

Na tentativa de não perder clientes durante a crise, o mercado de seguros de automóveis tem adotado a teoria da evolução, do cientista Charles Darwin: sobrevive quem se adapta melhor ao meio. Prova disso são as novidades das seguradoras para diminuir o impacto da recessão, como aumento de prazos para pagamento, incentivo a políticas de descontos e oferta de produtos mais baratos.

Números da Itaú Seguros são um exemplo do quanto o consumidor está se esforçando para adequar a cobertura ao orçamento doméstico. Em 2015, as vendas do produto Auto Roubo cresceram 92% em relação ao ano anterior. Isso porque, como o seguro cobre apenas o roubo do veículo, o valor chega a ser até 50% menor do que o de um contrato convencional, com cobertura mais ampla, que protege contra incêndio e acidente.

Lauro Faria, professor da Escola Nacional de Seguros, avalia que, durante a crise, é melhor ter um seguro mais modesto do que nenhum:

— Numa situação de dificuldade, é evidente que as pessoas vão procurar o que é mais essencial: cobrir o risco que é maior, o que, nas grandes cidades, principalmente, são o roubo e o furto. Vale a pena.

Sérgio Mendonça, diretor Porto Seguro no Rio, explica que uma das formas de economia é ficar de olho nos benefícios que a seguradora oferece, às vezes desconhecidos.

— Temos, por exemplo, um cartão Visa ou Mastercard que dá desconto de 5% no prêmio do seguro. E temos a campanha Trânsito+Gentil: o segurado que não tem multa nos últimos 12 meses ganha 7% de abatimento — explicou Mendonça, acrescentando que os descontos são cumulativos, podendo totalizar 12%.

### **Opção de seguro semestral**

Para se adequar ao momento de crise, o grupo Banco do Brasil (BB) e Mapfre lançou, em dezembro, um seguro semestral, no qual o cliente paga 50% do valor do anual.

— O produto foi pensado justamente para atender nosso público num momento de restrições financeiras, de aperto de cinto das famílias. Já estávamos observando o aumento do desemprego e a redução do orçamento familiar — declarou Jabís Alexandre, diretor geral de Massificados e Automóvel do grupo.

Além de o consumidor poder adaptar o produto à uma dificuldade momentânea, o seguro semestral pode ser dividido em até cinco vezes sem juros, enquanto o parcelamento de quem busca a cobertura anual é de até seis meses.

— Então, se renovar o seguro na mesma modalidade (semestral), você estará alongando o parcelamento (de seis para dez vezes) — disse.

Para Almir Ximenes, superintendente executivo de Auto e Ramos Elementares do Bradesco Seguros, a tendência é que, com a crise, aumente a procura por menos coberturas, para baratear o seguro:

— Quem tem assistência de reboque para 600 quilômetros e carro reserva por 30 dias, por exemplo, vai adotar um reboque para cem quilômetros e um carro reserva de dez dias. Enfim, vai tentar equilibrar para o custo se encaixar na renda.

Ele, no entanto, sugere uma alternativa:

— O consumidor pode mensurar a perda que terá com o carro, mas não o dano que causará a outros. Então, na pior das hipóteses (financeiras), a pessoa precisa contratar um seguro para terceiros, que cubra danos materiais, corporais e morais.

Adaptar o seguro ao orçamento foi o que fez o administrador de empresas Phillipe Faria, de 26 anos:

— Meu carro é um Fiesta 2003. No ano passado, eu paguei R\$ 1.800 de seguro. Este ano, o valor para o meu carro chegou a R\$ 2.700. Por causa da crise, e pelo fato de que a empresa não queria fazer seguro, já que o valor estava muito alto, eu mudei de seguradora. A diferença é que, pelo contrato anterior, se houvesse furto do carro, a companhia me indenizaria em até 30 dias. Mas esse novo contrato me dá um prazo de até 90 dias. Mas o que vale é que vou pagar R\$ 1.536 em um ano. Foi um bom negócio porque, este ano, o orçamento está mais apertado. Conheço muita gente que optou por não ter o seguro, por causa do valor elevado.

## **DE OLHO NAS ALTERNATIVAS**

### **Caixa Seguradora**

Recentemente, a seguradora passou a parcelar o seguro em até dez vezes, sem juros, na modalidade débito em conta, para os segurados que têm consórcios e financiamentos de veículos. Para os demais clientes, o parcelamento permanece em até quatro vezes sem juros.

### **Sulamérica Seguros**

Além do contrato tradicional, a empresa tem coberturas básicas, como a de colisão e incêndio e a de roubo e incêndio. Algumas pessoas, quando não podem contratar o seguro total do veículo, optam apenas pela apólice de responsabilidade civil, para se proteger de situações que envolvam terceiros.

### **Itaú Seguros**

Desde dezembro, o cliente da empresa pode optar por fazer o pagamento em até dez vezes sem juros, tanto com cartão de crédito, quanto por meio de débito em conta. A empresa também oferece um produto que cobre apenas roubo.

### **BB e Mapfre**

O grupo trabalha com descontos nas franquias, que podem chegar a 40%. Se o segurado tem um bônus de 10%, porque ficou um ano sem ter sinistro (ocorrência), ganha 10% de desconto na franquia. Se ficou dois anos, são 15%. O abatimento sobe 5% por cada ano que o segurado não tem sinistro, até o máximo de 40%.

### **Bradesco Seguros**

A seguradora oferece a opção do Bradesco Auto Assistência Total, que garante somente os prejuízos causados a terceiros, como danos materiais, corporais e morais, além de assistência ao veículo e à residência do segurado. O valor é de dez parcelas de R\$ 49,90.

**Fonte:** [EXTRA](#), em 21.02.2016.