

Universidade Federal de São Paulo
EPPEN – Escola Paulista de Política, Economia e Negócios

Novas modalidades do Seguro de Automóvel no Brasil

Projeto de Pesquisa para o Trabalho de Conclusão de Curso apresentado na
Universidade Federal de São Paulo – EPPEN como requisito para conclusão do curso de
Ciências Atuariais em 2021

Orientador: Humberto Gallucci

Osasco – SP

2021

Elaboração:

Gabriel Henrique Lima Rodrigues

Ficha Catalográfica

Universidade Federal de São Paulo – EPPEN

R696n RODRIGUES, Gabriel Henrique Lima
Novas modalidades do seguro de automóvel no Brasil /
Gabriel Henrique Lima Rodrigues. - 2021.
42 f. :il.

Trabalho de conclusão de curso (Ciências Atuariais) -
Universidade Federal de São Paulo - Escola Paulista de Política,
Economia e Negócios, Osasco, 2021.
Orientador: Humberto Gallucci Netto.

1. Seguro de automóveis. 2. SUSEP. 3. Digitalização. 4.
Modernização. 5. Regulamentação. I. Netto, Humberto Gallucci, II.
TCC - Unifesp/EPPEN. III. Título.

CDD: 368.232

Sumário

1. Resumo	1
2.Introdução.....	2
3. Objetivos.....	4
4. Hipóteses Preliminares.....	5
5. Delimitação do Estudo.....	7
6. Definição de Termos.....	9
7.1 Referencial Teórico.....	10
8.1 Fatores que influenciam o mercado de seguros automotivos.....	16
8.2 Seguros de Automóveis no Brasil.....	17
8.3 Modernização do Mercado Segurador.....	22
9. Questionário sobre a contratação do seguro de automóvel.....	23
10. Resultados da pesquisa.....	25
11. Conclusões sobre o estudo.....	34
12. Bibliografia.....	37

1. Resumo

O objetivo deste trabalho é evidenciar e descrever sobre uma nova modalidade de seguro de automóvel, o qual vem ganhando grande visibilidade em outros países. Trata-se do seguro denominado como Pay Per Use (Pague pelo Uso). O Pay Per Use faz com que os prêmios reflitam com mais precisão os custos de sinistro de um motorista individual. Deve fornecer benefícios significativos de acessibilidade e economia financeira para motoristas de baixa renda. Reduz o peso atribuído a fatores de classificação considerados desiguais, como sexo, idade e território, e aumenta o peso aplicado a um fator que os motoristas podem controlar. Além disso, acredita-se que este modelo de produto angariará novos consumidores que não se sentem amparados com o modelo do produto atual. O objetivo principal desta modalidade não é brigar com as grandes seguradoras pelos clientes que já possuem uma cobertura securitária (aproximadamente 30%), mas sim buscar os demais consumidores, garantir uma boa experiência e reduzir os prêmios pagos.

Palavras chave: Seguro de Automóvel, SUSEP, Digitalização, Modernização, Regulamentação;

2.Introdução

Os consumidores muitas vezes podem escolher entre várias estruturas de preços. Por exemplo, os clientes podem escolher entre os preços do restaurante à la carte ou rodízio. Da mesma forma, os compradores de serviços telefônicos podem escolher entre tarifas fixas que permitem uso ilimitado ou tarifas baseadas no número de chamadas ou minutos usados. Os consumidores às vezes preferem a previsibilidade de uma taxa fixa e baixo custo unitário, e outras vezes preferem a acessibilidade por pagar de acordo com o quanto usam.

O modo como os preços dos produtos é atribuído afeta os padrões de consumo. Uma taxa fixa incentiva as pessoas a maximizar o consumo para fazer o dinheiro valer a pena. O preço baseado no uso incentiva as pessoas a limitarem seu consumo para economizar dinheiro. A precificação baseada no uso reflete o princípio da eficiência econômica, que exige que os preços sejam iguais ao custo marginal do fornecimento de um bem. Também tende a ser mais justo porque os consumidores individuais "recebem o que pagam e pagam pelo que recebem". (Litman, 2002). Você pode apreciar uma refeição ocasional de rodízio, mas poucas pessoas gostariam de viver em uma comunidade onde essa seja sua única opção de preço, já que tornaria uma refeição leve inacessível e encorajaria hábitos alimentares que visam a quantidade.

O seguro de veículos pague pelo uso (pay per use) é uma opção de preço com base no uso, em que os prêmios são baseados diretamente na quantidade de quilômetros rodados durante a vigência da apólice. Há um interesse crescente no produto pague pelo uso entre consumidores, seguradoras, reguladores e outras partes interessadas. Os defensores o promovem como uma forma de atingir uma variedade de clientes, garantindo uma maior justiça, acessibilidade, segurança no trânsito e objetivos ambientais.

Algumas seguradoras já oferecem em outros países opções de preços em que paga pelo uso e muitas outras estão trabalhando para tal. Este artigo descreve o cenário atual do mercado segurador no Brasil e avalia se o produto em questão teria uma boa aceitação perante aos consumidores. Consumidores estes que buscam uma nova opção de produto, bem como uma experiência diferente dos demais produtos tradicionais comercializados até então.

Palavras chave: Seguro de Automóvel, SUSEP, Digitalização, Modernização, Regulamentação;

3. Objetivos

3.1. Geral

O trabalho a seguir trata sobre um questionário realizado com diversas pessoas de diferentes classes sociais e tem como principal objetivo verificar o motivo pelo qual um determinado consumidor, não contratou o seguro para o automóvel informado, após a realização de uma cotação através de uma ferramenta online. Compilou-se diversas pessoas que não aceitaram a proposta de no mínimo 8 seguradoras diferentes e fora enviado um formulário, a fim de entender o motivo pelo qual o mesmo não finalizou a contratação.

3.2. Específicos

Apesar da abrangência do objetivo geral, os objetivos específicos tratam principalmente da relação das respostas obtidas através de cada pergunta do questionário e buscam entender melhor se a modalidade do seguro de automóvel em que o consumidor paga somente pelo uso, tem valor agregado e poderia ter uma boa aceitação.

- Verificar se o novo produto sugerido teria uma boa aceitação;
- Entender o motivo pelo qual um determinado grupo de pessoas que possuem um veículo e não contrataram o seguro de automóvel tradicional;
- As coberturas que possuem um maior apelo na visão do consumidor;
- Apresentar uma visão do cenário atual do mercado segurador do país e a recente mudança realizada pela SUSEP, a qual permitiu a comercialização de produtos com vigência intermitente;
- Diferentes objetivos de consumo dentro dos grupos estudados
- Padrões de consumo relacionados à conhecimentos sobre o seguro de automóvel;

4. Hipóteses Preliminares

Com base nas informações propostas sobre o seguro de automóvel comercializado no Brasil, serão levadas em conta as seguintes hipóteses:

- Não é necessário ter uma apólice de seguro do automóvel informado;
- O participante tem conhecimento de pelo menos uma cobertura do seguro de automóvel tradicional;
- Todas as decisões tomadas na hora de escolher um produto visam crescimento econômico próprio e/ou coletivo;
- O participante não precisa já ter contratado algum seguro para o automóvel no passado;
- Não fora considerado a marca, modelo ou ano de fabricação do veículo;
- O formulário fora respondido por pessoas que residem em todo o território nacional, não necessariamente somente em regiões metropolitanas;
- A classe de bônus do cliente não foi considerada na pesquisa;
- As demais informações presentes no formulário de análise de risco, tais como Sexo, Idade, Estado Civil, se utiliza o veículo para trabalhar e/ou estudar não foram consideradas para envio e preenchimento do formulário da pesquisa;
- Todos os participantes da pesquisa são consumidores ativos;

5. Delimitações do estudo

- As respostas fornecidas pelos participantes podem gerar certo grau de incerteza em relação à veracidade dessas informações, pois o tema trata sobre um assunto muito impactante na vida de cada indivíduo e podem ter fornecido respostas que não condizem com sua realidade.
- Assim como qualquer pesquisa, independente do porte, existirá certo viés dentro das respostas em decorrência da massa que participou da pesquisa.
- Pelo caráter aberto da pesquisa e pela falta de identificação no questionário, existe o risco de a mesma pessoa ter respondido diversas vezes o questionário, podendo gerar certa influência nos resultados obtidos.

6. Definição de termos

Cabe ainda definir, os principais termos utilizados no âmbito do mercado segurador a fim de melhorar o entendimento do presente trabalho. Seguem abaixo termos e definições conforme glossário da Superintendência Nacional de Seguros em ordem alfabética (SUSEP, 2020):

- **ACEITAÇÃO** - Aprovação da proposta - base para a emissão da apólice — apresentada pelo segurado para a contratação do seguro;
- **AGRAVAMENTO DO RISCO** - Toda e qualquer ação ou omissão deliberadamente praticada pelo segurado ou motorista dos veículos segurados, que provoca aumento de probabilidade de vir a ocorrer um sinistro ou expectativa de ampliação dos danos em caso de sinistro;
- **APÓLICE** - Documento que formaliza o contrato de seguro e discrimina o bem segurado, as coberturas, as garantias contratadas pelo segurado, os direitos e os deveres das partes contratantes;
- **AVISO DE SINISTRO** - Comunicação à seguradora da ocorrência de um sinistro.
- **BENEFICIÁRIO**: Pessoa física ou jurídica à qual é devida a indenização em caso de sinistro. (Circular SUSEP 321/06);
- **BENEFÍCIO**: Pagamento a ser efetuado ao próprio participante ou a seu beneficiário, por ocasião da ocorrência do evento gerador. (Resolução CNSP 201/08);
- **CORRETOR (A) DE SEGUROS (PESSOA JURÍDICA)**: Empresa cuja constituição é regulada por leis e normas específicas, e que tem atuação semelhante à de um corretor de seguros. (Circular SUSEP 437/12);

- **CORRETOR DE SEGURO:** Profissional habilitado e autorizado a angariar e promover contratos de seguros, remunerado mediante comissões estabelecidas nas tarifas. (Circular SUSEP 354/07);
- **CONDIÇÕES GERAIS** - Conjunto de cláusulas contratuais — de um mesmo contrato de seguro — que estabelecem obrigações e direitos, do segurado e da seguradora;
- **FRANQUIA:** Quantia fixa, definida na apólice, que, em caso de sinistro, representa a parte do prejuízo apurado que poderá deixar de ser paga pela Seguradora, dependendo das disposições do contrato. (Circular SUSEP nº 437/2012);
- **INDENIZAÇÃO:** Valor que a sociedade seguradora deve pagar ao segurado ou beneficiário em caso de sinistro coberto pelo contrato de seguro. (Circular SUSEP 268/04);
- **PREJUÍZO:** Qualquer dano ou perda sofrida pelos bens ou interesses segurados. (Circular SUSEP 321/06);
- **PRÊMIO:** Importância paga pelo Segurado ou estipulante/proponente à Seguradora para que esta assuma o risco a que o Segurado está exposto. (Circular SUSEP 306/05);
- **RISCO:** Evento futuro e incerto, de natureza súbita e imprevista, independente da vontade do Segurado, cuja ocorrência pode provocar prejuízos de natureza econômica. (Circular SUSEP 347/07);
- **RISCO COBERTO:** Risco, previsto no seguro, que, em caso de concretização, dá origem a indenização e/ou reembolso ao segurado. (Circular SUSEP 291/05);
- **SEGURADO:** Pessoa física ou jurídica que, tendo interesse segurável, contrata o seguro em seu benefício pessoal ou de terceiros. (Resoluções CNSP 184/08);

- **SEGURADOR / SEGURADORA:** Empresa autorizada pela SUSEP a funcionar no Brasil e que, recebendo o prêmio, assume os riscos descritos no contrato de seguro. (Circular SUSEP 306/05). **SEGURO:** Contrato mediante o qual uma pessoa denominada Segurador, se obriga, mediante o recebimento de um prêmio, a indenizar outra pessoa, denominada Segurado, do prejuízo resultante de riscos futuros, previstos no contrato. (Circular SUSEP 354/07);
- **SINISTRO:** Ocorrência do risco coberto, durante o período de vigência do plano de seguro. (Resolução CNSP 117/04). **SOCIEDADES SEGURADORAS:** Empresa autorizada pela SUSEP a funcionar no Brasil e que, recebendo o prêmio, assume os riscos descritos no contrato de seguro. (Circular SUSEP 306/05).
- **SUSEP - Superintendência de Seguros Privados – SUSEP;**
- **VIGÊNCIA -** Período durante o qual a apólice de seguro é válida;
- **NHTSA:** National highway traffic safety administration;
- **VISTORIA PRÉVIA -** Inspeção que a seguradora executa para avaliar as características e o estado de conservação do veículo.

7. Referencial Teórico

O comportamento ao dirigir mudou de maneira rápida e inesperada durante 2020. Em 2021, as coisas podem voltar ao normal - ou pelo menos, de volta a uma nova versão do normal - mas parte do impacto sobre a direção e subscrição de seguro automóvel pode permanecer.

No Estados Unidos da América, a NHTSA relatou que as mortes no trânsito diminuíram no primeiro semestre de 2020. Especificamente, o segundo trimestre de 2020 viu uma diminuição de 3,3% nas mortes no trânsito em comparação com o segundo trimestre de 2019.

O segundo trimestre de 2020 colocou a maioria da população em casa, visto a pandemia do COVID-19. Muitas pessoas trabalhavam em casa ou não trabalhavam e menos pessoas viajaram. A NHTSA diz que o tráfego diminuiu 16% no primeiro semestre de 2020. Dada esta grande queda, uma diminuição de 3,3% nas mortes no trânsito.

Apesar da diminuição das fatalidades no trânsito por quilômetro, muitos consumidores de seguros de automóveis sentiram que estavam dirigindo menos, portanto, deveriam pagar menos pelo seguro. Muitas seguradoras de automóveis responderam com descontos no momento da renovação do próximo período.

De acordo com um estudo da J.D. Power, descobriu que as seguradoras de automóveis ofereceram aos consumidores mais de US\$ 10 bilhões em descontos, mas os consumidores ainda estavam insatisfeitos. Em março de 2020, a satisfação dos clientes com as seguradoras de automóveis era de 68%. Em junho, havia caído para 56%.

Se os motoristas quiserem pagar um valor inferior ao dirigir menos, eles podem estar interessados em opções de seguro baseadas no uso que tornam isso possível. Ao

mesmo tempo, a telemática pode fornecer benefícios substanciais às seguradoras que estão preocupadas com a direção imprudente. Parece uma situação em que todos ganham - e os consumidores podem estar se preparando para isso.

De acordo com um estudo recente da Deloitte, os consumidores de automóveis dos EUA estão muito confortáveis com as opções de cobertura tradicionais, mas isso não significa que não estejam abertos a alternativas. A maioria dos consumidores está disposta a compartilhar dados de como e onde dirigem, se isso os ajudar a garantir prêmios mais baixos e uma cobertura mais adequada para suas necessidades.

Visto isso, surge a necessidade de oferecer um seguro que paga somente pelo uso (pay per use ou pay as you drive), ou seja, significa que os prêmios de seguro de um veículo são baseados diretamente em quanto ele é dirigido durante a vigência da Apólice. Isso é feito alterando a unidade de exposição de veículo-ano para veículo-quilômetro ou veículo-minuto.

Outros fatores de classificação são incorporados para que os motoristas de baixo risco paguem menos e, os motoristas de alto risco paguem mais por deslocamento e/ou viagem. O pay per use é geralmente proposto como uma opção ao consumidor, então os motoristas podem escolher entre o preço do seguro atual ou pagar somente pelo uso.

O preço do pay per use requer dados de quilometragem confiáveis. O método mais simples é que os proprietários de veículos ou corretores relatem as leituras do hodômetro, através de verificações pontuais. Outra abordagem é certificar terceiros, como estações de serviço, para realizar auditorias no hodômetro, que envolve a verificação com precisão e o envio do relatório das leituras para a seguradora. Uma abordagem mais sofisticada, porém, cara, é usar um equipamento eletrônico instalado no veículo para relatar

automaticamente a quilometragem ou até mesmo para rastrear quando e onde o veículo é dirigido.

Os atuários reconhecem que a quilometragem é um fator de risco significativo. As taxas anuais de colisão podem ser consideradas como o risco do evento dado a quilometragem anual. A mudança deste fator muda as taxas de acidentes anuais. Um motorista de alto risco pode se acidentar após rodar 50.000 quilômetros, enquanto um motorista de baixo risco pode sinistrar a cada 500.000 quilômetros, mas em ambos os casos, reduzir a quilometragem anual também reduzirá a sinistralidade da carteira.

Mesmo os motoristas que nunca violam as regras de trânsito enfrentam riscos externos além de seu controle - um animal correndo pela estrada, falha mecânica catastrófica, um problema médico repentino. Por exemplo, se dois motoristas são iguais em todos os aspectos mensuráveis, exceto que um dirige 15.000 quilômetros no ano, enquanto o outro dirige apenas 7.500 quilômetros anuais (talvez porque ela se desloca por transporte público ou de fato utiliza pouco o carro), faz sentido que o motorista de baixa quilometragem tenha menos risco de acidente devido à exposição reduzida. Da mesma forma, se em um ano um motorista individual dirige 15.000 quilômetros e no próximo apenas 7.500 quilômetros, faz sentido esperar que o ano com menor quilometragem teria menos risco de acidente.

Várias fontes indicam que as taxas anuais de acidentes tendem a aumentar com a quilometragem anual do veículo (Litman, 2001). Balkin e Ord (2001) encontraram uma correlação entre quilometragem sazonal e ciclos de fatalidade em rodovias. Uma recessão em 1981-82 causou uma redução de 10% nas viagens de veículos e uma redução de 12% nos sinistros da Colúmbia Britânica (ICBC Research Services, 1998).

Outro estudo descobriu que as taxas de acidentes de trânsito tendem a diminuir com o desemprego, provavelmente porque reduz o número de viagens de veículos (Mercer, 1987). Da mesma forma, motoristas idosos têm taxas de acidentes mais altas por quilômetro percorrido, mas taxas de acidentes mais baixas por veículo-ano devido à sua baixa quilometragem anual (Cooper, 1998).

Há fortes evidências de que as estruturas atuais de precificação de seguros de veículos, não contabilizam adequadamente a quilometragem como um fator de risco. A precificação do produto pague pelo uso pode, portanto, aumentar a precisão atuarial, ou seja, pode fazer com que os prêmios cobrados de um determinado motorista reflitam com mais precisão os custos de sinistros impostos para o segurado em questão. O aumento da precisão atuarial oferece vários benefícios: aumenta a justiça (equidade horizontal), reduzindo os subsídios de um grupo para outro e também aumenta a eficiência econômica, o que proporciona benefícios para toda a sociedade.

O preço mais acessível oferece uma nova opção que deve ser particularmente importante para famílias de baixa renda. Os motoristas de baixa renda e de alto risco têm atualmente três opções: adquirir seguro de quilometragem ilimitada apesar da grande carga financeira que impõe ao orçamento familiar, dirigir sem seguro ou renunciar à propriedade de um veículo. Este novo modelo oferece uma quarta opção: adquirir o seguro e minimizar a quilometragem para minimizar os custos. Isso deve beneficiar particularmente os motoristas de baixa renda, de alto risco e outros motoristas que por qualquer motivo desejam fazer o seguro de um veículo que roda menos que a média ou porque é o segundo veículo da casa.

Com os preços atuais, a acessibilidade do seguro significa que mesmo os motoristas de alto risco e baixa renda podem pagar uma cobertura de quilometragem ilimitada. Para conseguir isso, as seguradoras tendem a cobrar mais aos motoristas de baixo risco no que

diz respeito aos custos de sinistros. Isso é injusto para os motoristas de baixo risco que pagam a mais e incentiva a direção de alto risco, uma vez que os motoristas de alto risco pagam prêmios relativamente altos pela cobertura de quilometragem ilimitada. Percebe-se um forte incentivo para dirigir o máximo possível para obter um retorno justo sobre o valor pago.

O Pay Per use redefine a acessibilidade dado que os motoristas devem limitar sua exposição a acidentes ao que eles podem pagar. É assim que a acessibilidade é definida para a maioria dos bens de consumo. Por exemplo, as famílias limitam o uso de eletricidade, ligações telefônicas de longa distância e compras de roupas ao que seu orçamento permite. Isso resulta em uma verdadeira economia de custos e não em uma transferência econômica.

Ao dar aos motoristas um novo incentivo para reduzir sua quilometragem, esta modalidade pode fornecer uma variedade de benefícios adicionais para a sociedade, incluindo a redução do tráfego, economia de custos de estradas e estacionamento, conservação de energia, redução de emissão dos poluentes e redução da expansão urbana.

8.1 Fatores que influenciam o mercado de seguros automotivos

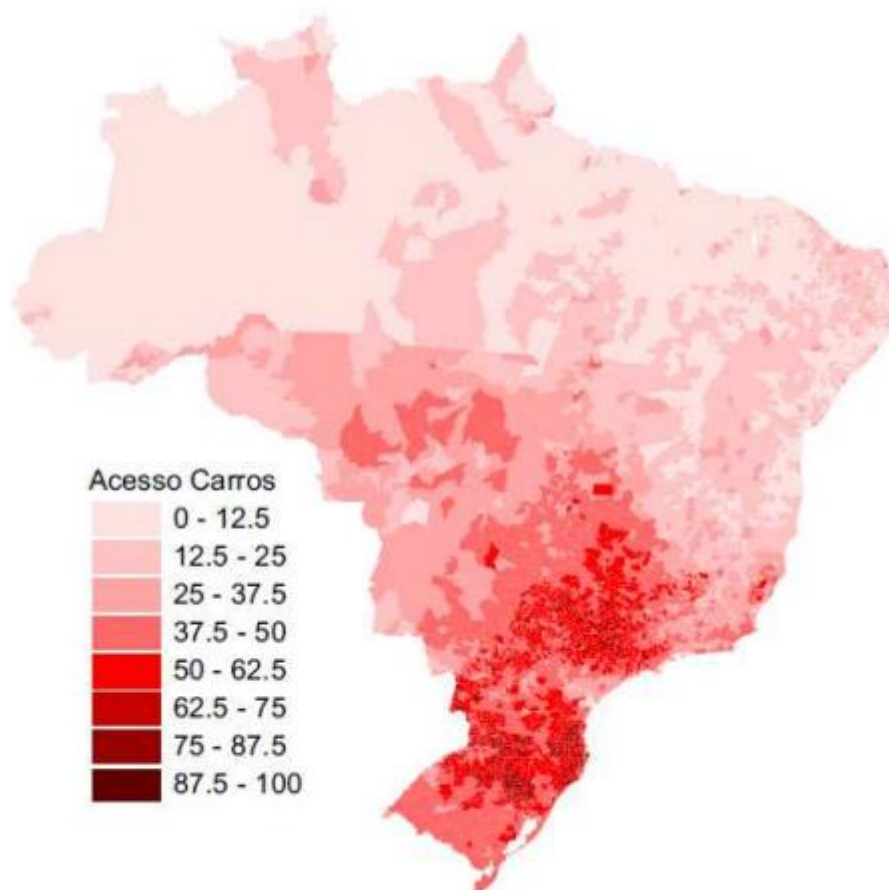
Dada a importância do setor de seguros para a economia nacional e, conforme o foco deste trabalho no segmento específico de seguros automotivos, torna-se relevante ressaltar atributos que influenciam e se relacionam com este setor.

O setor de seguros evoluiu fortemente após o período de internacionalização que o Brasil passou na década de 90. O período de aumento de poder de consumo de parcela significativa da população, período esse que se encerrou pós crise de 2008, foi fator fundamental pelo aumento da demanda de seguros. Uma vez que o consumidor adquiriu um novo bem vem a necessidade de preservá-lo. Assim, mesmo passando por uma crise internacional comparada por alguns a crise de 1929, o mercado de seguros brasileiro se amparou no mercado interno recentemente expandido, a fim de manter seus ganhos. Ao contrário do se poderia imaginar, ao atingir as grandes economias num primeiro momento, a instabilidade econômica nos países centrais fez com que o mercado brasileiro se mostrasse atrativo aos investimentos estrangeiros, principalmente diante do contexto de abertura que o setor tem vivenciado num passado recente, abertura iniciada de forma mais acentuada nos anos 90.

Além do contexto macroeconômico fundamental para desempenho do setor de seguros automobilísticos, deve-se ressaltar aqui a importância da indústria em questão. A indústria automobilística gera um grande impacto na economia, pois além da produção direta que realiza, 50% da produção de borracha mundial e 15% da produção de vidro são destinadas para esta indústria e, além disso, para cada emprego direto há mais cinco trabalhadores indiretos. Segundo o relatório anual de 2010 da ANFAVEA, a produção de automóveis no Brasil aumentou 88,35% no período 2000-2009, dinamismo esse puxado

principalmente pela China e Índia que no mesmo período aumentaram a produção de veículos em 566,55% e 228,71%; respectivamente.

Diante do crescimento na produção automobilística, destaque-se conjuntamente o crescimento do acesso aos veículos automotores. Com base em dados do último censo realizado e no trabalho de Neri (2019), a figura abaixo, apresenta o acesso a carros particulares em todo território nacional. Nota-se que houve uma maior concentração de carros nas regiões Sul e Sudeste. Por outro lado, as regiões Norte e Nordeste ficam no intervalo com menores concentrações de veículos particulares por domicílio.



A distribuição explicitada na Figura acima reflete também no setor de seguros, uma vez que região Sudeste é líder em vendas no segmento de seguros gerais, segmento que inclui o grupo seguro automotivo. Em 2020, totalizou R\$ 60,7 bilhões em vendas segundo

dados da CNSeg (Confederação Nacional das Empresas de Seguros Gerais, Previdência Privada e Vida, Saúde Suplementar e Capitalização). Em segundo lugar temos a região Sul com a movimentação de R\$ 14,0 bilhões de prêmios de seguros (CNSEG, 2020).

8.2 Seguro de Automóveis no Brasil

Segundo dados da Confederação Nacional das Empresas de Seguros Gerais (CNSEG), apenas 30% dos carros que circulam no Brasil contam com seguro. Isso representa 31 milhões de veículos sem esse benefício. Isso significa que essa imensa frota de veículos, em caso de acidente, não terá um serviço que providenciará sua recuperação e nem aquela do veículo de terceiro, revelando que os custos com a reparação veicular são enormes no país. O montante é bem expressivo e mostra que existe um potencial gigantesco no setor de seguros no mercado brasileiro onde, para o consumidor, contratar seguro de automóvel ainda é um benefício caro e que impactará negativamente no orçamento familiar.

O seguro de automóveis no Brasil tem um preço que varia por causa de diversos fatores. Por isso não há um prêmio exato a se pagar em território nacional. Muito vai depender do histórico do proprietário ou motorista e da região aonde mora. O modelo do carro também influencia muito no valor do seguro. Carros mais visados pelos ladrões, por exemplo, tendem a ter valores mais elevados. Idade, estado civil, quantidade de pessoas que andam no carro, local de estacionamento do veículo, se tem ou não garagem, tudo isso influencia na hora da contratação do seguro.

Para buscar esses 31 milhões de veículos sem seguro, várias empresas do setor criaram planos populares com parcelas mensais bem pequenas, muitas começando em R\$ 70,00, por exemplo. Existe ainda o seguro de motor e câmbio, mas de cobertura limitada. Mesmo assim, 70% da frota nacional roda sem qualquer cobertura contra danos. Então,

apenas 17,1 milhões de carros possuem seguro e estão protegidos em caso de acidentes e outros imprevistos.

O seguro de automóvel é um produto que vai proteger o segurado e o seu veículo em diversas situações que estão previstas na apólice. Por isso, ressalta-se que é importante entender o que o seguro cobre. A contratação do seguro é essencial para quem adquiriu um carro e não quer deixá-lo exposto a riscos que são impossíveis de prever quando acontecerão.

As coberturas de Seguro Auto são uma proteção financeira para determinados acontecimentos envolvendo o veículo, como colisões, roubo, furto, incêndio, entre outros. Esses acontecimentos também são chamados de sinistros. Ou seja, quando você contrata um seguro está contratando coberturas para determinados riscos. Cada uma das coberturas engloba um ou mais tipos de sinistros, como os citados acima, e são divididas, majoritariamente, entre as básicas e as adicionais. Já as coberturas adicionais, são as opções extras às básicas que podem ser incluídas na apólice. E cada seguradora tem opções bem diferentes quando falamos de cobertura adicional, que vai desde lanternas, vidros e faróis até valor de zero quilômetro e opção do carro reserva.

As coberturas básicas são aquelas que estão relacionadas diretamente ao veículo como um todo, as chamadas cobertura de casco. Tudo que puder prejudicar o funcionamento do carro entra na lista do que o Seguro Auto cobre na chamada cobertura compreensiva, o tipo mais comum.

Entre as principais coberturas básicas do seguro de carro podemos listar:

- Colisão, abalroamento, capotagem ou derrapagem;
- Queda de qualquer objeto externo sobre o veículo segurado, como pedras, vasos, etc;

- Acidente com o veículo durante transporte por qualquer meio comum e apropriado;
- Danos causados por terceiros, desde que em ato isolado, esporádico e involuntário;
- Danos causados por alagamento, enchente ou inundações, inclusive nos casos de veículos guardados em subsolo, desde que o motorista não force a passagem em locais alagados;
- Ressaca, vendaval, granizo, furacão, terremoto e raios;
- Incêndio ou explosão;
- Roubo ou furto parcial ou total do veículo.

Assim como as coberturas básicas, também há uma lista de coberturas adicionais que são tradicionais no momento da contratação. Em geral, elas são incluídas na apólice, pois os motoristas as consideram de suma importância.

Entre as principais e mais solicitadas no momento da negociação, podemos listar as seguintes:

- Acessórios, que engloba aparelhos de som e imagem, por exemplo;
- Kit Gás, que protege contra os danos causados ao equipamento decorrentes de eventos causados por colisão, incêndio e roubo;
- Carro reserva;
- Danos a vidros, lanternas, faróis e retrovisores;
- Extensão de perímetro, que é uma garantia oferecida por algumas seguradoras para aumentar a cobertura do seguro para países estrangeiros

A Superintendência de Seguros Privados (SUSEP) é uma autarquia que fiscaliza e regulariza as empresas de seguro, de previdência privada aberta, capitalização e

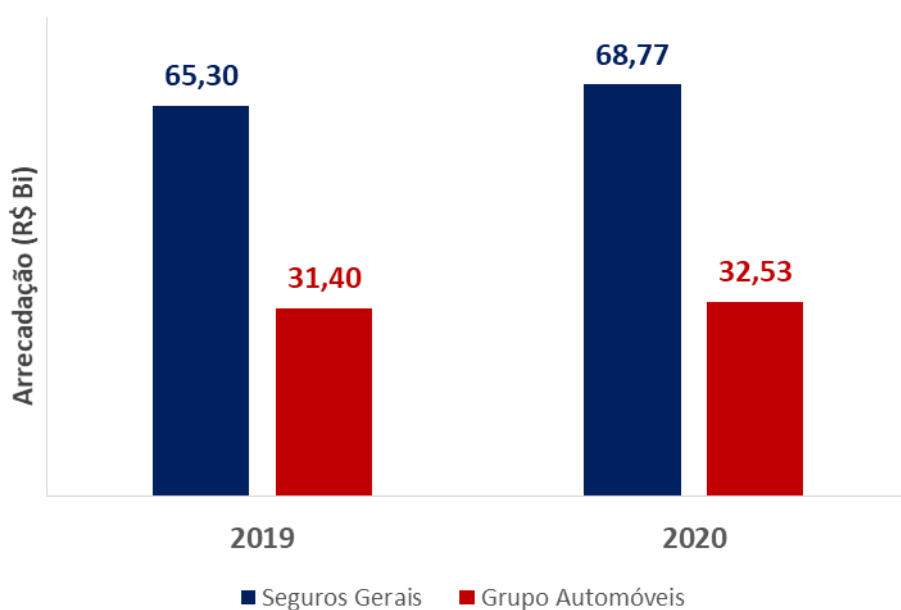
resseguros no Brasil. Isto é, vinculada ao Ministério da Economia, a SUSEP atua com o intuito de organizar e desenvolver os mercados de seguros e capitalização do país, garantindo sua estabilidade e assegurando os direitos do consumidor.

Ou seja, o principal objetivo da SUSEP é garantir que as seguradoras cumpram exatamente o seu compromisso de segurar e arcar com os danos do cliente, quando isso for necessário. Para isso, a SUSEP fiscaliza rotineiramente os fundos obrigatórios de reserva das seguradoras, para conferir se companhias possuem recursos suficientes para indenizar seus segurados. Essa fiscalização da SUSEP colabora para passar maior segurança para as pessoas e empresas que buscam esse tipo de produto financeiro.

A principal função da SUSEP é o controle das atividades realizadas por instituições que operam produtos ligados à previdência privada e de seguros privados. Nesse âmbito estão incluídas corretoras de valores, bancos comerciais, seguradoras, entre outros.

Ao mesmo tempo, é função essencial da SUSEP defender o consumidor das práticas abusivas do mercado, fiscalizando as empresas participantes. Isso garante que a relação entre as partes tenha transparência, lisura e que nenhum cliente seja lesado.

Em Seguros Gerais, o grupo Automóvel arrecadou a cifra de R\$32,53 bilhões, evidenciando mais uma vez seu protagonismo no segmento, representando 47,30% do total de arrecadação do mesmo. A figura abaixo, mostra, comparativamente o crescimento, em termos absolutos do grupo Automóveis no segmento Seguros gerais nos anos de 2019 e 2020 (CNSEG,2021).



Por fim, o grupo de seguros gerais no quesito sinistralidade apresentou no ano de 2020 uma taxa de sinistralidade de 58,2% em relação aos prêmios arrecadados por este grupo no ano de 2020. O grupo apresentou diminuição de 2,2% na sinistralidade comparativamente ao ano de 2019. No total do mercado de seguros a sinistralidade teve recuo de 0,2%. (CNSEG,2020)

GRUPO	2019 (R\$ Mi)	2020 (R\$ Mi)	Δ 2019 x 2020
Automóvel	31.410,74	32.530,00	3,5%
Patrimonial	9.145,93	9.900,00	8,2%
DPVAT	8.462,90	8.620,00	1,9%
Transporte	2.495,02	2.510,00	0,6%
Habitacional	2.641,05	3.110,00	17,6%
Rural	2.892,34	3.270,00	13,0%
Responsabilidades	1.290,51	1.520,00	17,7%
Marítimos e Aeronáuticos	768,96	920,00	19,0%
Outros	834,28	920,00	10,0%

8.3 Modernização do Mercado Segurador

Vivemos um momento de constantes transformações no mundo e isso não é diferente com o mercado de seguros. A Superintendência de Seguros Privados autorizou uma inovação no setor: uma opção intermitente, conhecido como “liga-desliga”, pois permite que a cobertura seja contratada por alguns dias, horas, minutos ou até durante um trecho em uma viagem. De acordo com a instituição, essa tendência deve se tornar cada vez mais comum e estimativas internacionais preveem um crescimento de 25% desse mercado até 2024.

Já em uso em países desenvolvidos como os Estados Unidos e Chile, a iniciativa de adequar o seguro a real necessidade do consumidor é positiva, pois vai baratear o serviço e mudará a relação de consumo no país. Com a opção “liga-desliga”, o cliente compra o produto em intervalos de tempo, diferente da praxe do mercado, que é o plano anual. A tendência é que as seguradoras recebam um maior número de contratações, em especial em viagens, situação que o cliente quer ficar protegido apenas naquele período.

A nova modalidade vai funcionar da seguinte forma: se você quiser viajar de carro, por exemplo, e quer que durante esse tempo o veículo esteja seguro, você poderá contratar um plano que cubra apenas o seu deslocamento. Ou, caso o cliente queira que o seu carro esteja coberto pelo seguro por apenas três meses, você poderá escolher o plano que cubra só esse período. Para vigências com prazos menores que 24 horas, não será possível receber o valor de volta em caso de cancelamento, se o período da cobertura já estiver iniciado.

9. Questionário sobre a contratação do Seguro de Automóvel

Quando se trata de trabalhos sobre a percepção de indivíduos sobre determinado assunto, a única maneira de auferir respostas com maior precisão sobre esse assunto é verificando o comportamento da população em que possui interesse.

Com intuito de melhor obter embasamento para a questão problema deste estudo, foi desenvolvido um questionário com 14 perguntas sobre o tema. Todas as questões foram compiladas através da plataforma Google Forms, pois dentro das opções disponíveis para o desenvolvimento da pesquisa, foi a ferramenta que se mostrou mais intuitiva para a obtenção de resposta e principalmente facilidade no alcance de diferentes grupos de pessoas. Além disso, foi de grande valia na compilação das respostas finais e como organiza-las para gerar conclusões mais facilmente. Vale ressaltar que nenhuma informação como nome ou identificação pessoal foi divulgada ou utilizada, pois é de conhecimento geral que informações como essas, relacionadas ao tema, podem gerar certo desconforto para algumas pessoas e ao mesmo tempo gerar um receio ao responder determinadas questões, levando a respostas tendenciosas. A seguir serão apresentadas as questões utilizadas nesse questionário:

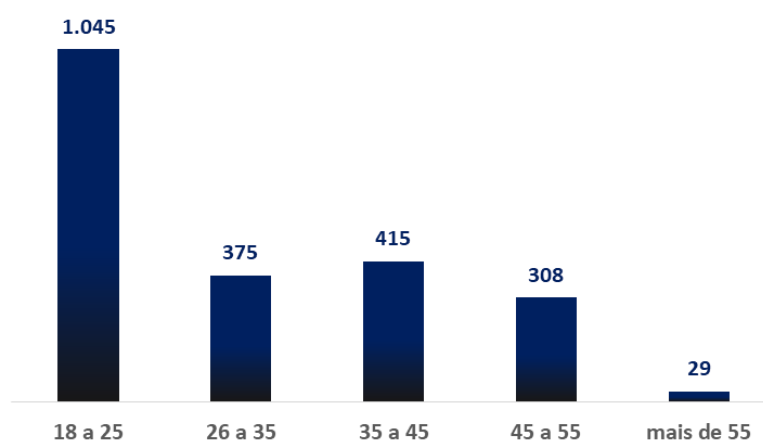
- Questão 1: Qual a sua idade?
- Questão 2: Qual o seu sexo?
- Questão 3: Estado Civil
- Questão 4: Conhece ao menos duas das principais coberturas do seguro de automóvel?
- Questão 5: Já possui um veículo?
- Questão 6: Utiliza o veículo para ir ao trabalho?
- Questão 7: Utiliza o veículo para ir ao local onde estuda?

- Questão 8: Utiliza o Veículo quantas vezes por semana?
- Questão 9: Já possui uma apólice de seguro para o veículo?
- Questão 10: Reside em região metropolitana?
- Questão 11: Você sofreu algum sinistro nos últimos 12 meses?
- Questão 12: Possui mais de um veículo na residência?
- Questão 13: Por que não contratou o seguro de automóvel tradicional apresentado no momento da cotação?
- Questão 14: Tem interesse de conhecer novas modalidades de seguro, como por exemplo um produto que paga somente pelo uso?

10. Resultados da pesquisa

O questionário foi realizado entre 10 de agosto de 2020 e 23 de dezembro de 2020, contando com um total de 2.172 participantes que não finalizaram o processo de contratação online. Nenhuma informação da pesquisa foi divulgada sem fins acadêmicos e utilizada apenas para o estudo em questão.

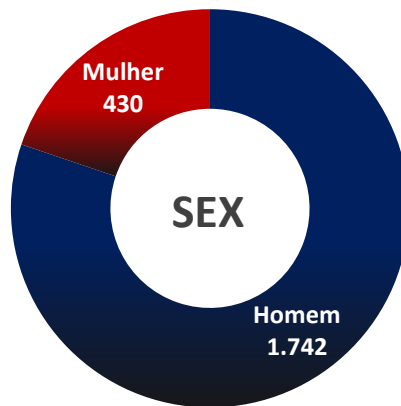
10.1 Respostas da questão 1



Dentre todos os participantes, a faixa etária com maior representatividade na pesquisa foi entre 18 e 25 anos com 48,11% dos participantes. Esta faixa representa um grupo de pessoas que o seguro de automóvel é agravado, dado o histórico de sinistros.

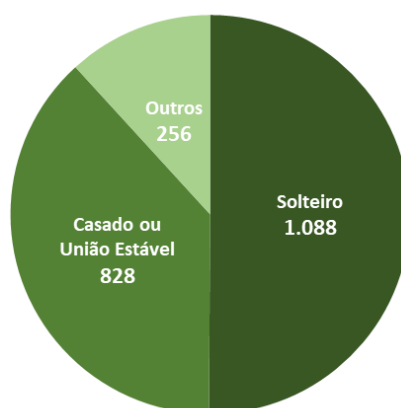
Por outro lado, essa geração desenvolveu-se numa época de grandes avanços tecnológicos, prosperidade econômica, facilidade material, e efetivamente, em ambiente altamente urbanizado, imediatamente após a instauração do domínio da virtualidade como sistema de interação social e midiática, e em parte, no nível das relações de trabalho. Parte destes, utilizam outros meios de se locomover, como por exemplo os aplicativos de transporte de pessoas.

10.2 Respostas da questão 2



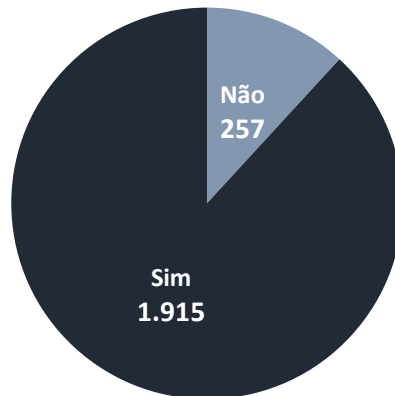
Para essa questão observamos que de todos os indivíduos da amostra, a grande maioria diz respeito ao sexo masculino (aproximadamente 80,20%). Tal fato tem correlação visto que os homens representam aproximadamente 70% de todos os sinistros avisados e pagos do mercado segurador neste ramo, ou seja, possuem uma maior percepção do risco e a vantagem de contratar uma apólice de seguro.

10.3 Respostas da questão 3



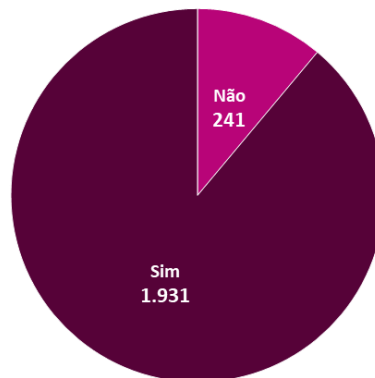
Nota-se que 50,09% das pessoas participantes do questionário são solteiras e 38,02% são casados ou possuem uma união estável.

10.4 Respostas da questão 4



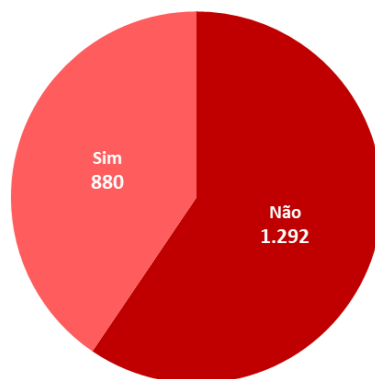
A referida pergunta busca identificar se os indivíduos da amostra conhecem ao menos duas das principais coberturas presentes no seguro auto ramo 531. Observou que a grande maioria dos entrevistados (88,16%) responderam sim, ou seja, mesmo que não finalizaram a contratação, sabem dos apelos do produto em questão.

10.5 Respostas da questão 5



Ao questionar se os mesmos já possuem o veículo alvo da cotação, 88,90% dos entrevistados responderam sim. Como trata-se de uma amostra de indivíduos que não finalizaram a contratação, se faz necessário entender o motivo pelo qual não houve a conversão.

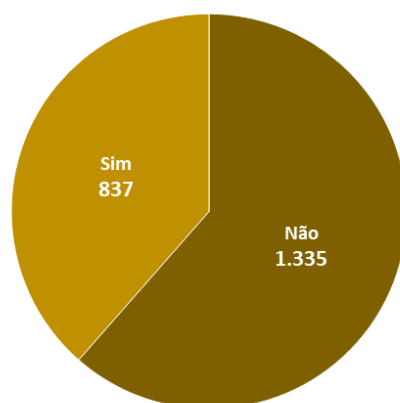
10.6 Respostas da questão 6



59,48% dos participantes disseram que não utilizam o veículo foco da cotação para ir até o ambiente de trabalho.

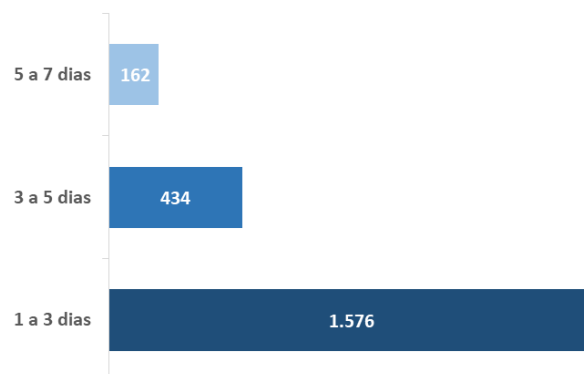
O respectivo resultado evidencia que as pessoas estão utilizando cada vez menos os veículos para se deslocarem até o trabalho, consequência da pandemia vivida durante o período de análise, onde boa parte da população mundial, estavam trabalhando em casa.

10.7 Respostas da questão 7



Idem ao tópico anterior, a maioria dos entrevistados (61,46%) não utilizam o veículo para se deslocarem até o local onde estudam. Tal resultado pode ter grande influência do período pandêmico vivido durante o ano de 2020, onde grande parte das pessoas estão assistindo as aulas remotamente.

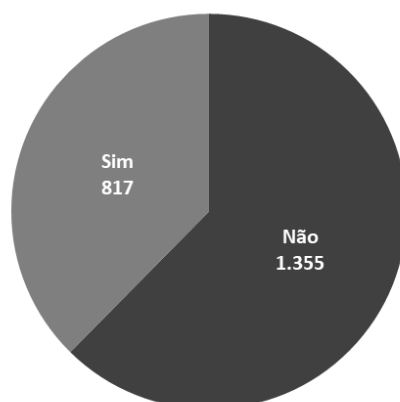
10.8 Respostas da questão 8



Dentre os participantes, 72,55% utilizam o veículo foco da cotação de um a três dias durante a semana.

O possível viés gerado para essas respostas tem relação direta com a pandemia do COVID19, onde as pessoas realizaram o isolamento social conforme as regras estipuladas pelo governo.

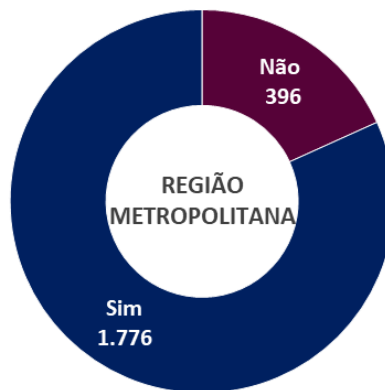
10.9 Respostas da questão 9



Aproximadamente 62% dos entrevistados informaram que não possuem uma apólice de seguro para o veículo objeto da cotação. Este patamar está em linha com a proporção de veículos que não possuem uma proteção dentro da frota total no Brasil.

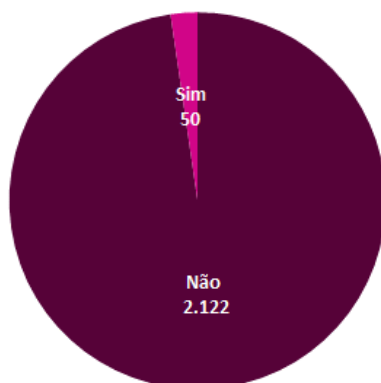
Não se sabe ao certo o motivo pelo qual boa parte da população não possui uma cobertura, porém, indaga-se que parte dos entrevistados não acreditam que os produtos tradicionais comercializados possuem apelo visto o comportamento de utilização do veículo em questão.

10.10 Respostas da questão 10



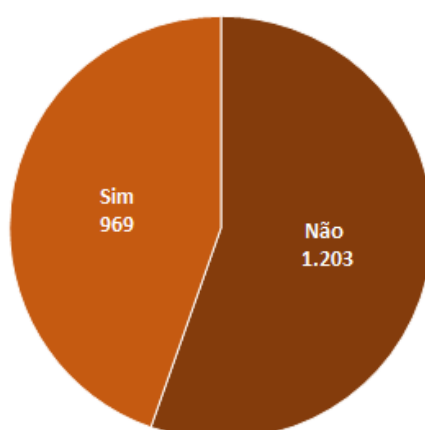
Conforme detalhado anteriormente neste trabalho, 81,76% residem em regiões metropolitanas, onde sabe-se que os veículos percorrem uma quantidade inferior de quilômetros se comparado com os participantes que residem no interior. Fora isso, possuem mais opções de transportes para realização dos deslocamentos, como por exemplo os aplicativos de transporte coletivo de pessoas, ou mesmo o transporte público.

10.11 Respostas da questão 11



A questão acima apresentou que 97,69% dos indivíduos não sofreram nenhum sinistro nos últimos 12 meses. Tal levantamento pode ter sofrido um viés durante o ano de 2020, visto que as pessoas utilizaram menos os veículos durante o isolamento social provado pela pandemia do Corona vírus. A sinistralidade média do mercado segurador no ramo 531 é de aproximadamente de 57%, entretanto, houve uma redução significativa durante 2020.

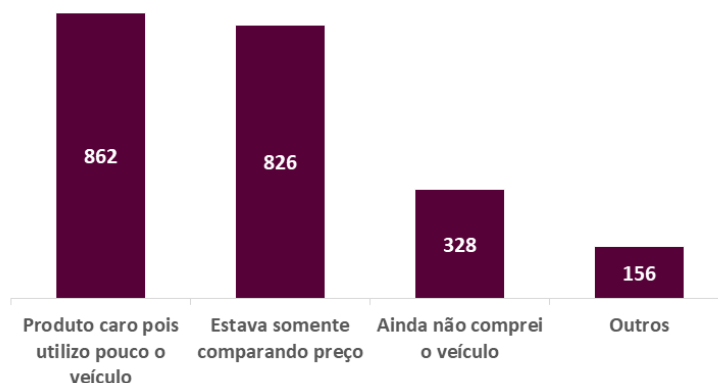
10.12 Respostas da questão 12



44,61% das pessoas que não contrataram o seguro mas responderam o formulário, possui outro veículo na residência. Tal informação é de extrema valia para o trabalho

proposto, visto que normalmente pessoas com mais veículos em cada tendem a rodar menos em apenas um veículo, ou seja, o objeto alvo do produto ficará menos exposto aos riscos inerentes.

10.13 Respostas da questão 13



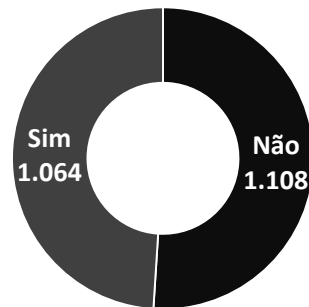
O comportamento de consumo dos diferentes indivíduos pode auxiliar a melhor compreender até quanto o participante aceita pagar para um determinado produto ou serviço.

Sabe-se que todos os indivíduos da respectiva amostra não efetivaram a contratação do seguro de automóvel tradicional após realizar uma cotação. Diante do exposto, questionou-se o motivo pelo qual não finalizou a compra.

Nota-se que aproximadamente 39,68% dos entrevistados mencionaram que caro todas as oito diferentes ofertas que recebeu. Vale destacar que os respectivos resultados podem ter sofrido algum viés, dado o período de isolamento social provocado pelo COVID19.

38,02% das pessoas informaram que estavam apenas comparando os valores (movimento bem típico das ferramentas de cotação online) e 15,10% ainda não possui o veículo alvo da proteção.

10.14 Respostas da questão 14



Em linha com o esperado nesta pesquisa, 48,98% das pessoas que responderam o formulário, porém, não contrataram o seguro tradicional, teria interesse de entender melhor como funciona o seguro que é cobrado somente pela quilometragem rodada. Tal fato tem grande correlação com o período pandêmico vivenciado no ano de 2020, onde as pessoas rodaram menos com o veículo dado o isolamento social.

11. Conclusões sobre o estudo

Com todas as respostas compiladas e documentadas, é finalmente possível realizar conclusões mais precisas sobre a população estudada. Vale ressaltar que os pontos citados nas delimitações do estudo podem gerar grande influência sobre os dados compilados até agora e sobre os resultados a seguir.

11.1 Maior Precisão Atuarial.

Há evidências abundantes de que dentro de uma classe de tarifa, os custos com sinistros anuais aumentam com a quilometragem anual. A incorporação do quilômetro além dos fatores de classificação existentes, portanto, aumenta a precisão atuarial. À medida que a seguradora ganha experiência com essa nova estrutura de preços, ela será capaz de melhorar ainda mais a precisão atuarial, uma vez que terá melhores dados sobre as taxas de acidentes por quilômetro.

11.2 Benefícios para o consumidor.

O Pay Per Use oferece aos motoristas uma nova oportunidade de economizar dinheiro. As reduções de quilometragem representam os benefícios do excedente líquido do consumidor.

11.3 Maior acessibilidade ao seguro.

O Pay Per Use ou também o seguro pague pelo uso, permite que motoristas de renda mais baixa e de maior risco paguem o seguro do veículo, desde que limitem sua quilometragem anual ao orçamento. Ao contrário de outras estratégias de acessibilidade, ele reduz os custos totais de acidentes em vez de simplesmente transferir os custos ou limitar a indenização às partes lesadas.

11.4 Maior segurança no trânsito.

Ao dar aos motoristas, especialmente os motoristas de alto risco, um novo incentivo para reduzir a quilometragem anual, o produto em questão pode fornecer benefícios significativos de segurança no trânsito, tanto para motoristas que fazem seguro com essas políticas, quanto para outros usuários. É esperado uma redução da severidade de 10-16% por veículo ativo, embora apenas a experiência possa determinar os impactos reais.

11.5 Benefícios da redução de viagens.

O produto pague pelo uso está previsto para reduzir a quilometragem média anual dos veículos participantes em 10-12%, auxiliando na redução dos congestionamentos, consumo de energia, emissões de poluição e outros custos diretos e indiretos do transporte.

11.6 Considerações finais.

O Pay Per Use faz com que os prêmios reflitam com mais precisão os custos de sinistro de um motorista individual. Deve fornecer benefícios significativos de acessibilidade e economia financeira para motoristas de baixa renda. Reduz o peso atribuído a fatores de classificação considerados desiguais, como sexo, idade e território, e aumenta o peso aplicado a um fator que os motoristas podem controlar.

As seguradoras retêm apenas uma pequena parte dos benefícios totais que resultam do prêmio pago desta modalidade. Outros benefícios consistem na economia de custos para o consumidor, redução de custos de sinistros para outras seguradoras e vários benefícios econômicos, sociais e ambientais oriundos da redução do tráfego de veículos. Como resultado, é provável que a indústria de seguros implemente a precificação desta

modalidade na medida em que é justificado pela perspectiva do consumidor. Isso sugere que os reguladores podem optar por incentivar ou exigir a implementação deste produto para promover o interesse público.

Se implementado conforme descrito neste artigo, usando auditorias de hodômetro para coletar dados de quilometragem confiáveis, o pay per use tem custos incrementais mínimos. Embora existam algumas preocupações legítimas sobre esta modalidade, todas podem ser tratadas e solucionadas com uma devida implementação operacional. Quando implementado pela primeira vez, o respectivo produto pode gerar incerteza sobre um possível risco financeiro às seguradoras, mas estes podem ser gerenciados implementando pequenos projetos-piloto.

Por fim e não menos importante, acredita-se que este modelo de produto angariará novos consumidores que não se sentem amparados com o modelo do produto atual. O objetivo principal desta modalidade não é brigar com as grandes seguradoras pelos clientes que já possuem uma cobertura securitária (aproximadamente 30%), mas sim buscar os demais consumidores, garantir uma boa experiência e reduzir os prêmios pagos.

12. Bibliografia

Balkin, Sandy and Ord, J. Keith, 2001. "Assessing the Impact of SpeedLimit Increases on Fatal Interstate Crashes," Journal of Transportation and Statistics, Vol. 4, No. 1 (www.bts.gov), April 2001, pp. 1-26;

Bath, Stephen, 1993. Influence of Socioeconomic Factors on the Exposure to Crash Risk for Young Drivers, Traffic Safety Research Dept., Insurance Corporation of British Columbia (www.icbc.com);

ICBC Research Services Data, 1998. Insurance Corporation of British Columbia;

Litman, Todd, 1997. "Distance-Based Vehicle Insurance as a TDM Strategy," Transportation Quarterly, Vol. 51, No. 3, Summer, pp. 119-138. An updated version of this paper is available at Victoria Transport Policy Institute (www.vtpi.org);

Pay As You Drive Website (www.serconline.org/payd/index.html), by the Wisconsin State Environmental Resource Center. Accessed 30 June 2004.

Coutinho, Mariana. (2014, setembro). Saiba mais sobre streaming, a tecnologia que se popularizou na web 2.0. Recuperado em 11 setembro, 2019;

Dias, J., & Miranda, R. (2015). Netflix (pp. 1-8). Recuperado em 11 setembro, 2019 de <http://web.tecnico.ulisboa.pt/ist175757/index2.html>

Kotler, P., & Keller, K. L. (2012). Administração de marketing (14ª ed). São Paulo: Pearson Education do Brasil;

SUSEP: <http://novosite.susep.gov.br/>

Metromile: <https://www.metromile.com/>