



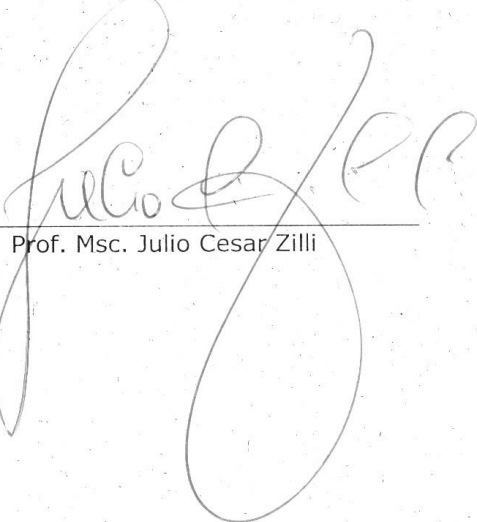
UNIVERSIDADE DO EXTREMO SUL CATARINENSE  
CURSO DE ADMINISTRAÇÃO – Linha de Específica em  
COMÉRCIO EXTERIOR



### INDICAÇÃO DE MONOGRAFIA PARA BANCA

Declaro, para os devidos fins e necessários efeitos, que orientei o acadêmico.....*JAWELINY TEVAPICIO*....., no desenvolvimento de sua monografia intitulada *A configuração dos contratos de seguro empresarial: Uma análise descritiva no contexto de uma empresa do Sul de Santa Catarina*, bem como indico a monografia para análise da banca examinadora.

Criciúma, 09 de maio de 2016

  
Prof. Msc. Julio Cesar Zilli

**UNIVERSIDADE DO EXTREMO SUL CATARINENSE - UNESC  
CURSO DE ADMINISTRAÇÃO - LINHA DE FORMAÇÃO ESPECÍFICA EM  
COMÉRCIO EXTERIOR**

**JAQUELINY VIEIRA IGNÁCIO**

**A CONFIGURAÇÃO DOS CONTRATOS DE SEGURO EMPRESARIAL: UMA  
ANÁLISE DESCRITIVA NO CONTEXTO DE UMA CORRETORA DO SUL DE  
SANTA CATARINA**

**CRICIÚMA**

**2016**

**JAQUELINY VIEIRA IGNÁCIO**

**A CONFIGURAÇÃO DOS CONTRATOS DE SEGURO EMPRESARIAL: UMA  
ANÁLISE DESCRITIVA NO CONTEXTO DE UMA CORRETORA DO SUL DE  
SANTA CATARINA**

Monografia apresentada para a obtenção do grau de Bacharel em Administração, no Curso de Administração Linha de Formação Específica em Comércio Exterior da Universidade do Extremo Sul Catarinense – UNESC.

Orientador: Prof. Msc. Júlio Cesar Zilli

**CRICIÚMA  
2016**

**JAQUELINY VIEIRA IGNÁCIO**

**A CONFIGURAÇÃO DOS CONTRATOS DE SEGURO EMPRESARIAL: UMA  
ANÁLISE DESCRITIVA NO CONTEXTO DE UMA CORRETORA DO SUL DE  
SANTA CATARINA**

Monografia apresentada para a obtenção do grau de Bacharel em Administração, no Curso de Administração Linha de Formação Específica em Comércio Exterior da Universidade do Extremo Sul Catarinense – UNESC.

Orientador: Prof. Msc. Júlio César Zilli

Criciúma, 23 de Junho de 2016.

**BANCA EXAMINADORA**



---

Prof. Júlio César Zilli – Mestre – UNESC - Orientador



---

Prof. Adriana Carvalho Pinto – Doutora - UNESC



---

Prof. Evaldo Lourenço de Lima – Especialista – UNESC

**CRICIÚMA**

**2016**

## **DEDICATÓRIA**

Dedico esse trabalho aos meus pais Celia e José, pela compreensão e incentivo ao longo da minha trajetória, sem os quais não haveria a realização de um sonho.

## AGRADECIMENTOS

Agradeço primeiramente a Deus, por tudo que tem feito em minha vida, por me dar saúde, confiança e força para realizar o sonho de chegar até aqui. Agradeço por não permitir que eu desistisse da minha graduação, que por várias vezes pensei em abandonar.

Ao meu pai, José Carlos Idalino Ignácio, por mais distante que esteja sempre me apoiando desde pequena nos estudos e em todas as minhas escolhas. E acreditando em mim fazendo que eu não perdesse a esperança.

A minha mãe, Celia Vieira Ignácio, que fez de tudo para que meus sonhos se realizassem, pois sem a sua dedicação eu não estaria aqui vivenciando a minha conquista. Por acreditar na minha capacidade e sempre me apoiando a cada semestre concluído.

As minhas irmãs, Jucinara Ignácio e Jaliny Ignácio pela compreensão e colaboração nas minhas horas de estudo e me amarem mesmo com todas as minhas imperfeições. E obrigada por me concederem as minhas maiores inspirações, meus sobrinhos Julia, Joana, Samuel e Joaquim.

Ao meu namorado Bruno Martins, por toda paciência, amor e carinho. Agradeço por sempre me compreender e se dedicar comigo nessa longa jornada. Obrigada por estar comigo em todos os momentos.

Aos meus professores do curso de Administração Hab. em Comércio Exterior, e principalmente ao meu orientador, Júlio Cesar Zilli, pela dedicação e incentivo para a conclusão do meu trabalho, pelos conhecimentos transmitidos e por ter me concedido todo o suporte necessário e pela excelente orientação.

Além de realizar um grande sonho, fiz grandes amizades que serão eternas em minha vida, principalmente as minhas amigas, Barbara Zanetti e Fernanda Vargas que me ajudaram a caminhar por todo esse período da graduação, que Deus acompanhe e ilumine o caminho de cada uma de vocês para que tenham o seu sucesso.

Há empresa corretora que também foram responsáveis por esta conquista, e principalmente ao corretor Lucas Xavier por ter compartilhando os seus conhecimentos e me impulsionando a querer aprender cada vez mais.

Serei eternamente grata a todos que de alguma forma contribuíram para  
minha formação acadêmica.

**É justamente a possibilidade de realizar um  
sonho que torna a vida mais interessante.**

**Paulo Coelho**

## RESUMO

IGNÁCIO, Jaqueline Vieira. **A configuração dos contratos de seguro empresarial:** uma análise descritiva no contexto de uma corretora do sul de Santa Catarina. 2016. 65 páginas. Monografia do Curso de Administração – Linha de Formação Específica em Comércio Exterior, da Universidade do Extremo Sul Catarinense – UNESC.

Os contratos de seguros empresariais têm como finalidade segurar o bem informado pelo cliente. Este contrato gera direitos e compromissos, e é aquele que obriga a companhia seguradora, mediante o pagamento de um prêmio, garantir o interesse do segurado e a indenização de um prejuízo decorrente de riscos futuros. Diante disso, o estudo objetivou analisar o perfil dos contratos de seguro empresarial firmados por uma corretora do Sul de Santa Catarina no período de três anos (2013 à 2016). Metodologicamente, trata-se de uma pesquisa classificada como descritiva, quanto aos fins, bibliográfica, documental e estudo de caso, quanto aos meios de investigação. Os dados, de origem secundária, foram coletados na própria corretora em estudo, utilizando-se de uma abordagem qualitativa. Verificou-se que a corretora trabalha com 10 companhias seguradoras e possui uma grande carteira de clientes, caracterizados como de pequeno, médio e grande porte. Em contraponto, os segurados estão vinculados aos setores de comércio, material de construção, postos de abastecimentos, indústria e comércio de plásticos. A maior parte dos contratos realizados foram nas companhias Allianz e Mapfre, com 70% e 18% nas seguradoras Yasuda e Porto Seguro.

**Palavras-chave:** Corretora. Seguradora. Seguro Empresarial. Contrato



## LISTA DE QUADROS

Quadro 1 – Objetivos específicos versus estrutura da pesquisa.....	42
Quadro 2 – Perfil das seguradoras. ....	43
Quadro 3 – Seguradoras <i>versus</i> cidades contratantes. ....	48
Quadro 4 – Quantidade de seguros versus sinistro. ....	49
Quadro 5 – Coberturas versus prêmio total .....	51

## LISTA DE FIGURAS

Figura 1- Abrangência geográfica no Sul catarinense. ....	45
Figura 2- Abrangência geográfica em São Paulo e Paraná. ....	47

## LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

<b>ANS</b>	Agência Nacional de Saúde
<b>AMREC</b>	Associação dos Municípios da Região Carbonífera
<b>CNSP</b>	Conselho Nacional de Seguros Privados
<b>FENACOR</b>	Federação Nacional dos Corretores de Seguros
<b>FUNENSEG</b>	Fundação Escola Nacional de Seguros
<b>SINCOR</b>	Sindicato dos Corretores de Seguros
<b>SNSP</b>	Sistema Nacional de Seguros Privados
<b>SUSEP</b>	Superintendência de Seguros Privados

## SUMÁRIO

<b>1 INTRODUÇÃO</b> .....	<b>12</b>
1.1 SITUAÇÃO PROBLEMA .....	13
1.2 OBJETIVOS .....	14
<b>1.2.1 Objetivo geral</b> .....	14
<b>1.2.2 Objetivos específicos</b> .....	14
1.3 JUSTIFICATIVA .....	15
<b>2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA</b> .....	<b>16</b>
2.1 DIREITO EMPRESARIAL – CONCEITOS E ASPECTOS INTRODUTÓRIOS ...	16
<b>2.1.1 Direito do seguro</b> .....	17
2.2 INSTITUCIONALIZAÇÃO DA ATIVIDADE SECURITÁRIA.....	18
<b>2.2.1 Superintendência de Seguros Privados</b> .....	18
<b>2.2.2 Fundação Escola Nacional de Seguro</b> .....	19
<b>2.2.3 Seguradora</b> .....	20
<b>2.2.4 Corretora de seguro</b> .....	22
<b>2.2.5 Corretor de seguro</b> .....	23
<b>2.2.6 Segurado</b> .....	25
2.3 SEGURO EMPRESARIAL .....	26
2.4 CONTRATOS DE SEGURO – CONCEITOS E CARACTERÍSTICAS .....	27
<b>2.4.1 Proposta</b> .....	29
<b>2.4.2 Apólice</b> .....	30
<b>2.4.3 Sinistro</b> .....	31
<b>2.4.4 Coberturas</b> .....	33
<b>2.4.5 Riscos</b> .....	35
<b>2.4.6 Prêmios</b> .....	36
3.1 DELINEAMENTO DA PESQUISA.....	37
3.2 DEFINIÇÃO DA ÁREA E/OU POPULAÇÃO-ALVO .....	39
3.3 PLANO DE COLETA DE DADOS .....	39
3.4 PLANOS DE ANÁLISE DOS DADOS .....	40
4.1 CARACTERIZAÇÃO DA CORRETORA E SEGURADORA.....	42
4.2 ABRANGÊNCIA REGIONAL E NACIONAL .....	45
4.3 SEGURADORAS <i>VERSUS</i> CIDADES CONTRATANTES .....	47

4.4 QUANTIDADE DE SEGUROS <i>VERSUS</i> SINISTRO .....	49
<b>5 CONCLUSÃO .....</b>	<b>56</b>
<b>REFERÊNCIAS .....</b>	<b>59</b>

## 1 INTRODUÇÃO

O seguro está entre as mais antigas atividades econômicas do Brasil, e teve início no século XVI pelos Jesuítas e pelo Padre José de Anchieta. No ano de 1808 devido a abertura dos Portos Brasileiros, começou a exploração de seguros marítimos por meio da companhia de seguros Boa Fé, que foi a primeira sociedade seguradora a funcionar no Brasil, mas somente em 1916 se deu a formação de outras sociedades seguradoras que tinha o objetivo de explorar os demais ramos de seguros (SIQUEIRA, 2008).

A importância do seguro se dá ao fato de que em decorrência de uma perda inesperada, imprevistos ou acidentes, pode-se causar apuros financeiros e destruir anos de trabalho, tanto de sua empresa quanto pessoais. Para sua garantia a população está cada vez mais aderindo aos serviços de seguro, principalmente do seu patrimônio, trazendo comodidade para o futuro. Ter um seguro é estar preparado para imprevistos que acontecem no nosso dia a dia, pois todos estão sujeitos a ocorrências que possam trazer prejuízo para seu bem (SOUZA, 2002).

Para que o seguro seja realizado de uma forma que atenda às necessidades dos clientes, se torna muito importante a figura do corretor. É ele que irá exercer a função de intermediário entre a seguradora e o segurado, uma ferramenta imprescindível para ambas as partes. Para uma pessoa, tanto física quanto jurídica, é importante ficar atento sobre o que é o seguro, seus ramos e principalmente a estrutura que o rege, bem como as normas e leis que devem ser cumpridas (SOUZA, 2002).

O contrato de seguro gera direitos e compromissos, é aquele que obriga a companhia seguradora, mediante o pagamento de um prêmio, garantir o interesse do segurado e a indenização de um prejuízo decorrente de riscos futuros. A muitos casos que não ocorre o sinistro, mas isso não irá interferir no contrato, pois o mesmo teve a obrigação da seguradora em cobri-lo (DINIZ, 2002).

Ainda seguindo Diniz (2002), o contrato do seguro é firmado pelo segurado e seguradora por meio da proposta de seguro, ao qual de acordo com a Superintendência de Seguros Privados, que daqui por diante será tratada apenas como SUSEP, a seguradora tem um prazo de 15 dias para analisar os riscos e retornar sobre a aprovação ou não. Tendo a obrigação cumprida de ambas as partes (análise por parte da seguradora e pagamento das parcelas pelo segurado) a

proposta então será emitida e gerando a apólice que é o documento oficial do seguro.

Desta forma, o trabalho tem como objetivo analisar o perfil dos contratos de seguro empresarial firmados por uma corretora do Sul de Santa Catarina no período de três anos (2013 á 2016).

A monografia foi estruturada em cinco capítulos. O primeira destaca a introdução, a situação problema, os objetivos geral e específicos e a justificativa para o desenvolvimento da pesquisa. Já no segundo capítulo encontra-se a fundamentação teórica, objetivando ressaltar os autores e suas publicações mais importantes em correlação com o tema em estudo.

Os procedimentos metodológicos aplicados para pesquisa junto a uma empresa corretora no Sul de Santa Catarina, estão apresentados e aprofundados no terceiro capítulo.

No quarto capítulo destacam-se os dados coletados com a pesquisa bibliográfica, documental e estudo de caso, bem como a sua análise com a finalidade de responder a pergunta de pesquisa. Por fim, encontram-se a conclusão, e as referências.

## 1.1 SITUAÇÃO PROBLEMA

Sabe-se que um corretor de seguro geralmente atende às diversas modalidades, tais como residências, automóveis, vidas, transportes, equipamentos, entre outros, é ele o mediador entre a seguradora e o segurado, mas, o objetivo dessa pesquisa é analisar o perfil dos contratos de seguro empresarial firmados por uma corretora do Sul de Santa Catarina no período de três anos (2013 á 2016).

Todos os anos tem-se um crescimento constante do mercado de seguro no Brasil e a busca por melhorias e desenvolvimento das empresas devido ao grande número de acontecimentos acidentais e inesperados, pois as organizações estão expostas a riscos perante a variáveis que fogem ao alcance das mesmas. Com o contrato do seguro, é mais fácil suportar os efeitos dos riscos e protegendo a sua empresa de forma eficiente e econômica com coberturas contra incêndio, danos elétricos, fumaça, roubo, explosão entre outras, oferecendo sempre a proteção ao estabelecimento, além de cláusulas específicas na apólice (RAMOS, 2015).

A apólice normalmente é antecedida pelo preenchimento da proposta pelo corretor ou segurado, formalizando o contrato onde o cliente irá pagar um preço chamado “prêmio” e a sua companhia escolhida, em troca, pagará eventualmente a sua perda financeira correspondente ao período vigente (OLIVEIRA, 2002).

O prêmio é a prestação essencial do segurado ou do estipulante. É o preço da garantia, que são baseados na quantidade de risco e coberturas que devem ser especificados no contrato, o não pagamento do mesmo irá dispensar a obrigação de indenizar por parte da seguradora quando ocorrer um sinistro e gerando o cancelamento automático do contrato (VIEIRA, 2014).

Várias companhias internacionais montaram suas filiais no Brasil, gerando emprego e renda para vários brasileiros, e com diversas corretoras de seguros espalhadas pelo país, tornando-se um modelo de negócio e um mercado promissor para obtenção do sucesso (SCARSI, 2013). Deste modo, questiona-se: **Qual o perfil dos contratos de seguro empresarial contratadas por uma corretora de seguros no Sul de Santa Catarina no período de três anos (2013 á 2016)?**

## 1.2 OBJETIVOS

### 1.2.1 Objetivo geral

Analisar o perfil dos contratos de seguro empresarial firmados por uma corretora do Sul de Santa Catarina no período de três anos (2013 á 2016).

### 1.2.2 Objetivos específicos

- a) Caracterizar a corretora o objeto de estudo e seus principais segmentos de atuação;
- b) Destacar as seguradoras que possuem contratos com a corretora em estudo;
- c) Identificar a abrangência regional e nacional da corretora;
- d) Apresentar a quantidade de seguros e sua relação com os sinistros;
- e) Identificar as coberturas e seus respectivos prêmios de seguro.



### 1.3 JUSTIFICATIVA

A realização desse estudo propôs analisar o perfil dos contratos de seguro empresarial firmados por uma corretora do Sul de Santa Catarina no período de três anos (2013 á 2016). Assim, torna-se importante a pesquisa deste evento, pois os contratos de seguro do ramo empresarial estão em constante crescimento e fazendo aumentar a procura por um corretor.

O contrato do seguro tem o objetivo de garantir, até o limite máximo da indenização, para cada cobertura específica na apólice. Muitas pessoas desconhecem os seus benefícios e acabam lembrando somente quando acontece um sinistro ou situações de emergências. Existem vários elementos essenciais que constroem o conceito legal do contrato de seguro. E sobre os seguros empresariais, o mesmo tem a sua obrigação de assegurar o bem declarado pelo segurado. Esse ramo tem diversas coberturas para empresas de qualquer porte. Em apenas uma apólice, o segurado irá se proteger de risco futuros (SEGUROS, 2013).

É por isso que as corretoras devem-se interessar pela pesquisa em questão para ajuda-las a prosseguir com novas vendas e novos clientes, aumentando sua demanda e conseqüentemente sua produtividade. Pode-se dizer, deste modo, que a análise do seguro empresarial se torna relevante para a acadêmica pesquisadora, pois agrega conhecimento em um ramo que já possui experiência, favorecendo ainda mais a sua inserção profissional acerca dos contratos de seguro empresarial de forma competitiva.

O estudo também é oportuno para a universidade, uma vez que contribuirá como material de apoio bibliográfico para os acadêmicos, auxiliando como fonte de desenvolvimento para futuras pesquisas, uma vez que o tema em estudo possui carência de publicações.

Por fim, o presente estudo se torna viável, por ter sido autorizado pelos responsáveis da corretora, além do acesso aos contratos de apólice e coberturas que se refere ao assunto.

## 2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

Este capítulo apresenta os principais aspectos relacionados com as definições básicas de direito empresarial, conceito do seguro empresarial, os contratos de seguro e seus principais elementos, pesquisados por meio de referências bibliográficas e documentais, visto que a fundamentação teórica se faz necessário, a fim de aprofundar o conhecimento a partir do objetivo de estudo.

### 2.1 DIREITO EMPRESARIAL – CONCEITOS E ASPECTOS INTRODUTÓRIOS

De acordo com Borges (1991), o direito empresarial teve a sua formação inicial somente na idade média, com as suas raízes segmentadas em Roma. A primeira fase histórica no Brasil iniciou em 1822.

Essa organização é formada pelos seguintes elementos: trabalho, capital e organização. Os trabalhos se referem às atividades relacionadas com o proprietário e seus empregados, o capital são os materiais, já o elemento de organização é a ligação dos dois elementos antecedentes (BORGES, 1991).

Será, portanto, empresarial toda e qualquer atividade econômica, organizada para a produção ou circulação de bens ou de serviços, excluídas as decorrentes de profissão de cunho intelectual, de natureza científica, literária ou artística. [...] Será empresário aquele que exercer profissionalmente esta atividade (NEGRÃO, 2011, p.29).

Coelho (2013) salienta que organizar a produção ou circulação de bens ou serviços significa reunir todos os recursos financeiros, materiais, humanos e tecnológicos que proporcionam ao mercado consumidor com qualidade e preços competitivos. Borges (1991) ainda acrescenta que o direito empresarial se caracteriza pelo conjunto de normas jurídicas, que faz o condicionamento das operações entre os empresários e suas empresas. E os princípios do direito empresarial são caracterizados pela simplicidade, internacionalidade, rapidez, elasticidade e onerosidade.

Pimentel (2010) também afirma que o direito empresarial é composto por regras jurídicas que equilibram as atividades dos empresários e suas empresas, bem como os atos classificados comerciais, mesmo que esses não se correlacionem com as tarefas da empresa.

O direito empresarial na visão de Crepaldi S. e Crepaldi G. (2011) pode ser representado como um conjunto de regras, que tem o intuito de regularizar atividade empresarial, bem como os atos singulares que a compõe. Podendo advir várias fontes, são essas regras que formam o direito empresarial. As fontes podem ser definidas de diversos modos pelos quais as regras jurídicas se estabelecem.

O direito empresarial ou comercial é um campo autônomo da ciência do direito, pois tem os seus princípios, métodos e seus objetivos próprios e tem como características, onerosidade, elasticidade, internacionalidade e simplicidade (PIMENTEL, 2010).

A autonomia do Direito Empresarial é assegurada pela CF/1988, no art. 22, I. que, ao tratar da competência privativa da União para legislar sobre diversas matérias, explicitou que entre elas estão o “Direito Civil” e o “Direito Comercial”; nesse sentido, não restou dúvida de que se tratam de matérias diferentes e autônomas (SANTOS, 2010, p.19).

Na atual situação econômica, se encontra o processo de globalização, que é importante e necessário ressaltar a grande participação e crescimento das empresas em nosso país. Com toda essa revolução, o direito empresarial é apenas uma nomenclatura moderna do direito comercial. Pode-se afirmar também que esse modelo de direito apresenta uma ligação com o direito do seguro e a teoria geral dos contratos (MAMEDE, 2007).

### **2.1.1 Direito do seguro**

O direito do seguro utiliza autonomia específica em que pese sua inarredável ligação com o seguro empresarial. Apesar de estar ligado ao Direito Civil, determina uma série de conceitos que o caracteriza e justifica-se o tratamento de qualquer sub-ramos do direito (SILVA, 2012).

Pode-se destacar que o direito do seguro é um conjunto de regras e princípios que disciplinam as operações securitárias, com a finalidade de proteger os interesses do segurado contra os riscos declarados. Assim, o direito do seguro, dentro da concepção teleológica, tem o propósito a determinação dos negócios jurídicos associado as operações securitárias (SILVA, 2012).

Ainda seguindo as ideias de Silva (2012) este ramo tem como o importante princípio a função socioeconômica, tendo em vista os interesses seguráveis. Não é demais informar que as famílias são preservadas da falência e

até mesmo da tragédia absoluta, quando a ausência daquele que antes do sinistro, era a sua única maneira de economia.

Silva (2008, p. 15) também conceitua que o direito do seguro:

É o conjunto de normas destinadas a disciplinar as operações securitárias celebradas em solo nacional, bem como regulamentar o conjunto de sanções administrativas aplicáveis aos órgãos participantes do sistema nacional de seguros privados que não atenderem as diretrizes da política nacional de seguros privados.

Conclui-se que o direito do seguro busca regularizar os trabalhos jurídicos que envolvam as operações securitárias, independente da atualização de um contrato de seguro, efetuados no Brasil.

## 2.2 INSTITUCIONALIZAÇÃO DA ATIVIDADE SECURITÁRIA

O fenômeno da globalização faz parte de diversos setores da sociedade, especialmente o econômico, e também está presente na atividade securitária, a qual é administrada pelo Decreto-Lei nº 73/99, é também o conjunto de fenômenos técnico-jurídicos que são capazes de regular, o mercado do seguro, exceto os sociais, por meio de órgãos governamentais com a eficiência administrativa específica de controlar os contratos de seguro (ALVIM, 2001).

Coelho (2005) também argumenta que a atividade securitária acompanha o desenvolvimento e as tragédias mundiais. É um mercado que se deve habituar rapidamente aos acontecimentos. A atividade securitária também está destinada a impedir que atos ríspidos de gestão das seguradoras possam vir a atrapalhar a capacidade financeira e econômica de honrar os compromissos assumidos perante os beneficiários e segurados.

### 2.2.1 Superintendência de Seguros Privados

Em 1966 surgiu a Superintendência dos Seguros Privados (SUSEP) com o objetivo de controlar a atividade seguradora, e protegendo os segurados. Em nosso país, as operações securitárias são normalizadas através do Decreto é conhecido como a “lei do seguro”, o qual tem como objetivo regulamentar as atividades securitárias (SILVA, 2012).

O Sistema Nacional de Seguros Privados (SNSP) é constituído por cinco órgãos, e tem as suas finalidades determinada pela legislação, de acordo com o art. 8º da Lei do Seguro: Resseguradores, Corretores de Seguros habilitados, sociedades Seguradoras, Conselho Nacional de Seguros Privados (CNSP) e a Superintendências de Seguros Privados (SUSEP) que atualmente é vinculado ao Ministério da Fazenda (SILVA, 2012).

A Superintendência de Seguros Privados é uma autarquia, com o objeto voltado à promoção de política definida pelo CNSP e à fiscalização das seguradoras (LS, art.36), cabendo-lhe, entre outras, a tarefa de proceder à liquidação extrajudicial destas sociedades. Ela tem competência para fiscalizar todas as seguradoras, exceto as especializadas em seguro saúde, que se encontram sob o controle de outra autarquia federal, a ANS, Agencia Nacional da Saúde (COELHO, 2013, p. 540).

O Sistema Nacional de Seguros Privados é uma estrutura que oferece um aumento do mercado segurador, e que promove a política de seguros e a sua evolução. Este sistema é permitido operar em seguros privados e tem a (SUSEP) Superintendência de Seguros Privados para concretizar a política marcada pelo Conselho Nacional de Seguros Privados (SARLET, 1998).

A SUSEP é um órgão fundamental para o funcionamento das atividades relacionadas às obrigações decorrentes dos contratos de seguro em nosso país, haja vista que ela, inclusive, tem competência de baixar instruções e circulares atinentes à regulamentação de tais operações e, ainda, é sua atribuição fixar condições de apólices, planos de operações e tarifas a serem utilizadas pelo mercado securitário. Neste sentido, importa registrar que toda e qualquer modalidade de seguro, para ser veiculada no mercado, depende de prévia aprovação da SUSEP (SILVA, 2012, p. 55).

A SUSEP possuía poderes para apurar as obrigações e multar corretor de seguros que atuavam em forma que provocasse prejuízos as seguradoras, e assumindo todas as assistências dos consumidores de seguros. No ano de 1916 foi aprovada a Lei nº 3.071, promulgando o Código Civil Brasileiro, discriminado o contrato de seguro. O Código Comercial e Civil fixaram os princípios essenciais do contrato, as obrigações e direitos das partes, fazendo que os conflitos entre eles fossem evitados (SARLET, 1998).

### **2.2.2 Fundação Escola Nacional de Seguro**

Em 1971, a Fundação Escola Nacional de Seguros, também conhecida como FUNENSEG foi fundada pelos principais atores do setor de seguros. A instituição tem como seu objetivo e missão de difundir a pesquisa, o ensino e o

conhecimento em seguros, ajudando os seus alunos a enfrentar o mercado que contem forte concorrência. Assim, a escola garante o seu comprometimento que é de alta qualificação de profissionais para uma área que é cada vez mais importante no mercado. Sendo a única escola de habilitação de corretores de seguros, a Funenseg tem a sua sede na cidade do Rio de Janeiro, e também possui outras doze unidades regionais (FUNENSEG, 2016).

A Superintendência de Seguros Privados (SUSEP), no dia 21 de dezembro de 2000, publicou suas novas regras no Diário Oficial da União - a Resolução nº45 do Conselho Nacional de seguros Privados, é para a pessoa que deseja ser um corretor de seguros. Sua primeira regra é ter completado o ensino médio, e sua segunda regra é ter concluído o curso de habilitação para corretores que é oferecida pela fundação Escola Nacional de Seguros (FUNENSEG) (SILVA, 2012).

O curso de habilitação é desenvolvido por módulos e tem a duração de nove meses. Possui duas fases de inscrição, sendo a primeira para aqueles que pretendem trabalhar somente com contratos de seguros de vida, previdência complementar e capitalização e a segunda inscrição é para aqueles que já possuem o certificado de Habilitação de Vida e pretendem completar sua carteira profissional de seguros, possibilitando que o corretor faça todos os tipos de apólices de seguros (SILVA, 2012).

### **2.2.3 Seguradora**

A primeira companhia de seguros fundada no Brasil foi ao Estado da Bahia, e somente no ano de 1808, com a escolha do nome “Companhia de Seguros Boa-Fé”, que no qual o seu objetivo era de executar apenas os seguros marítimos. E somente no ano de 1916 teve o surgimento de novas outras seguradoras e que começaram a efetuar os demais ramos de seguros, automóvel, vida, residencial e empresarial (SIQUEIRA, 2008).

Não há seguros sem uma companhia seguradora que é a principal empresa participante dos contratos de seguros, é a pessoa jurídica que assume com comprometimento e responsabilidade dos riscos informados pelo segurado. É a outra parte da apólice é a entidade informada no contrato, e que deve ser

legalmente autorizada para funcionamento no mercado de seguros, através de requisição, dirigido ao Conselho Nacional de Seguros Privados (CNSP), órgão responsável por estabilizar as orientações e fazer as regras da política de seguros, e ser devidamente apresentado ao intermédio da SUSEP (SILVA, 2012).

Somente no ano de 1966 foi realizado o Decreto-Lei nº 73/66, das quais as seguradoras somente iriam atuar, após a autorização realizada e concedida através da SUSEP, órgão fundamental para o funcionamento das atividades relacionadas ao contrato. Ainda, é a entidade responsável pela verificação e administração do mercado de seguros, e tem o compromisso de controlar as companhias seguradoras, pois as mesmas só poderão trabalhar com um capital mínimo, e sempre deverá haver uma reserva que é fundamental para a quitação de possíveis ocorrências de sinistros (MENDONÇA, 2003).

Com a permissão das seguradoras no mercado, a mesma somente poderá praticar os ramos que constam na documentação efetivada pela SUSEP. Um dos compromissos é ser responsável pelo pagamento da indenização, danos sofridos pelo seu segurado, o qual está claramente informado nos contratos de seguros (SILVA, 2012).

A principal responsabilidade da companhia de seguro é gerenciar, os riscos que lhe são cedidos e confiados e devidamente pagar os prejuízos consequentes aos riscos assumidos pelo segurado, ou seja, colaborar com o seu cliente de acordo com as necessidades esclarecidas e aceitas na apólice do seguro (MENDONÇA, 2003).

[...] o segurador é aquele que suporta o risco, assumindo mediante o recebimento do prêmio. A atividade do segurador é exercida por companhias especializadas, isto é, por sociedades anônimas, mediante prévia autorização do governo federal (DINIZ, 2003, p.461).

Conforme Póvoas (1979, p.26) a empresa seguradora é o principal elemento operacional de uma instituição, e é nela que se encontram todo o esforço para se resolver um problema.

A empresa seguradora não foge à problemáticas da empresa em geral, em economia de mercado, e daí que, ao ser posta em face dos aspectos específicos do seu objetivo, não seja possível ignorar os deveres que lhe respeitam, no movimento que, recentemente, tomou corpo da reforma geral da empresa. Tem, como qualquer outra empresa, a função clássica de criar riqueza e a função, sempre atual, de valorização do homem. Por isso, na especialização que lhe dá o domínio da previdência privada, ela se apresenta como uma unidade de produção que procura aumentar a produtividade e reduzir os custos, de forma a dar aos seus acionistas, aos seus funcionários e aos seus clientes as maiores satisfações.

Afinal, é importante mencionar que a atividade e função de uma seguradora é ter um negócio como o objetivo de lucro, na qual busca a eficiência para realizar sua função social (SILVA, 2012).

#### **2.2.4 Corretora de seguro**

Assim como todas as outras profissões o corretor de seguros também tem seus direitos e deveres, e atender aos compromissos com seus beneficiários e segurados. Falar sobre os seus direitos, é demonstrar qual o seu lado positivo, o que é contrário de seus deveres, pois são os riscos, ocorrências assumidas que estão por vir. O corretor logo de começo, tem que entregar todo o conteúdo ao seu segurado, contendo nos contratos, suas obrigações, e possibilitando o acesso absoluto as informações necessárias (CASES, 2003).

Os corretores de seguros têm seus direitos diante da seguradora, em especial no pagamento de suas comissões que é efetivada pela companhia contratada na apólice. Uma porcentagem que é o seu resultado alcançado, o fato de ele ter realizado a intermediação entre o seu segurado com a seguradora. Se por algum motivo ele não conseguir efetivar o contrato, depois de toda assistência executada e tempo perdido, ele receberá apenas o reembolso referente as despesas, mas não a sua comissão. E mais do que direito, o corretor tem a obrigação de tratar seus segurados com ética e respeito, sendo sempre compreensivo nas contratações de seguros (SILVA, 2008).

Cases (2003) também afirma que sempre que um corretor de seguros, for o negociante entre o segurado e seguradora, ele tem o direito de receber a sua bonificação, comissão e que também é chamada como de corretagem, mas para isso é importante que a participação do mesmo seja completamente efetivada. Esse valor é pago pelas companhias seguradoras, e caso aconteça algum ajuste no seguro a sua bonificação também será reajustada.

“Os corretores são intermediários, mediadores que promovem uma ou mais operações comerciais mediante o pagamento de um percentual que denominam corretagem ou, indevidamente, comissão” (FRANCO, 2009, p. 243).



De acordo com Mendonça (2003) em sua obra do contrato de seguro, decorrente de algum motivo o segurado vir a cancelar a sua apólice, a seguradora irá reembolsar o valor proporcional ao período em que não completou a sua vigência. Em contrapartida o corretor que emitiu esse contrato de seguro deverá também devolver à companhia seguradora o valor proporcional referente a comissão que foi recebida.

Para poder atuar no mercado de seguros, o corretor deverá ter um registro devidamente autenticado pelo departamento nacional de seguros privados. Sendo o executor do contrato de seguro é dever do corretor agir com clareza, ser atencioso e cauteloso na negociação, especificando corretamente o seguro sobre todos os detalhes do contrato. Deve ainda, responder caso aconteça algumas alterações referente aos valores e no mais, que possa influir nos resultados finais da apólice, e buscando sempre conciliar com ambas as partes, seguradora e segurado (SILVA, 2008).

O corretor de seguro deve sempre informar e orientar quais são as coberturas que são indispensáveis, para a segurança e a garantia do bem segurado, informando sempre quando ocorrerá o vencimento da vigência referente a apólice contratada. E é de extrema importância que o profissional tenha a consciência de suas obrigações e responsabilidades, bem como dos seus direitos e deveres (MENDONÇA, 2003).

### **2.2.5 Corretor de seguro**

O corretor de seguro é o profissional com grande procura e importância no mercado securitário. A profissão está regulamentada pela Lei nº 4594/64, da qual dispõe sobre os direitos e deveres. E para alguma pessoa exercer esta função é preciso que tenha cursado o ensino médio completo e que o mesmo esteja autorizado pela Superintendência de Seguros Privados (SUSEP) para poder atuar com a atividade securitária (MENDONÇA, 2003).

É necessário que quem tenha interesse nesta profissão, deve realizar um curso que é oferecido por meio da Fundação Escola Nacional de Seguro (FUNENSEG), para trabalhar no cargo e representar o seu cliente à frente da seguradora. A função permite que a pessoa seja responsável pela defesa do

segurado ao tempo de toda a vigência contratada na apólice, ocorrendo ou não algum sinistro (MENDONÇA, 2003). Atualmente, existem mais de oitenta e três mil corretores licenciados para atuar com este serviço no mercado de seguro (SEGUROS, 2013).

De acordo com Labatut (2006) há várias leis para os seguros e uma delas define que o corretor de seguro é o responsável e descreve os interesses dos segurados junto às seguradoras. Ele tem o compromisso de atender o seu cliente com eficácia e eficiência, informando e declarando todas as respostas, que o seguro necessitar, buscando nas diversas seguradoras os melhores contratos de apólice para o segurado e sempre trabalhando com honestidade, fiéis às normas da seguradora e aos interesses do seu cliente.

O corretor de seguros é aquele responsável por defender os interesses do segurado, e tem a obrigação como profissional especializado, de defender e atender com rapidez quando o seu cliente precisar de informações de sua apólice e soluções em caso de sinistros. É ele quem irá definir um contrato de seguro e quem irá atender as prioridades e necessidades específicas do interesse do seu cliente (LABATUT, 2006).

Somente após a negociação realizada, entre o corretor e a seguradora, é que o cliente vai ter a opção de concordar ou não com o que lhe é oferecido. É neste ponto que o corretor irá esclarecer ao segurado as garantias contratadas e seus valores, bem como as coberturas oferecidas pelas seguradoras e os prêmios que poderão ser cobrados (ALVIM, 2001).

O corretor existe para dar competência à venda, para recomendar e conciliar o valor ao produto, afinal ele é um consultor. É a pessoa que não procura somente para vender ou renovar a apólice, mas que também procura o cliente para dar assistência durante toda a vigência do contrato. Ele não pode enganar a seguradora e muito menos o segurado, pois o mesmo deve ter o comprometimento com os dois lados do contrato, devendo cumprir sempre o que foi oferecido e prometido (GOMES, 2006).

Desta maneira, pode-se conceituar que o corretor de seguros são aqueles prestadores de negócios, que além de vender o seguro, devem preservar a convivência e amizade com seu cliente, no sentido de argumentar e os defender dos interesses quando for fundamental. E também tem o dever de sempre agir com ética e sinceridade (LABATUT, 2006).

### **2.2.6 Segurado**

O segurado é a pessoa física ou jurídica. É a pessoa que tem o interesse sobre o item informado no contrato de seguro. Somente depois das negociações efetuadas entre seguradora e o corretor, é que terá a oportunidade de aprovar ou não as garantias apresentadas e os prêmios a serem cobrados. Com isso, após a aceitação da proposta, ocorrerá a emissão da apólice, que servirá como prova de contratação (ALVIM, 2001).

O segurado é o titular do risco transferido à seguradora. É aquela que tem a importância com o bem informado na apólice, é uma das pessoas que tem a relação determinada no contrato de seguro. Um dos deveres principais de obrigação do segurado é o pagamento do prêmio, que através dele, consegue a sua proteção segurável (SENE, 2008).

O cliente pode preferir fazer o seu contrato com um corretor de seguro, diretamente com o banco, e ou ainda através da companhia seguradora de sua escolha. Mas conforme Sene (2008), é aconselhável realizar o seguro com corretores habilitados e não com uma rede bancária, pois apesar dos funcionários do banco não serem habilitados para essa profissão, não são um especialista no assunto, e está somente cumprindo as suas metas estabelecidas, trabalhando apenas para o seu banco, sem proteger o consumidor, bem como somente defendendo os benefícios do seu patrão. Se por algum motivo o segurado escolher realizar o seguro em um banco, o mesmo deve ter a consciência de que na hora da ocorrência de um sinistro, terá contratempos para resolver, pois o bancário somente irá atendê-lo em horário de expediente do banco.

A ocorrência de um sinistro é mais um dos momentos em que o segurado irá precisar da assistência da pessoa em que fechou seu contrato de seguro. É nessas circunstâncias em que o corretor estará disposto a orientar seu cliente, ajudar com os procedimentos que deverão ser amparados, e auxiliar com a liquidação do processo de sinistro (GALIZA; DUARTE; HURTADO, 2000).

E muitos clientes ao adquirir um contrato de seguro, não se preocupam e nem se quer leem a proposta de seguro, ficam sem saber quais são as suas garantias propostas e o que está sendo coberto pelo seguro contratado. É obrigação

do corretor informar ao seu cliente quais itens e coberturas fazem parte da contratação (KRIGUER FILHO, 2000).

### 2.3 SEGURO EMPRESARIAL

Os contratos de seguros compreensivos, como também são conhecidos no mercado, existem desde 1992. Com a grande probabilidade de ocorrência de eventos prejudiciais, todas as empresas acabam precisando de uma segurança. E para ter segurança, é necessário que o empresário tome certas medidas importantes para que todo o seu patrimônio esteja resguardado. Uma delas, é realizando a contratação de um seguro empresarial (POLETTTO; POSSAMAI, 2015).

Assim como as pessoas físicas, as empresas também estão sujeitas a grandes riscos contra o seu patrimônio. Algumas eventualidades podem atingir diretamente os resultados proporcionados por uma organização. Com essa veracidade, por muitos anos, o mercado segurador vem ampliando uma serie bem diversificada de seguros empresariais, podendo atender as necessidades e correspondendo aos diferentes perfis de empresários (POLETTTO; POSSAMAI, 2015).

O seguro empresarial tem como objetivo cuidar do bem informado pelo segurado. Este tipo de seguro tem coberturas para empresários de pequeno, médio e grande porte, e é destinado a condomínios, lojistas, escritórios, empresas comerciais e industriais. Em apenas um contrato, o cliente poderá proteger sua empresa contra vários tipos de riscos, lembrando que o seguro empresarial, tem a obrigação de constar na apólice, a cobertura contra o risco de incêndio (SEGUROS, 2013).

O primeiro passo no momento de contratar um seguro empresarial é procurar a colaboração de uma pessoa que seja autorizada a atuar no ramo. Já no segundo passo é interessante que o segurado explique quais as suas características operacionais da empresa e quais as coberturas no qual irá necessitar e, solicitar ao corretor, pelo menos três orçamentos em seguradoras diferentes (SEGUROS, 2013).

É sempre bom lembrar que antes de fechar o contrato de um seguro, não se deve ter medo de fazer perguntas e solicitar as diversas informações ao corretor, pois o seguro se trata da proteção da empresa, uma vez que melhor será a escolha, quando se obter maiores esclarecimentos. E é necessário conhecer as

opções apresentadas pelas companhias seguradoras, verificar o custo e o benéfico apresentado, pesquisar e escolher a melhor proposta (GOULART, 2010).

Um bom seguro significa cortar gastos desnecessários que podem ocorrer no negócio, e economizar equivocadamente, e ficar sem um contrato de seguro só irá piorar, e não terá a proteção adequada para a ocorrência de certos prejuízos (GOULART, 2010).

As empresas, pelo que deixou expostos, necessitam de encontrar formulas de proteção para poderem sobreviver, já que toda a sua estrutura e organização é constantemente ameaçada pelos mais diversos perigos, quer provenientes dos riscos normais a todas as empresas, quer de riscos específicos, quer de riscos ligados à política, quer de riscos de gestão, quer conjunturais, etc (PÓVOAS, 1979, p 189).

Há empresas que não tem a noção dos riscos que as envolvem, e acabam considerando o custo do seguro uma despesa improdutivo. Diante os diversos riscos, o empresário deve procurar evitar e controlar que se materializem, no que se trata aos riscos seguráveis, procurando coberturas adequadas para a sua empresa (PÓVOAS, 1979).

## 2.4 CONTRATOS DE SEGURO – CONCEITOS E CARACTERÍSTICAS

Com o objetivo principal de preservar e garantir seus bens, o contrato de seguro foi caracterizado pelo mutualismo, uma vez que a população compreendeu que era acessível, suportar as consequências de risco em grupo. Sendo uma das mais antigas formas de assistência desenvolvida pelo homem, somente no ano de 1385 foi emitida a primeira apólice de seguro, realizada na Itália, na cidade de Pisa (ALVIM, 2001).

Um dos princípios básicos no contrato de seguro é a de boa-fé, uma vez que obriga ambas as partes, a agir com sinceridade. A seguradora é obrigada a passar os esclarecimentos sobre o contrato e de informar o seu conteúdo com lealdade, para que o cliente possa entender as suas obrigações que serão assumidas. Já o segurado é obrigado a informar, com exatidão, o risco que pretende cobrir, e ser leal em todas as informações (PIZONI, 2014).

Alvin (2001) também argumenta que o contrato de seguro era determinado por quatro elementos e que eram essenciais: o segurado, segurador, o prêmio e risco. O autor ainda informar que o corretor deve assumir os riscos e responsabilidades de valores que foram informados no contrato realizado.

O contrato de seguro é determinado como apólice, é o documento que por lei orienta a relação entre o segurado e a companhia de seguro, e por isso é obrigatoriamente escrito (determinado em lei) (MENDONÇA, 2003).

Em função dos compromissos especificados, a contratação é definida com as seguintes características, bilateralidade e oneroso. Todos os contratos são bilaterais, pois ambas as partes contratantes têm os seus direitos e deveres e estão dispostos aos gastos e as vantagens financeiras (SILVA,2012).

Destacamos que os contratos de seguro são considerados bilaterais pelo fato de que o segurado se obriga ao pagamento do prêmio, porquanto o segurador obriga-se, por sua vez, a cobrir o risco. (SILVA, 2012, p 110).

É imprescindível que a seguradora efetue os seus gastos de forma administrativa, além de indenizar o segurado em caso de ocorrência, que este por sua vez, tem a obrigação de pagar o valor referente ao contrato, obtendo a vantagem econômica em decorrência da transferência do risco (VENOSA, 2013).

Quando o contrato de seguro é caracterizado como oneroso, é quando ambos os contratantes obtêm proveito no negócio, o qual, é relativo de um sacrifício, e ao mesmo tempo, acarretam benefícios para ambas as partes. A vantagem do segurado é de ganhar a máxima proteção ao seu bem informado, já a seguradora recebe o pagamento do prêmio, o valor que é informado na apólice, e assumindo a responsabilidade de pagar a indenização caso ocorra um sinistro (JUSBRASIL, 2016).

A princípio, o contrato de seguro é firmado com o prazo de vigência de cobertura securitária determinado, e ambas as partes já tem a consciência da data inicial do processo e de seu vencimento, que geralmente é realizado por um ano (SILVA, 2008).

O contrato de seguro é aquele em que a seguradora se obriga mediante o pagamento referente ao prêmio, restituir os prejuízos decorrentes aos riscos futuros, previstos na apólice. O contrato gera direito e obrigações para ambas as partes, o segurado de fazer o pagamento da taxa e a seguradora o pagamento da indenização (OLIVEIRA, 2002).

A finalidade social do contrato de seguro é de tranquilizar e proporcionar a garantia ao beneficiário do seguro contratante, a segurança de que eventuais perdas patrimoniais sofridas, sem que o mesmo tenha que se preocupar com a ocorrência um risco não esperado, e é uma forma de impossibilitar um desentendimento ou um

debate a respeito de tais situações, pois as cláusulas são determinadas na contratação (TZIRULNIK; CAVALCANTI; PIMENTEL, 2003).

#### **2.4.1 Proposta**

É na proposta que deve conter todos os dados referentes ao segurado e o detalhamento completo do bem informado. É através dela que a companhia seguradora irá transmitir o contrato de seguro ao seu cliente, onde irá apontar todas as informações necessárias. Na proposta há diversos tipos de elementos fundamentais que constroem o conceito legal do contrato, entre eles estão, risco, prêmio e a cobertura que já foram mencionados. Somente após o pagamento do prêmio a proposta é emitida e elaborada a apólice (GOULART, 2010).

O corretor só poderá assinar e efetivar uma proposta, se for legalmente habilitado na SUSEP, este documento será a base para emissão da apólice de seguro, caso o risco seja aceito pela companhia seguradora. A proposta é uma das manifestações de vontade do segurado no qual quer efetivar e contratar de seguro (SANTOS, 2008).

Na contratação do seguro, a proposta é o primeiro e essencial documento emitido pela companhia de seguros. É o documento que antecipa a aceitação referente ao risco. É na proposta que o corretor, no acompanhamento do segurado, irá decidir quais são as melhores coberturas que devem fazer parte do seu contrato, e é onde será informado os elementos principais do interesse a ser garantido (SANTOS, 2008).

A proposta escrita é um documento que caracteriza a intenção do proponente, a qual é realizada pelo corretor de seguros e que deve protocolar e encaminhar à sociedade seguradora fazendo que acompanhe a data e o horário de realização. No preenchimento de um questionário de avaliação de riscos, o segurado deve responder a todas as questões formuladas, e informar quais as coberturas de seu interesse. É importante ser bastante claro e correto na hora de apresentar suas declarações, pois qualquer suspeita de omissão, pode fazer que o seguro venha a ser nulo e dificultar até mesmo o pagamento da indenização, por decorrência de suspeita de fraude (SILVA, 2008).

Neste contexto, para Franco (2009, p 285):

Os dados fornecidos pelo segurado deverão ser absolutamente corretos, pois qualquer declaração inexata poderá influir no contrato, quer por levar a um cálculo indevido da estipulação do prêmio ou da indenização, quer por poder alterar a feição do risco coberto, induzindo a seguradora a uma aceitação indevida. E, igualmente, o porquê da obrigação que tem de fazer declarações exatas.

É importante salientar que independente de qualquer seguradora, todas necessitam de um prazo máximo de quinze dias úteis, para analisar o risco, avaliar a oferta, investigar a veracidade quanto às declarações do segurado e declarar a aprovação ou não do contrato realizado. Este prazo é contado a partir do momento do recebimento da proposta enviada e protocolada, seja para os seguros de renovações ou novos. Se por algum motivo a seguradora não aceitar o que for proposto, a mesma necessariamente deverá informar ao cliente referente a recusa, e especificar o motivo das causas (ROCHA FILHO, 2003).

Com isso o contrato está perfeito, mas a indenização somente será devida com o pagamento tempestivo do prêmio. Sob este ponto de vista, o pagamento do prêmio pode se apresentar como condição de eficácia do contrato. Isso, todavia, não ocorre quando o contrato fixa um prazo de carência para o pagamento. Se assim foi, o fato de o sinistro ocorrer antes do pagamento do prêmio não impede aquele da indenização (FRANCO, 2009, p 302).

No decorrer destes quinze dias em que a companhia seguradora tem para analisar o risco do contrato e avaliar se irá aceitar ou não a proposta, o seguro ainda não tem a sua cobertura. No entanto, ela pode emitir uma nota de cobertura ou uma carta de garantia, no qual ambos os contratos são provisórios (FRANCO, 2009).

O autor Santos (2008) informa que após a realização da proposta escrita e aceita pela seguradora, é a apólice que comprova a contratação do seguro, é o documento que tem a finalidade de demonstrar as coberturas contratadas e escolhidas pelo segurado, esse documento é um meio de comprovação que existe uma relação contratual do segurado com a seguradora, o comprovante de pagamento do prêmio também é uma forma de constatar a relação entre ambos.

#### **2.4.2 Apólice**

Entre os instrumentos que se encontra no seguro, está a apólice que nada mais é o contrato final do seguro. É onde são estabelecidas as condições e cláusulas do seguro. É onde se encontram as informações das coberturas, serviços, assistências, e todos os direitos e deveres do segurado e também deverá conter as



informações dos riscos que foram assumidos pela companhia seguradora (SCARSI, 2013).

Para que o seguro seja válido é necessária a apólice, sem ser emitida não há garantia de cobertura, e para que não seja cancelado o corretor de seguros faz o acompanhamento até a sua emissão e deverá verificar se não há nenhum tipo de pendência ou qualquer tipo de problema (SANTOS, 2008).

É um documento que formaliza o contrato de seguros, é um dos elementos que comprova e visa garantir a existência do seu seguro, assim como o pagamento do prêmio. É efetivado por uma companhia seguradora, estabelecendo os direitos e obrigações, a qual irá aceitar e cobrir os riscos colocados (ALVIM, 2001).

Devem estar discriminadas todas as condições do seguro no documento emitido e com os seguintes itens: nome do segurado, os riscos por ele escolhidos e assumidos pela companhia, as suas condições gerais e especiais, as informações referente ao bem contratado, as coberturas, o limite das garantias e o prêmio quitado, ou das demais datas em caso de parcelamento e também o período de validade do seguro, início e fim, vigência como é conhecida no mercado de seguros. Assim que receber a apólice, o segurado deve confirmar se realmente consta no contrato as condições informadas no decorrer do formulário que foi realizado na proposta (SANTOS, 2008).

As apólices são renovadas todos os anos, e sempre serão reajustados os seus valores e para que o bem informado pelo segurado esteja sempre seguro, é necessário respeitar sempre o período de renovação. O segurado deve sempre recorrer a sua apólice quando acontecer algum problema ou sinistro. Assim, é necessário que o cliente verifique as cláusulas e coberturas informadas (SANTOS, 2008).

### **2.4.3 Sinistro**

O sinistro é a ocorrência de um evento previsto nos contratos de seguros, e que traz prejuízos econômicos ao segurado. A grande parte dos clientes, somente conhecem o processo de regulação e quitação do seguro, quando um sinistro acontece. O corretor de seguro deverá orientar seu segurado sobre quais as

providencias que devem ser tomadas para a verificação e finalização do processo (ALVIM, 2001).

Em caso de danos no bem segurado, um dos termos mais usados no mercado de seguro é o de indenização, apresentando e transferindo uma importância em dinheiro ao segurado, cobrindo conforme a apólice, um prejuízo imprevisto (SILVA, 2008).

A indenização, não poderá exceder ao valor que foi informado pelo segurado colocado no contrato de seguro. E, se por algum motivo, o montante ultrapassar, o segurado terá que arcar com as diferenças informadas no processo (SILVA, 2008).

Na ocorrência de um sinistro, o segurado não deve adulterar o item sinistrado antes da verificação do vistoriador que deverá passar no local. O segurado deve permitir a entrada do representante da companhia seguradora para a realização da vistoria e sempre apresentar explicações e conhecimentos que forem exigidos (SILVA, 2008).

O segurado deve aguardar a liberação da companhia para poder dar reposição aos bens ou reconstruir. Em caso de urgência, o segurado poderá reconstruir para evitar queda da empresa ou comprar um novo equipamento se for necessário, e será reembolsado pela seguradora, lembrando que o cliente só irá ser indenizado se obter todas as notas fiscais dos serviços realizados ou dos aparelhos substituídos (ALVIM, 2001).

O prazo para liquidação do sinistro é de no máximo trinta dias corridos, contando a partir do último documento recepcionado, que será exigido durante o processo. A contagem será interrompida em caso de dúvidas referente a fraudes, e podendo ser solicitado outros tipos de documentos, fazendo que o prazo volte a ser contado (SILVA, 2008).

A seguradora poderá recusar a indenização, quando o acontecimento verificado não se encaixar nas condições da cobertura especificada no contrato de seguro, ou em casos decorrentes de ato intencional do segurado. E, em caso de ato doloso por terceiros é de responsabilidade da companhia pagar ao segurado, desde que seja comprovado que não tenha nenhum envolvimento do cliente. E, após o pagamento, a seguradora poderá entrar com processo judicial contra o terceiro envolvido, solicitando o reembolso (PINOTTI, 2010).

#### 2.4.4 Coberturas

O contrato de seguro empresarial é um dos ramos mais completos que se encontra no mercado. É na apólice que estão definidos as coberturas contratadas pelo segurado e suas limitações, há vários tipos oferecidos, que proporcionam uma grande garantia ao contratante, protegendo de grandes quantidades de danos, que pode acabar atingindo o seu imóvel (PULIDO, 2006).

No contrato de seguro a cobertura de incêndio está como a garantia das empresas com os prejuízos referentes aos danos de fogo, é a cobertura principal dos seguros empresariais, é a partir desta, que as seguradoras incluem várias coberturas especiais, e sempre completando o contrato do seguro (SEGUROS, 2013).

Essa cobertura garante a estrutura da empresa e até mesmo o conteúdo que está no interior do imóvel, de ser atingido. É importante destacar, que para as seguradoras, incêndio é estabelecido como, o fogo que se desenvolve através da queda de raio, explosão, danos elétricos, e até mesmo acidente com máquinas causando grandes prejuízos, ou seja, não acidental. Conforme mencionado anteriormente, esta cobertura é a principal, e sem essa cobertura o seguro empresarial não poderá ser realizado (SEGUROS, 2013).

Em caso de sinistro, a seguradora irá reembolsar o valor que está descrito na cobertura contratada na apólice, fazendo que o empresário reconstrua ou repare todo o seu imóvel (SILVA, 2008).

Muitas empresas complementam o seu seguro com a cobertura de recomposição de registro e documentos, pois em caso de incêndio, muitos documentos podem ser danificados. Essa cobertura tem o como objetivo, garantir ao segurado reembolso de despesas desnecessárias, como por exemplo segundas vias de qualquer tipo de documento (FUNCESP, 2013).

Já a cobertura de roubo e furto, são consideradas aos bens materiais que estão dentro do imóvel segurado, móveis, eletrônicos, roupas, eletrodomésticos, etc. Vale ressaltar que em caso de um sinistro, os itens informados só serão reembolsados com fotos, notas fiscais, algo que comprove que o segurado realmente tinha aquele objeto roubado, e o mesmo só irá receber o valor que foi informado no contratado do seguro (SEGUROS, 2013).

Entre as coberturas adicionais cedidas pelas seguradoras, se encontra a de danos elétricos, que cobre avarias em produtos eletroeletrônicos e eletrodomésticos causados por curto-circuito. O mesmo que a cobertura de roubo, em caso de sinistro o segurado tem que provar que tinha esse item danificado, para poder receber o reembolso. Após a informação do dano, o cliente irá fazer um laudo técnico, das quais irá especificar o que realmente aconteceu. Após recebido pela seguradora e aprovado o laudo enviado, o cliente irá pagar uma franquia referente a cobertura, e posteriormente terá o restante dos custos ressarcido (SEGUROS, 2013).

Duas coberturas bastante válidas no contrato é a de impacto de veículos e queda de aeronaves, pois quando ocorrer algum acidente desta modalidade, os danos causados ao patrimônio poderão ser com prejuízos altos, por exemplo, um sinistro causado por um carro ou ônibus desgovernado, e vindo a se chocar contra a empresa, ou uma queda ou choque de um avião, estragos causado por alguma peça de uma aeronave, também serão indenizados pela seguradora contratada. Dependendo de qual for a companhia, o valor franquia pode ser reduzida, podendo ser incluída na apólice (TACERTO, 2015).

Já a palavra “tumultos” no contrato de seguro se refere a uma ação de três ou mais pessoas, característica de aglomeração, e que haja a prática de atos predatórios ou vandalismo. Essa cobertura é muito procurada por empresários que são donos de boates, lojas, salões de festas, e outros (APÓLICE, 2013).

Uma cobertura que o fenômeno é muito comum no sul do Brasil e é mais uma que está entre as mais procuradas é a de vendaval, que em geral cobre ciclone, furação, tornado e granizos. Para a seguradora só é considerável um vendaval quando o mesmo atingir a velocidade, igual ou superior de 54 quilômetros por hora (SEGUROS, 2013).

Uma das coberturas extras que empresas, sempre colocam em seu contrato a cobertura referente a quebra de vidros, desde que há quebra seja acidental e que não tenha um ato proposital. Além de garantir a indenização referente ao item, também tem assistência de mármore e espelhos, desde que fixados em portas, divisórias, janelas, tampos de mesa, além de prateleiras e molduras (TACERTO, 2015).

A cobertura referente a alagamentos e inundações, cobre perdas e danos de materiais apenas com a entrada de água no estabelecimento do segurado, ou

rupturas de encanamentos, transbordamento de rios, lagos, represas e chuvas. E em caso de sinistro referente a desmoronamento, só será indenizado com a queda total ou parcial do estabelecimento, em decorrência de qualquer causa, exceto os danos referentes a incêndio, roubo, extravio, raio, explosão (SEGUROS, 2013).

Há alguns bens que não tem cobertura nesse contrato de seguro, como joias, pedras preciosas, objetos de arte, vegetais ou animais e qualquer tipo de dinheiro como cheques e moeda (SEGUROS, 2013).

#### **2.4.5 Riscos**

Dada a importância da palavra risco no contrato de seguro, é a chance de ocorrer um evento inesperado, capaz de prejudicar patrimônio exposto do segurado. O risco teoricamente é uma das palavras mais utilizadas na economia. Em seguro, então, o risco se integra em um dos elementos necessário e essenciais do contrato de seguro, e se classifica como um acontecimento futuro, inseguro ou danoso. Ele é relevante para a formação e a realização da apólice e que é assumido pela seguradora, que se obriga a indenizar o importante segurado na ocorrência de tal risco coberto. É o risco que faz com que o cliente tenha o seu interesse de contratar o seguro (ALVIM, 2001).

É necessário sempre ter em consciência que a palavra denominada risco é diferente do conceito de incerteza individual. Risco é um elemento social objetivo. E a palavra incerteza, ao contrário, é um pressentimento humano imensurável (TZIRULNIK; CAVALCANTI; PIMENTEL, 2003).

É necessário que o risco seja permitido, ou seja, que não possa estar relacionado a coisas clandestinas. Conforme os exemplos que o autor destaca, alguns deles são as empresas que criam notas de dinheiro falso, ou até mesmo de uma plantação de maconha (TZIRULNIK; CAVALCANTI; PIMENTEL, 2003).

“O risco é o perigo a que está sujeito o objeto segurado, em consequência de um evento futuro, alheio à vontade das partes. Se for ilícito, nulo será o contrato, como por exemplo de seguro de operações de contrabando” (DINIZ, 2003, p. 467).

#### 2.4.6 Prêmios

Referente à palavra prêmio, o autor destaca que é possível perceber que ela se configura em um elemento extremamente importante no contrato de seguro, afinal, é o valor que o segurado deverá pagar no dia fixado pelo contrato ao seu segurador, e assim recebendo a sua garantia com a indenização do bem que foi informado (SILVA, 2008).

Conforme Oliveira (2002) ao contrário do que muitas pessoas associam, o prêmio não está vinculado com o conceito de bonificação ou premiação, e sim a contraprestação que o segurado se obriga a pagar a companhia seguradora e, o valor altera de acordo com cada cobertura contratada. O prêmio é também um dos elementos principais do contrato, é o valor do risco garantido, pois é ele que representa a prestação do seguro. Além disso, é o valor recebido que gera um recurso no mercado segurador, pois sem o prêmio não haveria fundo considerável para os gastos com a administração e o pagamento na ocorrência de sinistros.

O objetivo do contrato de seguro é de se defender de um risco futuro, mesmo que não ocorra o prejuízo, a ameaça ao bem segurado já existiu, o que torna o pagamento do valor prêmio essencial, pois na falta da quitação referente a esse valor nas condições legal e contratualmente especificado, irá resultar na influência de juros ou na dispensa da seguradora em sua obrigação de indenizar o seu segurado quando acontecer um sinistro e irá gerar o cancelamento automático do contrato (OLIVEIRA, 2002).

No próximo capítulo são apresentados os procedimentos metodológicos que ampararam o desenvolvimento do estudo de caso junto à corretora em estudo.

### 3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

Conforme Martins e Theóphilo (2009) apresentar os procedimentos metodológicos utilizado na realização de um estudo científico é indispensável, pois, se investiga a realidade por meio de análises, comparações, classificações e aplicações de métodos.

Os procedimentos metodológicos podem ser classificados como o caminho a ser planejado e ter o resultado esperado. É uma ferramenta de entendimento que proporciona a pessoa pesquisadora, em qualquer área de formação, facilitando o planejamento de uma pesquisa, formulando os princípios e coordenando a investigação, visando realizar o conhecimento e facilitando os resultados (FACHIN, 2003). Deste modo, “método científico é um conjunto de procedimentos por intermédios dos quais se propõem os problemas científicos e colocam-se a prova as hipóteses científicas” (LAKATOS; MARCONI, 2000, p. 45).

Neste contexto, este capítulo apresenta a metodologia que foi aplicada para a elaboração e desenvolvimento deste trabalho, tendo em vista a compreensão dos objetivos que foram propostos.

#### 3.1 DELINEAMENTO DA PESQUISA

De acordo com Mezzaroba e Monteiro (2003), delineamento da pesquisa é a hora em que o autor está buscando analisar algum objeto que esteja em organização ou de forma sistemática. Por trás de toda a pesquisa científica sempre terá o objetivo a ser alcançado, isto é, a pesquisa sempre será aplicada para alguma coisa em seu futuro.

Desta forma, quanto aos fins de investigação, a presente pesquisa é caracterizada como descritiva.

A pesquisa descritiva trata-se de um estudo planejado, e tem como objetivo principal descrever e estudar quais são as características estabelecida para determinado fenômeno existente. Esse meio de investigação normalmente é utilizado pelos pesquisadores sociais que se preocupam com o procedimento na prática (GIL, 2008).

Este procedimento foi utilizado nesse estudo, pois o mesmo tem o objetivo de relatar quais as características relacionadas dos contratos de seguro empresariais, e comparar os tipos de coberturas contratadas pelos clientes.

Quanto aos meios de investigação, trata-se de uma pesquisa bibliográfica, documental e um estudo de caso.

Segundo Lakatos e Marconi (2007) a pesquisa bibliográfica procura explicar e discutir o assunto desenvolvido, e tem como base os materiais que já foram publicados, como em livros, revistas, jornais, monografias, teses, artigos científicos e em diversos outros meios, que tenham haver com o conteúdo desenvolvido.

O outro meio de investigação utilizado foi a pesquisa documental, que é similar a pesquisa bibliográfica, as suas diferenças estão na natureza das fontes. Conforme anteriormente a pesquisa bibliográfica utiliza diversos meios de contribuição e vários autores sobre o assunto desenvolvido, já a pesquisa documental utiliza-se materiais que ainda não receberam o tratamento analítico (GIL, 2002).

Gil (2008, p.46) declara que a pesquisa documental tem uma série de vantagens. “Primeiramente, há que se considerar que os documentos constituem fonte rica e estável de dados. Como os documentos substituem ao longo do tempo, tornam-se a mais importante fonte de dados em qualquer pesquisa de natureza histórica”.

Por isso, foram utilizados estes meios de pesquisas, a bibliográfica ajudando a se aprofundar no assunto abordado e relacionado ao tema. Foram utilizadas referências em livros, artigos científicos, *sites* entre outros, assim obtendo sempre dados confiáveis e verídicos. E também a pesquisa documental, no qual contou com os contratos de seguros, pois é nesses documentos que consta as coberturas e perfil dos segurados contratados junto a corretora em estudo.

Sobre o estudo de caso, Gil (2002) informa que é uma modalidade de pesquisa profunda e que permite o conhecimento do local da pesquisa, de forma ampla e mais detalhada. Assim, a escolha do estudo de caso como método para essa pesquisa irá auxiliar para melhor descrever o contexto que será efetuado a investigação.

Foi utilizada essa técnica na pesquisa, pois é extremamente importante, sempre buscar exemplos que podem auxiliar e ter um suporte para o estudo. O



assunto da pesquisa buscou analisar os aspectos comuns em contratos de seguros empresariais que estão sob os cuidados de uma corretora localizada no Sul de Santa Catarina.

### 3.2 DEFINIÇÃO DA ÁREA E/OU POPULAÇÃO-ALVO

População segundo Barbetta (2005) é o conjunto de princípios que abrangem o estudo a ser pesquisado, é o conjunto de seres inanimado ou animados que constituem pelo menos uma característica em comum sendo partes que respectivamente terão conclusões que possam ser válidas para o decorrer e a finalização do estudo.

A razão para se utilizar a amostragem pode ocorrer pelo tempo, economia, operacionalidade e a confiabilidade dos dados. O tempo se dá pela falta de tempo no decorrer do trabalho, economia pelo levantamento somente de uma parte da população estudada, operacionalidade pelo fato de ficar mais fácil de fazer as operações de pequenas escalas, fazendo que o entrevistador tenha o controle sobre sua pesquisa, e a confiabilidade dos dados se dá quando a pesquisa tem um número reduzido de elementos, podendo ter mais atenção aos casos individuais, diminuindo o risco de erro para as respostas (BARBETTA, 2005).

Assim, a pesquisa foi realizada por meio das análises das coberturas dos contratos de seguros empresariais, contemplando a variável temporal de 3 anos, em uma corretora de seguros que está situada no Sul de Santa Catarina.

A empresa corretora onde foi aplicado o estudo dos contratos está no mercado há quinze anos, e foi fundada na cidade de Morro da Fumaça/SC por dois sócios, um deles já atuava com o mercado de seguros, iniciando seus trabalhos em uma pequena sala comercial. Com o passar dos anos a empresa decidiu unir-se com outras corretoras e colaboradores, passando a ter cinco filiais.

### 3.3 PLANO DE COLETA DE DADOS

O plano de coleta de dados conforme Gil (2000) é a parte básica do estudo, onde o pesquisador não pode ser observador de métodos passados, mas os registros antigos são frequentemente usados como fonte de informações.

O plano de coleta de dados tem como característica da pesquisa com dados primários e secundários. Conforme Gressler (2004) os dados primários são todos aqueles que ainda não foram sistematizados, que são escolhidos exatamente da fonte, como questionários, entrevistas, isto é, aquele que é retirado em primeira mão, e que irá formar uma pesquisa ampla sobre determinado assunto.

As fontes de pesquisa de dados secundários são aqueles que já se encontram disponíveis, bastando apenas uma análise. Muitas vezes apresentam uma forma equivocada. Para diminuir esse problema, os pesquisadores devem certificar-se das condições dos dados que foram obtidos, sempre verificar cada informação, e tentar descobrir possíveis incoerências e sempre utilizar diversas fontes (GIL, 2008).

Uma das características dos dados secundários é que o pesquisador terá que sempre transformar os dados estudados em informações para a sua pesquisa, acrescentando alguns conhecimentos de outros textos analisados (LAKATOS; MARKONI, 2007).

Portanto, a técnica de coleta de dados deste estudo foi qualitativa, realizada por meio de dados essencialmente secundários, onde a pesquisadora selecionou todas as informações em uma corretora de seguros, dentro dos contratos de seguro empresarial, contemplando: *i)* Caracterização da corretora e seguradoras; *ii)* Abrangência nacional e regional; *iii)* Seguradoras versus cidade contratantes; *iiii)* Quantidade de seguros versus sinistros; *v)* Coberturas versus prêmio total.

### 3.4 PLANOS DE ANÁLISE DOS DADOS

O plano de análise de dados “é a tentativa de evidenciar as relações existente entre o fenômeno estruturado e outros fatores” afirmam Lakatos e Marconi (2007, p.37). Malhotra (2004) destaca que é nesta etapa que o pesquisador irá entrar em mais detalhes, tendo como objetivo, as respostas da pesquisa às suas investigações.

A modalidade quantitativa é aquela que se enumeram os dados reunidos por meio de estatísticas. Como o próprio nome já diz, significa quantificar opiniões, os dados, nas formas de coletas de referências. Esse método é bastante utilizada em pesquisas descritivas e asseguro com exatidão os resultados (OLIVEIRA, 1999).

Segundo Oliveira (1999), a pesquisa qualitativa proporciona a oportunidade de os dados a serem expostos de forma estruturada, e ser futuramente

analisado. Creswell (2007, p.88) informa que “[...] em um projeto qualitativo, o autor vai descrever um problema de pesquisa e que possa ser melhor”.

A pesquisa configurou-se a partir da abordagem qualitativa, em virtude dos tipos de dados que foram utilizados, além disso, esse tipo de abordagem nos leva a uma sequência de leituras sobre o assunto elaborado, fazendo que o pesquisador chegue a um ponto de vista conclusivo. Esse tipo de abordagem permite uma melhor visão e entendimento do problema que está sendo investigado.

A apresentação e discussão dos resultados da pesquisa são apresentados no próximo capítulo.

## 4 ANÁLISE DOS DADOS DA PESQUISA

Este capítulo tem por objetivo apresentar a compilação e interpretação dos dados secundários coletados junto aos contratos de seguros empresariais de uma corretora localizada no Sul de Santa Catarina. O Quadro 1 apresenta a vinculação dos objetivos específicos com a estrutura da pesquisa.

Quadro 1 – Objetivos específicos versus estrutura da pesquisa

OBJETIVOS ESPECÍFICOS	ESTRUTURA DA PESQUISA
Caracterizar a corretora o objeto de estudo e seus principais segmentos de atuação.	4.1 Caracterização da corretora e seguradora
Destacar as seguradoras que possuem contratos com a corretora em estudo.	
Identificar a abrangência regional e nacional da corretora.	4.2 Abrangência regional e nacional 4.3 Seguradoras versus cidades contratantes
Apresentar a quantidade de seguros e sua relação com os sinistros.	4.4 Quantidade de seguros versus sinistros
Identificar as coberturas e seus respectivos prêmios de seguro.	4.4 Coberturas versus prêmio total

Fonte: Elaboração própria a partir da pesquisa e autores acima referenciados (2016).

### 4.1 CARACTERIZAÇÃO DA CORRETORA E SEGURADORA

A corretora em estudo foi fundada em 2000 na cidade de Morro da Fumaça/SC por dois sócios, iniciando em uma pequena sala comercial. Depois de muitos anos, a empresa decidiu se unir com outras corretoras, passando a ter cinco filiais, com a sua matriz na cidade de Criciúma/SC. Com essa mudança, a corretora passou a receber mais clientes em sua cidade, e por sua matriz estar localizada em uma cidade mais conhecida e também pela qualidade de seus serviços prestados, adquiriu clientes em outros municípios de Santa Catarina e também em outros Estados.

A empresa possui uma expressiva carteira de clientes, contendo segurados em vários municípios de Santa Catarina e também em outros dois Estados. Os perfis desses clientes são bem flexíveis, envolvendo empresas de várias áreas e seguimentos distintos e também de diversos portes. Atualmente a empresa trabalha com 16 companhias seguradoras para garantir aos seus clientes o melhor custo benefício, mas em seu ramo empresarial que é o objetivo dessa pesquisa, a corretora trabalha com apenas 10 seguradoras, de acordo com o Quadro 2.

Quadro 2 – Perfil das seguradoras.

SEGURADORA	FUNDAÇÃO	ORIGEM	PERFIL
Allianz	05.02.1890	Berlim Alemanha	A companhia Allianz Seguros, teve início quando um especialista em seguros Carl Thieme e um banqueiro da cidade de Munique chamado Wilhelm von Finck, fundaram então a empresa Allianz Versicherungs- Aktien-Gesellschaft, juntos a representantes de duas casas bancárias, um político, um advogado e um perito em seguros. A palavra “allianz” em alemão significa “aliança”, e era exatamente o que a empresa pretendia oferecer aos seus clientes. A Sua atividade inicialmente foi para os seguros terrestres e de incêndio, se estendendo progressivamente a todas as áreas de seguros. A seguradora está presente em nosso país desde 1970 (ALLIANZ, 2016).
Bradesco Seguros	1935	Rio de Janeiro Brasil	A Bradesco Seguros está atenta a diversas necessidades, atuando nos ramos elementares, automóveis, saúde, capitalização e seguros de vida. Ao longo de sua trajetória a empresa é marcada por um sólido crescimento, que hoje conta com 34 mil corretores e 4,7 mil agências do seu banco (BRADESCO SEGUROS, 2016).
Excelsior Seguros	1943	Rio de Janeiro Brasil	A seguradora Excelsior é uma empresa de abrangência nacional, sendo a única com matriz ativa no nordeste. No ano de 1996 a sua matriz foi transferida do Rio de Janeiro para a cidade de Recife. Um marco representativo está na sua sede, que está localizada em um prédio tombado e totalmente restaurado, em um bairro com mais de 400 anos de história. A companhia oferece os seguintes tipos de seguros: Aeronáutico, garantia, multirrisco, responsabilidade civil, riscos diversos e seguros de vida (EXCELSIOR SEGUROS, 2016).
HDI Seguros	1903	Frankfurt Alemanha	A companhia HDI seguros era uma das três grandes empresas seguradoras da Alemanha. A empresa faz parte do grupo alemão Talanx que é uma das maiores empresas de seguros da Europa. Depois de muitos anos de experiências no mercado internacional, a empresa chegou em nosso país, e está presente há 33 anos, oferecendo tranquilidade e confiança para empresas e pessoas. Sua sede está localizada em São Paulo e hoje conta com 60 filiais em diversas cidades do Brasil. A companhia está sempre se adequando as exigências do mercado nacional (HDI SEGUROS, 2016).
Mapfre Seguros	16.05.1933	Madri Espanha	A companhia Mapfre seguros foi fundada por um grupo de proprietários de pequenas áreas agrícolas, com o objetivo de prestar assistências a trabalhadores acidentados. A companhia é o maior grupo segurador espanhol e está presente em 45 países. A empresa iniciou suas atividades no Brasil em 1922, como resultado, o mercado de seguros ganhou um grupo com empresas ágeis, inovadoras e modernas, com a capacidade de oferecer produtos competitivos. O significado do nome da empresa é o “Mutualidad de la Agrupación de Proprietários de Fincas Rusticas de España” (MAPFRE SEGUROS, 2016).
			A Porto Seguro foi fundada por um grupo de executivos, formado por Amador Aguiar, Jose Andrade de Souza, José da Cunha Júnior, José Alfredo de Almeida. Naquela época a companhia era pequena, estava na 44ª companhia de seguros no Brasil. Nos dias de hoje é a 4ª companhia e líder das

Porto Seguro	27.08.1945	São Paulo Brasil	seguradoras em nosso país. Contando com 120, além de aproximadamente 18 mil prestadores de serviços e 29 mil corretores independentes, e conta com 10 milhões de clientes nas suas diversas áreas de negócios. No ano de 2003, a companhia ampliou seu mercado por meio de aquisição da Azul Seguros. No quatro trimestre de 2009 a Porto seguro também se associou no mercado com a companhia Itaú Seguros. Uma campanha da empresa que fez história, foi em Dezembro de 2009, a qual foi lançada a campanha “Trânsito Mais Gentil” e tinha seu slogan “Um trânsito melhor começa com você”, com a intenção de estimular a gentileza no trânsito (PORTO SEGURO, 2016).
Sul América	05.12.1895	Rio de Janeiro Brasil	A empresa Sul América Companhia Nacional de Seguros foi fundada por Dom Joaquim Sanchez de Larragoiti. No ano 1920, foi lançada a revista Sul América, essa publicação foi como uma feramente de comunicação da companhia seguradora com seus clientes, em no ano de 1925 a empresa inaugurou sua nova sede, no Rio de Janeiro. Uma inauguração marcada pela vontade e dedicação de crescer, trazendo forças para enfrentar à crise de 1929 que atingiu diversas empresas no país e no mundo. Foi nesse mesmo ano que a empresa fez a indenização do seu primeiro sinistro de automóvel. (SUL AMÉRICA, 2016).
Tokio Marine	1879	Tóquio Japão	A tokio Marine hoje conta com o presidente Akira Harashima e está entre as integrantes da lista das dez maiores seguradoras do mercado brasileiro. A companhia pertence ao grupo Tokio Marine Holdings Inc, fundado em 1879 e é considerada a maior e mais antiga companhia seguradora do Japão. A empresa está presente em mais de 35 países e chegou ao Brasil em 7 de julho de 1969, com sua matriz sediada na cidade de São Paulo, e com diversas sucursais espalhadas em todas as regiões do país. A empresa tem como seu objetivo aumentar a sua atuação no mercado, oferecendo o melhor atendimento, serviços e produtos ao seus clientes. (TOKIO MARINE, 2016).
Yasuda Marítima	1943	São Paulo Brasil	No ano de 1943 a companhia concentrou-se em seguros de transportes marítimos e incêndio, fazendo com que o nome da empresa tenha esse nome de sua origem. No ano de 1944 a demanda da seguradora cresceu, e fez que sua sede fosse transferida para a cidade de São Paulo. A companhia mudou seu nome para Yasuda Marítima no ano de 1998 após a Sompo Japan tornar-se o principal acionista, e assumindo todas as atividades da empresa em nosso país, essa empresa é a seguradora mais antiga no ramo de incêndio no Japão, fundada em 1888. Quando completou seus 70 anos em 2003 a Marítima seguiu seu principal objetivo ao longo de décadas, oferecendo sempre a eficácia no seus atendimentos e contendo agilidade nos pagamentos de sinistros e reembolsos (YASUDA MARÍTIMA, 2016).
Zurich Seguros	1872	Zurique Suíça	A companhia Zurich Seguros foi fundada com o nome de Versicherung-Verein, e somente após 3 anos a empresa colocou suas primeiras filiais, na Dinamarca, Suécia e Alemanha. E somente no ano de 1894 a empresa mudou seu nome para Zurich seguros. A empresa está presente em mais de 170 países e completa 34 anos seguro no mercado brasileiro (ZURICH SEGUROS, 2016).

Fonte: Elaboração própria a partir da pesquisa e autores acima referenciados (2016).

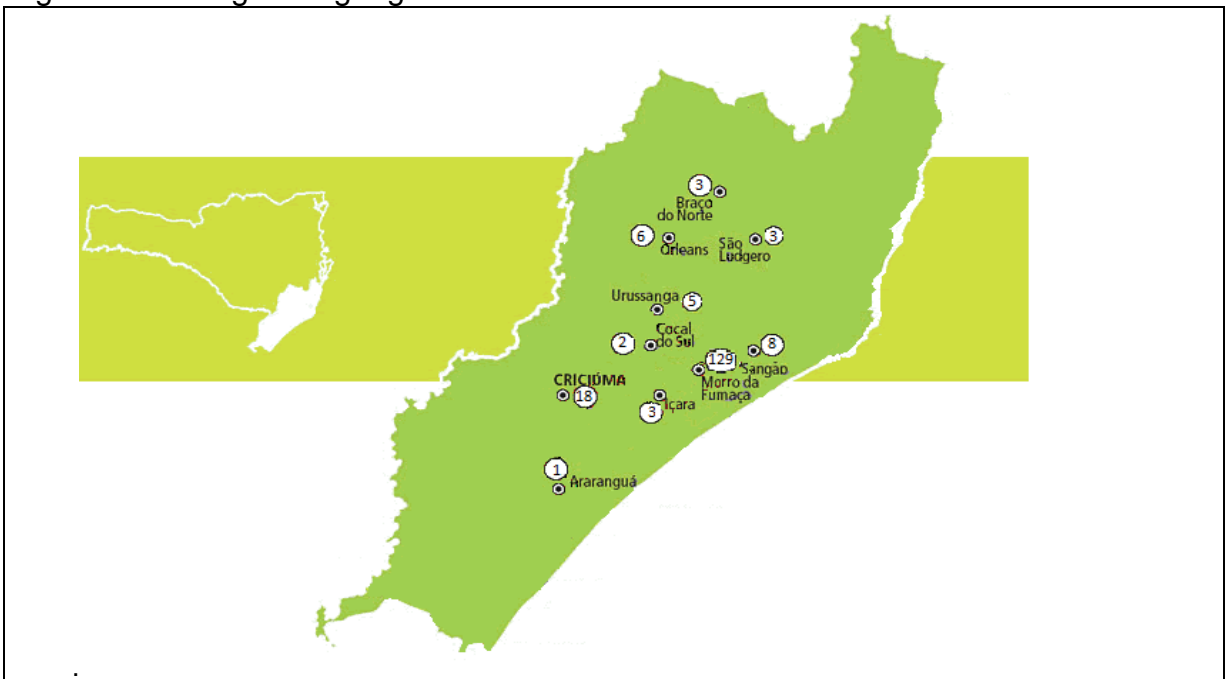
Os principais fornecedores são as seguradoras que desenvolvem seus produtos e prospectam prestadoras de serviços de seguros, apresentando seus produtos ao mercado e sucessivamente iniciando uma carteira com a empresa de corretagem. As companhias seguradoras no mercado são inúmeras, entretanto a corretora em estudo seleciona seus fornecedores com cautela, por isso a empresa atualmente trabalha com as companhias citadas no Quadro 2.

#### 4.2 ABRANGÊNCIA REGIONAL E NACIONAL

Para compor a pesquisa foi considerada a variável temporal de três anos (2013 a 2015) de contratos da corretora filial da cidade de Morro da Fumaça, compondo 181 contratos, dos quais 178 nos municípios localizados no Sul de Santa Catarina e outros três realizados na cidade de Canas em São Paulo e dois na cidade de Colombo no Estado do Paraná.

O público-alvo da corretora de seguros são pessoas jurídicas e físicas, que necessitam de seguros para proteger seus patrimônios pessoais ou empresariais. A Figura 1 destaca as cidades contratantes de seguros empresariais e o número de contratos que foram realizados durante os 3 últimos anos.

Figura 1- Abrangência geográfica no Sul catarinense.



Fonte: Elaboração própria a partir da pesquisa (2016).

De acordo com a Figura 1, pode-se verificar que a corretora possui uma grande carteira de clientes no ramo empresarial, contando com 10 cidades no Sul de Santa Catarina. Percebe-se também que a maior parte das contratações dos seguros empresariais concentra-se na própria região da corretora, representando 71,27% na própria cidade de Morro da Fumaça.

Acredita-se que isso se deve a dois fatores: *i)* os corretores/vendedores desta corretora atuam apenas nessas regiões; e *ii)* os clientes preferem contratar os seguros com corretoras que estão próximas às suas sedes, pois em caso de precisarem acionar o seguro, se torna mais ágil a resolução da ocorrência pela proximidade da empresa e corretor.

A cidade de Morro da Fumaça tem como suas principais atividades econômicas, indústrias cerâmicas, produção de telhas, tijolos, pisos e azulejos, agricultura e indústrias de confecção e facção. A cidade conta com aproximadamente 17.213 habitantes (IBGE, 2015).

Em seguida, a cidade com o segundo maior número de contratos é Criciúma, que tem como estimativa populacional de 2015, 206.918 habitantes, e sua atividade econômica estão nos setores de indústrias de plásticos e descartáveis, metalomecânica, cerâmica, indústria química e extração mineral (IBGE, 2015).

Assim, como os dois municípios citados acima, outras cidades que foram realizados os contratos de seguro em Santa Catarina possuem perfis socioeconômicos diversificados, contendo uma agricultura forte, indústrias de grande e pequeno porte e milhares de pequenas empresas espalham-se, fazendo com que o Estado fique na oitava posição, com a maior economia brasileira (SEBRAE, 2013).

Com relação ao cenário empresarial, conforme informações do Ministério do Trabalho e Emprego do ano de 2011, a região Sul de Santa Catarina apresentava um total de 52.491 empresas, as quais geram 250.282 postos de trabalho com carteira assinada. A cidade de Criciúma possui 24% dessas empresas da região Sul e Araranguá com 7%. Já as micros e pequenas empresas apresentavam respectivamente, 93,3% e 66,8 dos empregos (SEBRAE, 2013).

Conforme a Figura 2 a corretora em estudo também possui 3 contratos em duas cidades localizadas fora do Estado de Santa Catarina, um contrato no município de Canas no Estado de São Paulo e dois na cidade de Colombo, no Estado do Paraná.



Figura 2- Abrangência geográfica em São Paulo e Paraná.



Fonte: Elaboração própria a partir da pesquisa (2016).

Na cidade de Canas em São Paulo, o seguro é realizado para assegurar uma empresa que atua na fabricação de telhas, e no Estado do Paraná, há dois contratos, em uma empresa que fornece produtos químicos e serviços a um grande número de mercados.

A visão da corretora em estudo é tornar-se líder na prestação de serviços de seguros na região Sul de Santa Catarina ou até mesmo em outros Estados, oferecendo o melhor custo aos seus clientes e ser reconhecida pela excelência no atendimento.

#### 4.3 SEGURADORAS *VERSUS* CIDADES CONTRATANTES

O Quadro 3 apresenta a relação da corretora em estudo com as seguradoras contratadas, bem como a cidade envolvida e também a quantidade de contratos realizados.

Pode-se verificar de acordo com o Quadro 3, que foram analisados 181 contratos nesses 3 últimos anos, e das companhias seguradoras que a corretora atua, os seguros empresariais estão concentrados em mais de 70% nas seguradoras

Allianz e Mapfre e um pouco mais de 18% nas seguradoras Yasuda e Porto Seguro, restando um pouco mais de 10% distribuídos nas demais seguradoras.

Quadro 3 – Seguradoras *versus* cidades contratantes.

SEGURADORA	CIDADE	QUANTIDADE	%	TOTAL
Allianz	Araranguá	1	32,60%	59
	Criciúma	6		
	Morro Fumaça	44		
	Orleans	3		
	Sangão	1		
	Urusanga	4		
Bradesco	Canas / SP	1	0,55%	1
Excelsior Seguros	Içara	1	0,55%	1
HDI Seguros	Braço do Norte	1	0,55%	1
Mapfre Seguros	Braço do Norte	2	41,99%	76
	Cocal do Sul	2		
	Criciúma	2		
	Içara	2		
	Morro Fumaça	57		
	Orleans	3		
	Sangão	4		
	São Ludgero	3		
	Urusanga	1		
Porto Seguro	Criciúma	1	5,52%	10
	Morro Fumaça	8		
	Sangão	1		
Sul América	Criciúma	2	2,76%	5
	Morro Fumaça	3		
Tokio Marine	Criciúma	2	1,66%	3
	Morro Fumaça	1		
Yasuda Marítima	Colombo / PR	2	12,71%	23
	Criciúma	5		
	Morro Fumaça	16		
Zurich seguros	Sangão	2	1,10%	2
<b>TOTAL</b>			<b>100%</b>	<b>181</b>

Fonte: Elaboração própria a partir da pesquisa (2016).

Dentre os fatores relevantes para estes números, destacam-se os valores/taxas aplicados por essas companhias, pois as empresas, na maioria das vezes, prezam por fechar nas seguradoras que possuem os valores mais baixos, principalmente em momentos de crise econômica brasileira.

Por outro lado, outro fator que pode ser relevante é a questão da excelência no atendimento destas seguradoras, pois uma vez que a empresa necessitou acionar o seguro e este foi bem sucedido, tanto na agilidade, quanto na resolução de todos os problemas, certamente esta empresa dará preferência pela companhia, mesmo que às vezes o valor for um pouco mais alto que a concorrência, pois o cliente já provou que o atendimento funcionou.

Acredita-se que outra questão que pode fazer com que estas seguradoras sejam predominantes para esta corretora e a relação destas seguradoras com a própria corretora, pois o corretor/consultor certamente oferecerá aos seus clientes o seguro de companhias que melhor atenderão às necessidades de cada empresa e que ele, corretor, sabedor do atendimento de qualidade desta companhia e, que em caso de sinistro a empresa será bem atendida, aumentaria muito a possibilidade dela renovar o seguro com este corretor, de mesmo modo, do cliente indicar outros negócios a ele.

#### 4.4 QUANTIDADE DE SEGUROS *VERSUS* SINISTRO

Há vários setores que foram realizados os contratos de seguro no Sul de Santa Catarina. É o Estado que contém uma agricultura forte, indústrias de grande e pequeno porte. No setor primário o cultivo de arroz apresentava cerca de 60% da produção estadual, já no setor secundário a região ganha na fabricação de revestimentos cerâmicos, produtos químicos, confecções de artigos de vestuário e pela atividade extrativa mineral - carvão (SEBRAE, 2013).

O Quadro 4 apresenta os setores das empresas e quantidades de seguros, e a informação das companhias seguradoras que foram realizados os contratos.

Quadro 4 – Quantidade de seguros versus sinistro.

(continua)

SETOR	SEGURADORA	QUANTIDADE	SINISTRO
Associação	Allianz	3	-
	Mapfre	1	-
	Zurich	2	-
Comércio	Allianz	21	-
	HDI	1	-
	Mapfre	40	3
	Porto	5	-
	Sul América	2	-
Cerâmica	Tokio Marine	2	-
	Allianz	1	-
Clube	Mapfre	8	-
	Marítima	3	-
Consultoria telefônica	Allianz	2	-
	Mapfre	1	-
Escola	Allianz	4	-
	Marítima	1	-
Fábrica de arroz	Mapfre	2	-
Fábrica de máquinas	Allianz	3	-
Fábrica de motos	Allianz	5	1

Quadro 4 – Quantidade de seguros versus sinistro.

(conclusão)

Fábrica de vidros	Marítima	1	-
Igreja	Allianz	1	-
	Mapfre	1	-
Industria e com de plásticos	Allianz	9	1
Material de construção	Allianz	2	-
	Mapfre	9	-
	Marítima	2	-
	Sul América	3	-
Mecânica	Allianz	7	-
	Mapfre	3	-
	Marítima	11	1
Posto de Abastecimento	Mapfre	8	-
	Marítima	2	1
	Porto Seguro	4	-
	Tokio Seguro	1	-
Transportadora de produtos Químicos	Allianz	2	-
	Marítima	2	-

Fonte: Elaboração própria a partir da pesquisa (2016).

Com relação aos setores em que está corretora possui seus clientes, percebe-se uma diversificação nos ramos de atuação, porém grande parte dos seguros foi realizada no setor de comércio. Isto pode se dar ao fato deste setor ser o maior na região onde a corretora está localizada, mais também pela taxa do mesmo ser mais atraente, pelo risco de sinistro ser menor que outros setores como indústrias ou empresas que trabalham com produtos químicos, as quais as taxas são majoradas pelas seguradoras uma vez que o risco a ser coberto é maior.

Segundo os dados do Ministério do Trabalho e Emprego relativo ao ano de 2008, em Santa Catarina, prestação de serviços e o comércio eram responsáveis por 80,2% das empresas em nosso estado. Já no sul de Santa Catarina, o setor primário é o que mais se destaca, com o cultivo de arroz que representa, aproximadamente, 60% da produção estadual. No setor secundário, a nossa região ganha projeção pela atividade extrativa mineral (carvão), plásticos descartáveis, fabricação de produtos químicos, fabricação de revestimentos cerâmicos e da confecção de artigos de vestuário, e no ano de 2010, a região Sul, o arroz foi a cultura de maior expressão no que se refere à quantidade produzida. Este cultivo representou 59,92% de toda a produção estadual (SEBRAE, 2013).

Outro dado interessante da pesquisa, é que dos 181 contratos analisados, apenas 4,41% dos clientes precisaram utilizar ou passaram por um algum sinistro. A maior parte, que é equivalente a 95% do grupo pesquisado mesmo contratando o

seguro não precisou acioná-lo. Todos os sinistros ocorridos foram indenizados normalmente.

#### 4.5 COBERTURAS VERSUS PRÊMIO TOTAL

Em apenas um contrato, o cliente irá obter várias coberturas e proteger sua empresa contra vários tipos de riscos, lembrando que o seguro empresarial, tem a obrigação de estar na apólice, a cobertura principal, que é contra o risco de incêndio (SEGUROS, 2013).

Mesmo com a companhia Mapfre obtendo maior número de contratos, conforme o Quadro 5 a seguradora com o maior índice de cobertura cadastrada contra incêndio é a Allianz seguros que no período analisado foi contratado 72.250.000 para essa cobertura, a mesma companhia obteve o maior número de prêmio total dos contratos, com 198.187,67 reais.

Quadro 5 – Coberturas versus prêmio total

(continua)

SEGURADORAS	COBERTURAS	PRÊMIO TOTAL
Allianz Seguros	Danos elétricos	2.063.000,00
	Despesas fixas	4.300.000,00
	Impacto de veículos	1.120.000,00
	Incêndio	72.250.000,00
	Perda ou despesas de aluguel	1.211.000,00
	Quebra de vidros	109.500,00
	Recomposição de documentos	90.000,00
	Responsabilidade civil de operações	1.440.000,00
	Responsabilidade civil do empregador	320.000,00
	Roubo	485.000,00
	Tumultos	160.000,00
	Vendaval	8.235.000,00
Bradesco Seguros	Danos Elétricos	20.000,00
	Incêndio	500.000,00
	Perda ou despesas de aluguel	30.000,00
	Roubo	15.000,00
	Vendaval	150.000,00
Excelsior Seguros	Danos Elétricos	50.000,00
	Desmoronamento	12.000,00
	Despesas Fixas	100.000,00
	Incêndio	1.500.000,00
	Perda ou despesas de aluguel	100.000,00
	Responsabilidade civil de operações	50.000,00
	Responsabilidade civil do empregador	50.000,00
Vendaval	200.000,00	

Quadro 5 – Coberturas versus prêmio total

		(continuação)
HDI Seguros	Danos Elétricos	3.000,00
	Despesas Fixas	30.000,00
	Incêndio	300.000,00
	Perda ou despesas de aluguel	10.000,00
	Recomposição de documentos	5.000,00
	Responsabilidade civil de operações	23.500,00
	Vendaval	30.000,00
Mapfre Seguros	Anúncios Luminosos	95.500,00
	Danos Elétricos	1.201.000,00
	Despesas Fixas	1.636.000,00
	Impacto de veículos	4.060.758,50
	Incêndio	45.397.685,00
	Perda ou despesas de aluguel	677.000,00
	Quebra de vidros	234.500,00
	Recomposição de documentos	437.500,00
	Responsabilidade civil de operações	795.000,00
	Roubo	291.000,00
	Tumultos	145.000,00
	Vendaval	5.707.000,00
Porto Seguros	Anúncios Luminosos	35.000,00
	Danos Elétricos	460.000,00
	Despesas Fixas	1.500.000,00
	Impacto de veículos	200.000,00
	Incêndio	32.600.000,00
	Perda ou despesas de aluguel	110.000,00
	Quebra de vidros	23.000,00
	Recomposição de documentos	45.000,00
	Responsabilidade civil de operações	610.000,00
	Tumultos	140.000,00
	Vendaval	860.000,00
Sul América	Danos Elétricos	47.000,00
	Despesas Fixas	620.000,00
	Impactos de veículos	160.000,00
	Incêndio	8.900.000,00
	Perda ou despesas de aluguel	96.000,00
	Quebra de vidros	25.000,00
	Responsabilidade civil comerciais	240.000,00
	Roubo	130.000,00
	Vendaval	240.00,00
Tokio Marine	Anúncios Luminosos	7.000,00
	Danos Elétricos	20.000,00
	Impacto de veículos	5.000,00
	Incêndio	5.230.000,00
	Quebra de vidros	5.000,00
	Recomposição de documentos	18.000,00
	Responsabilidade civil de operações	35.000,00
	Roubo	20.000,00
	Tumultos	15.000,00
	Vendaval	55.000,00

Quadro 5 – Coberturas versus prêmio total

		(conclusão)
Yasuda Maritima	Danos a veículos terceiros dentro do local segurado	856.392,00
	Danos Elétricos	383.178,00
	Despesas Fixas	101.000,00
	Incêndio	20.199.500,00
	Perda ou despesas de aluguel	124.920,00
	Recomposição de documentos	66.348,60
	Responsabilidade civil de operações	341.077,00
	Responsabilidade civil do empregador	100.000,00
	Roubo	48.339,00
	Tumultos	80.000,00
	Vendaval	3.302.718,00
Zurich Seguros	Danos Elétricos	30.000,00
	Impacto de veículos	25.000,00
	Incêndio	1.000.000,00
	Responsabilidade civil de operações	500.000,00
	Vendaval	575.000,00

Fonte: Elaboração própria a partir da pesquisa (2016).

Referente às coberturas contratadas pelas empresas, é possível notar que, obviamente a maior cobertura é a de incêndio, pois é a que mais oferece risco às empresas e a garantia com os prejuízos referentes aos danos de fogo, é a partir desta, que as seguradoras costumam a montar pacotes com as outras coberturas, e sempre completando o contrato do seguro (SEGUROS, 2013).

Essa cobertura garante a estrutura da empresa e até mesmo o conteúdo que está no interior do imóvel, de ser atingido. Em caso de sinistro, a seguradora irá reembolsar o valor que está descrito na cobertura informada na apólice, fazendo que o empresário reconstrua ou repare todo o seu imóvel. Muitas empresas complementam o seu seguro com a cobertura de recomposição de registro e documentos (FUNCESP, 2013).

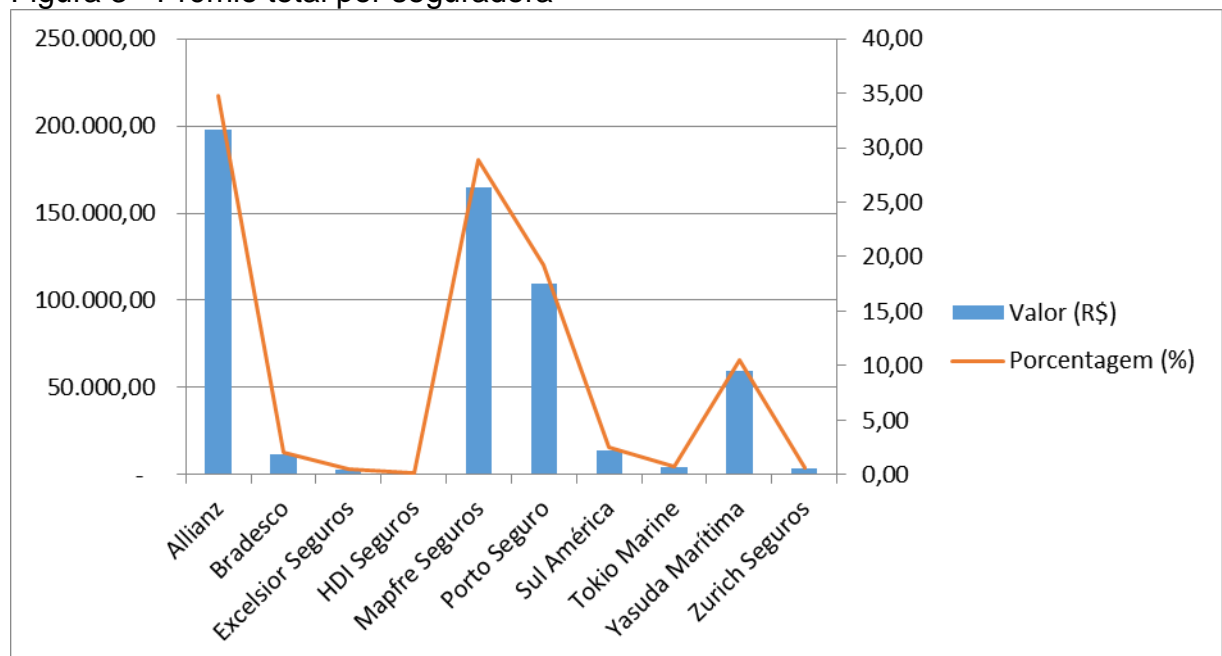
Outras coberturas que são bastante contratadas são as coberturas de danos elétricos, que cobre avarias em produtos eletroeletrônicos e eletrodomésticos causados por curto-circuito. O mesmo que a cobertura de roubo, em caso de sinistro o segurado tem que provar que tinha esse item danificado, para poder receber o reembolso (SEGUROS, 2013).

E a cobertura de vendaval, pois é bastante corriqueiro a ocorrência de sinistros por estes eventos, talvez por estarmos localizados em uma região ao qual é muito comum a ocorrência de vendavais e raios em certas épocas do ano.

Conforme a Figura 3, pode-se constatar fator relevante que se deve ao fato de que a maioria dos contratos da seguradora Mapfre está concentrada em empresas de pequeno e médio porte e com riscos menores, deste modo o valor do seguro acaba sendo menor.

Já a seguradora Allianz possui contratos com empresas maiores, cujo o risco é maior, sendo assim o prêmio pago pelo seguro, automaticamente, é mais agravante. De mesmo modo a Porto Seguro que possui cerca de apenas 5% do número de contratos, por outro lado acarreta mais de 20% do valor total das apólices analisadas.

Figura 3 - Prêmio total por seguradora



Fonte: Elaboração própria a partir da pesquisa (2016).

Embora a seguradora Mapfre possua um número maior em unidades de apólices e a seguradora Allianz e a Porto um número menor, os valores diferem em virtude das importâncias seguradas contratadas bem como aos riscos cobertos.

É importante ressaltar que os valores dos seguros empresariais diferenciam em decorrência de alguns fatores a serem analisados pelas seguradoras, aos quais são avaliados estatisticamente caso a caso. Como por exemplo, o tipo do segmento da empresa, o número de sinistros deste segmento dos últimos anos, da região que a empresa está localizada, as importâncias seguradas (ou limite máximo de Garantia), o prazo do seguro, entre outros (KELLY, 2014).



Em tese, chega-se ao valor do seguro pela a análise estatística da avaliação da consequência direta da probabilidade de ocorrência do sinistro, da severidade dos prejuízos e dos custos médios deste sinistro. Assim, o prêmio deste seguro será estabelecido a partir de sua decomposição em vários elementos, que serão incorporados até seu cálculo final (KELLY, 2014).

No próximo capítulo são apresentadas as conclusões referente ao desenvolvimento do estudo de caso junto à corretora em estudo.

## 5 CONCLUSÃO

O seguro está cada vez mais presente na sociedade moderna, propiciando maior segurança ao patrimônio de uma empresa, ou também para os indivíduos. Para que todo este processo seja realizado de forma segura, torna-se necessária a participação ativa de um corretor e sua corretora, auxiliando o seu cliente, tanto pessoa física ou jurídica, na escolha das melhores coberturas que compõe o objeto a ser segurado.

Desta forma, o estudo objetivou analisar o perfil dos contratos de seguro empresarial firmados por uma corretora do Sul de Santa Catarina no período de três anos (2013 á 2016).

Observando o primeiro objetivo específico do estudo, que foi caracterizar a corretora e qual o seu objetivo de estudo e seus principais segmentos de atuação, verificou-se, qual foi o histórico da corretora em estudo, e quais seus principais segmentos de atuação, bem como seu histórico desde o desde o momento em que a mesma foi fundada na cidade de Morro da Fumaça até os dias de hoje, onde a empresa contem cinco filiais.

No segundo momento da pesquisa, foi possível destacar as seguradoras que possuem contratos com a corretora em estudo. Atualmente as companhias seguradoras hoje no mercado são inúmeras e com a análise realizada foi possível observar quais os principais fornecedores que a empresa corretora trabalha no ramo empresarial.

O terceiro objetivo específico foi identificar a abrangência regional e nacional da corretora, e identificou-se que a empresa possui uma ampla carteira de clientes, contando com 10 cidades na região do Sul de Santa Catarina, principalmente em sua cidade sede, com 71,27% dos contratos. Também foi possível verificar que além de Santa Catarina, a corretora possui mais três contratos em dois estados diferentes (Paraná e São Paulo).

Também foi possível analisar nos últimos três anos, que dos 181 contratos localizados, 70 % estão concentrados na Allianz e Mapfre seguros. Sendo estas as principais companhias que corretora pesquisada trabalha no ramo empresarial. Percebe-se que os fatores preponderantes para que o corretor de seguro consiga fechar uma negociação com a empresa são; o preço do seguro, a

confiança entre corretor e empresa, o histórico da seguradora (atendimento a sinistros passados) bem como a relação do corretor com a companhia seguradora.

Já o quarto objetivo específico, foi apresentar a quantidade de seguros e sua relação com os sinistros, e identificou-se que há corretora realizou contratos em diversos setores, porém a maior parte dos contratos foi em comércio, e que de todos os contratos analisados, apenas 4,41% dos clientes passaram por algum sinistro e precisaram utilizar o seguro.

O quinto e último objetivo específico foi identificar as coberturas e seus respectivos prêmio de seguro, e se constatou que as três coberturas mais contratadas foram incêndio, danos elétricos e vendaval. A cobertura incêndio é aquela que oferece o maior risco de danos à empresa e as outras duas, por estar em cidades onde é comum o número de ocorrências em certas épocas do ano, como raios e temporais.

Foi possível observar, que mesmo a companhia Mapfre contendo o maior número de contratos, a Allianz possui o número maior do prêmio total. O que se deve ao fato que a maioria dos clientes da companhia Mapfre está concentrada em empresas de pequeno e médio porte, fazendo com que o valor do seguro acabe sendo inferior.

Conclui-se ainda que os valores do seguros empresariais se diferenciam em decorrência de alguns fatores, como por exemplo, o tipo do segmento da empresa, o número de sinistros deste segmento dos últimos anos. Assim, o prêmio deste seguro será estabelecido a partir de uma análise estatística onde são verificados vários elementos.

Em relação aos dados encontrados para a evolução da pesquisa, pode-se listar a dificuldade de encontrar esclarecimentos sobre os seguros empresariais, pois o maior número de seguros encontrados era direcionado ao ramo de automóvel ou vida. Ao mesmo tempo, foi possível buscar respostas, pois a empresa em estudo se dispôs em colaborar com a pesquisa, disponibilizando seu sistema e os contratos para análise.

Como sugestão para estudos futuros a partir deste tema, destaca-se que seria oportuna uma análise relacionando o perfil dos corretores de seguros *versus* as necessidades de casa empresa. Sugere-se também uma análise sobre os ramos de atividade das empresas seguradas, realizando uma pesquisa nas empresas destes

ramos, da região predominante da atuação da corretora, que não possui seguro empresarial, aumentando assim a possibilidade de novos negócios à corretora

Por fim, conclui-se que é de suma importância a figura de um corretor de seguros, para a contratação de seguros empresariais, pois é ele que fará um estudo de cada caso para que a apólice atenda todas as necessidades da empresa, caso ocorra um sinistro.

Desta forma cabe a corretora, analisar seus contratos que foram informados neste estudo, e optar por métodos que contribuam na busca de sempre privar pela excelência na consultoria, na análise de cada empresa e na qualificação dos procedimentos operacionais, e podendo assim ter uma organização mais eficaz e oferecer aos seus clientes, agilidade e confiabilidade em suas operações, o que é o fator fundamental para o fechamento do negócio.

## REFERÊNCIAS

ALLIANZ. **História**. 2016. Disponível em <<https://www.allianz.pt/conheca-allianz/quem-somos/historia>> Acesso em: 02 de Abril, 2016.

ALVIM, Pedro. **O contrato de seguro**. 4. ed. Rio de Janeiro: Forense, 2001. 342 p.

APÓLICE. **A revista do mercado de seguros**. 2013 Disponível em: <<http://www.revistaapolice.com.br/2013/06/cobertura-para-tumultos-deve-ser-contratada-a-parte/>> Acesso em: 03 Junho, 2016.

BARBETTA, Pedro Alves. **Estatística Aplicada às Ciências Sociais**. 5. ed. Florianópolis: UFSC, 2005.

BORGES, João Eunápio. **Curso de direito comercial terrestre**. 5 ed. Rio de Janeiro: Forense, 1991. 544 p.

BRADESCO SEGUROS. História. 2016. Disponível em: <<http://www.bradescoseguros.com.br/institucional/institucional.asp>> Acesso em: 05 de Abril, 2016.

CASES, José Maria Trepas. **Código civil comentado**. São Paulo: Atlas, 2003. 387 p.

COELHO, Fábio Ulhoa. **Curso de Direito Civil. v.3**. São Paulo: Saraiva, 2005. 352 p.

\_\_\_\_\_. **Manual de Direito Comercial**. ed. 25. São Paulo: Saraiva, 2013. 554 p.

CREPALDI, Silvo Aparecido; CREPALDI, Guilherme Simões. **Direito empresarial: teoria e pratica**. Curitiba: Juruá, 2011. 560 p.

CRESWELL, Jhon W. **Projeto de pesquisa: métodos qualitativos, quantitativos e misto**. 2. ed. Porto Alegre: Artmed, 2007. 248 p.

DINIZ, Maria Helena. **Curso de Direito Civil Brasileiro**. 16. ed. São Paulo: Saraiva, 2002. 316 p.

\_\_\_\_\_. **Curso de direito civil brasileiro: teoria das obrigações contratuais e extracontratuais**. 18. ed. São Paulo: Saraiva, 2003. 571 p.

EXCELSIOR SEGUROS. Empresa. 2016. Disponível em: <<http://www.excelsiorseguros.com.br/empresa>> Acesso em: 05 de Abril, 2016.

FACHIN, Odília. **Fundamentos de metodologia**. 4. Ed. São Paulo: Saraiva, 2003. 153 p.

FRANCO, Vera Helena de Mello. **Contratos: Direito Civil e Empresarial**. ed. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2009. 383 p.

FUNCESP. **Informações sobre o mercado de seguro.** 2013 Disponível em: <<http://sistemas.vilavelha.com.br/vv/cesp/noticias/default.asp?p=noticias.asp&id=elementares>> Acesso em: 03 de Junho, 2016.

FUNENSEG. **Conheça a nossa História.** 2016. Disponível em <<http://www.funenseg.org.br/aescola/>> Acesso em: 15 de Março, 2016.

GALIZA, Francisco José dos Santos; Duarte, Lídio; e HURTADO, Natalie Haanwinckel. **Dicionário de seguros.** Rio de Janeiro: Funenseg, 2000. 159 p.

GIL, Antonio Carlos. **Como elaborar projetos de pesquisa.** 4. ed. São Paulo: Atlas, 2002. 175 p.

\_\_\_\_\_. **Métodos e técnicas de pesquisa social.** 6. ed. São Paulo: Atlas, 2008. 200 p.

GOMES, João. **Ciente capital: essa preciosidade.** 2006. Disponível em <[http://www.pauloangelim.com.br/artigos3\\_2.html](http://www.pauloangelim.com.br/artigos3_2.html)> Acesso em 14 de Outubro, 2015.

GONÇALVES, Carlos Roberto. **Direito Civil Brasileiro.** São Paulo: Saraiva, 2004. 568 p.

GOULART, Úrsula Santos de Ávila. **O agravamento do risco no contrato de seguro.** 2010. 174 f. Monografia (Especialização) - Curso de Direito, Universidade do Estado do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, 2010.

GRESSLER, Lori Alice. **Introdução à pesquisa: projetos e relatórios.** 2. ed. São Paulo: Loyola, 2004. 295p.

HDI SEGURO. **HDI seguros no Brasil.** 2016. Disponível em: <<https://www.hdi.com.br/grupo-hdi/hdi-no-brasil>> Acesso em: 04 de Abril, 2016.

IBGE. **Santa Catarina – Morro da Fumaça.** 2015. Disponível em: <<http://cidades.ibge.gov.br/xtras/perfil.php?codmun=421120>> Acesso em: 05 de Maio, 2016.

\_\_\_\_\_. **Santa Catarina – Criciúma.** 2015. Disponível em: <<http://cidades.ibge.gov.br/xtras/perfil.php?codmun=420460>> Acesso em: 05 de Maio, 2016.

JUSBRASIL. A classificação dos contratos. 2016. Disponível em: <<http://pbliglesias.jusbrasil.com.br/artigos/314082746/a-classificacao-dos-contratos>> Acesso em: 09 de Junho, 2016.

KELLY, Bruno. **Teoria Geral do Seguro I.** 13. ed. Rio de Janeiro: Funenseg, 2014. 115 p.

KRIGUER FILHO, Domingos Afonso. **O contrato de seguro no Direito brasileiro.** São Paulo: Labor Júris, 2000. 110 p.

LABATUT, Ricardo. **Seguradora: como vender mais. SEGS – Portal Nacional dos corretores de seguros.** 2006. Disponível em <<http://www.segs.com.br/index.cfm?fuseaction=ver&Cod=40883>> Acesso em: 14 de Outubro, 2015.

LAKATOS, Eva Maria; MARCONI, Marina de Andrade. **Metodologia científica.** 3. ed. rev. e ampl. São Paulo: Atlas, 2000. 249 p.

\_\_\_\_\_. **Fundamentos de Metodologia Científica.** 7. ed. São Paulo: Atlas, 2007. 310 p.

MAMEDE, Gladston. **Direito Empresarial Brasileiro: empresa e atuação empresarial.** São Paulo: Atlas, 2007. 370 p.

MALHOTRA, Naresh K. **Pesquisa de marketing: uma orientação aplicada.** 4. ed. São Paulo: Atlas, 2004. 720 p.

MAPFRE SEGUROS. **Nossa História.** 2016. Disponível em: <<http://www.andrealarissaseguros.com.br/seguradoras/mapfre-seguros>> Acesso em: 03 de Abril, 2016.

MARÍTIMA SEGUROS. **História.** 2016. Disponível em: <<http://www.yasudamaritima.com.br/institucional/historia/>> Acesso em: 03 de Abril, 2016.

MARTINS, Gilberto de Andrade; THEÓPHILO, Carlos Renato. **Metodologia da investigação científica para ciências sociais aplicadas.** 2. ed. São Paulo: Atlas, 2009. 247 p.

MENDONÇA, João Marcos Britto. **O contrato de seguro: comentado conforme as disposições do novo Código Civil.** Rio de Janeiro: Forense Universitária, 2003. 170 p.

MEZZARROBA, Orides; MONTEIRO, Cláudia Servilha. **Manual de metodologia da pesquisa no direito.** São Paulo: Saraiva, 2003. 344 p.

NEGRÃO, Ricardo. **Direito empresarial: estudo unificado.** São Paulo: Saraiva, 2011. 348 p.

OLIVEIRA, Celso Marcelo de. **Contrato de seguro interpretação doutrinária e jurisprudencial.** Campinas: LZN, 2002. 806 p.

OLIVEIRA, Silvio Luiz de. **Tratado de metodologia científica: projetos de pesquisas, TGI, TCC, monografias, dissertações e teses.** 2. ed. São Paulo: Pioneira, 1999. 320 p.

PIMENTEL, Carlos Barbosa. **Direito Empresarial (comercial): teoria e questões.** 8. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2010. 404 p.

PINOTTI, Jessica Mueller. **Contrato de seguro: Negativas de pagamento das seguradoras.** 2010. 71 f. Monografia (Especialização) - Curso de Direito, Universidade do Vale do Itajaí - Univale, Itajaí, 2010.

PIZONI, Maiane da Silva. **Proposta de modelagem para o planejamento de uma corretora de seguros.** 2014. 47 f. Monografia (Especialização) - Curso de Ciências Contábeis, Universidade do Extremo Sul Catarinense - UNESC, Criciúma, 2014.

POLETTO E POSSAMAI. **Seguros para empresas e empresários.** 2015. Disponível em: <<http://poletto.adv.br/seguros-para-empresas-e-empresarios/>>. Acesso em: 15 mar. 2016.

PORTO SEGURO. **Apresentação da Companhia.** 2016. Disponível em: <[http://ri.portoseguro.com.br/portoseguro/web/conteudo\\_pt.asp?idioma=0&conta=28&tipo=28433](http://ri.portoseguro.com.br/portoseguro/web/conteudo_pt.asp?idioma=0&conta=28&tipo=28433)> Acesso em: 02 de Abril, 2016.

PÓVOAS, Manoel S. Soares. **Gestão de Marketing na atividade de seguros.** Rio de Janeiro: Apec, 1979, 301 p.

PULIDO, Aline Fernanda Santos. **Da responsabilidade Civil do Corretor de seguros.** 2006. 52 f. Monografia (Especialização) - Curso de Direito, Faculdades Integradas "Antonio Eufrásio de Toledo", Presidente Prudente, São Paulo, 2006.

RAMOS, Vanessa Vieira. **O contrato de seguro.** Disponível em: <[http://uj.novaprolink.com.br/doutrina/1901/o\\_contrato\\_de\\_seguro](http://uj.novaprolink.com.br/doutrina/1901/o_contrato_de_seguro)> Acesso em: 25 de Setembro, 2015.

ROCHA FILHO, Gumerindo. **O corretor de seguros à luz do novo Código Civil.** Rio de Janeiro: SINCOR/FENACOR/ FUNENSEG, 2003. 148 p.

SANTOS, Elisabete Teixeira Vido dos. **Prática empresarial.** 1, ed. São Paulo: Ed. Revista dos Tribunais, 2010. 332 p.

SANTOS, Ricardo Bechara. **Direito de seguro no novo Código Civil e legislação própria.** Rio de Janeiro: Forense, 2008. 858 p.

SARLET, Ingo Wolfgang. **A eficácia dos direitos fundamentais.** Porto Alegre: Livraria do Advogado, 1998, p. 234.

SCARSI, Moana. **Planejamento estratégico de marketing: Proposta para a liberty seguros para aprimorar o atendimento aos corretores.** 2013. 109 f. Monografia (Especialização) - Curso de Gestão Estratégica de Finanças e Controladoria, Universidade do Extremo Sul Catarinense - UNESC, Criciúma, 2013.

SEBRAE. **Santa Catarina em Números: Macrorregião Sul.** 2013. Disponível em: <<http://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Anexos/Macrorregiao%20-%20Sul.pdf>> Acesso em: 04 de Maio, 2016.



SEGUROS, Tudo sobre seguro. **Fatos e indicadores do mercado.** 2013. Disponível em: <<http://www.tudosobreseguros.org.br/portal/pagina.php?l=267>> Acesso em: 31 de Maio, 2016

SEGUROS, Tudo sobre seguro. **Multirrisco empresa.** 2013. Disponível em: <<http://www.tudosobreseguros.org.br/sws/portal/pagina.php?l=430>> Acesso em: 16 de Outubro, 2015

SENE, Leone Trida. **Seguro de pessoas: negativas de pagamentos das seguradoras.** Curitiba: Juruá, 2008. 215 p.

SILVA, Ivan de Oliveira. **Curso de direito do seguro.** 1.ed. São Paulo: Saraiva, 2008. 124 p.

\_\_\_\_\_. **Curso de direito do seguro.** 2.ed. São Paulo: Saraiva, 2012. 311 p.

SIQUEIRA, Alexis Cavicchini Teixeira de. **A história dos seguros no Brasil, 1808 - 2008.** Rio de Janeiro: Cop, 2008. 436 p.

SOUZA, Silney de. **Seguros: contabilidade, atuária e auditoria.** São Paulo: Saraiva, 2002. 220 p.

SUL AMÉRICA. **História.** 2016. Disponível em: <<http://portal.sulamericaseguros.com.br/data/pages/8A6189BE4343E118014343FE96404817.htm>> Acesso em: 03 de Abril, 2016.

TA CERTO. **Soluções de seguros e serviços financeiros.** 2015 Disponível em: <<http://www.tacerto.com/guia/casa/tudo-para-casa/seguro-residencial-com-cobertura-para-vidros/>> Acesso em: 03 de Junho, 2016.

TOKIO MARINE. **A empresa.** 2016. Disponível em: <<http://www.tokiomarine.com.br/2011/tokio-marine/Public/Site/empresa/sobre-a-tokio-marine>> Acesso em: 04 de Abril, 2016.

TZIRULNIK, Ernesto; CAVALCANTI, Flávio de Queiroz B.; PIMENTEL, Ayrton. **O contrato de seguro: de acordo com o novo código civil brasileiro.** 2. ed. São Paulo: Revista dos tribunais, 2003. 235 p.

VENOSA, Sílvio de Salvo. **Direito Civil: Teoria geral das obrigações e teoria geral dos contratos.** São Paulo: Atlas S.A, 2013. 637 p.

VIEIRA, Ana Carla Cardoso. **O perfil dos segurados em uma concessionária na cidade de Criciúma/SC.** 2014. 43 f. Relatório de Estágio (Especialização) - Curso de Secretariado Executivo, Universidade do Extremo Sul Catarinense - UNESC, Criciúma, 2014.

ZURICH SEGUROS. **História.** 2016. Disponível em: <<http://br.zurich.ogilvyeuropa.com/sobre-n%C3%B3s/hist%C3%B3ria/>> Acesso em: 13 de Abril, 2016.