior
		Mala-direta	9	9	9	12	11	5	9
Jornais	6	6	6	10	3	4	7	7	
Revistas	6	3	8	10	8	3	2	5	7
E-mail	6	8	5	17	3	2	1	3	9
Celular	3	2	4	9	1	1	1	3	4
Telefone fixo	1	-	1	-	-	1	1	1	-
Não sabe/ não respondeu	2	1	3	1	1	3	3	3	1
Não gostaria de receber informações	72	72	72	56	74	77	82	74	71
Base: Total da amostra	428	159	269	108	86	104	130	230	198

# ***Principais resultados***

## Principais resultados

Na relação que as famílias de baixa renda têm com seguros, nota-se que:

- ❖ 44% já possuem algum tipo de seguro, com destaque para saúde (27%) e vida (22%).
- ❖ E, independente da situação financeira, saúde e vida, consolidam-se como os **seguros mais desejados**.



❖ De modo geral, existe um potencial de mercado em torno de 50% para microsseguro, entre a população classificada como de baixa renda, neste estudo. → O aspecto mais valorizado neste tipo de produto, é a proteção à família.

- Conceito de microsseguro, sem mencionar valor → 53% de agrado
- Conceito de microsseguro de vida, sem mencionar valor → 47% de agrado e 50% de adequação às necessidades atuais.

## Principais resultados

Contudo, alguns fatores configuram-se como barreiras para que este patamar seja atingido, e que portanto, merecem atenção:



- ❖ Problemas financeiros, custos, outros gastos.
- ❖ A perda do dinheiro investido em caso de não utilização.
- ❖ Falta de credibilidade da categoria. → *Há uma certa desconfiança em relação ao não cumprimento dos serviços acordados.*

Neste sentido, a taxa de interessados pode ficar em um patamar bem mais baixo, inferior a 10%. Mas é importante ressaltar, que este público demonstra um certo desconhecimento dos valores praticados nesta categoria, o que pode ser também um impeditivo para a aquisição deste tipo de produto. → *Considerando apenas seguro de vida como referência, nota-se na etapa espontânea uma percepção de preço muito maior que a testada no conceito.*

Neste sentido, ao serem estimulados os valores possíveis para a categoria, o mercado potencial volta a subir para um patamar em torno de 40%.

Disposição a pagar, tanto apólice de R\$ 30.000,00, como a de R\$ 10.000,00 → Para os menores valores, a taxa de interessados é de 43% (R\$12,50) e 44% (R\$ 5,00), respectivamente.

## Principais resultados

De modo geral, os conceitos - tanto o microsseguro quanto o seguro de vida - agradaram ao público de menor renda

↪ Há concordância da maioria sobre a importância de ter um seguro

Alguns públicos mostram-se mais receptivos e demonstram maior agrado e interesse por seguros em geral: os jovens, de 18 a 34 anos, os que possuem menor renda familiar (até 2 SM), as mulheres e os residentes em São Paulo.

### Sexo

↪ As **mulheres** apresentam maior interesse e receptividade a seguros, e nesse aspecto e na questão da mobilização apresentam similaridade com o segmento de baixa renda, atraídos pela ideia de proteção e amparo à família e por sua situação de menor amparo, na questão da ocupação formal.

Os **homens** mostram-se mais críticos com relação aos conceitos → além da confiança um pouco menor nos seguros, constitui motivo de desagrado o fato de ter mais uma despesa mensal e o valor ser considerado elevado.

→ contudo, na intenção de compra nos próximos 12 meses os valores se equiparam entre os sexos (em torno de 10%), o que indica que esse segmento pode ter bom retorno, se forem trabalhadas essas barreiras

**Apesar das diferenças entre os sexos, a renda familiar e a faixa etária parecem constituir as variáveis mais determinantes pelo interesse e receptividade aos seguros**

# Principais resultados

## Renda familiar

O público com menor renda familiar, de 1 a 2 SM, demonstra maior agrado e interesse por seguros em geral e seguro de vida em particular, motivados principalmente pela idéia de proteção e amparo à família.

Para esses também tem maior peso a proteção do seguro, pelo fato de não ter carteira assinada.

→ contudo, para a intenção efetiva de compra esse público tem barreiras importantes relacionadas à sua condição financeira: consideram mais difícil encontrar um seguro adequado à sua situação financeira e têm mais receio de pagar e não receber os valores combinados (sobretudo quando possuem menor escolaridade)

O público com renda familiar um pouco mais elevada, de 3 a 5 SM, apresenta índices menores de interesse por seguros, relacionados ao fato de terem uma situação mais estável e considerarem que possuem maior garantia.

A credibilidade no serviço também foi mais destacada nesse público: há menor confiança e receio de não receber o bem quando precisarem.

→ contudo, esse público pode ser mobilizado, se houver a confiança quanto ao recebimento da indenização combinada

# Principais resultados

## Faixa etária

Os **jovens de 18 a 34 anos** constituem o público que mostra maior receptividade e apresenta menor resistência a seguros → são pouco afetados pela imagem de falta de credibilidade em seguros

Além do maior interesse e agrado pelo conceito, os jovens apresentam efetivamente uma intenção de compra mais elevada → ações concentradas nesse público deverão ter um bom retorno, e efetivamente esse segmento manifestou interesse bem maior no recebimento de informações sobre seguros (44%, em comparação com 28% no total da amostra)

→ o que necessita ser trabalhado nesse público é o aspecto da garantia de indenização pelo bem perdido

- Apesar da maior confiança e credibilidade nos seguros, a idéia de perder o dinheiro investido em caso de não utilização tem importância para esse segmento e é um ponto que requer maior atenção

**O segmento mais resistente é constituído pelos **mais velhos**: os índices de agrado e receptividade começam a cair após os 45 anos, e se acentuam na faixa acima de 55 anos**

A intenção de compra fica em torno de 6% e declaradamente, não desejam receber informações sobre seguros (apenas 18% na faixa acima de 55 anos)

→ existem barreiras efetivas relacionadas à situação financeira, agravadas pela falta de confiança e credibilidade em seguros, que caracteriza esse público.