

SEGUROS

Funenseg preparou uma série de **cursos** com foco em resseguro para o ano

GRANDES RISCOS

Melhores preços e com resseguro aberto

Contratos com valores entre R\$ 100 milhões e R\$ 300 milhões serão os mais afetados

DENISE BUENO
SÃO PAULO

As grandes empresas do Brasil serão beneficiadas por um programa de seguros mais amplo e com um custo mais acessível. Essa é a aposta da grande maioria dos executivos de seguradoras e corretoras. A avaliação tem como base a abertura do mercado de resseguros no País e o ciclo de farta oferta de capacidade no mercado internacional.

"Em função principalmente de ausências de grandes catástrofes naturais nos dois últimos anos, o mercado internacional está em um ciclo de baixa de preços", lembra Carlos Almeida, vice-presidente de riscos industriais e comerciais da SulAmérica. Situações favoráveis à queda de preço.

A abertura do resseguro traz, de imediato, benefícios para as maiores empresas do Brasil. Isso porque são elas que demandam quase a totalidade dos R\$ 3,2 bilhões em resseguro que é contratado no País. O principal impacto deve ser nos grandes negócios, especialmente property e riscos de engenharia, aonde a disputa por clientes é constante. "A abertura vai trazer muitos benefícios para os segurados e a Unibanco já sai com vantagens por estar se preparando para esse momento há tempos", conta José Rudge, presidente da Unibanco AIG, que há dez anos é sócia de uma das maiores seguradoras dos EUA.

Com base nesse cenário, esperamos uma competição mais acirrada entre as empresas, resultando em consequente redução de preços. Novos produtos com maior agilidade no mercado também devem ser conseqüências da abertura do resseguro no País", acredita Felipe Smith, diretor técnico da área corporativa da Tokio Marine.

Porém este cenário é traçado para clientes com bom histórico de acidentes. Algumas empresas poderão encontrar dificuldades de renovar o seguro, como as que têm um grande índice de acidentes e um histórico de perdas razoável. A parceria entre cliente, corretor, seguradora e ressegurador será fundamental daqui para frente, uma vez que o mercado de resseguros está aberto e as empresas não podem contar mais com a cobertura quase obrigatória que o IRB Brasil re, que detém o monopólio por quase 70 anos, dava por ser monopolista.

O IRB já disse não para alguns



A Unibanco AIG vem treinando profissionais e se preparando para a abertura do resseguro há 10 anos, diz o presidente José Rudge

segurados, que levaram um susto e tanto. A siderúrgica CSN foi um deles. Apesar de seu tamanho, o grupo enfrenta dificuldades para obter o valor de cobertura de seguro necessária a um preço razoável por atuar em um nicho de restrição oferta de cobertura, com poucas operadoras e ainda ter um histórico de grandes perdas e troca de parceiros a todo ano.

A abertura traz automaticamente de para as empresas. As seguradoras já desenharam contratos automáticos com seus parceiros de resseguro. Isso dará agilidade e melhores condições nos contratos. Para Jacques Bergman, diretor da Itau XL, os programas com importância segurada entre R\$ 100 milhões e R\$ 300 milhões é que serão os mais afetados. "Valores abaixo dos R\$ 100 milhões já eram atendidos pelas seguradoras dentro de suas capacidades de retenção. Os acima de R\$ 300 milhões eram tratados como facultativos, diretamente com o mercado internacional", diz.

"A competição e mudanças estarão nos contratos entre R\$ 100 milhões e R\$ 300 milhões. Esses terão uma modificação grande em termos de preços e serviços", aposta Bergman. A projeção é de que 70% dos riscos que eram colocados de forma facultativa, acima dos limites determinados pelo IRB, sejam agora colocados dentro dos contratos automáticos negociados pelas seguradora

ras. Ficando apenas 30% como facultativo. Essa mudança poderá reduzir o prazo de cotação dos contratos de em alguns casos chegavam a até três meses para três a cinco dias.

Em segmentos que o IRB não operava, como seguro multirisco de até R\$ 100 milhões de importância segurada, transporte nacional rodoviário, aeronaves de pequeno porte, produtos financeiros e de responsabilidade civil, por já haver uma livre concorrência de preço, pouca mudança deverá ocorrer.

O gerente de risco terá um papel fundamental a partir de agora. Quanto mais informações armazenadas, mais correto será o cálculo do preço do seguro. Quanto maior o investimento em segurança, melhor as condições do contrato de seguro. Em contrapartida, as empresas seguradas terão a sua disposição um farto leque de produtos, coberturas e preços. As seguradoras e corretoras terão um grande desafio. Com a possibilidade de cotação através de diversos brokers ou diretamente através de resseguradores, os preços podem ser os mais diversos. "Dependendo de que mercado seja contratado nas negociações, as ofertas de preço podem mudar e ocorrer casos de reduções de preços", explica Luiz Carlos Nabuco, diretor gerente comercial da Bradesco Auto/RE Corporativo.

Apesar da tentação de ter um preço melhor, todo cuidado será pouco. "O risco do IRB era nulo por ter o Tesouro como controlador. Agora será preciso avaliar a solvência das empresas envolvidas no contrato", diz Pedro Purn, presidente da Zurich Seguros. "Será muito importante os clientes/segurados estarem atentos exatamente para quem estará dando suporte nestas condições. O risco de crédito passa a ser uma realidade que antes ficava garantida pelo único ressegurador em atividade no mercado", reforça Nabuco.

Outro ponto importante é a

volatilidade. Se por um lado o monopólio de resseguros gerava um preço, em geral, igual para todos e acima da média do mercado internacional, por outro os clientes estavam protegidos de flutuações acentuadas. "Com a desregulamentação o mercado fica alinhado com os preços dos mercados internacionais, podendo assim ter variações positivas ou negativas de maneira a refletir mais imediatamente as flutuações do mercado internacional de resseguro", diz o executivo da SulAmérica.

A qualidade dos serviços deve

rá melhorar. Bergman acredita que a abertura do resseguro fará com que as seguradoras busquem diferenciação por qualidade de serviço. "Isso será visto pelo cliente como um diferenciador forte", diz o executivo.

A regulação de sinistros entra neste quesito. Antes o IRB era responsável por decidir sobre o levantamento das perdas em um acidente. Agora, o segurado terá a responsabilidade de escolher a empresa que prestará este serviço. Ela é a responsável por determinar o valor a ser pago, a velocidade que o sinistro será finalizado

e também será a prestadora que cobrará os resseguradores", diz Bergman, que também presidente da comissão de riscos especiais e de resseguro da Fensseg.

Apesar da projeção de queda do preço do seguro, a expectativa é de um aumento significativo no volume de prêmios na carteira de riscos patrimoniais. Com produtos limitados e preços elevados, uma situação típica de um mercado monopolista, a compra de seguros pelas multinacionais se limitava a contratação de um seguro básico de incêndio ou de roubo para mercadorias no Brasil. As apólices mais complexas eram contratadas em países onde o resseguro é aberto.

Tal comportamento fica evidente pelo mediocre desempenho do ramo empresarial, com faturamento que não chega a representar 10% das vendas totais de seguro no Brasil. Em 2007, esse segmento movimentou prêmios de R\$ 3,3 bilhões, decréscimo de 12%. A expectativa agora é de as multinacionais passem a ter um programa de seguro mais completo no País, além de novos produtos que estimulem mais empresas a protegerem seus patrimônios.

Afinal, o que seria das ações da Petrobras em 2001 se não tivesse o seguro de US\$ 500 milhões para recuperar a perda da P-36? E da CNS, que já recebeu aproximadamente US\$ 400 milhões pelo acidente com o alto forno em janeiro de 2006? Sem falar nos acidentes das empresas aéreas Tam e Gol, tendo algo próximo de US\$ 40 milhões cada uma só considerando se a aeronave, e o Consórcio Via Amarela que acionou a Unibanco AIG para indenizar e prestar um pronto atendimento às vítimas da cratera que se abriu nas obras de expansão da Linha Amarela do Metrô de São Paulo.

AS 10 MAIORES
Itaú liderou riscos patrimoniais em 2007 (em R\$ mil)

Empresas	Prêmios	Market Share (%)	Evolução (%)
Itaú	424.004	12,3	-13
Unibanco	387.291	11,5	-66
Allianz	284.392	8,5	12
Tokio Marine	280.555	8,3	62
Bradesco	257.624	7,7	5
SulAmérica	250.930	7,5	23
Manife	202.420	6,0	6
BB Seguros	177.251	5,3	-2
Maritima	145.153	4,3	6
Porto Seguro	131.099	3,9	28
Total	3.364.841	100,0	-12

FONTE: SUIZORG

AGENDA DE CURSOS

SÃO PAULO

O curso Resseguro: Princípios e Aplicação promovido pela Funenseg terá início em 30 de abril. O investimento é de R\$ 300.

A Funenseg também promove o curso Seguros de Responsabilidade Civil Geral, agendado para começar em 30 de abril, com custo de inscrição de R\$ 420.

Também em São Paulo, a Funenseg ministrará "Programa de Formação Técnica na Área de Seguros Transportes", com início no dia 27 de maio e custo de R\$ 1,36 mil.

RIO DE JANEIRO

Na cidade do Rio de Janeiro, a Fundação Escola de Seguros da-

rã início ao Curso Superior de Administração com Ênfase em Seguros e Previdência. Esta é a quinta turma do curso, previsto para começar em 28 de julho. As inscrições para o vestibular vão de 2 de maio a 8 de julho. A mentalidade será de R\$ 400, com desconto de 10% de desconto até o dia 10 de cada mês.

Também será ministrado o MBA em Direito Securitário, em parceria com a Universidade Cândido Mendes. O curso tem início previsto para 30 de junho deste ano.

O MBA em Gerência de Riscos, parceria com Universidade Federal Fluminense, tem programação prevista para julho.

BRASÍLIA

A capital federal terá o MBA Gestão em Seguros, uma parceria da Funenseg com a Fundação Universa, previsto para o segundo semestre.

CURITIBA

A Funenseg preparou o curso Princípios Técnicos de Resseguro - Módulo I, a ser realizado no dia 20 de maio.

VITÓRIA

Em Vitória, será realizado o MBA Gestão em Seguros, uma parceria entre a Funenseg e o Centro Universitário Vila Velha, previsto para 7 de maio, com mensalidade de R\$ 380.

Marítima

seguros

A indenização mais rápida do mercado

SEGUROS

na medida de suas NECESSIDADES

Se é segurança que você procura, que tal conhecer os produtos de uma empresa com **65 anos de tradição e experiência**, responsável pela administração de mais de **800.000 apólices** e com escritórios em **77 localidades** distribuídas em todo o território nacional?

Para nós, seguro é coisa séria. Por isso na hora de contratar, tome uma decisão inteligente. Peça ao seu Corretor: **Marítima Seguros.**

Automóvel
Saúde
Riscos Especiais
Vida

Consulte seu Corretor de Seguros