

Live teve a participação do CEO da Argo Seguros, Newton Queiroz, e dos membros do GNT de automóvel, José Carlos Oliveira e Christiane Furck



No último dia 13, a Associação Internacional do Direito do Seguro - AIDA Brasil - promoveu um webinar para discutir o tema "Seguro de Automóveis Intermitente - Pay for Use". O evento foi apresentado pelo presidente da instituição, José Armando da Glória Batista, e moderado pelo presidente do Grupo Nacional de Trabalho de Automóvel da AIDA Brasil, Prof^º Marcelo Barreto Leal. Teve a participação do palestrante Newton Queiroz, CEO da Argo Seguros S/A, que é pioneira no produto e de José Carlos Oliveira, corretor de seguros, e da Prof^ª Christiane Furck, integrante do GNT - Automóvel.

Em sua apresentação do tema e considerações iniciais o presidente da AIDA enfatizou a importância da criação de produtos de seguros que atendam as atuais demandas do mercado. "Nos dias de hoje, com a atual queda da atividade econômica e a consequente perda de renda dos brasileiros o mercado segurador tem um novo desafio que é desenhar produtos para essa grande parcela de consumidores, entre eles os de seguro de automóvel", disse. Durante o período da pandemia houve uma queda acentuada dos Seguros de veículos, principalmente os novos.

No início do painel, Newton Queiroz falou sobre o conceito do seguro intermitente, pay for use. "É um seguro que você paga por um período que você estiver utilizando a cobertura contratada, não por kilometragem. Os clientes podem adquirir, por exemplo, apenas um ticket com cobertura de 24hs. Para períodos mais prolongados eles podem contratar diversos créditos. Temos orgulho de falar que somos os primeiros a ter esse seguro no Brasil", afirmou.

De acordo com o executivo, desde o início de 2019 a Argo estava pronta para lançar seu produto, mas ainda não havia uma legislação específica para ele. Quando a Superintendência de Seguro Privados (SUSEP) finalizou o processo de regulamentação a empresa cadastrou o produto imediatamente e desde então os ajustes necessários vêm sendo implementados. "Nossa ideia foi

oferecer mais uma opção de proteção para as pessoas e também compartilhar nossa visão de inovação. A meta da seguradora é criar um novo mercado e ao mesmo tempo trazer inclusão social", ressaltou.

A cobertura do seguro intermitente contempla perda total derivada de colisão em rodovia - inclui o perímetro urbano no que tange a saída da cidade até a rodovia. Também oferece serviços assistenciais como guincho, chaveiro, entre outros. Em termos de valor, a empresa oferece proteção com valores abaixo de R\$30 reais por um crédito de 24 horas, sempre considerando o perfil do risco como um todo, o qual é analisado pela seguradora para precificação. No que diz respeito aos diferenciais do produto, Queiroz destaca o fato de que a empresa aceita veículos com ano de fabricação até 1990, o que é raro no mercado.

O seguro intermitente - pay for use - está em sua fase piloto e a ideia é que ele se desenvolva para cobrir perímetro urbano e tenha mais cobertura, sempre com o objetivo de oferecer seguro, descomplicado, para o público que ainda não tem acesso. "A Argo não quer ser uma seguradora de automóvel tradicional, não queremos tirar mercado de quem hoje detém. Queremos criar mercado, tanto que iremos lançar outros produtos no futuro com essa mesma visão", conclui.

Em sua participação, Christiane Furck fez comentários referentes às definições da circular 592 da SUSEP, que regulamentou o seguro intermitente, e também sobre a atual conjuntura. Na opinião da executiva, o cenário que estamos vivendo favorece a chegada do produto, ao passo que ele oferece a oportunidade de contratação de seguro por uma parcela da sociedade que até então não poderia fazê-lo. "Isso é muito interessante, muito importante para o mercado. O brasileiro precisa adquirir a cultura do seguro e a criação de novas opções certamente contribui para isso", explicou.

Para a executiva, o fato do produto da Argo ser comercializado via corretor de seguros é outro ponto positivo, pois garante que o cliente obtenha todas as informações pertinentes. "Penso que a intermediação por meio do canal corretor seja ideal. Essa é uma excelente estratégia da companhia para favorecer o entendimento do cliente a respeito de cláusulas da apólice e questões relacionadas a sinistros. E torço muito para que a indústria do seguro continue crescendo e para que possamos alcançar públicos que não fazem seguro", finalizou.

Durante o encerramento do debate, Marcelo Barreto Leal destacou que a escolha do tema seguros intermitente pelo Grupo Nacional de Trabalho de Automóvel objetivou abordar as oportunidades do setor no cenário atual e futuro.

Assista a live completa no canal da AIDA

<https://www.youtube.com/watch?v=TKtH1UQfjCA>

Fonte: Oficina do Texto, em 26.08.2020