



Seguro Empresarial vem evoluindo de modo constante

No Brasil, o conceito de seguro compreensivo surgiu no início da década de 90. Anteriormente, em face da diversidade de riscos existentes, o segurado era obrigado a contratar individualmente diversos tipos seguros. Na ocorrência de sinistro, a multiplicidade de apólices e de condições tornava extremamente difícil saber se o evento estava, de fato, coberto e qual das apólices garantia a indenização. Este tipo de situação acontecia na maioria das vezes com o segurado de pequeno ou médio porte e pouco familiarizado com a prática do seguro. Ao final, esta realidade era desconfortável para todo o setor, pois a desconfiança do consumidor acabava afetando todo o mercado de seguros.

Agora, e tomando como diretriz o foco o cliente, o seguro compreensivo consiste na conjugação de várias garantias e serviços em uma só apólice, com cláusulas menos restritivas e de mais fácil entendimento pelos segurados. A sua estrutura em módulos permite uma melhor escolha das coberturas mais adequadas às necessidades do segurado.

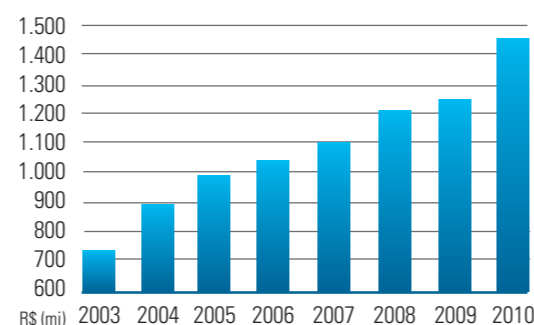
No caso do compreensivo empresarial (um dos produtos do ramo patrimonial além do residencial e condomínio), tem como público-alvo as pequenas e médias empresas dos setores da indústria, comércio e serviços. O objetivo é o de que a sua contratação seja a mais simplificada possível.

A Comissão Riscos Patrimoniais do Sincor-SP - formada pelos corretores de seguros Nelson Martins Fontana (coordenador), Orlando da Costa Filho e Ednei Valter Bim - preparou um estudo sobre o ramo em conjunto com o consultor Francisco Galiza. Os resultados são detalhados a seguir.

Receita do Segmento

A tabela a seguir apresenta os principais produtos na área de seguro empresarial (por prêmios de seguros), no ano de 2010.

RECEITA - SEGURO COMPREENSIVO EMPRESARIAL



Principais seguradoras

O mercado do seguro compreensivo empresarial é bastante competitivo quando comparado a outros segmentos do setor. Há, pelo menos, 20 seguradoras que podem oferecer um produto deste tipo. O quadro a seguir mostra as principais empresas do ramo, de acordo com os dados de 2010.

Posição	Seguradora	PART. %
1	PORTO SEGURO	14,5%
2	MARÍTIMA	13,2%
3	ALLIANZ	9,7%
4	MAPFRE	8,3%
5	ALIANÇA DO BRASIL	7,6%
6	ITAÚ	6,7%
7	BRASESCO	6,0%
8	CAIXA SEGURADORA	3,9%
9	LIBERTY	3,8%
10	YASUDA	3,5%
11	SULAMÉRICA	3,0%
12	TOKIO MARINE	2,9%
13	MITSUI	2,2%
14	SAFRA	2,1%
15	RSA	1,9%
16	GENERALI	1,7%
17	HDI	1,6%
18	ACE	1,4%
19	EXCELSIOR	1,3%
20	TOKIO MARINE	1,0%
	DEMAIS	3,7%
	TOTAL	100,0%

Ranking seguros empresariais - não todo o ramo patrimonial

DICAS PARA OS CORRETORES DE SEGUROS

- Custo menor pode corresponder a cobertura mais restrita, principalmente nos seguros de riscos patrimoniais de valores até R\$ 10 milhões. Nestes produtos, cada seguradora adota cláusulas, definições e coberturas diferentes. Isto pode ser uma "pegadinha" para o corretor.
- Recentemente, a comissão técnica analisou os produtos das principais seguradoras e constatou-se que todos apresentaram dificuldades para comparação com produtos semelhantes, pois as coberturas apresentaram pequenas divergências. Desta forma, o corretor menos atento pode acabar se enganando e, consequentemente, pode indicar um produto errado ou não adequado às necessidades de seu cliente.
- Por isso, o corretor deve ficar atento, para não ser responsabilizado por trocar de seguradora apenas pelo custo oferecido, se descuidando das condições de cobertura, franquias e participação obrigatória do produto com custo menor e exclusões que poderiam estar dentro do texto.
- O seguro de incêndio (indústria, comércio, serviços e condomínios) é obrigatório por lei para qualquer valor.
- O corretor deve escolher poucos produtos para oferecer ao cliente, pois, caso contrário, a dificuldade de comparação pode aumentar bastante.
- Alguns produtos oferecidos pelas seguradoras são muito técnicos e incluem mais de 50 coberturas, o que confunde até os melhores técnicos de seguros. O ideal é entender as preocupações do cliente e lhe propor um produto adequado.
- O corretor deve ler atentamente todas as condições gerais, particulares especiais e mantê-las com a cópia da apólice para dirimir possíveis dúvidas na hora do sinistro. Lembre-se: não existe condição uniforme ou padronizada pela SUSEP. Cada produto tem seu clausulado e é ele que vale para aquele contrato.

gráfico do mês

Crescimento da produção e licenciamento de veículos

Atualmente, a produção e o licenciamento de veículos operam praticamente no mesmo patamar. Ou seja, em torno de 3,6 a 3,7 milhões de veículos por ano. Antes da crise ocorrida em meados de 2008, a produção chegou a 3,4 milhões/ano. Nesta mesma época, o total de veículos licenciados por ano foi de 2,9 milhões.

Em 2006, os patamares eram bem mais baixos. A produção era de 2,6 milhões/ano e o licenciamento era de 1,9 milhão/ano. Em termos comparativos, o crescimento maior do número de licenciamento nos últimos anos foi coberto pelo aumento das vendas dos veículos importados.

Produção e Licenciamento de Veículos Brasil - Acumulado Móvel - 12 meses

