

O D&O do Sindapp acelera. A sigla em inglês quer dizer Directors and Officers Liability Insurance e em sua versão brasileira, que o Sindicato criou com um desenho exclusivo para fundos de pensão, ganha cada vez mais uma justa evidência. Os números não deixam margem a dúvida. Um ano atrás 36 entidades haviam contratado. Hoje já são 44, informa Alcinéa Moraes, responsável pela área de D&O da Corretora Previsão.

Trata-se resumidamente de um seguro de responsabilidade civil. O Sindapp o oferece sob uma forma que, por ser compartilhada por um maior número de entidades, reduz o seu custo, apesar da abrangência da apólice, que cobre todas as despesas com o custeio da defesa do ato regular de gestão tanto na esfera administrativa quanto judicial.

Desse modo fica coberta a defesa dos atos regulares dos atuais e ex-diretores e conselheiros, bem como de integrantes de qualquer outro órgão abrangido pela governança da entidade, obedecidos os limites contratados. A garantir isso estão duas companhias seguradoras com as quais o Sindapp e a Previsão trabalham: Chubb e Ace. Ambas são líderes no mercado de D&O no Brasil, o que ajuda na expertise.

É preciso considerar os riscos existentes. E isso não só porque dirigentes e conselheiros estão submetidos a uma base normativa complexa, cujo processo de defesa dos atos de gestão envolve custos que podem ser expressivos. “É uma área muito especializada da advocacia e isso naturalmente mexe com os valores cobrados”, nota Alcinéa.

Ela acredita no potencial de crescimento do D&O e, pela experiência vivida nos últimos anos, espera um aumento na venda de apólices logo após o 35º Congresso Brasileiro dos Fundos de Pensão, a realizar-se em novembro, em São Paulo. É que nos congressos há naturalmente mais espaço para divulgação do seguro e a resposta do mercado acaba sendo imediata.

Duas entidades - Duas entidades estiveram entre as primeiras que aderiram, nos últimos anos da década passada. Edjair de Siqueira Alves, diretor-presidente do Sebrae Previdência, era na época presidente do Conselho Deliberativo do Instituto e conta que a aprovação pelo CD foi imediata. “Os conselheiros gostaram muito”, resume.

E não apenas essa aprovação foi imediata, explica Edjair, como a ideia em si foi tão bem aceita que tal aceitação se estendeu aos órgãos colegiados dos 30 Sebraes regionais patrocinadores de planos. Quer dizer, o projeto foi vitorioso primeiro no fundo de pensão para depois chegar em quem o patrocina.

“No caso da entidade o seguro D&O é importante por trazer tranquilidade aos gestores, que desse modo, estando convencidos de alguma coisa que julgam correto e defensável, não precisam recuar dessa sua convicção só para não correr risco”, explica Edjair.

Segundo ele, essa tranquilidade é especialmente necessária em momentos como esse que o mercado vive, em que as entidades precisam correr mais riscos para compensar uma futura queda dos juros.

Marco Antônio Queiroz da Silva, assistente da Diretoria de Administração e Finanças da Fundação Real Grandeza, conta que “a nossa diretoria executiva comprou a ideia e a submeteu ao Conselho Deliberativo, que além de gostar muito da proposta e aprová-la deixou a cargo dos diretores executivos as subsequentes renovações da apólice”. Enfim, uma aprovação incondicional por parte dos conselheiros.

E diga-se que as renovações têm trazido boas notícias. “Por conta da experiência que temos acumulado (sinistralidade), o valor do prêmio vem caindo consecutivamente, enquanto de outro

lado as garantias têm crescido”, explica Marco.

Essas garantias são necessárias, e esse é um fato reconhecido por todos no sistema, porque os dirigentes das entidades em geral estão expostos a riscos, que envolvem inclusive o seu patrimônio pessoal, sem falar no do fundo.

Por conta disso, já no começo da década Marco assessorou a diretoria da entidade nas primeiras incursões no mercado em busca de um seguro D&O. Na época, porém, o que existia era ainda muito embrionário e não se avançou. “Quando o Sindapp chegou oferecendo o seu seguro, já conhecíamos as taxas encontradas no mercado e foi fácil ver que aquilo que o Sindicato oferecia valia a pena”.

Fonte: [Diário dos Fundos de Pensão](#), em 12.09.2014.