

## **MERCADO BRASILEIRO DE SEGUROS AUTOMÓVEIS – TENDÊNCIAS POUCO ANIMADORAS**

---

Conforme já divulguei a modalidade encerrou o período de jan a nov-03 apresentando um volume de vendas da ordem de R\$ 8,1 bilhões (31,1% das vendas do mercado) contra R\$ 7,5 bilhões (31,7% das vendas do mercado), demonstrando um crescimento nominal de 8,1% ou real de (-) 13,7% (descontando-se a inflação média do período – IGPM).

A margem de contribuição para cobertura dos custos fixos representou 3,6% dos prêmios ganhos contra 4,9% dos mesmos do ano passado. Com isso registrou-se um desvio desfavorável de R\$ 97 milhões ou, aproximadamente, US\$ 34 milhões.

A sinistralidade retida alcançou a 72,2% dos prêmios ganhos contra 70,5% dos mesmos em 2002. Os custos de comercialização declinaram de 19,5% dos prêmios ganhos para 19,2% no período em questão. As Outras Despesas Operacionais – subestimadas – ficaram em torno de 2,4% dos prêmios ganhos em ambos os períodos.

A grande contribuição para a possível geração de resultado em equilíbrio ou ligeiramente positivo se concentra nos ganhos financeiros oriundos das provisões técnicas e dos fracionamentos de prêmio (elevadas taxas de juros).

A líder do mercado – **Bradesco Seguros** – obteve um crescimento nominal de 21% ou real de (-) 4%. Contudo sua margem de contribuição declinou de 7,8% dos prêmios ganhos em 2002 para 3,6% dos mesmos em 2003. Ou seja, cresceu com perda de rentabilidade.

A taxa de sinistralidade móvel dos últimos doze meses encerrados em nov-03 representou 72,6% dos prêmios ganhos, tendo iniciado com 70,5% dos prêmios ganhos dos doze meses encerrados em jan-03. A comercialização declinou de 19,4% dos prêmios ganhos de doze meses encerrados em jan-03 para 19,2% dos prêmios ganhos do período em estudo.

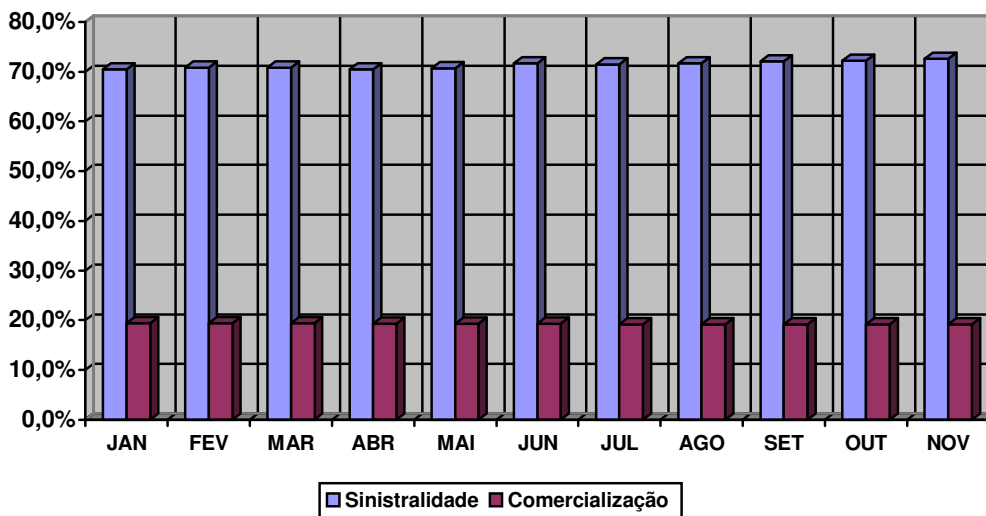
Seu comportamento histórico é apresentado a seguir:

**MERCADO BRASILEIRO DE SEGUROS  
AUTOMÓVEIS – TENDÊNCIAS POUCO ANIMADORAS**

---

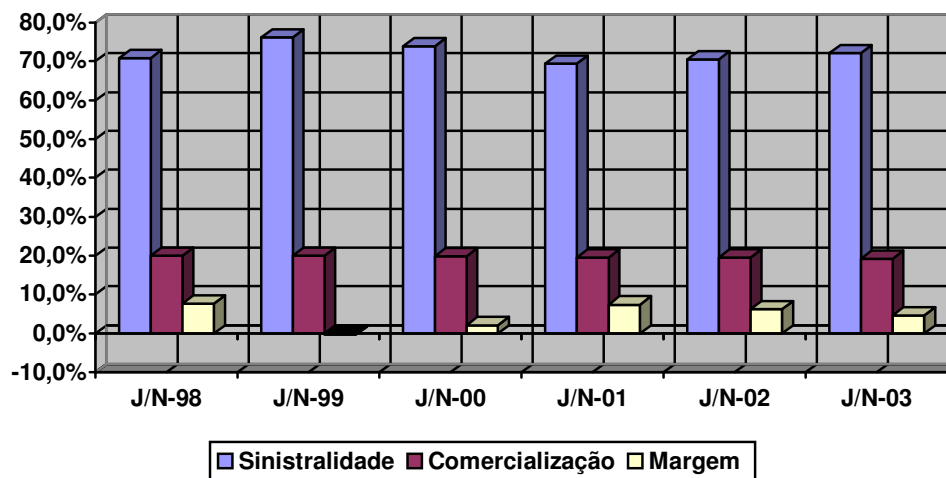
**Doze meses móveis**

**SINISTRALIDADE MÓVEL - 2003**



**Em moeda constante de nov-03**

**EVOLUÇÃO DAS MARGENS**



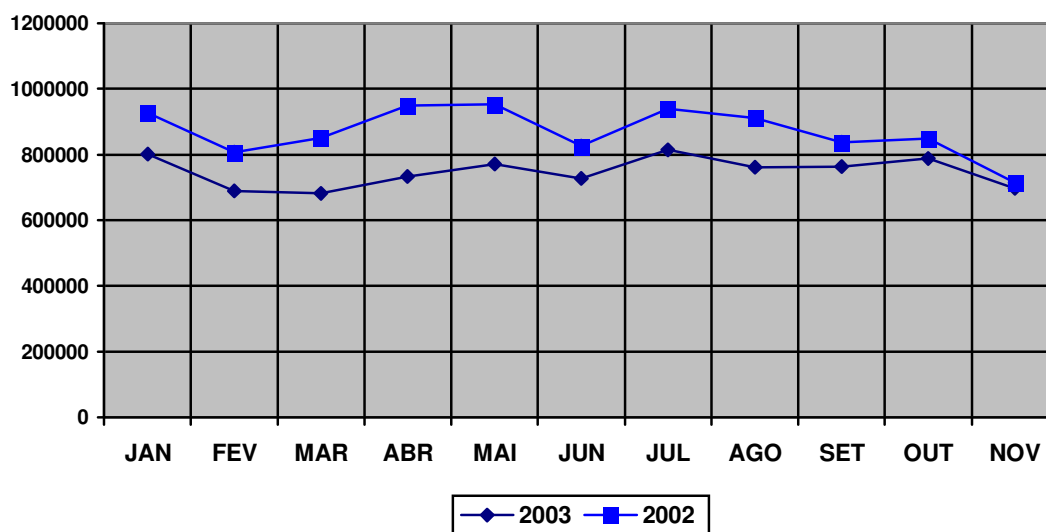
## **MERCADO BRASILEIRO DE SEGUROS AUTOMÓVEIS – TENDÊNCIAS POUCO ANIMADORAS**

---

Vale lembrar que em Dez-02 a Sul América Seguros efetuou diversos ajustes em suas provisões técnicas, onde a modalidade em foco foi bastante afetada. Tão logo tenha os números de dez-03, emitirei outro relatório com os devidos ajustes.

O comportamento mensal, em moeda constante de nov-03 é apresentado a seguir:

### **PRÊMIOS EMITIDOS**



Temos:

- i) Sinistralidade com tendência de agravamento, caso não haja aumento de preços ou modificação nas políticas comerciais e técnicas. Manutenção dos deficientes contratos de terceirização de serviços de vistoria prévia, regulação de sinistros e, em especial, os voltados contra fraudes (aqui o mercado tem que acordar para o fato de que fraude não se combate em gabinetes confortáveis, mas sim na linha de frente contra as quadrilhas e etc);
- ii) Avanço das seguradoras bancárias, mais agressivas em função dos baixos custos de comercialização e estruturais;

**MERCADO BRASILEIRO DE SEGUROS  
AUTOMÓVEIS – TENDÊNCIAS POUCO ANIMADORAS**

---

- iii) As perspectivas da economia real (não a divulgada pelo governo) também não são animadoras. O poder de compra da grande massa consumidora continuará reprimido e o nível de desemprego poderá melhorar nas camadas sem capacidade de comprar veículos e muito menos de arcar com gastos de seguros;
- iv) A classe média, se é que ainda existe, continuará com seus orçamentos apertados, mantendo os gastos mais controlados do que os efetuados em 2003;
- v) Portanto sob o ponto de vista de incremento em demanda a situação é sombria. A necessidade de se manter o que tem impingirá novos fracionamentos de seguros, onde as seguradoras bancárias poderão tentar equilibrar a situação da carteira. Resultados financeiros e não operacionais;
- vi) A tendência da queda dos juros governamentais irá declinar os atuais ganhos financeiros dos ativos vinculados nas provisões técnicas. A busca para essa perda poderá gerar desemprego, redução nos gastos com publicidade e treinamento e queda de novos investimentos.

Como se pode observar a situação continua bastante desconfortável. As seguradoras sem canal de distribuição bancário irão continuar sofrendo reveses de margens, necessitando de novos aportes de capital dos acionistas a fim de re-equilibrar suas contas operacionais.

**Luiz Roberto Castiglione**

Membro da ANSP e do Instituto Roncaratti de Seguros.