

Produtos sofisticados para atrair as empresas

ESPECIAL - SEGURO

Renato Stocker/ Folha Imagem



Cratera aberta na obra de extensão da linha 4 do metrô de São Paulo, na zona Oeste da cidade, tem seguro da Unibanco AIG, que já pagou cerca de R\$ 40 milhões às pessoas que tiveram prejuízo com o acidente

GRANDES RISCOS

A venda de seguro para grandes empresas gira em torno de R\$ 6 bilhões por ano

Por: Denise Bueno - SÃO PAULO

R\$ 40 milhões. Esse é o valor que a Unibanco AIG, a maior **seguradora** em grandes riscos do Brasil, desembolsou até o mês de maio para pagar, em menos de 90 dias, quase todos aqueles que tiveram prejuízos causados pela enorme cratera que se abriu nas obras de expansão da linha 4 do Metrô de São Paulo. Estão incluídas nesse valor desde as diárias de hotéis para moradores que tiveram suas casas interditadas até obras necessárias para que o empreendimento voltasse a ser construído. Esse é um bom exemplo de como as **seguradoras** irão ter de atuar num mercado aberto de resseguros. "A **seguradora** que quiser ter um bom desempenho em riscos empresariais terá de ser rápida, eficiente e sofisticada para poder manter seus clientes. Ninguém mais poderá se esconder na sombra do **IRB** Brasil Re", disse Eduardo Marques, diretor da Marsh Corretora.

A Unibanco AIG montou um verdadeiro quartel-general para minimizar os problemas de seu cliente, o consórcio de construtoras responsáveis pelas

obras do Metrô. Apesar de ter uma equipe treinada na maior **seguradora** do mundo, sua sócia AIG, o presidente da **seguradora** do Unibanco, José Rudge, voltou de suas férias em Aspen para contribuir com seus conhecimentos.

O mercado de grandes riscos oferece coberturas que vão desde a assinatura do contrato de uma obra que será iniciada até para garantir o dia a dia da operação de uma companhia. As empresas contratam cobertura para não ter suas atividades paralisadas. Imagine a Petrobras funcionando sem ter um seguro que garantisse suas operações? Com certeza, o valor das ações teria despencado quando a plataforma P-36 afundou, em 2001. Mas isso não ocorreu graças ao seguro, que pagou US\$ 500 milhões pelos prejuízos com o acidente.

E a CSN, com parte de sua operação parada por um acidente em um alto fômo em janeiro de 2006? Os papéis negociados na Bovespa se mantiveram em alta, pois havia um seguro de mais de US\$ 500 milhões para riscos operacionais, também da Unibanco. "É difícil ter um acidente grande e nós não estarmos envolvidos, pois detemos mais de 30% desse segmento e estamos nas maiores contas do Brasil, com um bom contrato de resseguro para garantir a rentabilidade", disse Ney Dias, executivo da Unibanco AIG.

De acordo com estatísticas do mercado, a venda de seguro para grandes empresas protegerem seus patrimônios de acidentes gira em torno de R\$ 6 bilhões por ano considerando se todas as apólices patrimoniais, de riscos financeiros e de responsabilidade civil. O seguro de riscos operacionais, que garante perdas que envolvem a atividade industrial, gira em torno de 10% das vendas totais de seguro no Brasil. Mas já foi muito maior. A carteira de grandes riscos perdeu representatividade no setor. Até a década de 90 ela dominava as vendas. Hoje é superada facilmente por VGBL e automóvel.

Continuação: Produtos sofisticados para atrair as empresas

Para Flávio Faggion, sócio da consultoria Siscorp, com a falta de oferta de preço em razão do monopólio do **IRB** Brasil Re - único ressegurador autorizado a operar até que seja regulamentada a abertura autorizada pela Lei 126, em janeiro deste ano -, houve uma transferência de riscos patrimoniais das empresas estrangeiras instaladas no Brasil para a matriz. Contratavam aqui apenas a franquia da apólice mundial.

Além da fuga de recursos por esse caminho, em 2001 houve uma explosão dos preços do seguro em razão dos atentados terroristas nos EUA. As grandes empresas seguradas perceberam que se fizessem uma boa administração de seus riscos poderiam fazer menos seguro e aumentar as franquias, o que traria uma boa economia. Com isso, o volume de seguro contratado pelas grandes empresas ficou mais reduzido.

Isso talvez seja um cenário sem volta, mesmo com a abertura do mercado de resseguros, uma vez que contratar seguro mundialmente é uma tendência já consolidada como uma saída de redução de custos. "As grandes empresas já negociam seus contratos com resseguradores, fazem road show para obter melhor taxa de resseguro no exterior. Não dependem mais tanto de produtos e serviços no Brasil", disse José Otávio, executivo da corretora Willis.

O desafio das **seguradoras** para aumentar a venda no segmento de riscos empresariais está em ofertar produtos diferenciados para os grandes grupos e conquistar uma parcela maior das médias e pequenas empresas com coberturas mais adequadas e preços mais acessíveis. "Com certeza a abertura do resseguro nos trará essas possibilidades", argumentou Luiz Carlos Nabuco, diretor geral da Bradesco

Seguros e Previdência.

Marcelo Homburger, vice-presidente da corretora AON Risk, disse que a consultoria de gerenciamento de risco é o grande filão para o mundo corporativo. "Essa é uma tendência muito forte e estamos com um time preparado para dar consultoria às empresas sobre os riscos do negócio, como de imagem, financeiro, jurídico entre outros". Para ele, o seguro é apenas um produto a mais no projeto de solução de risco que o grupo tem ofertado às grandes empresas. Segundo Marco Antonio Gonçalves, diretor da geral da Bradesco Auto RE, há mais de 4 milhões de médias e pequenas empresas a serem conquistadas. Praticamente todas as **seguradoras** criaram um departamento específico para atender a esse nicho.

"A seguradora que quiser ter um bom desempenho em riscos empresariais terá de ser rápida, eficiente e sofisticada"

Outro grande desafio para o setor de grandes riscos são as obras previstas para serem realizadas, tanto dentro do Programa de Aceleração do Desenvolvimento (PAC), como também das Parcerias Público Privadas (PPP). "Os nichos de mercados de grandes riscos estarão em obras prioritárias, como rodovias, hidrovias, ferrovias, portos, aeroportos, saneamento e recursos hídricos", disse Aderbal Amaro, executivo da ADD Makler.

Segundo Amaro, com a abertura do resseguro, os segurados estarão diante de novas exigências, pois o ressegurador internacional segue um padrão muito sofisticado de qualidade de risco.