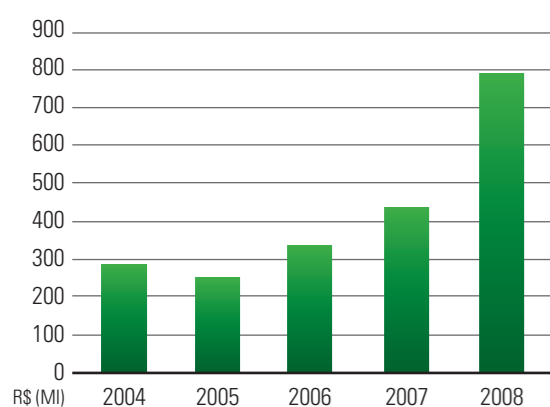




O promissor ramo de SEGURO RURAL

Os aspectos econômicos do seguro rural, um dos mais promissores para crescimento e oportunidades para o corretor, foram analisados pelo economista e consultor do Sincor-SP Francisco Galiza. O estudo foi feito em parceria com a comissão que trata do assunto no Sindicato, formada por Júlio César Salles Murat (coordenador), André Luiz Salles Murat, Antonio Carlos Ferraz de Oliveira, José Antonio Tonette e José Basílio Chamiço.

RECEITA DE SEGURO RURAL



Receita

O seguro rural faturou quase R\$ 800 milhões em 2008, em uma variação expressiva de, aproximadamente, 75% em relação ao ano anterior. Para explicar este comportamento, podemos citar pelo menos três fatores: Primeiro, o próprio desenvolvimento da produção agrícola do país. Segundo, a variação do preço dos "commodities", o que incentivou, de forma indireta, o seguro rural. Terceiro (possivelmente, o principal), o interesse do governo em desenvolver este setor, com uma forte atuação em uma política de subsídios.

Produtos

Entre os principais produtos, em primeiro lugar, está o seguro agrícola com quase 41% do total. Este seguro é oferecido de duas maneiras: com ou sem utilização do Fundo de Estabilidade Rural (FESR). Este fundo foi criado em 1966, sendo administrado pelo IRB. Tem por objetivo manter e garantir o equilíbrio das operações agrícolas no país, bem como atender à cobertura suplementar dos riscos de catástrofes inerentes à atividade rural. Estas modalidades contam com o programa de subvenção rural adotado pelo governo.

Em seguida, vem o seguro de penhor rural, com 37% da receita do segmento. Este tipo de produto destina-se a preservar somente os bens dados em garantia nas operações de crédito rural, estendendo sua proteção às benfeitorias, máqui-

nas, veículos e implementos utilizados na atividade rural, bem como produtos agropecuários já colhidos. Ele é administrado tanto por instituições públicas como privadas.

Já o seguro de benfeitorias e produtos, com 10% da receita do segmento, cobre construções, instalações ou equipamentos fixos, safras removidas do campo de colheita, produtos pecuários, veículos rurais mistos ou de carga, máquinas agrícolas e seus implementos contra incêndio, raio e explosão, impacto de veículo de qualquer espécie, desmoronamento e etc.

Por fim, o seguro de vida do produtor rural, com também aproximadamente 10% da receita do setor, garante a liquidação dos financiamentos concedidos ao produtor devedor de crédito rural no caso de seu falecimento. Sua vigência é limitada ao período do financiamento.

TIPOS DE PRODUTOS E RECEITA (Dados de 2008)

RAMOS	RECEITA (R\$ MI)	%
Seguro Agrícola (com FESR e sem FESR)	323	40,8%
Penhor Rural (Público e Privado)	296	37,4%
Benfeitorias e Produtos	83	10,4%
Seguro de Vida do Produtor Rural	73	9,2%
Seguro Florestas (sem FESR)	10	1,2%
Animais	6	0,7%
Seguro Pecuário (sem FESR)	2	0,2%
TOTAL	791	100,0 %

Seguradoras

Em termos aproximados, 50% deste mercado pertence ao Banco do Brasil, pela sua tradição em financiamento agrícola.

Os outros 50% são divididos por cerca de 10 seguradoras. Ou seja, um universo relativamente pequeno, quando comparado a outros segmentos.

PRINCIPAIS SEGURADORAS (Dados de 2008)

SEGURADORAS	PART. %
1 Aliança do Brasil	53,3%
2 Mapfre	10,9%
3 Allianz	7,6%
4 Nobre	6,7%
5 Seguradora Brasileira Rural	6,5%
6 Marítima	4,2%
7 Bradesco	3,3%
8 HDI	2,6%
9 Chubb	2,1%
10 Itaú XL	0,9%
11 Santander	0,8%
12 Itaú	0,5%
13 Unibanco	0,4%
14 Porto Seguro	0,3%
TOTAL	100,0%

Outras estatísticas

Dependendo do ramo, a taxa de sinistralidade varia bastante. Mas, como, de um modo geral, a taxa de resseguro é bastante alta, as perdas possíveis das seguradoras são diluídas e, assim, teoricamente menores.

Em comissionamento, por exemplo, as taxas variam bastante. No caso dos seguros agrícolas, de um modo geral, as taxas variam de 5 a 10%. Já nos seguros de penhor rural e de benfeitorias, os valores ficam em torno de 25%.

DICAS PARA CORRETORES

- Antes de iniciar um produto, verificar na sua região de atuação qual o mercado: se é agrícola ou pecuário.
- Definido o cenário de atuação, buscar a seguradora parceira e conhecer o produto de seguro, bem como a área que atuará.
- Hoje as seguradoras estão atentas ao desenvolvimento do citrus, uma carteira boa a ser explorada, pois o seguro para ela é recente.
- Sempre estar atento à cadeia econômica de cada segmento, pois não podemos nos esquecer dos demais ramos a serem explorados diante das oportunidades oferecidas.

SulAmérica se omite de responder

A SulAmérica Seguros comprometeu-se a responder, por escrito, aos principais entraves no relacionamento da companhia com os corretores de seguros, conforme os resultados de uma pesquisa encaminhada pelo Sincor-SP em novembro de 2008. Após 5 meses, a empresa ainda não havia se manifestado. O levantamento foi realizado pela Comissão de Automóvel do Sindicato (composta por Maria Bianchi e Gouveia – coordenadora –, Carlos Alberto da Silva, Sheila Maria Muriana e Antonio Carlos Dias) nas mais diversas localidades do Estado de São Paulo, no ano passado:

1. O corretor precisa entrar no site e realizar a impressão de documentos como Manual do Produto, Condições Gerais e Apólice. O custo fixo da corretora sobe muito para arcar com essas despesas, que também incluem softwares cada dia mais pesados. **Requerido:** Participação da seguradora nesses custos.

2. Os profissionais técnicos em seguros da companhia foram substituídos por atendentes sem capacitação técnica. Gerentes e atendentes não retornam ligações dos corretores. Visitas de atendimento dos gerentes são irregulares. **Requerido:** Suporte com competência e agilidade!

3. A seguradora separou a área comercial da área de sinistro, mas não colocou funcionários suficientes para atender e solucionar pendências. O acesso às áreas técnicas e de sinistros foi substituído pelos serviços de atendimento 0800 que, na maioria dos casos, demonstram deficiências e despreparo. O departamento de sinistro parece não entender ainda o que faz: recusa e depois aceita o sinistro, ou vice versa. Segurados e terceiros são obrigados a escolher oficinas credenciadas, embora a Circular Susep 269 (artigo 14) assegure que deverá ser prevista contratualmente a livre escolha de oficinas pelos segurados, para a recuperação de veículos sinistrados. **Requerido:** Acesso direto aos técnicos e analistas para soluções mais rápidas!

4. Alguns gerentes locais orientam determinados corretores a fazerem o cálculo do seguro no kit ou no site, aplicando determinados "recursos" do sistema. Há casos em que o cálculo chega a ficar 70% mais barato. **Requerido:** Cessar com esta prática, que induz a concorrência desleal, a falta de ética e deprecia a imagem do corretor prejudicado, por ter apresentado um custo mais alto pelo mesmo produto.

5. Com relação aos endossos, muitas vezes o valor do prêmio não condiz com a realidade e os técnicos não sabem explicar o motivo. **Requerido:** Atendimento por técnicos capazes.

6. A empresa de dispositivo antifurto indicada pela seguradora demora muito para agendar e fazer a instalação. **Requerido:** Providências urgentes.

7. Sobre a negativa de indenização quando o documento do veículo não estiver no nome do segurado: há absurdos como a recusa justificada pelo fato do seguro estar no nome do sócio da empresa enquanto que o documento do veículo se encontra no nome da mesma instituição. **Requerido:** Parametrização das perguntas do perfil.