SEGUROS

*Apenas 14% dos **54,7 milhões** de domicílios brasileiros têm seguro*

RESIDÊNCIA

Apólice a partir de R$ 6 ajuda a vender mais

Apenas 30% das 51 milhões de residências brasileiras têm alguma espécie de seguro

DENISE BURNO
SÃO PAULO

Proteger a casa ficou mais fácil depois que as seguradoras investiram na simplificação, divulgação e em canais alternativos de venda que levam o produto até o consumidor. Bancos e canais alternativos de vendas, como lojas de varejo, concessionárias de serviços e cartões de crédito, fidelizam as vendas que totalizaram R$ 813,7 milhões em 2007.

O produto oferecido nos canais de distribuição alternativos geralmente vem em um pacote com preço e coberturas prontas para facilitar a venda. Em média, um seguro residencial com coberturas básicas custa R$ 200 por ano para importância segurada de R$ 100 mil e a comissão gira em torno de R$ 20. Um ganho expressivo para um produto com venda massificada.

A inclusão da assistência 24 horas que garante profissionais especializados para prepararem reparos e também consumo de equipamentos domésticos, também ajudou a popularizar o seguro. Não há um grande mercado a ser explorado. Segundo dados do Sindseg (Sindicato das Seguradoras, Previdência e Capitalização de São Paulo), apenas 30% das 51 milhões de residências brasileiras têm alguma espécie de seguro.

O Itaú é líder deste mercado. "Considerando-se os 9 milhões de clientes do banco, temos um grande potencial a explorar. Apesar de termos líderes, a penetração do seguro de casa ainda é baixa no País. Com o lançamento, atingiremos toda a base de clientes", disse Osvaldo do Nascimento, diretor das operações de seguros, previdência e capitalização do banco.

O Itaú lançou um seguro residencial em mais 2,5 mil agências, voltado para a menor renda. O custo anual é de R$ 68, ou R$ 8 por mês, para uma indenização de R$ 10 mil e sinistros mensais de R$ 25 mil. Para baratear o produto, a cobertura de roubo de bens foi excluída. Entre os sinistros cobertos estão aqueles provocados por incêndio, queda de raio ou tumulto segurado e explosão; responsabilidade civil dos moradores; acidentes domésticos; moradia temporária e aluguel. O seguro inclui assistência residencial gratuita, com serviços de chaveiro, eletricista, limpeza, guarda da residência e serviços domésticos previstos.

A faixa de renda mensal focada neste produto está entre R$ 350 até R$ 2 mil, um público que, segundo Nascimento, não é captado pelas agências. O produto só será oferecido nos terminais eletrônicos, pois para que ele tenha o caráter "popular" é necessário reduzir ao máximo o custo de distribuição. "As perdas provocadas por incêndio, um outro cálculo de custo da quota de mais ou a explosão de uma panela de pressão podem causar prejuízos muito mais significativos no orçamento doméstico."

O cliente que quiser coberturas mais elaboradas do que as ofertadas por bancos e varejo, terá de pedir uma cotação aos corretores. "O seguro residencial faz parte das necessidades de proteção do cliente do corretor. Além de agregar serviços, nós nos voltamos interessante quando se pensa em massificação", diz Paulo Ursulo, diretor de produtos massificados da Liberty Quem quiser um produto personalizado, tem de buscar os corretores ou o call center das seguradoras.

Um seguro de casa simplificado, por exemplo, tem coberturas limitadas, especialmente se o assunto for roubo. Geralmente na venda individualizada, é possível encontrar coberturas mais adequadas e o corretor pode ser um grande aliado do cliente em potencial. Além de escolher valores, há outros detalhes. Nos produtos vendidos em pacotes populares, há depreciação de equipamentos eletrônicos por perda total. Nas apólices mais abrangentes o valor de um televisor, por exemplo, com mais de três anos de uso, não é depreciado. "Fugimos o valor de mercado para que o segurado possa repor o bem perdido", diz Ursulo, da Liberty.

DIVULGAÇÃO/ GAZETA MERCANTIL

Incêndio, curto circuito ou a explosão de panela de pressão podem causar prejuízos consideráveis, diz Osvaldo Nascimento, do Itaú

AS 10 MAIORES

Seguro residencial oferece mais vias classes populares

Companhias	Prêmios	Market Share (%)	Evolução (%)
Itaú	107,410	13,3	3,1
Bradesco	96,326	11,9	3,5
Santander	69,228	8,5	103,8
Unibanco AIG	64,098	7,9	30,3
Porto Seguro	51,671	6,7	20,2
Caixa	50,803	6,2	34,4
ACE	47,840	5,9	-16,2
Mapfre	43,998	5,4	5,3
Tokio Marine	38,599	4,9	-1,3
HDI	37,523	4,6	33,2
TOTAL	**813,745**	**100,0**	**8,8**

Fonte: Sincoseg

Nosso negócio é seguro.
Fundado em 1872 na Suíça, o Grupo Zurich se constitui numa das maiores e mais sólidas empresas de seguros em todo o mundo, com importante presença em mais de 170 países, em todos os continentes. Sua presença é destacada pela excelência na análise e prevenção de riscos através da sua Área de Engenharia de Riscos, bem como: Propriedades, Liability, Riscos de Engenharia, Transporte Nacional e Internacional, Linhas Financeiras, Viagens Corporativas e na consolidação de parcerias empresariais (Mais Consumer). Consulte seu corretor de seguros e conte com a Zurich Brasil.
www.zurich.com.br

Because change happens.™

ZURICH®