

SEGUROS

Porto Seguro lança site de **classificados para clientes e não clientes**

AUTOMÓVEL

# Prêmios aumentam 12% no bimestre

Enquanto venda de carro zero cresceu 30%, prêmios evoluíram apenas 4,4% em 2007

DENISE BUENO  
SÃO PAULO

Os prêmios de seguros de automóveis começaram a acompanhar mais de perto os seguidos recordes de produção das montadoras no País. Nos dois primeiros meses do ano, a arrecadação das seguradoras totalizou R\$ 2,3 bilhões, alta de 12% sobre o mesmo período do ano passado, segundo dados da Suscep (Superintendência de Seguros Privados), consolidados pela consultoria Siscorp.

Em 2007, a evolução chegou a 4,4%, com prêmios de R\$ 13,5 bilhões. Um índice muito abaixo dos 25% de evolução da venda de carros zero quilômetro divulgados pela indústria automobilística. Marco Antonio Gonçalves, diretor gerente comercial da Bradesco Auto/RE, segunda maior do setor neste segmento, explica que

vários fatores influenciaram na redução dos prêmios de seguros na carteira de automóveis.

"A busca pelo aproveitamento das oportunidades com as vendas de veículos zero quilômetro, associada à precificação baseada no perfil do segurado e ainda somada à inclusão de equipamentos de segurança pode, em alguns momentos, gerar prêmios menores".

Para Pedro Fimenta, superintendente do produto auto da Allianz Seguros, o descolamento teve outra razão. "Houve um redução gradual que se iniciou em 2006, fruto de uma política mais agressiva de algumas congêneres, e uma redução de sinistralidade em algumas praças importantes. Historicamente, o mercado de auto cresce atrelado a vendas de veículos novos", afirma.

Marcelo Goldman, diretor executivo de massificados da Tokio Marine, acredita que houve um incremento de veículos segurados em 2007. "Em 2006 chegava a quase 10 milhões. Mas ao mesmo tempo



Houve diminuição média de 15% nos preços, em razão da forte concorrência do setor, diz Goldman

houve uma diminuição média de 15% nos preços dos seguros, em razão da forte concorrência do setor", afirma.

Segundo Sidney Munoz, diretor de personal lines da Chubb, a razão do descolamento de cresci-

mento veio da depreciação da moeda americana. "A queda no preço médio dos veículos importados, devido à desvalorização do dólar, somado à queda no preço das taxas, foram os principais fatores que fizeram com que o va-

lor dos prêmios não crescesse na mesma proporção", explica.

O preço dos automóveis importados caiu em, média, 15%. Um carro avaliado em R\$ 200 mil no início de 2007, custava no final do ano cerca de R\$ 140 mil. "Por isso, apesar do crescimento em escala, a evolução dos prêmios girou em torno de 12% diante da expansão de 25% nas

vendas de automóveis no País", justifica Munhoz.

A Chubb aposta em um relacionamento cada vez mais próximo e forte com os corretores, oferecendo diversas facilidades na parceria com a seguradora. Com o cliente final, a Chubb reafirmará sua posição de seguradora platinum, oferecendo serviços diferenciados e personalizados. "O foco da Chubb não é preço, mas valor agregado".

Para a maior seguradora do País na venda de seguro de carro, não é possível comparar a venda de veículos novos com crescimento aproximado de 30% com a evolução dos seguros, pois este se relaciona ao aumento total da frota circulante. Isso se dá porque grande parte das vendas de carros novos não é de primeiro carro, mas de substituição. "Esses proprietários já possuem seguro e o transferem para o veículo adquirido. Assim, o carro que está sendo substituído será vendido, gerando uma cadeia até alcançar aquele que adquire o primeiro carro", diz Luiz Pomarole, diretor de auto da Porto Seguro. Segundo ele, alguns irão segurar o automóvel, outros não, o que também explica a expansão menor do setor.

## Lanche, classificados, bicicleta e motorista

As seguradoras apostam nos serviços para atrair um número maior de segurados para a carteira de automóvel. Atualmente, da frota de veículos nacional de 49,6 milhões, apenas 8,5 milhões contam com seguro, um índice de 17%. Vale tudo: lanche para esperar no guincho; mensagem via celular para avisar que o filho ultrapassou o limite de velocidade; pagamento em até cinco dias úteis após a entrega dos documentos ou o dinheiro de volta; motorista para levar o condutor para casa em caso de mal súbito; encanador para arrumar um vazamento na casa; desconto nas consultas do

animal de estimação; sorteios mensais pela loteria federal.

A Porto Seguro, líder de vendas, e a SulAmérica, terceira maior, lançaram a moda 'lá de bike'. Os bicicletários da Porto se concentram em São Paulo e os da SulAmérica no Rio de Janeiro. Na semana passada, a Porto lançou mais uma novidade: "Classificados Porto Seguro".

Trata-se de um site (www.classificadosportoseguro.com.br) desenvolvido especificamente para anúncios de veículos particulares, de clientes ou não da empresa. Entre os diferenciais está o serviço de agendamento, que consiste

no uso dos postos da Porto Seguro como ponto de encontro para comprador conhecer o veículo/vendedor e vice-versa.

"Muitas pessoas evitam anunciar em classificados preocupados com o risco de receberem falsos compradores, que podem aproveitar da ocasião do anúncio para roubar o carro ou mesmo a residência do proprietário do veículo. Com o Serviço de Agendamento oferecido esse risco deixa de existir, já que comprador e vendedor poderão realizar o negócio em um ambiente seguro", diz Rafael Caetano, gerente de canais eletrônicos e marketing

direto da Porto Seguro.

Outro destaque do Classificados Porto Seguro é a possibilidade do cliente saber as condições do veículo que pretende adquirir utilizando o serviço de Vistoria Prévia da seguradora, no mesmo local onde agendou o encontro. "Como muitas pessoas ficam receosas em fechar um negócio por não conhecer as condições estruturais do veículo, optamos em oferecer um serviço para que o interessado tenha condições de optar pela compra ou não do automóvel já no primeiro encontro", afirma Rafael.

D.B.

### AS 10 MAIORES

Vendas de seguro de carro evoluíram apenas 4,4% em 2007 (em R\$ mil)

Companhias	Prêmios	Market Share (%)	Evolução (%)
Porto Seguro	2.758.278	20,3	13,8
Bradesco	1.873.926	13,8	4,8
SulAmérica	1.407.847	10,4	-3,0
Itaú	944.727	7,0	3,6
Liberty	886.729	6,5	3,0
Mapfre	860.040	6,3	7,6
Tokio Marine	850.221	6,3	-1,7
HDI	710.033	5,2	3,8
Allianz	594.653	4,4	4,7
BB Seguros	584.730	4,3	4,6
<b>TOTAL</b>	<b>13.568.056</b>	<b>100,0</b>	<b>4,4</b>

Fonte: Siscorp

**QUEM CONTA COM CORRETOR DE SEGUROS VÊ A VIDA POR OUTRO ÂNGULO.**

**SINCOR SP**  
SINDICATO DOS CORRETORES DE SEGUROS  
NO ESTADO DE SÃO PAULO  
[WWW.SINCORSP.ORG.BR](http://WWW.SINCORSP.ORG.BR)

NA HORA DE CONTRATAR UM SEGURO, CONSULTE SEMPRE UM CORRETOR DE SEGUROS. É ELE QUEM ENCONTRA A MELHOR OPÇÃO PARA VOCÊ, SEJA UM SEGURO DE VIDA, DE AUTOMÓVEL, RESIDENCIAL OU ATÉ MESMO UMA PREVIDÊNCIA PRIVADA. E ELE ESTARÁ SEMPRE AO SEU LADO PARA QUE DER EVIER. **TENHA COM QUEM CONTAR: SEGURO, SÓ COM CORRETOR DE SEGUROS.**