

Concorrência: Nacionais reduzem exposição depois de perder proteção "automática" do IRB

Grande risco afugenta seguradora

A abertura do mercado de resseguros, iniciada em 2007 após a quebra do monopólio do IRB, está provocando um rearranjo de forças no mercado de seguros de grandes riscos corporativos. As grandes seguradoras nacionais estão reduzindo sua exposição e, com isso, abrindo espaço para as filiais de multinacionais que estão se expandindo neste ramo no qual se negociam coberturas de seguros para os setores de energia, petróleo, gás, aviação, telecomunicações e construção civil, entre outros.

A Itaú Unibanco Seguros, líder do mercado, reduziu em aproximadamente 15% sua carteira de grandes riscos em 2009, comparado a 2008, explicou Antonio Trindade, diretor de produtos pessoa jurídica da companhia. O percentual está sujeito a revisão, pois o balanço de 2009 ainda não foi divulgado oficialmente e, por esse motivo, Trindade não pode adiantar os números finais. Pelas estatísticas da Superintendência de Seguros Privados (Susep), a Itaú Unibanco registrou R\$ 1,8 bilhão em grandes riscos entre janeiro e novembro (último dado disponível).

A Bradesco Seguros arrecadou R\$ 777 milhões em prêmios na carteira de grandes riscos corporativos, comparado a R\$ 828 milhões em 2008. A Sul América diminuiu sua carteira, de R\$ 569 milhões em prêmios em 2008 para R\$ 551 milhões em 2009 e decidiu não aceitar mais a cobertura para riscos de petróleo e gás "off shore" - ou seja, no mar, especialidade da Petrobras e de outras petroleiras. Apenas operações em terra ("on shore") serão aceitas para cobertura na Sul América.

"Decidimos não trabalhar com petróleo e gás 'off shore' porque os riscos são elevados e o resultado da carteira não fazia mais sentido para nós", explicou Carlos Alberto Trindade Filho, vice-presidente de Ramos Elementares (RE) da Sul América.

Na Bradesco Seguros, a decisão de recuar no negócio dos chamados riscos elementares foi estratégica, adotada logo que estourou a crise financeira internacional que afetou fortemente as seguradoras e resseguradoras, explicou Samuel Monteiro dos Santos Junior, vice-presidente do grupo segurador.

"Adotamos a política de não ser competitivos em grandes riscos", reiterou Santos Junior, lembrando que a crise fez cair as receitas operacionais e a rentabilidade das carteiras de investimento das resseguradoras internacionais, parceiras fundamentais na distribuição de riscos corporativos. Com isso, houve uma piora na classificação de risco de crédito destas empresas que poderia repercutir na classificação de risco das seguradoras com as quais operam.

Como as concorrentes, a Itaú Unibanco também está selecionando riscos, porém Trindade nega que a companhia queira reduzir a fatia de mercado. A queda de prêmios em 2009 estava relacionada, diz, à forte redução na carteira de transportes internacionais, afetada pela crise, e à perda de parte dos negócios que pertenciam à AIG e à XL, seguradoras americanas com as quais a Itaú desfez a sociedade. "Estamos escolhendo os melhores riscos, mas nossa marca como líder neste segmento está mantida", disse Trindade.

Enquanto as grandes nacionais pisam no freio, empresas como Mapfre, Allianz, Tokio Marine, Liberty, Zurich, Chubb e Ace aceleraram e ampliaram fortemente seus negócios no ano passado. Todas as mencionadas são filiais de gigantes - e em alguns casos centenárias - companhias seguradoras internacionais, com operações em dezenas de países nos cinco continentes.

No Brasil, porém, sempre tiveram atuação mais discreta, pequeno porte e pouco capital investido. Com a abertura do mercado de resseguros, quase todas já registraram suas próprias empresas de resseguros nas modalidades permitidas pela legislação brasileira (local, eventual ou admitida) e prometem crescer, apostando nos seguros das grandes empresas.

Neste ramo, as apólices são de milhares de milhões de dólares, que cobrem riscos operacionais, lucros cessantes, veículos, instalações, estoques, máquinas e equipamentos. Em todo o mundo estes riscos são partilhados, primeiro entre consórcios de seguradoras, depois entre os resseguradores no mercado internacional. Cada um assume um "pedaço" do risco e, em caso de acidente e prejuízo, a conta também é distribuída entre todos que assumiram o contrato.

"As seguradoras internacionais têm expertise, estão mais preparadas para aceitar grandes riscos do que as seguradoras nacionais, que têm dado preferência aos seguros massificados internos", diz José Felipe Vieira de Castro, presidente da Aon Risk Services, uma das maiores do mundo em consultoria e corretagem de seguros.

O que mudou para as grandes seguradoras nacionais é que antes, com o monopólio e a reserva de mercado do IRB, o negócio de ramos elementares era praticamente sem risco porque tudo era obrigatoriamente assumido pelo IRB. As seguradoras apenas faziam o contato e a burocracia com os clientes, tendo pouco envolvimento próprio na operação de análise e regulação dos riscos.

"De certa forma, o bom risco subsidiava o mau", define Thomaz Menezes, responsável para América Latina e Caribe do grupo Marsh, também um dos líderes em corretagem e consultoria em seguros. Com a abertura, diz este especialista, os clientes estão todos mais expostos ao mercado internacional onde a tônica é a especialização dos agentes e as condições de oferta e demanda, influenciado ainda pela quantidade de prejuízos do mercado com catástrofes naturais ou causadas pelo homem.