

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.

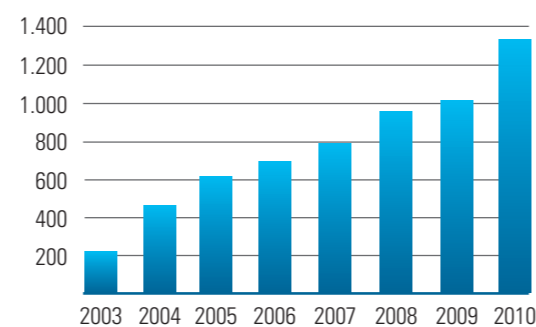
Receita

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 variação 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.