

Mercado de Seguro Prestamista cresce de R\$ 0,5 bi para R\$ 2,7 bilhões



O Seguro Prestamista foi um dos segmentos que mais cresceram nos últimos anos no mercado brasileiro. Resumidamente, ele garante o pagamento de um capital segurado destinado a amortizar dívida ou prestações contraídas com o estipulante, caso o segurado venha sofrer um dos eventos previstos no contrato – as coberturas principais são morte, invalidez e perda de renda. Assim, com o aumento das linhas de crédito, este seguro também obteve maior participação.

Configura-se como uma proteção financeira para empresas que vendem a crédito, bem como ao segurado que fica livre da responsabilidade em caso de sinistro. Notadamente, ele é comercializado em grandes lojas. A sua legislação básica é a Circular 17/92, da Susep.

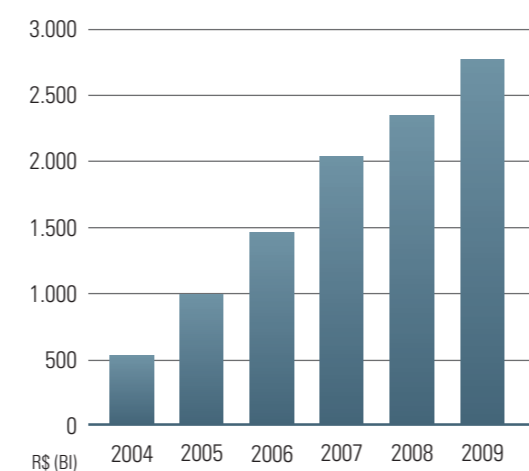
O Sincor-SP acaba de finalizar um estudo sobre este ramo, elaborado pelo consultor economi-

co Francisco Galiza e pelos corretores de seguros da Comissão Vida, Previdência e Capitalização do Sindicato – David do Nascimento (coordenador), Alcides do Amaral Filho, Renato Assaki Kazihara, Wagner Martinez Feliciano, Fabio José Camboim e Rosângela Manzoni Alarcon. O levantamento contém dicas interessantes para os corretores aproveitarem a tendência de crescimento do setor.

Receita

Como indica o gráfico, nos últimos anos o Seguro Prestamista passou de um patamar de receita de R\$ 0,5 bilhão em 2004 para R\$ 2,7 bilhões em 2009. Em média, as taxas de sinistralidade do produto se situam em 25 a 30%.

Receita - Seguro Prestamista



Principais Seguradoras

De um modo geral, as seguradoras ligadas a bancos são as que têm uma maior presença no segmento. A tabela a seguir mostra as 15 maiores do setor, de acordo com dados de 2009.

Seguradora	Receita (R\$ milhões)	Part. %
1 SANTANDER	406,9	14,9%
2 ITAÚ	324,1	11,9%
3 BRADESCO	281,5	10,3%
4 MAPFRE NOSSA CAIXA	227,3	8,3%
5 CARDIF	201,0	7,4%
6 MAPFRE	179,4	6,6%
7 HSBC	166,9	6,1%
8 TOKIO MARINE	156,6	5,7%
9 REAL TOKIO MARINE	133,0	4,9%
10 ALIANÇA DO BRASIL	130,3	4,8%
11 MARES MAPFRE	99,0	3,6%
12 ASSURANT	91,2	3,3%
13 ICATU SEGUROS	45,3	1,7%
14 ALLIANZ	37,4	1,4%
15 SULAMÉRICA	33,4	1,2%
16 DEMAIS	215,0	7,9%
TOTAL	2.728,6	100,0%

DICAS PARA OS CORRETORES DE SEGUROS

Os corretores de seguros especialistas, que compõem a Comissão de Vida, Previdência e Capitalização do Sincor-SP, elaboraram um rol de sugestões para os profissionais que pretendem atuar ou já atuam neste segmento:

a) Os seguintes tipos de produtos são recomendáveis em caso de invalidez permanente (total ou parcial) ou falecimento do segurado:

- Coletiva, para Construtoras - Garante a quitação do imóvel.
- Coletiva, para Financeiras - Garante a quitação do débito.
- Individual - O segurado designa como beneficiário o credor de um empréstimo (um banco, por exemplo) até o valor da dívida comprovada e o saldo, se houver, aos herdeiros legais.
- Individual - O segurado designa como beneficiário o vendedor do imóvel adquirido até o valor da dívida comprovada e o saldo, se houver, aos herdeiros legais.
- Para os casos individuais, a aceitação do risco pelas seguradoras é rara, porém não impossível, visto que o Código Civil admite que a designação é livre e pode ser deixada para pessoa física ou jurídica, desde que informe o motivo.

b) Como argumentação, o corretor deve usar:

- Para quem compra a longo prazo, uma preocupação a menos, pois tem a certeza de que as dívidas não serão deixadas para os herdeiros.
- Uma segurança para o vendedor do bem.
- Um ótimo argumento de venda de um bem, pois quita a dívida.

QUER SE DESTACAR EM UM MERCADO CHEIO DE OPORTUNIDADES? VESTIBULAR PARA GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO COM ÊNFASE EM SEGUROS E PREVIDÊNCIA.

Venha para a Escola Nacional de Seguros. Você aprende com professores qualificados em uma instituição que há 39 anos forma os melhores profissionais. Garanta sua vaga aqui. Porque a do mercado, já está praticamente garantida.

Prova: 18/07/10

08000 25 3322 | www.funenseg.org.br

Rua Senador Dantas, 74
2º andar - Centro
SP - Av. Paulista, 2.421
1º andar - Consolação

