

***Palestrantes falam sobre oportunidade, desafios, preparo técnico e futuro do produto***

Na última quarta-feira (26), a Academia Nacional de Seguros e Previdência - ANSP realizou uma palestra com o tema "Seguro de RC: Novas ferramentas de subscrição", em mais uma edição do Café com Seguro. A live foi apresentada pelo Diretor da ANSP e Coordenador da Cátedra de RC, Ac. Felipe Barretto, e pelo Presidente, João Marcelo dos Santos. Foi moderada pelo sócio-fundador e CEO da Casualty Seguros, Ac. Robert Hufnagel, e teve como palestrantes o sócio-fundador da MGU Capital, Ac. Márcio Guerrero, o diretor de linhas financeiras e resp. Civil na Lockton Brasil, Ac. Maurício Bandeira, e a Head Casualty & FinPro LatAm da Swiss Re Corporate Solutions, Juliana Alves.

O diretor da ANSP iniciou sua fala destacando que as cátedras são a alma da Academia. Núcleos de estudos onde são discutidos os temas atuais da indústria de seguros de previdência e saúde complementar. O Café com Seguro atende ao seu objetivo primordial, que é o incentivo ao estudo, a pesquisa e à divulgação da atividade securitária no setor de seguros, resseguros, previdência e saúde complementar. "Nesses encontros, são tratados temas técnicos e relevantes para o nosso mercado. O tema de hoje é muito oportuno, pois temos significativas mudanças na subscrição e na colocação dos riscos", disse Felipe Barretto.

Como mediador do painel, Robert Hufnagel propôs uma dinâmica diferente para o evento, encorajando aos debatedores a fazerem suas considerações iniciais, levando em conta que a área de responsabilidade civil teve um crescimento de volume de prêmio, o que está ligado ao reposicionamento do preço e dos novos segurados adquiridos devido a nova circular.

Em relação ao atual momento do portfólio e da carteira de RC, Juliana Alves confirmou que nota um aumento no volume de prêmios aqui no Brasil. Em sua visão, vários fatores contribuem para isso. Um deles é que os segurados que mais pagam prêmios são aqueles que tem as atividades mais complexas. Eles têm enfrentado restrição de capacidade por parte dos resseguradores e, por seu porte, são colocados dentro de uma Indústria global. Por consequência, o prêmio desses grupos subiu substancialmente, ano após ano. Os grandes compradores de seguros de RC normalmente têm as apólices emitidas em dólar e o câmbio também afeta os valores.

No que diz respeito aos mercados pequenos e médio, a executiva não nota grandes aumentos. "Vejo que para esses segurados o mercado está bem competitivo. Basicamente a gente tem aí as principais exposições, tendo restrição de capacidade por parte dos resseguradores, e isso impacta no preço. E também vejo a questão do dólar como sendo o item que influencia esse valor", pontuou.

Maurício Bandeira também tem visto algumas correções, principalmente nas grandes clientes. Outra coisa interessante que ele observa é um amadurecimento do setor, também por parte do segurado. O mercado de seguros, principalmente o de seguro de responsabilidade civil no Brasil sempre foi um mercado soft. Nunca tivemos nada tão catastrófico, com exceção de alguns casos recentes, mas também muito focados numa indústria específica, que colocasse o mercado hard de uma maneira linear", relatou.

Segundo Bandeira, o mercado local de RC nunca foi tão independente do resseguro, principalmente o resseguro facultativo. Houve sempre uma abundância de capacidade proporcionada pelas seguradoras. Algumas seguradoras com contratos bem elevados. Sempre tivemos uma questão muito local nessa no seguro de responsabilidade civil. Mas hoje as seguradoras não estão mais tão competitivas, até por uma questão atuária. Ou seja, a carteira precisa dar resultado e é preciso manter uma coerência ao longo do tempo.

Nota-se que os riscos mais complexos, são de indústrias onde não se tem uma competição tão grande entre seguradoras. Todas elas estão basicamente alinhadas em termos atuariais. É uma atividade restrita. "Do lado do cliente, eu vejo também uma maturidade, principalmente nas grandes empresas. Elas entendem que não existe mais uma competição, elas não conseguem todo ano ter 15% ou 20% de desconto do prêmio para renovação", apontou. Hoje já se vê discussões em relação a retenção, ao quanto se quer pagar de franquia, o quanto é possível reter de risco e o quanto isso influencia no prêmio final do seguro. Do ponto de vista do executivo, o mercado é hoje mais maduro no seguro de responsabilidade civil de uma maneira geral no Brasil.

Márcio Guerrero falou sobre o desafio de atrair o ressegurador para ele apostar no seu negócio, numa agência de subscrição. Existe um mercado conhecido como o de risco declinado, onde há muitas oportunidades de se trabalhar gerenciamento de risco e retenção maior do segurado, trazendo maior rentabilidade para seguradora ou para ressegurador, porque já é um risco de experimentado, já é um risco com dificuldade de colocação. "Então a gente tem atuado muito nesse nicho. Vejo o ressegurador olhando para o mercado de responsabilidade civil, para os novos entrantes com uma carteira de muitas possibilidades. Se olharmos o tamanho do mercado RC no Brasil em relação a outros países iremos perceber que potencial de crescimento da carteira e da conscientização é muito grande", indicou.

## **FUTURO**

Em relação ao futuro do mercado, Juliana pontuou que resseguradores estão no mundo todo e que os principais players da América Latina estão sofrendo com os Estados Unidos, no que diz respeito aos fundos de litigação. Lá, os fundos litigantes movimentaram cerca de 17 Bilhões de dólares o ano passado, de dinheiro que eles trouxeram para apoiar ações de classe. Os resseguradores estão expostos a isso, a guerra é sim um fator que atrapalha, que afeta o balanço do ressegurador como um todo. Os resultados das cinco principais resseguradoras foram impactados, como consequência das catástrofes naturais.

Felippe Barretto chama a atenção para duas vertentes: uma vertente de aculturação na gestão do risco da atividade profissional, quer seja médico quer seja advogado, quer seja contador; e a segunda efetivamente a gente revisitar a precificação desse seguro. "Temos que fazer um trabalho muito sério de aculturação da gestão de risco nos consumidores, quer seja a pessoa física ou terceira pessoa jurídica", indicou.

Caminhando para o final do debate, João Marcelo reforçou que quem não se aceitar como parte do processo de inovação vai ficar fora do processo inteiro, porque tudo vai virar inovação. "O caminho que a gente está trilhando ainda está certo. Agora isso aí mesmo. Mercado aberto, disputa, produto inovador, ressegurador trazendo produtos, seguradora trazendo produto. E é assim que vai ser", concluiu.

Assista a live completa no canal da ANSP

[https://www.youtube.com/watch?v=J\\_kKhNY5sxY](https://www.youtube.com/watch?v=J_kKhNY5sxY)

**Fonte:** Oficina do Texto, em 01.11.2022