INFOGRÁFICO

Lojacorr

Seguro Auto para carros antigos são oportunidade de ouro no mercado

Com a idade média dos carros superando os 10 anos, surge um nicho de mercado focado principalmente nos proprietários das classes C, D e E

Um mercado em transformação

A frota de veículos no Brasil está envelhecendo, e isso representa uma grande oportunidade para corretores de seguros. Com a idade média dos carros acima de 10 anos, surge um nicho de mercado que exige soluções personalizadas e acessíveis.

Dados essenciais*

62 milhões de veículos em circulação no Brasil (2024).

A frota cresceu **12%** em 10 anos (2014-2024).

A idade média aumentou quase **30%** no mesmo período.

Idade média da frota: **10 anos e 4 meses.**

*Fonte: Sindicato Nacional da Indústria de Componentes para Veículos Automotores (Sindipeças)

Atendendo as classes C, D e E

Veículos com mais de uma década de uso, muitas vezes, pertencem às classes C, D e E ou são usados como segundos carros. Esses proprietários compartilham uma necessidade comum: **proteção.**

A principal barreira para a contratação é a percepção de que o seguro é caro em relação ao valor do veículo.

3 maneiras de superar objeções

1. **Produtos modulares:** oferecer seguros com uso de rastreador ou cobertura modular (furto, roubo, responsabilidade civil).
2. **Foco em Responsabilidade Civil (RCF):** para as classes C, D e E, a cobertura de Responsabilidade Civil é fundamental, pois protege o segurado de danos a terceiros, que podem ser financeiramente devastadores.
3. **Assistência 24h:** serviços como guincho e socorro mecânico são valorizados e essenciais para veículos antigos, oferecendo tranquilidade ao motorista.

Mais do que um vendedor de seguros

Acompanhe qual é o verdadeiro papel do corretor de seguros.

Educar o cliente:
Esclarecer que o seguro não protege somente o veículo, mas também o patrimônio do segurado, especialmente em caso de danos a terceiros.

Oferecer alternativas:
Propor produtos que atendam especificamente às necessidades do cliente, como seguros com cobertura apenas para perda total (roubo, furto ou colisão) para carros mais antigos.

Quebrar objeções de custo:
Demonstrar, com exemplos práticos, que o valor do seguro é mínimo perto do prejuízo que um acidente grave pode causar, especialmente se o dano for a um veículo de alto valor.

Benefícios para o corretor de seguros

Focar no mercado de veículos com mais de 10 anos não é apenas uma questão de atender a uma demanda; é uma estratégia de crescimento sustentável para o seu negócio.

Fidelização de clientes:
Oferecer soluções que se encaixam no bolso do cliente favorece a construção de uma relação de confiança. Para muitos proprietários de carros antigos, você será a primeira pessoa a oferecer uma proteção viável, tornando-se uma referência.

Aumento da carteira de clientes:
A frota de veículos antigos é grande e continua crescendo. Cada carro desses é uma oportunidade de venda, ou seja, dominando esse nicho, você acessa um mercado imenso e ainda pouco explorado por corretores tradicionais.

Diferencial competitivo:
Enquanto a maioria dos corretores foca em veículos novos e de alto valor, você se destaca ao oferecer conhecimento especializado e produtos alternativos para um público que muitas vezes se sente desamparado.

Compartilhe este material com sua equipe e com outros corretores de seguros para que mais profissionais descubram o potencial do Seguro Auto para veículos antigos.

Lojacorr