

Enquete com mais de 100 profissionais de diversas seguradoras apurou que o setor está disposto a adotar soluções para reduzir os impactos das catástrofes naturais, desde que tenha ferramentas adequadas, participação do Estado e conscientização da população.

Diante da tendência de aumento da frequência e severidade das inundações e alagamentos, o mercado de seguros tem grandes desafios pela frente. O principal é encontrar soluções para levar a cobertura para toda a população, inclusive a mais vulnerável. Mas, será que o setor está preparado para enfrentar esse desafio? Esta e outras questões foram apresentadas a um grupo representativo do mercado de seguros brasileiro, composto por mais de 100 profissionais de diversas seguradoras, presentes no seminário “Respondendo ao desafio das catástrofes naturais no Brasil”, promovido pela Swiss Re no dia 10 de setembro, em São Paulo.

Com a utilização de aparelhos (keypads) para votação, a plateia respondeu nove perguntas ao longo dos quatro painéis do evento, visualizando os resultados em tempo real. Para Florian Kummer, diretor de Subscrição de Resseguros de Ramos Elementares para a América Latina, a representatividade da pesquisa, que envolveu parte significativa das seguradoras que compõem o mercado, e a credibilidade das respostas, a maioria quase unânime em algumas questões, definem mais que o panorama atual. “Em minha interpretação, vejo grande interesse e disposição do mercado em oferecer soluções que beneficiem a sociedade”, disse.

Desafios

A pesquisa constatou que para as companhias a exposição ao risco de alagamento poderia causar o maior acúmulo de perdas em um único evento. Este item recebeu 54% das indicações, seguido por desastres causados pelo homem (20%) e vendaval (20%).

Mas uma pergunta, em especial, expôs uma realidade desconcertante. Indagados se a indústria de seguros tem as ferramentas necessárias para avaliar e precisar adequadamente os riscos de catástrofes naturais, 90% responderam “atualmente, não”. Florian Kummer não se surpreendeu com o resultado. “Os alagamentos são notícia diária na mídia e o setor de seguros não está pronto para enfrentá-los”, disse.

De acordo com a pesquisa, três quartos dos profissionais entrevistados reconhecem que o monitoramento e o controle sobre o acúmulo de risco no mercado brasileiro está “fraco”. Para Charles Lutz, Subscritor Senior de Riscos Patrimoniais, depois de cinco anos de forte crescimento é chegada a hora de as companhias melhorarem o controle de suas exposições em catástrofes naturais.

“As novas regras de capital e a possibilidade de reduzir o custo de resseguro deverão incentivar os investimentos em novos sistemas de informações, ferramentas e modelos”, disse. No entanto, ele reconhece que o maior obstáculo para a criação de um mercado de seguro eficiente na cobertura de inundações é a anti-seleção inerente ao produto.

Soluções

Considerando que novos canais de distribuição podem ser usados para aumentar a penetração da cobertura de alagamento no seguro residencial e na pequena e média indústria, a pesquisa abordou essa questão. Indagados sobre quais os desafios para melhorar o uso de novos canais de distribuição, como meio de se criar mercado, 23% apontaram a “falta de conscientização do consumidor”; 5% escolheram “preço” e 2% “produtos complexos e poucos atrativos”. Porém, a quarta opção “todas as alternativas” obteve 70% das indicações.

Para a Swiss Re, a soma dos resultados da pesquisa reforça o consenso de que a indústria de

seguros precisa melhorar a oferta de produtos. Também ficou evidente que a primeira solução passa pela determinação de um preço justo para a cobertura. Charles Lutz observa que somente o uso de cartas de risco e de ferramentas pode eliminar a anti-seleção. “Sem ferramenta para quantificar e precisar o risco, o preço será único para todos e apenas os mais expostos comprarão o produto. Diferenciar o preço com base em uma ferramenta é essencial para criar uma comunidade de risco e atingir uma massa crítica necessária para a viabilidade econômica da cobertura”, disse.

Nesse aspecto, ele destacou a utilidade de uma ferramenta desenvolvida pela Swiss Re, a única disponível no país, que produziu novas cartas de riscos de inundação e alagamento por CEP. “Com esta ferramenta se pode criar um produto de seguro contra alagamento, que beneficiaria muito a sociedade brasileira”, disse.

Uma das condições para tornar o produto mais atrativo seria a criação de um novo quadro regulatório. A pesquisa mostrou que as seguradoras estariam dispostas a trabalhar com o governo nesse projeto. Perguntados sobre a melhor maneira de promover o diálogo entre o governo e o mercado, a maioria (78%) escolheu a opção “criar um grupo de trabalho formado por seguradoras e resseguradoras que dialogue diretamente com o regulador e as entidades de classe, a fim de que o regulador modifique as normas atuais”. A segunda alternativa, “atuar diretamente com o governo na tentativa de modificar marco regulatório atual”, recebeu 17% dos votos.

Na avaliação da Swiss Re, esse resultado é um sinal muito forte de que a indústria de seguros deseja atuar de maneira proativa e não mais esperar as tragédias acontecerem para agir. Tanto que os entrevistados também consideraram quais as opções mais adequadas ao mercado brasileiro a serem discutidas pelo grupo de trabalho que dialogará com o governo.

Nesse quesito, as opiniões foram diversificadas: 55% entendem que o governo deveria subsidiar parte do prêmio de seguro, cabendo ao setor privado trabalhar em novos produtos e desenvolver o mercado. Já para 37%, a cobertura para catástrofes naturais deveria ser obrigatória e as companhias de seguro deveriam se ajustar para trabalhar neste novo mercado. Somente 8% acreditam que não cabe ao governo promover nenhum tipo de cobertura para catástrofes naturais, pois, consideram que esta responsabilidade é exclusiva do setor privado.

Grande demanda

Para Florian Kummer existe uma grande demanda para o seguro de alagamento. O diálogo entre a indústria de seguros e o governo, combinado com novas ferramentas e canais de distribuição, permitiriam oferecer soluções atrativas ao mercado brasileiro. “O setor de seguros tem a responsabilidade de auxiliar o governo na gestão de desastres”, disse. Para ele, a criação de um mercado eficiente de seguro de inundação resolveria um problema social grave, que se resume em uma questão: “Hoje, na ausência de um mercado de seguros forte, quem paga a conta?”

Na avaliação da Swiss Re, o surgimento de um mercado eficiente permitirá melhorar a resiliência da sociedade brasileira a catástrofes naturais e, ainda, reduzir a carga sobre as famílias, empresas e governo. Para tanto, a Swiss Re, que é líder global em trabalhos com governos na mitigação de grandes riscos e na oferta de financiamento em caso de desastres, se coloca à disposição do mercado de seguros brasileiro e das autoridades públicas do país.

RESSEGURO

A Unidade de Negócios de Resseguro do Grupo Swiss Re é formada por dois segmentos: Ramos Elementares e Vida e Saúde. Sua atuação é mundial, tanto por intermédio de corretores de resseguro como diretamente com os clientes, e oferece um amplo leque de soluções de gestão de risco e de capital. Entre os clientes estão seguradoras e órgãos do setor público/governamental. Além de soluções de resseguro tradicionais, a Unidade de Negócios oferece soluções relativas a

seguros e outros produtos de mercado de capitais relacionados a seguro nos segmentos de Ramos Elementares e Vida e Saúde. Os Ramos Elementares abrangem as linhas de negócios de bens patrimoniais e acidentes e responsabilidade civil, inclusive no segmento automotivo, e linhas especializadas. Vida e Saúde engloba os subsegmentos de vida e saúde. Visite www.swissre.com/reinsurance para obter mais informações sobre a oferta de resseguro da Swiss Re.

Fonte: [Swiss Re](http://www.swissre.com/reinsurance), em 16.10.2014.