

Desafios e oportunidades do mercado de seguro de transportes

O mercado de transportes tem um grande potencial para quem trabalha com seguros, e os números que envolvem esse setor são exemplo disso. Anualmente, a Confederação Nacional de Transportes (CNT) divulga o [Anuário CNT de Transportes](#).



De forma didática, o material divide a análise desse segmento em quatro partes, os setores rodoviário, ferroviário, aquaviário e aeroviário, representados nos dados a seguir.

No segmento rodoviário, há no país 157 mil empresas transportadoras de carga, 724 mil transportadores autônomos e 329 cooperativas. Tudo isso circulando em uma malha rodoviária (federal, estadual e

municipal) de 1,7 milhões de quilômetros, mas com pavimentação em apenas 12% delas. No segmento ferroviário, o volume anual transportado de carga (medido pelo indicador toneladas x km útil) é de mais de 300 milhões. No transporte aquaviário, o Brasil movimentava anualmente, nos seus terminais e portos, mais de um bilhão de toneladas, entre embarques e desembarques. Por fim, no aeroviário, as suas quase 2,5 mil aeronaves registradas fazem mais de um milhão de voos por ano.

Apesar desse potencial elevado, em 2016, o seguro de transportes faturou R\$ 3 bilhões, contra R\$ 2,8 bilhões em 2015. O avanço ocorre lentamente, mas o potencial ainda é grande – principalmente quando o comparamos com a evolução recente de outras áreas do setor de seguros, como pessoas ou saúde.

Outros fatos também merecem destaque atualmente. O primeiro deles se refere ao aumento da taxa de sinistralidade nesse segmento, causado, por exemplo, pelo crescimento no roubo de carga e da criminalidade, fenômeno diretamente relacionado à situação econômica do país. Esse aspecto ressalta a necessidade de um bom gerenciamento de riscos. Para isso, corretores e seguradora precisam trabalhar juntos em procurar uma carteira mais eficiente. Outro ponto importante para o setor foi a recente Resolução Contran 631/2016, conhecida com a Lei de Amarração das Cargas, que fixou os requisitos mínimos de segurança para amarração das cargas transportadas em veículos, o que levará, conseqüentemente, à diminuição nos sinistros causados por tombamentos.

Além de se manter informado sobre os desafios que envolvem esse setor, para realizar um bom negócio em seguro de transportes, o corretor de seguros precisa estar atento aos principais agentes desse sistema, como proprietários da carga e transportadores. Como é um ramo mais técnico do que os usuais, é importante entender bem as condições gerais, explicitando os direitos e deveres do segurado. Avaliar a situação dos contratos de compra e venda, nos seus vários aspectos, também é essencial.

Para um corretor que não tem grande experiência nessa área, é sempre importante lembrar que a seguradora pode ajudar em todo o processo para esclarecer suas dúvidas. Estude as opções de seguro transporte que a Liberty Seguros oferece [aqui](#) e sucesso nos negócios!

**Francisco Galiza é sócio da empresa Rating de Seguros Consultoria (www.ratingdeseguros.com.br), mestre em Economia (FGV), membro da ANSP (Academia Nacional de Seguros e Previdência) e professor do MBA-Seguro e Resseguro (Funenseg).*