

Procura por Seguros Residenciais cresce principalmente em períodos de férias

O período de férias escolares de verão se aproxima e, com ele, aumenta a procura por contratação de seguro residencial. Essa alta tem duas justificativas: o incremento nos índices de assaltos registrados entre os meses de dezembro e janeiro, bem como a maior ocorrência de raios, que provocam danos nos eletrodomésticos.

Para minimizar os transtornos que podem ocorrer nesses casos, os seguros residenciais disponíveis são indicados para proteção de casas térreas, sobrados ou apartamentos residenciais. Esses produtos oferecem uma das melhores relações entre custo e benefício no mercado, pelas diferentes possibilidades de cobertura, serviços agregados e preços. Entre os objetos segurados estão ainda roupas e equipamentos eletrônicos.

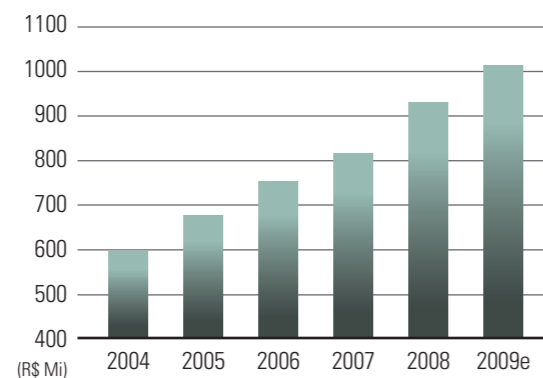
Existem coberturas para incêndio, queda de raio, explosões de qualquer espécie, queda de aeronave, perda de pagamento de aluguel, danos elétricos, impacto de veículos com danos a residências, vendaval e chuva de granizo. Outra possível cobertura é a de responsabilidade civil, que garante danos a terceiros. Exemplo: caso algum objeto caia da sacada de um apartamento provocando danos ao vizinho, o segurado pode, através do seguro, prestar toda assistência à vítima. Tendo em vista esse perfil, o seguro residencial pode constituir uma boa solução durante o ano todo e, por isso, basta que o corretor de seguros o conheça bem para aproveitar as oportunidades.

Análise Econômica

O economista e consultor do Sincor-SP Francisco Galiza e a Comissão Riscos Patrimoniais do Sindicato fizeram uma análise econômica do setor, envolvendo dados de faturamento, estatísticas, ranking de seguradoras e dicas aos corretores. O termo "patrimoniais" da Comissão engloba, além dos seguros residenciais, os empresariais e de condomínio. O grupo é formado pelos corretores de seguros Marcos Marcondes (coordenador), Nelson Fontana, Orlando da Costa Filho, Marcos D'Agostini e Ednei Valter Bim.

Receita

RECEITA - SEGURO RESIDENCIAL



Como indica o gráfico, nos últimos anos, o seguro garantia no país teve uma taxa de crescimento constante. Em 2004, o faturamento do setor foi de R\$ 590 milhões, passando para R\$ 930 milhões em 2008.

Em 2009, as estimativas iniciais indicam que este número pode chegar a, aproximadamente, R\$ 1 bilhão. Ou seja, de 2004 a 2009, uma variação estimada de quase 70%.

Produtos e Estatísticas

Em termos simplificados, o seguro residencial tem por objetivo proporcionar a cobertura daqueles riscos mais comuns existentes em uma residência, como incêndio, explosões, vendavais, etc. Em média, a sinistralidade do produto se situa entre 30 e 35%, valores um pouco acima das taxas de comissionamento.

Seguradoras

Na tabela, estão listados os 15 maiores grupos seguradores do segmento, com dados de 2008. Na liderança, se encontra o grupo Itaú-Unibanco, com quase 30% do mercado. Quando consideramos uma união com as operações da Porto Seguro, este patamar chega a mais de 35%, em números de 2008.

GRUPOS	Receita (R\$ Mi)	Comp. %
1 Itaú-Unibanco	270	29,1%
2 Bradesco	95	10,3%
3 Porto Seguro	75	8,1%
4 Santander	73	7,8%
5 Mapfre	53	5,7%
6 Caixa Seguros	48	5,2%
7 ACE	44	4,7%
8 Tokio Marine	43	4,6%
9 HDI	42	4,6%
10 Marítima	39	4,2%
11 Aliança do Brasil	34	3,7%
12 Allianz	25	2,7%
13 Liberty	24	2,5%
14 Zurich	12	1,3%
15 SulAmérica	12	1,3%
16 Demais	39	4,2%
Total	928	100,0%

Dicas para os corretores de seguros

Para quem pretende ou já atua neste segmento:

- Analise de cinco a 10 produtos de diferentes seguradoras e escolha, no máximo, três. Uma delas para residências de luxo. Como sugestão, as seguradoras escolhidas deverão representar o melhor interesse do cliente.
- Examine os diferentes tipos de assistência 24 horas e os custos respectivos. Algumas garantias são diferenciais para venda do produto.
- Evite oferecer plano pela escolha da Importância Segurada de Roubo, pois poderá ocasionar problema num eventual sinistro de incêndio/raio/explosão (cobertura básica). Como a cobertura é o primeiro risco absoluto, o cliente poderá reclamar o valor total dessa proteção, mesmo que o imóvel e seu conteúdo não atinjam aquele valor. Alguns produtos do mercado apresentam essa deficiência.
- Solicite a assinatura do cliente na proposta e declaração de que o mesmo não tem nenhuma dúvida sobre as cláusulas dos produtos oferecidos. Isto evitará possível discussão com o corretor, em eventual sinistro.

Debates sobre Ética no setor

O coordenador do Comitê de Ética do Sincor-SP, Flávio Bevilacqua Bosisio, destaca que é necessário fortalecer a imagem dos corretores de seguros junto à sociedade. Durante o 8º Seminário de Ética e Transparência na Atividade Segura, realizado em 21 de agosto, em São Paulo, ele defendeu as seguintes ideias:

1) Criação de um banco de dados contendo informações positivas, negativas ou restritivas dos envolvidos no mercado como: oficinas, fornecedores de peças, corretores, segurados, seguradoras e vistoriadores. Hoje, cada instituição do segmento do mercado faz a sua própria lista, utilizando critérios próprios, e não as repassa aos outros.

2) É ético falar mal de nós mesmos?

Não podemos deixar o nosso consumidor pensar mal do mercado. Muitas vezes ouvimos os corretores e outros envolvidos no setor serem chamados de "aproveitadores".

Precisamos de uniformidade e conformidade. Precisamos de união.

Cada entidade tem a sua atribuição, mas no final o objetivo é o mesmo: a qualidade dos serviços prestados e a satisfação do cliente. Não adianta termos um código de ética para os corretores e outro para os seguradores. Se não tivermos princípios para solidificar o significado de nosso papel no mercado e as regras de conduta, os esforços das entidades no cumprimento de suas metas se perderão.

Precisamos divulgar os profissionais que efetivamente causaram perdas e prejuízos ao mercado. Para isso é preciso haver denúncias com provas.

Aguardamos a sua contribuição.

AVISO IMPORTANTE

Sobre os Certificados de Adesão ao Código de Ética cuja validade foi até 06/2009 e 07/2009: com o recadastramento da Corretora Jurídica, a Fenacor revalidará a adesão e consequentemente fará a emissão de novo Certificado para entrega por meio do Sincor-SP.

Ainda é possível aderir ao Código de Ética dos Corretores de Seguros. Basta acessar o nosso site www.sincorsp.org.br, clicando na opção "Código de Ética-Adesão" ou www.fenacor.org.br.