

O seguro carro-chefe do mercado

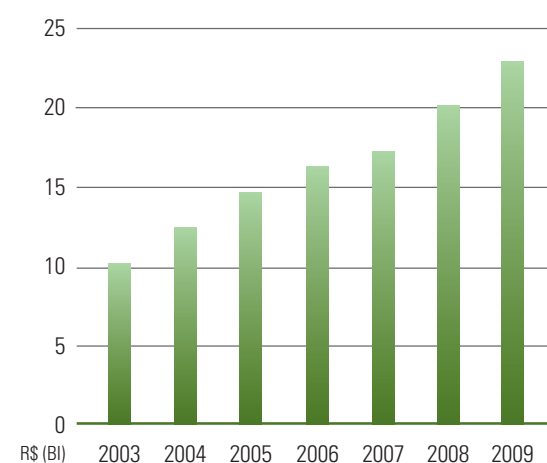


O ramo automóvel é o principal do mercado brasileiro de seguros, sendo também o mais tradicional na carteira dos corretores de seguros. Em 2009, alcançou a receita de quase R\$ 23 bilhões. Confira a análise desse setor, preparada pelo consultor do Sincor-SP Francisco Galiza e pela Comissão Automóvel do Sindicato:

Receita do Segmento

Em 2009, o ramo automóvel alcançou a receita de quase R\$ 23 bilhões (considerando também o seguro obrigatório DPVAT).

Receita - Seguro de Automóvel



Os quatro maiores produtos de seguros de automóvel são: 1) Seguro de Automóvel, cobertura básica, usualmente contra colisão, roubo, furto e incêndio. É a maior receita deste segmento, representando 59% do faturamento do ramo. 2) Seguro DPVAT, conhecido também como seguro obrigatório, cobre qualquer vítima no trânsito. Em 2009, ele já representou 24% do faturamento do ramo, com mais de R\$ 5 bilhões de receita. 3) Seguro de Responsabilidade Civil Facultativa, seguro de responsabilidade contra danos materiais e pessoais. Representa 16% do faturamento do ramo. 4) Seguro de Acidentes Pessoais para passageiros de veículos, representa 1% do faturamento do ramo.

Ramos	Receita (R\$ bilhões)	%
AUTOMÓVEL	13,4	59%
DPVAT	5,4	24%
RESP. CIVIL FACULTATIVA	3,6	16%
ACIDENTES PESSOAIS DE PASSAGEIROS	0,3	1%
DEMAIS	0,1	0%
TOTAL	22,8	100%

PRINCIPAIS SEGURADORAS

Dados 2009

Grupos	Receita (R\$ mi)	%
1 PORTO SEGURO	3.498	20,11%
2 BRADESCO	2.362	13,58%
3 SULAMÉRICA	1.653	9,50%
4 MAPFRE	1.385	7,96%
5 ITAÚ-UNIBANCO	1.375	7,90%
6 BANCO DO BRASIL	1.282	7,37%
7 LIBERTY	1.254	7,21%
8 HDI	1.067	6,14%
9 ALLIANZ	910	5,23%
10 TOKIO MARINE	655	3,76%
11 MARÍTIMA	381	2,19%
12 CHUBB	284	1,63%
13 ALFA	200	1,15%
14 ZURICH	191	1,10%
15 CONFIANÇA	151	0,87%
DEMAIS	748	4,30%
TOTAL PARCIAL	17.395	100,0%
DPVAT	5.409	
TOTAL FINAL	22.804	

Outras Estatísticas

A taxa de resseguro dos prêmios é baixa. Em geral, com algumas exceções específicas, as seguradoras assumem quase todo o risco. Historicamente, a taxa média de sinistralidade tem ficado em torno de 65% a 70%.

Concentração de seguradores que operam em auto vem aumentando

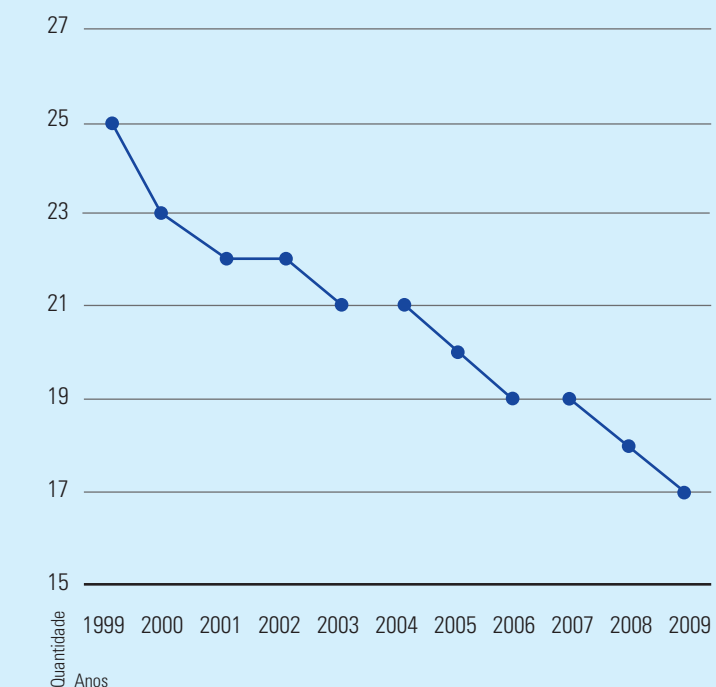
De 1999 a 2009, o faturamento de seguro na carteira de auto passou de R\$ 6,3 bilhões para R\$ 22,8 bilhões, segundo dados do consultor Francisco Galiza. Isso representa uma variação de 261%, número acima da taxa inflacionária no período, o que é um aspecto positivo para o segmento.

Entretanto, ao longo dos últimos anos, o setor sofreu diversas fusões, o que resultou em uma diminuição na quantidade de grupos seguradores. O processo de concentração fortaleceu essas companhias, mas prejudicou corretores e consumidores, que passaram a contar com uma menor quantidade de opções para fazer negócios na área mais valorizada do mercado de seguros.

O gráfico abaixo considera a quantidade de grupos seguradores com faturamento acima de 0,5% do total observado no setor, entre 1999 e 2009. Neste caso, assume-se que este critério seja a faixa em que a seguradora começa a operar em escala para ser considerada operacional neste ramo em todo o País. Em valores de 2009, isso significa aproximadamente R\$ 85 milhões/ano de receita.

De acordo com o gráfico, em 1999, havia 25 grupos nestas condições. Já em 2009, a quantidade caiu para 17 grupos seguradores. A queda, no período, foi expressiva, de 32%.

Grupos Seguradores que operam com Automóvel (Faturamento > 0,5% do total do setor)



COMISSÃO SINCOR-SP

O grupo de corretores de seguros que compõem a Comissão Automóvel do Sincor-SP tem como função analisar as Circulares Susep do ramo de automóvel, as condições gerais, técnicas e de comercialização do produto auto, com o intuito de proteger e alertar todo o mercado de seguros contra possíveis falhas, equívocos e irregularidades. O grupo também procura promover maior interação entre corretores, seguradoras e mercado de seguros. O objetivo é identificar os principais fatores que dificultam o dia a dia dos corretores, buscando e propondo soluções, para o fortalecimento e o reconhecimento da classe.

A comissão Automóvel é formada por Maria Aparecida Bianchi e Gouveia (coordenadora), Sheila Maria Dias Borges Muriana e Antônio Carlos de Souza Dias. Suas principais propostas são: a) Viabilização de novos produtos, b) Novas veiculações sobre a necessidade do profissional corretor de seguros, c) Conhecer cada vez mais a necessidade da classe e convidar, sempre que necessário, as companhias seguradoras para irem ao Sincor-SP debater e acertar pontos divergentes, d) Unir esforços com as outras Comissões do Sincor-SP para obter soluções mais completas.

Esses profissionais combatem: a) Venda casada, b) Mesma companhia seguradora com preços diferentes para cada corretor, c) Transferência de responsabilidade da companhia para o corretor, d) Transferência da parte burocrática e, consequentemente, de custos da seguradora para o corretor.

DICAS PARA OS CORRETORES

A seguir, 10 dicas para os corretores de seguros que pretendem ingressar ou que já atuam no ramo:

- O corretor deve obter a assinatura do segurado em proposta e perfil em todos os casos, mesmo em endossos (aditamentos), ainda que esteja utilizando e-mail ou fax. Com isso atende à SUSEP e ao Código de Defesa do Consumidor.
- Quando houver instalação de rastreador prevista na proposta, o corretor deverá fazer contato com o segurado dez dias após a contratação para confirmar se a seguradora instalou de fato o aparelho.
- Em casos de indenização integral, protocolar na seguradora os documentos que constam nas condições contratuais da apólice, mesmo antes da solicitação da companhia, dando assim início à contagem do prazo para indenização, evitando futuros aborrecimentos.
- Atenção aos diferentes critérios utilizados pelas seguradoras para o CEP: Pessoa Física e Jurídica; CEP da residência do segurado e CEP de pernoite do veículo.
- Observar as mudanças e as sutilezas das perguntas do perfil.
- Algumas seguradoras negam a indenização se o segurado estiver com a CNH vencida ou suspensa.
- Atenção para as seguradoras que não indenizam se o documento do veículo não estiver em nome do segurado. Ou se o veículo for financiado através de leasing, e esta informação não for assinalada na proposta de seguro.
- O corretor de seguros deve conhecer as Condições Gerais e Condições de Comercialização de todas as seguradoras com que trabalha, tomando especial cuidado com as exclusões.
- O corretor de seguros deve conhecer as principais Circulares SUSEP e suas alterações, que regulamentam e normatizam o seguro de automóvel, algumas circulares a serem consultadas: Circular SUSEP Nº 127/00, 140/00 e 146/00 - Atividade do Corretor de Seguros; Circular SUSEP Nº 239/03 - Pagamento de Prêmio; Circular SUSEP Nº 251/04 - Aceitação da Proposta e Início de Vigência; Circular SUSEP Nº 256/04 (inclusive anexo), 270/04, 278/04 e 369/08 - Condições Contratuais; Circular SUSEP Nº 269/04 - Operação de Contratos de Seguros; Circular SUSEP 310/05 - 318/05 - Resolução CNSP nº102 - Carta/Circular Susep nº 03/04 - Assistência 24 horas ou Cobertura Securitária; Resolução CNSP Nº 122/05 - Garantia Estendida.
- Formalizar reclamação ao Disque Sincor, em qualquer situação que coloque o segurado ou o corretor em situação de prejuízo.