

## Seguros de pessoas continuam em expansão

Maior destaque fica com o prestamista, na evolução entre 2004 a 2010

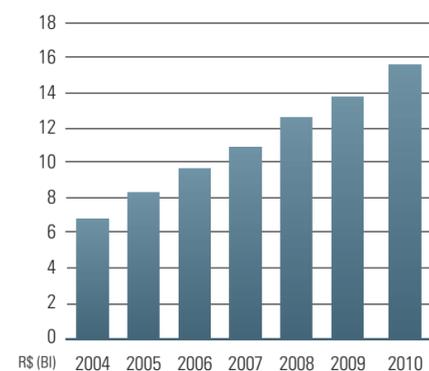


O brasileiro, que sempre priorizou o seguro de automóvel para defender um de seus principais bens materiais, começa a pensar mais seriamente na proteção das pessoas. É o que demonstra a análise econômica que detectou o crescimento deste ramo tão importante para o mercado de seguros e, principalmente, para os consumidores. O estudo foi feito pelo consultor do Sincor-SP Francisco Galiza, em parceria com a comissão de Vida, Previdência e Capitalização do Sindicato. A equipe é formada pelos corretores de seguros do ramo: David do Nascimento (coordenador), Alcides do Amaral Filho, Cláudio Parra, Fábio Camboim, Renato Kazinhara, Rosângela Manzoni e Wagner Feliciano.

### Receita

De acordo com a análise, quando o mercado fechar os dados de 2010, o ramo de seguro de pessoas deve revelar um faturamento de R\$ 16 bilhões. Em comparação com 2004, a variação foi de 120%, superando bastante as taxas inflacionárias ocorridas no período – o IGP-M, por exemplo, foi de 44,61%. Neste espaço de tempo, possivelmente o maior destaque ficou para o seguro prestamista, que passou de uma receita aproximada de R\$ 500 milhões para quase R\$ 3,5 bilhões em 2010.

### Faturamento - Seguro de Pessoas



### Produtos

Ramos	Participação %
VIDA EM GRUPO	50%
PRESTAMISTA	21%
AP INDIVIDUAL/GRUPO	19%
VIDA INDIVIDUAL	8%
RENDA DE EVENTOS ALEATÓRIOS	2%
TOTAL	100%

### Pela tabela, os maiores produtos de seguros de pessoas são:

- 1) Seguro de Vida em Grupo, o produto mais tradicional, com 50% da receita do segmento. A receita com este produto apresentou crescimento expressivo, acima da inflação.
- 2) O seguro prestamista objetiva o pagamento de prestações ou a quitação do saldo devedor de um financiamento feito pelo segurado. Este seguro constitui uma proteção financeira importante para as empresas que vendem a crédito. Ele já representa 21% da receita total.
- 3) Os seguros de acidentes pessoais normalmente garantem o pagamento de uma quantia determinada e o reembolso das despesas médicas e hospitalares, no caso de morte, incapacidade total ou temporária do segurado, em caso de acidente. Os contratos podem ser individuais e coletivos. A receita aproximada com este produto em 2010 é de R\$ 3 bilhões.
- 4) Os seguros de vida individual garantem o pagamento de uma indenização ao segurado ou ao seu beneficiário em caso de invalidez permanente total ou parcial por acidente, ou morte por qualquer causa, de acordo com o capital contratado. Respondem por 8% do segmento.
- 5) Os seguros de rendas de eventos aleatórios oferecem renda pré-determinada, enquanto per-

durar a ocorrência do evento aleatório. Exemplos mais comuns: os seguros de incapacidade temporária; ou que oferecem diária de internação hospitalar.

### Principais Seguradoras

Este mercado, em particular, está bastante competitivo. Mais de 50 seguradoras oferecem algum tipo de produto na área de pessoas. Na tabela, as 15 maiores seguradoras que atuam neste segmento, em dados do 1º semestre de 2010.

Grupos	Receita (R\$ mil)	Part. %
1 BRADESCO	1.256.403	16,82%
2 ITAÚ-UNIBANCO	1.179.716	15,79%
3 BANCO DO BRASIL	763.633	10,22%
4 SANTANDER	720.906	9,65%
5 MAPFRE	612.587	8,20%
6 HSBC	325.552	4,36%
7 MET LIFE	301.626	4,04%
8 CAIXA SEGUROS	283.651	3,80%
9 SUL AMÉRICA	210.726	2,82%
10 TOKIO MARINE	207.787	2,78%
11 ICATU	169.404	2,27%
12 CARDIF-LUIZA	163.273	2,19%
13 PORTO SEGURO	145.540	1,95%
14 UNIMED	120.776	1,62%
15 ACE	115.046	1,54%

### Outras Estatísticas

Em geral, as taxas de sinistralidade do segmento de pessoas são mais baixas do que na área de automóvel. Por exemplo, no seguro de vida em grupo, o valor médio tem sido de 50%. No segmento prestamista, o valor ficou em torno de 25%.

### DICAS IMPORTANTES PARA O CORRETOR DE SEGUROS

- Atenção quanto ao "cross-selling". Aproveite as informações que já estão na casa, ou seja, datas de nascimento, estado civil, filhos, classe social dos segurados de auto, saúde etc. Elabore uma apresentação de planos sob medida em ações sazonais.

- Em termos estratégicos, faça as seguintes estratégias de atualização: para pessoas físicas, levante os segurados que já possuem seguro de Vida e, de posse dos dados, invista em ações de atualização de capitais segurados. Em pessoas jurídicas, proponha planos complementares de adesão individual para os funcionários que desejarem possuir valores superiores aos já concedidos pelas empresas nas apólices de Vida em Grupo.

- Para a captação, analise o espaço (proximidade/afinidade/lazer) que cada um ocupa na comunidade (igrejas, associações de bairro, comércio, indústria, clubes, etc.) e prepare, em seguida, uma apresentação de planos específicos ao grupo, beneficiando-se do conhecimento adquirido pela participação.

- Para o seguro de vida empresarial, três dicas específicas:

a) Observe que, quando houver transferência de uma seguradora para outra, é importante analisar antes os casos de afastados.

b) Várias convenções sindicais exigem que a empresa contrate o seguro de Vida em grupo. Portanto, estejam atentos a determinados tipos de clientes. Por exemplo, bares, restaurantes, vigilantes, etc.

c) Sempre que for possível, inclua a Assistência Funeral, pois, por uma módica quantia, a empresa e a família do segurado podem se livrar de um grande transtorno.

- Para o seguro de vida de proteção familiar, quatro dicas específicas para serem lembradas:

a) Um seguro de vida tradicional no valor de R\$ 200 mil de Cobertura Básica, para um proponente de 50 anos, vai ter um custo inferior a um de auto de padrão médio no valor de R\$ 60 mil.

b) Lembre-se sempre que, ao fazer um seguro de Proteção Familiar, estaremos protegendo os bens que a família adquiriu, caso haja o falecimento do titular.

c) Por vezes, achamos que, quando os nossos filhos se tornam adultos, não precisaremos mais de um seguro de vida de valores tão altos. Entretanto, é importante lembrar que muitos, após a aposentadoria, têm que trabalhar para ajudar os netos.

d) Além de o seguro de vida ter o dever de garantir os familiares, é importante lembrar que ele deve proteger também o próprio titular. Um exemplo trágico é o do ator de cinema que fazia o personagem do "Super Homem" que, em um momento de lazer, caiu do cavalo e ficou tetraplégico pelo resto de sua vida (dez anos). Quanto custaria uma eventual situação desta? Então, temos que lembrar da necessidade de ter uma boa cobertura de invalidez, seja por acidente ou por doença.

### gráfico do mês

### Faturamento de seguros de automóvel tem crescimento inédito

A receita do mercado com o seguro de automóvel em dólares atingiu um nível jamais visto. O aumento da frota e a queda do valor da moeda norte-americana contribuíram com a performance. O segmento de automóvel já superou os efeitos da crise de dois anos atrás. O seu faturamento anual deve chegar em 2010 a um nível próximo de US\$ 13 bilhões, contra quase US\$ 12 bilhões de antes da crise. O gráfico mostra como ocorreu esta expansão entre dezembro de 2006 e outubro de 2010.

### Faturamento Seguro de Automóvel - Acumulado Móvel 12 meses

