

Interpretações, variáveis e justiça tarifária: os preços diferenciados dos seguros de automóvel entre as seguradoras.

Artigo publicado na revista Caderno de Seguros, uma publicação da Fundação Escola Nacional de Seguros, ANO XXV – Nº 128. Janeiro de 2005.

Embora o risco de, por exemplo, determinado veículo ser roubado em determinada região seja rigorosamente o mesmo para todas as seguradoras, constitui prática que seu proprietário, muito provavelmente, quando da cotação de preço para realização da renovação de seu seguro, ou até mesmo de um seguro novo (caso seja o primeiro seguro deste veículo com o novo proprietário), receber de seu corretor suas cotações com prêmios (custo do seguro) completamente diferentes.

Então, como explicar ao cliente o por quê deste preço ser tão diferente entre as seguradoras?

Em primeiro lugar porque são seguradoras diferentes e, portanto, possuem formas diferentes de analisar o risco, e em segundo porque a enorme quantidade de variáveis que compõe o prêmio do seguro de Casco (Automóvel), Responsabilidade Civil Facultativa (RCF) e Acidente Pessoal por Passageiro (APP) também dependem da vontade do futuro segurado e seu corretor de seguros.

Na verdade a resposta não é tão cartesiana assim, pois a composição do prêmio deste tipo de seguro (e muitos outros) depende da análise extremamente complexa de inúmeras variáveis.

Nesta altura do texto o prezado leitor deve estar se perguntando, mas afinal que variáveis são essas? Como elas influenciam no prêmio do seguro? Quais são as mais importantes?

Começando a responder as perguntas, para início de conversa, o cálculo do prêmio do seguro apresentado hoje, reflete a experiência que a seguradora teve com este risco ao longo de um período de tempo já passado, geralmente um ano. Ou seja, o preço do seguro de hoje é, em grande parte, um reflexo da análise do comportamento que este risco apresentou no ano passado.

Este comportamento do risco leva em consideração, por exemplo, uma complexa análise das seguintes variáveis: Ano, marca e modelo do veículo; tipos de coberturas contratadas e Limites Máximos de Indenização por cobertura/garantia; o valor do veículo na Tabela de Referência, a Região de Circulação/Tarifação do veículo; o Fator de Ajuste desejado para a cobertura de casco; a escolha dos Tipos de Cobertura/Limites Máximos de Indenização; a opção pela escolha de Franquia, o atual Bônus e sua respectiva classe; o preenchimento do Questionário de Avaliação do Risco, o prazo de vigência do seguro; Adicional de Fracionamento; sendo que também não podemos esquecer dos custos com a intermediação da venda do seguro, os custos com a operação, impostos, e margem de lucro desejada pela seguradora.

Ôps! Quer dizer, então, que a simples interpretação que a seguradora tem de apenas uma das variáveis acima pode mudar completamente o prêmio do seguro? Exatamente prezado leitor.

Para melhor entendimento deste tema precisamos nos aprofundar um pouco mais em cada uma das variáveis citadas acima:

Ano, Marca e Modelo – Por mais incrível que pareça, tanto o ano de fabricação do veículo, quando a marca e o modelo do veículo, ora objetos de cálculo do prêmio do seguro, constituem enorme fonte de variáveis de preço, isto porque cada veículo em função do ano de fabricação, de sua marca e modelo, apresenta comportamentos diferentes, geralmente percebidos pelas seguradoras em função da severidade (valor da perda) e frequência (quantidade de vezes que um determinado tipo de sinistro ocorre).

Tabela de Referência – Esta tabela foi instituída com a finalidade de ser um “balizador” ao qual o segurado tem acesso. Assim, quando for contratar um Seguro de Automóveis (casco) terá a opção de escolha pelo valor mais próximo possível de quanto valeria seu bem em caso da necessidade de reposição por conta de um sinistro.

Cabe registrar que a Tabela de Referência foi instituída a partir do que determina a Superintendência de Seguros Privados – SUSEP, e apura o valor médio de mercado dos veículos (nacionais e importados), sendo gerada com base em pesquisas realizadas em todo país.

Portanto, se a seguradora “A” utiliza uma tabela, e a seguradora “B” outra como referência para cálculo do prêmio do seguro de automóveis, teremos prêmios diferentes para serem apresentados ao segurado.

Região de Circulação/Tarifação – Os veículos que circulam em cidades de grande concentração demográfica estão mais propícios a determinados riscos do que aqueles que circulam em cidades pequenas ou de menor concentração demográfica – seja em razão do maior risco de colisão ou da maior possibilidade de roubo ou furto.

Esse fato levou as seguradoras a estabelecerem taxas diferenciadas para os veículos mais sujeitos a influências regionais, buscando assim uma justiça tarifária.

Fator de Ajuste – É o coeficiente percentual aplicado ao Valor de Mercado Referenciado – para cima ou para baixo – (conforme determina a Superintendência de Seguros Privados – SUSEP), sobre a tabela referencial, estipulada pelo segurado, dentro dos limites aceitos pela seguradora. O percentual escolhido, e descrito dentro do respectivo campo da apólice, deve considerar os opcionais existentes, o estado de conservação do veículo segurado e as diferenças regionais. Assim, o fator de ajuste pode “corrigir” eventuais diferenças constatadas, para cima ou para baixo, entre o valor real do carro no estado em que se encontra e a Tabela de Referência escolhida pelo cliente, no momento de contratação do seguro.

Esta variação do Fator de Ajuste acontece em função, principalmente, do ano de fabricação, opcional, estado de conservação e Categoria Tarifária do veículo que será objeto do seguro, possibilitando assim enorme variação no prêmio do seguro.

Precisamos também considerar que o Fator de Ajuste tem seus limites variáveis nas seguradoras e que eles podem, por exemplo, oscilar entre 80% e 130% do valor de Mercado referenciado na Tabela (supondo o valor constante na tabela igual a 100%), fazendo com que o prêmio do seguro varie exatamente na mesma proporção da escolha do percentual do Fator de Ajuste.

Tipos de Cobertura/Limites Máximos de Indenização por Cobertura/Garantia – Normalmente o segurado quando procura seu Corretor de Seguros pede uma cotação (preço) para contratar o seguro de seu veículo, porém, na verdade na grande maioria das vezes ele “deseja”, para contratar o seguro de seu automóvel, receber uma cotação que contenha uma análise técnica que considere para tal, a contratação em conjunto ou isolada da cobertura do próprio veículo (chamada de casco), da cobertura de Responsabilidade Civil Facultativa (também chamada de RCF, Danos Pessoais e Materiais) da cobertura de Acidentes Pessoais por Passageiros (chamada de APP) e ainda das coberturas e ou garantias Adicionais como, por exemplo, as coberturas/garantias adicionais de: Carro Reserva, Vidros, Assistência 24 hs etc.

Neste caso, a simples inclusão de uma cobertura e ou diferença de um único real em qualquer dos limites Máximos de indenização pode mudar o preço do seguro.

Franquia – A franquia é um valor determinado na apólice de Seguro de Automóveis, para a cobertura de Casco, que representa o limite de participação do segurado nos prejuízos resultantes de cada sinistro de perda parcial, sendo sua aplicação, portanto, importante variável no cálculo do seguro.

A franquia no seguro de automóveis pode ser encontrada com vários nomes, porém conceitualmente de três formas: Básica, Facultativa e ou Reduzida.

A Franquia Básica ou Obrigatória (que é a mais utilizada) foi instituída a partir da preocupação com pequenos danos parciais, que geravam alto custo operacional, por ocasião da ocorrência de sinistros com valores pequenos e muito freqüentes. Neste sentido o segurado reduz parte do risco da seguradora, diminuindo, conseqüentemente, o valor do prêmio do seguro.

O valor da Franquia Básica é estabelecido de acordo com o ano, marca, modelo, característica, categoria tarifária e região de circulação do veículo.

A opção do futuro segurado pela Franquia Facultativa implica na redução do prêmio a ser pago, mas em compensação, o segurado terá uma participação maior nos prejuízos, em caso de sinistro coberto. Assim, na prática a opção pela Franquia Facultativa acaba por reduzir o prêmio do seguro, mas quando de um sinistro ela eleva (e muito...) a participação financeira do segurado no prejuízo oriundo do sinistro.

Já a opção do segurado pela Franquia Reduzida permite que o segurado obtenha uma redução no valor da Franquia Básica (ou obrigatória) quando de um sinistro, mediante pagamento de um prêmio adicional. O segurado ao reduzir a sua participação no caso de um sinistro, deverá pagar um prêmio um pouco maior na contratação do seu seguro, acontecendo assim o mecanismo inverso do que ocorre com a Franquia Facultativa.

Bônus Único – O Bônus é um indicador de experiência do segurado, expresso em classes, em função dos sinistros ocorridos e indenizados, a cada período de um ano de vigência do seguro. Desta forma ao final de cada vigência do seguro se o segurado não apresentar nenhuma reclamação de sinistro indenizada, caberá a ele uma classe a mais de bônus. Esta classe representará um desconto no prêmio do seguro. Portanto, quando maior o número de anos que o segurado teve, mas não utilizou o seguro, maior será o desconto no prêmio de seguro da próxima vigência. Mecanismo inverso acontecerá caso o segurado tenha muitas reclamações de sinistro indenizadas durante a vigência da apólice.

Assim, fica claro o entendimento de que a simples conquista de uma classe a mais do bônus não significa a certeza de que o prêmio do seguro a ser pago na próxima vigência, será menor que o pago na vigência anterior.

Questionário de Avaliação do Risco – buscando selecionar o segurados que oferecem as melhores condições de segurança e proteção ao veículo, diminuindo o risco assumido pela seguradora (que busca aumentar a sua base de seguros com tarifas mais justas), algumas seguradoras, buscam encontrar o prêmio do seguro, através da Tarifação Especial por Perfil do Segurado/Risco, também chamada de Questionário de avaliação do Risco (QAR).

Este tipo de mecanismo permite que as seguradoras interpretem as informações fornecidas pelo futuro segurado criando um desconto ou agravação (que incidirá no cálculo do prêmio final do seguro) a partir da mensuração do risco de acordo com a experiência que elas tem com o perfil e hábitos do condutor segurado – pessoa física ou jurídica.

O desconto ou agravamento concedido varia conforme a seguradora, e resulta da soma de pontos positivos ou negativos que estão relacionados à segurança e proteção do veículo, tais como – no caso de pessoa física: guarda em tempo integral do veículo em estacionamento ou garagem, antifurto, idade do condutor e tempo de habilitação do condutor habitual do veículo, idade e quilometragem do veículo, idade dos filhos do segurado, estado civil do segurado, bônus e ou classe atual de bônus etc; e no caso de pessoa jurídica: os mecanismos de proteção, rastreamento e ou monitoração do veículo, a participação dos motoristas no pagamento da franquia, se os veículos contém ou não a logomarca da empresa (veículos “emblemados”) etc.

É importante ressaltar, que, como o Questionário de Avaliação do Risco (QAR) representa o “perfil” complementar do risco a ser tarifado, ele deve ser assinado tão somente pelo próprio segurado.

Prazo de Vigência do Seguro – Embora os seguros possam ser contratados para terem o período de vigência diferente de um ano (sejam prazos menores e ou maiores que um ano), estes normalmente são feitos por um período de um ano. Por este motivo, a variável relativa ao prazo de vigência do seguro, salvo em raras exceções, constitui-se em uma variável pratica poucas chances de influência sobre o prêmio final do seguro.

Adicional de Fracionamento – Trata-se dos juros correspondentes ao fracionamento do prêmio de seguro. É cobrado nos seguros fracionados em duas ou mais parcelas, assim como nos seguros à vista cobrados em 30 dias.

O Adicional de Fracionamento é aplicado ao prêmio líquido da cobertura ou do seguro (quando esta for contratada isoladamente), não incidindo, portanto, no custo da apólice e do IOF. O índice relativo ao montante de juros cobrados em razão do parcelamento desejado pelo cliente varia de seguradora para seguradora.

É bom ressaltar que cada seguradora pode, a seu critério, definir o percentual de juros que será aplicado ao seguro fracionado, podendo inclusive não cobra-lo, e que, portanto, aí pode esta a substancial diferença no prêmio final do seguro.

Custos com a intermediação – O custo com a intermediação da venda do seguro, é expresso através do pagamento da comissão de corretagem ao Corretor de Seguros, em retribuição ao seu trabalho técnico de intermediação na operação de assessoria e venda de um seguro e, portanto, como todos os demais custos, este constitui importante variável na análise da elaboração do prêmio final do seguro.

Embora seja na grande maioria das vezes transparente para o futuro segurado a complexidade e custos que envolvem a cotação de um seguro de automóveis em varias seguradoras; a remuneração do Corretor de Seguros deverá contemplar também uma análise da estrutura de atendimento que ele dispõe, do pleno conhecimento e impactos que todas as variáveis anteriores oferecem, e principalmente do conhecimento que ele tem em relação à necessidade do cliente e das opções de compra de um seguro que ele pode fazer.

Por estes motivos, prováveis, comissões de corretagem muito baixas devem ser observadas com rigoroso critério pelo futuro segurado.

Custos com a operação e Margem de lucro da Seguradora – A exemplo das variáveis acima, os custos diretos com a operação (emissão do kit com a apólice, cartão da assistência 24 horas, vistoria prévia, vistoria de sinistro, reservas técnicas, sistemas, pessoal, encargos e impostos etc.) e a margem de lucro da seguradora, constituem parte importante do preço do seguro.

Em geral, a gestão e simples interpretação (se é que isto é possível...) das variáveis acima, nos remete a uma série de modelos matemáticos, e decisões estratégicas, cujas possibilidades de resultado são muitas e tão complexas quanto à análise de seus resultados.

O fato é que ainda que algo possa ser feito para redução dos custos com a operação, e na redução das pequenas margens de lucro que as seguradoras hoje tem na carteira de automóvel (quando tem...), que a gestão da seleção do risco ainda constitui a parte mais significativa de seu resultado, daí a opção das seguradoras em ter este ou aquele preço para aquele veículo, naquela região, com aquelas coberturas, aquela franquia, com aquele motorista...

Portanto, pelos motivos anteriormente descritos não podemos “crucificar” as Seguradoras por terem preços tão diferentes para o mesmo veículo a ser segurado, e tão pouco os Corretores de Seguros por nos apresentarem tais preços, pois na verdade a interpretação dos fatores aqui citados, a própria aplicação da legislação, bem como o desejo do futuro segurado, constituem variáveis que tornam impossível a igualdade de preços nesta equação.

* **Julio Cezar Pauzeiro** tem 18 anos de experiência profissional no mercado de seguros, é engenheiro pós-graduado em seguros na PUC-RJ, com especialização no Disney Institute (Florida) e mestrando em Administração e Desenvolvimento Empresarial pela Universidade Estácio de Sá. Foi o autor de livros de seguro de automóveis da FUNENSEG de 1996 a 2004, bem como, um dos autores do livro de Teoria Geral de Seguros de 1999 a 2002. Está lançando a terceira edição do livro SEGURO: Conceitos, Definições e Princípios.

e-mail: jcp@brisks.com.br