

# Seguro Residencial tem crescimento constante

Produto apresenta uma das melhores relações custo-benefício no mercado

Os seguros residenciais disponíveis no mercado são indicados para proteção de casas térreas, sobrados e apartamentos residenciais. Esses produtos oferecem uma das melhores relações entre custo e benefício no mercado, pelas diferentes possibilidades de cobertura, serviços agregados e preços.

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. Entre os objetos segurados estão ainda roupas e equipamentos eletrônicos. Outra possível cobertura é a de responsabilidade civil, que garante danos a terceiros. Por 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.

O economista e consultor do Sincor-SP Francisco Galiza e a Comissão Riscos Patrimoniais

do Sindicato zeram uma análise econômica do setor. O termo "patrimoniais" da Comissão engloba, além dos seguros residenciais, os empresariais e de condomínio. O grupo é formado pelos corretores de seguros Nelson Fontana (coordenador), Orlando da Costa Filho e Ednei Valter Bim.

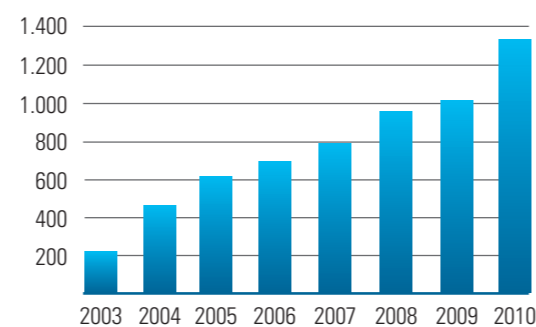
## Receita

Como indica o gráfico, nos últimos anos, o seguro residencial no País teve uma taxa de crescimento constante. Em 2003, o faturamento do setor foi de R\$ 460 milhões, passando para R\$ 1.264 milhão em 2010. Ou seja, uma variação de 174% no período, contra uma inflação média de 50%.

## Produtos e Estatísticas

Em termos simplificados, o seguro residencial tem por objetivo proporcionar a cobertura

RECEITA - SEGURO RESIDENCIAL



daqueles riscos mais comuns existentes em uma residência, como incêndio, explosões, vendavais, etc. Em média, as taxas de sinistralidade do produto se situam em torno de 30 a 35%.

## Seguradoras

Na tabela, estão os 15 maiores grupos seguradores do segmento, de acordo com dados de 2010. Na liderança, a Porto Seguro, com 22% do segmento, vindo a Bradesco em seguida.

Posição	Part. %	
1	PORTO SEGURO	22,1%
2	BRADESCO	13,2%
3	TOKIO MARINE	9,7%
4	CAIXA SEGURADORA	8,3%
5	MAPFRE	6,7%
6	SANTANDER	6,0%
7	ALIANÇA DO BRASIL	4,9%
8	MARÍTIMA	3,9%
9	ACE	3,8%
10	HDI	3,5%
11	LIBERTY	2,9%
12	CARDIF	2,2%
13	ALLIANZ	2,1%
14	CHUBB	1,7%
15	SULAMÉRICA	1,6%
	DEMAIS	7,4%
	TOTAL	100,0%

## gráfico do mês

### Setor de saúde tem alta impulsionada por planos odontológicos

Até os primeiros anos do século 21, a expansão do segmento de saúde vinha ocorrendo em ritmo lento. Entretanto, a situação ficou mais favorável em decorrência das taxas de crescimento dos planos odontológicos. Por exemplo, em 2003, o segmento contava com 4 milhões de beneficiários. Este número subiu para 15 milhões em 2010.

● Odontologia  
● Médico

Beneficiários de Planos (Fonte: ANS)



## DICAS PARA OS CORRETORES DE SEGUROS

### Que pretendem atuar ou que já atuam 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. Isto poderá ocasionar problema num eventual sinistro de incêndio/raio/explosão (cobertura básica), uma vez que o cliente poderá reclamar o valor total da cobertura, mesmo que o imóvel e seu conteúdo não valham aquele valor. Alguns produtos do mercado apresentam esta 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.