

## tendências



## Novos mercados para corretores

Naturalmente, o corretor de seguros sempre tem que estar atento a novos mercados. Por exemplo, dois estudos recentes ajudam a detalhar mais tais segmentos, com números e estatísticas, nas áreas de seguros de motos e de residências.

Primeiro, o texto “O “boom” das motos explode na América Latina”, da Fundação Mapfre. Algumas informações.

- **Violência no trânsito:** em números de tal referência, em cada ano, a América Latina tem uma taxa média de 38 motociclistas mortos por cada milhão de habitantes; o triplo do registrado em países mais desenvolvidos. Diariamente, há 61 motociclistas vítimas de acidentes na América Latina. Somente nos últimos cinco anos, o número de motociclistas que faleceram na América Latina pode ter aumentado em 58%. A metade de todas as mortes que acontecem nas rodovias do mundo ocorre entre os usuários menos protegidos das vias de trânsito: motociclistas (23%), pedestres (22%) e ciclistas (4%), de acordo com o último relatório sobre segurança viária da Organização Mundial da Saúde (OMS).
- **Crescimento da frota:** no Brasil, o número de motocicletas passou de 5,7 milhões em 2002 para mais de 21,4 milhões em 2013. Na Argentina, subiu 329% entre 1997 e 2009, ao passo que na Colômbia, durante o mesmo período, aumentou 400%. Na Venezuela, entre 2007 e 2013, aumentou 448%.
- **Praticidade:** o serviço de moto táxi oferece uma economia de tempo de, em média, 18 minutos em relação a uma viagem a pé, de 15 minutos em comparação com o transporte público urbano (ônibus), de 5 minutos de bicicleta e carro particular, e 4 minutos de táxi.

Já outro trabalho interessante é o apresentado no relatório mensal do CRECI-SP (Conselho Regional dos Corretores de Imóveis do Estado de São Paulo). Por ele, sabemos que o segmento de imóveis sofreu, de certa maneira, as consequências de um período econômico ruim, mas algumas melhoras já estão acontecendo. A quantidade de aluguéis, no 2º semestre de 2016, aumentou 16% comparado ao mesmo período do ano anterior. Outro aspecto importante no mercado imobiliário paulista é a quantidade de descontos, uma oportunidade para quem teve condições de comprar casa ou apartamento, já que pôde pagar menos pelo imóvel desejado.

Ter conhecimento desse tipo de informação é sempre útil na realização de uma venda de seguros com qualidade.

*Esta coluna é elaborada pelo consultor de economia do Sincor-SP, Francisco Galiza*

# CURSO DE CANAIS DIGITAIS:

A Escola Nacional de Seguros oferece as melhores ferramentas para você se destacar no mercado de seguros. Conheça os nossos cursos de canais digitais:

· Entendendo e Construindo o *Portifólio On-line*

· Marketing Digital: Divulgando o *Portifólio On-line*

· Técnicas Modernas: Alcançando os Resultados através do *Portifólio On-line*



Para mais informações acesse:  
[www.funenseg.org.br/cursos](http://www.funenseg.org.br/cursos)



ESCOLA NACIONAL  
de SEGUROS

