

MERCADO SEGURADOR BRASILEIRO AUTOMÓVEIS – O FILÉ MIGNON VIROU OSSO

1- Introdução:

A modalidade de Automóveis, aqui composta pelas carteiras de automóveis – cascos, automóveis – RCF e automóveis – APP, já teve seus dias de glória.

A concorrência predatória, as deficiências na aceitação, regulação e investigação dos sinistros, além de outros pormenores que prefiro não comentar mas que todos sabemos existem, transformaram a modalidade de filé mignon para osso.

Culturalmente, além da pressão da mídia, o sonho de todo o brasileiro é de ter seu automóvel. Não é à-toa que as seguradoras bancárias estão avançando sua participação na modalidade de automóveis, seja via empréstimos pessoais ou leasing.

Na verdade a modalidade hoje dia vale, afora o aspecto cultural, pelo cadastro que proporciona ao mercado, o qual pode gerar outros negócios mais lucrativos.

Portanto seguradoras altamente concentradas nessa modalidade, afora as controladas por bancos, terão dificuldades na manutenção de sua permanência no Mercado, mesmo agregando outros serviços à modalidade (que por sinal nada tem a ver com a mesma). Novos aportes dos acionistas serão necessários até que o Mercado acorde para uma realidade que não quer ver, ou seja, ditar políticas de aceitação, regulação e investigação de gabinetes confortáveis é fácil, difícil são cumpri-las.

Isto até me lembra um Ministro da Fazenda que nos idos dos anos 70 ditava a inflação por decreto.

Concomitantemente com todos os problemas já existentes ainda existe entidade de influência no Mercado que contratou serviço de especialistas estrangeiros para combater a fraude no Brasil! Talvez tenha algum sentido, uma vez que Brasil, Estados Unidos, Inglaterra e Suíça são países com bastantes similaridades.

Ta tudo errado e ninguém quer ver.

**MERCADO SEGURADOR BRASILEIRO
AUTOMÓVEIS – O FILÉ MIGNON VIROU OSSO**

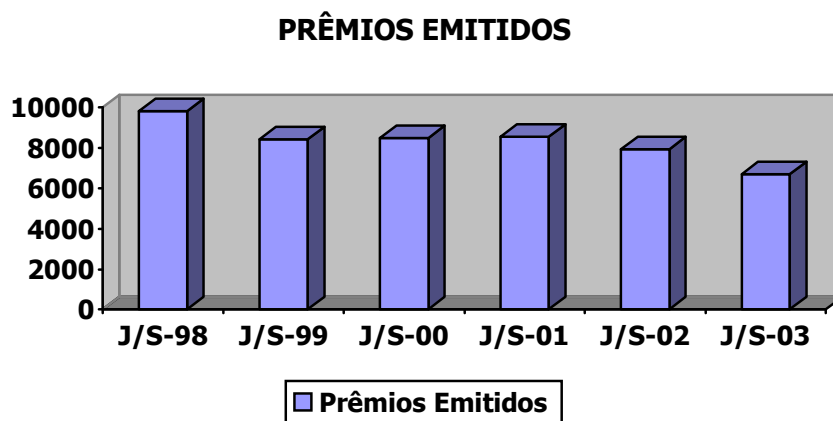
2- O Filé que virou Osso:

A modalidade de automóveis encerrou o período de jan a set-03 apresentando uma margem de contribuição equivalente a 4,8% dos prêmios ganhos, portanto insuficiente para fazer frente aos custos fixos a ela associada. Considerando que na média esses custos atingem a 20% dos prêmios ganhos, temos um Prejuízo Industrial equivalente a 15,2% dos prêmios ganhos. Nem mesmo o Resultado Financeiro cobre essa imensa perda.

No ano anterior a situação era um pouco melhor, a Perda Industrial se situava em torno 13,9% dos prêmios ganhos (considerando os mesmos custos fixos).

Pontos principais:

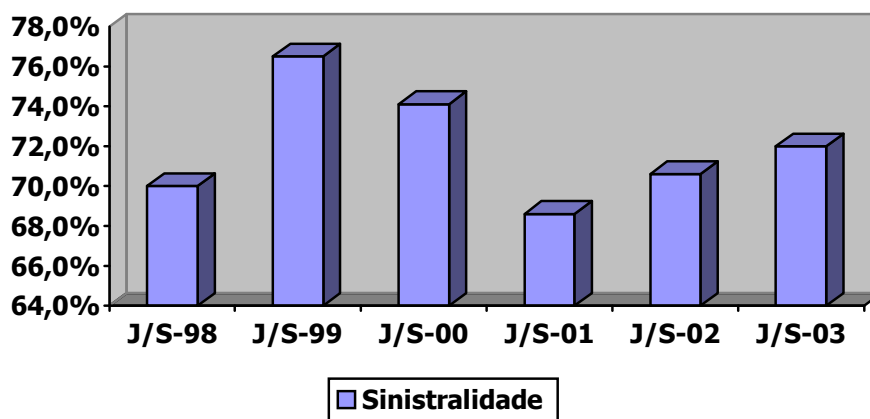
- i) os prêmios líquidos emitidos somaram R\$ 6,6 bilhões contra R\$ 6,1 bilhões do ano anterior, um crescimento de 7,9%. Colocando esses valores em moeda constante de set-03 – IGPM – o decréscimo real atinge a 15,7% (gráfico abaixo em R\$ milhões).



**MERCADO SEGURADOR BRASILEIRO
AUTOMÓVEIS – O FILÉ MIGNON VIROU OSSO**

- ii) a taxa de sinistralidade retida representou 72,0% dos prêmios ganhos contra 70,6% do mesmo período do ano anterior, uma variação desfavorável de R\$ 90 milhões. O comportamento da sinistralidade retida (base prêmios ganhos é demonstrada no gráfico abaixo).

SINISTRALIDADE RETIDA

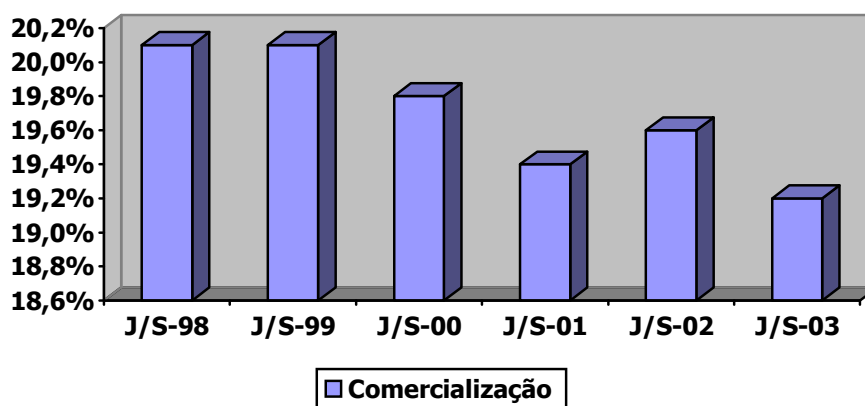


É importante lembrarmos da situação de 1999, para que os pseudos – analistas não venham dizer que hoje o mercado está melhor. Nesta época o mercado praticou toda a sorte de descontos promocionais e outras artimanhas, que deterioraram sobremaneira os prêmios emitidos. Veio o impacto dessas atitudes predatórias, traduzida na sinistralidade, fazendo com que o mercado revisse suas tarifas, visando tentar recuperar as expressivas perdas deste ano em particular.

- iii) Os níveis de comercialização representaram 19,2% dos prêmios ganhos (sem as comissões de representação e plataforma) contra 19,6% do mesmo período do ano anterior. De fato esse declínio vem sendo constante ao longo dos anos, principalmente em função da maciça entrada das seguradoras bancárias. O gráfico a seguir demonstra a evolução deste item desde 1998.

**MERCADO SEGURADOR BRASILEIRO
AUTOMÓVEIS – O FILÉ MIGNON VIROU OSSO**

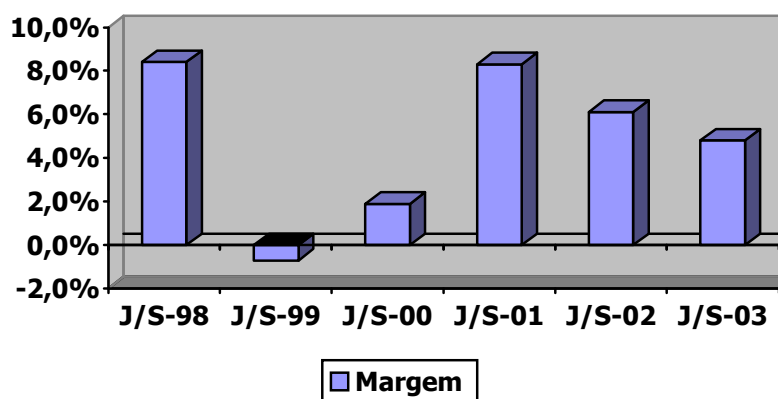
COMERCIALIZAÇÃO



iv) Margem de Contribuição:

Em função do agravamento da sinistralidade retida, a modalidade vem apresentando o seguinte comportamento (base prêmios ganhos):

MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO



**MERCADO SEGURADOR BRASILEIRO
AUTOMÓVEIS – O FILÉ MIGNON VIROU OSSO**

Como se observou a situação é bastante desconfortável. Com a massificação das seguradoras bancárias – canais de distribuição – o cenário se tornou preocupante para as demais seguradoras e, principalmente, para os corretores de seguros. A última vítima foi a Phênix Seguradora S/A – do Grupo Fiat.

3- Conclusões:

Modalidade com prejuízo, servindo, principalmente, para cadastro de negócios.

As seguradoras que não possuem canais bancários terão sérias dificuldades em seus negócios. As tradicionais deverão se recolher para as suas áreas de influencia, deixando as demais para as seguradoras bancárias – vai faltar fôlego para fazer frente às agências e postos bancários.

Situação bastante complicada para aquelas que possuem mais da metade de suas vendas na modalidade em foco.

Luiz Roberto Castiglione

Membro da ANSP e do Instituto Roncaratti.