

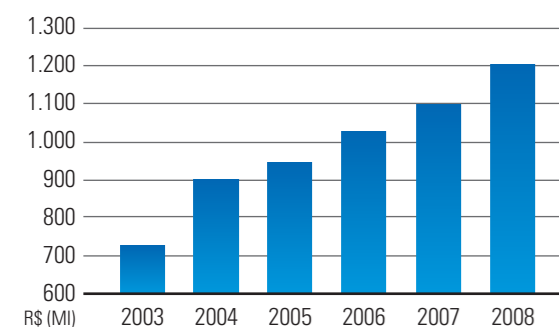
De nada valem os investimentos em uma empresa se num momento de sinistro ela não contar com um SEGURO EMPRESARIAL

Indispensável garantia, o seguro empresarial protege imóvel e bens do empreendimento com coberturas adaptadas de acordo com necessidades específicas, por um preço muito acessível, assim como acontece com outros seguros do ramo patrimonial: residência e condomínio. Com esses argumentos, reforçados pelo título desta matéria, o seguro empresarial tem garantido negócios a muitos corretores de seguros.

A Comissão Riscos Patrimoniais do Sincor-SP (formada pelos corretores de seguros Marcos Marccondes - coordenador, Nelson Fontana, Orlando da Costa Filho, Marcos Galantier D'Agostini e Ednei Valter Bim) ajudou o economista e consultor do Sindicato, Francisco Galiza, a preparar esta análise econômica sobre o produto empresarial.

Receita

RECEITA DE SEGURO RURAL



O seguro de riscos do tipo compreensivo empresarial faturou R\$ 1,2 bilhão em 2008. Nos últimos anos, a sua evolução tem sido constante, acompanhando o próprio comportamento do

mercado de seguros como um todo (variação em torno de 90%, desde 2003).

Produtos

No Brasil, o conceito de seguro compreensivo surgiu no início da década de 90. Anteriormente, face à diversidade de riscos existentes, o segurado era obrigado a contratar individualmente diversos tipos de seguros. Na ocorrência de sinistro, a multiplicidade de apólices e de condições tornava extremamente difícil saber se o evento estava, de fato, coberto e qual das apólices garantia a indenização, sobretudo se o segurado era de pequeno ou médio porte, pouco familiarizado com a prática do seguro. Ao final, esta situação era desconfortável para todo o setor, aumentando a desconfiança quanto ao segmento.

O seguro compreensivo consiste na conjugação de várias garantias e serviços em uma só apólice, com cláusulas menos restritivas e de mais fácil entendimento pelos segurados. A sua estrutura em módulos facilita a escolha das melhores coberturas, segundo as necessidades do segurado.

O compreensivo empresarial, em particular, tem como público-alvo as pequenas e médias empresas dos setores da indústria, comércio e serviços. O grande objetivo desse produto é tornar a sua contratação a mais simplificada possível.

Seguradoras

O mercado de seguros do compreensivo empresarial é bastante competitivo, quando com-

parado a outros segmentos do mercado. Veja a tabela.

PRINCIPAIS SEGURADORAS (Dados de 2008)

SEGURADORAS	PART. %
1 Itaú-Unibanco	12,4%
2 Porto Seguro	12,0%
3 Allianz	9,7%
4 Marítima	9,7%
5 Bradesco	7,4%
6 Mapfre	6,7%
7 Tóquio Marine	6,1%
8 Aliança do Brasil	5,3%
9 Sul América	5,1%
10 Caixa Seguradora	3,3%
11 RSA Seguros	3,1%
12 Liberty	3,1%
13 HDI	2,9%
14 Yasuda	2,6%
15 ACE	2,3%
16 Zurich	2,2%
17 Generali	1,7%
18 Mitsui	0,9%
19 Aliança da Bahia	0,9%
20 Excelsior	0,7%
21 Alfa	0,6%
22 Chubb	0,5%
23 Safra	0,5%
24 Confiança	0,2%
25 Nobre	0,1%
TOTAL	100,0%

Outras estatísticas

A taxa de resseguro nesse segmento fica em torno de 20% dos prêmios emitidos pela seguradora. A taxa de sinistralidade média tem ficado em torno de 60%. Para o corretor, a comissão média tem sido de 20%.

DICAS PARA CORRETORES DE SEGUROS

- O custo menor não significa que este seguro esteja sendo oferecido para o cliente com a mesma cobertura, principalmente nos seguros de riscos patrimoniais de valores até R\$ 10 milhões, onde cada seguradora tem produtos diferentes e com muitas "pegadinhas". Recentemente, a comissão do Sincor-SP analisou os produtos das principais seguradoras que oferecem esses produtos. Constatou-se que todos apresentaram dificuldades para o perfeito enquadramento em comparação com produtos semelhantes, pois normalmente as coberturas apresentaram pequenas divergências, podem enganar o corretor menos preparado.

- Por isso, o corretor de seguros deve ficar atento, para não ser responsabilizado por trocar de seguradora apenas pelo custo oferecido, se descuidando de detalhes referentes às condições de cobertura, franquias, participação obrigatória nos prejuízos indenizáveis e exclusões.

- O seguro de incêndio (indústria, comércio, serviços e condomínios) é obrigatório por lei para qualquer valor.

- O corretor de seguros deve escolher poucos produtos para oferecer ao cliente, pois, caso contrário, a dificuldade de comparação pode aumentar bastante.

- Alguns produtos oferecidos pelas seguradoras são muito técnicos, contendo mais de 50 coberturas. Esse montante pode confundir até os melhores técnicos de seguros. O ideal é entender as preocupações do cliente e lhe oferecer um produto adequado.

- O corretor de seguros deve ler atentamente todas as condições gerais, particulares e especiais. Em seguida, basta arquivá-las por meio de uma cópia da apólice, a fim de dirimir possíveis dúvidas na hora do sinistro.

de olho na ética

Corretor de seguros deve fornecer informações e esclarecimentos ao segurado

Ao oferecer qualquer contrato de seguro para um cliente, o corretor deve ter um completo entendimento de todos os artigos nele relacionados e conhecer todos os detalhes do bem ou patrimônio que está sendo assegurado. Também precisa verificar se ficou claro para o cliente o que de fato abrange a apólice e se as coberturas contratadas atendem as necessidades de proteção.

O segurado precisa estar consciente sobre "como deve" se comportar perante o risco e deve saber que é imprescindível a leitura das Condições Gerais do seguro contratado, principalmente as coberturas, garantias, serviços, riscos excluídos, franquias, etc. O corretor de seguros deve alertar o cliente a respeito dos itens que não estão cobertos (ex. seguro automóvel - não contratou colisão, não contratou reparação de vidros, contratou a assistência com a menor quilometragem, contratou andar muito pouco, etc...)

Se o corretor de seguros não for responsável diretamente pelo atendimento aos clientes, ele deve orientar sua equipe para que preste as informações necessárias e que consolide todas as informações que possam corresponder aos enquadramentos do seguro. Com isso, erros de interpretação poderão ser evitados.

Reforço à postura - O corretor de seguros que se empenha em seguir com ética a sua profissão não deve se habituar a prejudicar um colega de profissão para beneficiar-se na conquista do cliente. Assim, sempre que algum novo cliente solicitar os seus serviços, procure se certificar de que ele não possua um corretor que já o atenda.

Comitê de Ética do SINCOR-SP - A conscientização profissional do corretor de seguros sobre a importância da ética em suas atividades, inclusive como referência pessoal, é a bandeira do Comitê de Ética do Sincor-SP.

Os leitores podem colaborar com o trabalho deste Comitê, enviando sugestões de assuntos para serem estudados e debatidos - até mesmo indicando palestrantes que podem complementar os conhecimentos de nossos profissionais. Estamos à disposição para ouvir o seu tema e estudar a sua sugestão.

O Comitê de Ética do Sincor-SP é composto por seis integrantes. Flávio Bevilacqua Bosisio é o coordenador e também Conselheiro titular do Comitê de Ética Nacional da Fenacor. Além dele, compõem a equipe: Dínora Cabral do Amaral Trindade, José Valdecyr Saoncella, André De Cicco Juliao, Milton D'Amélio, Arthur Ciccone e Valéria Maia.

Para contatar o Conselho de Ética:
Tels.: (11) 3188-5023 e 0800-11-4999 / Fax: (11) 3107-0149 /
Email: etica@sincorsp.org.br

ENTREGA DOS CERTIFICADOS DE ADESÃO AO CÓDIGO DE ÉTICA

Estamos recebendo os Certificados de Adesão ao Código de Ética emitidos pela Fenacor.

O corretor de seguros que fez a adesão e não retirou seu certificado deve entrar em contato pelo telefone (11) 3188-5023 e verificar se já está disponível para entrega.

Caso ainda não tenha feito a adesão, basta acessar o site do Sincor-SP no menu "Código de Ética" e preencher os dados solicitados.