

Segunda edição do Seminário Internacional de (Res)Seguros reuniu 210 pessoas em São Paulo com painéis que abordaram desde o Marco Legal de Seguros até Gerenciamento de Crises



O escritório Costa, Albino & Rocha Sociedade de Advogados (CAR) em cooperação com o global HFW, realizou na quinta-feira, 31/10, o 2º Seminário Internacional de (Res)Seguros, evento que debate temas gerais nas áreas de seguros e resseguros. O seminário aconteceu no Centro Brasileiro Britânico (CBB), em São Paulo, e reuniu 210 pessoas, entre executivos, diretores de grandes empresas e corretores, representando mais de 70 companhias do setor.

Palestrantes de várias empresas como Mapfre, Sompo Seguros, Kroll, Gol, Atradius, Junto Seguros, Fairfax, Tokio Marine, Fator Seguros, Swiss Re, e Marsh marcaram presença. Os debates giraram em torno do marco legal dos seguros, riscos emergentes, gerenciamento de crises, impacto das recuperações judiciais no mercado de seguros e seguros em obras públicas. Um dos destaques foi o keynote speaker Sam Wakerley (sócio do escritório HFW), advogado britânico, head de seguros e resseguros do HFW no Oriente Médio, além de consultor de diversas empresas.

O tema “Marco Legal dos Seguros” iniciou o seminário, reunindo Alice Parron (Munich Re), Alfredo Lalia Neto (Sompo Seguros), Marcia Ribeiro (ABGR) e Fred Knapp (Swiss Re). O primeiro painel foi mediado pela sócia Julia Santoro do CAR Advogados. O Projeto de Lei 2597/24, que prevê novas regras para os contratos de seguro no Brasil, passou pelo Senado e deverá ser votado pela Câmara Federal a qualquer momento. Em seguida, será submetido à sanção presidencial.

O projeto trata de princípios, regras, carências, prazos, prescrição, normas para seguro individual ou coletivo e outros temas relacionados ao seguro privado. Embora os palestrantes admitam que, convertido em lei, a matéria cria uma série de incertezas futuras para o setor, o mercado terá que se adaptar à nova realidade. “Essa é uma lei para seguros de grandes riscos disfarçada de seguros massificados”, criticou Knapp.

Alguns pontos tidos como problemáticos são a “aceitação tácita”, ou seja, o projeto propõe aumento no prazo para aceitação de uma proposta de seguro, de 15 para 25 dias. Assim, a seguradora terá mais tempo para aceitar ou recusar uma solicitação. Somente se passar de 25 dias sem recusa, a proposta será considerada aceita. “A Susep terá de definir melhor o que é aceitação tácita para não comprometer o trabalho das companhias” afirmou Julia Santoro.

Outras questões problemáticas referem-se ao prazo prescricional (o intervalo de tempo em que um cliente pode entrar na Justiça contra uma seguradora). No texto proposto pelo Senado, o prazo começa a contar a partir da data negativa dada pela companhia. Mais um ponto que gera incerteza trata-se da arbitragem no Brasil. No projeto, a solução de litígios se dará no Brasil. Mas o país terá árbitros suficientes para demandas com players internacionais? Essa é uma outra questão sem resposta.

Mercado no Oriente Médio

Um dos destaques do seminário foi o keynote speaker Sam Wakerley (sócio do escritório HFW), advogado britânico, head de seguros e resseguros do HFW no Oriente Médio, além de consultor de diversas empresas. Ele também atua em mediação, arbitragem e contencioso judicial, com ampla atuação no mercado global. Com sede em Londres, o HFW possui mais de 700 advogados no continente americano, Europa, Oriente Médio, Ásia-Pacífico e possui cooperação com o CAR

Advogados no Brasil.

Wakerley fez uma análise do mercado no Oriente Médio. Segundo ele, na região, o resseguro ainda não tem uma capacidade suficiente para atender às demandas, mas as oportunidades são boas devido à diversificação da economia. “Nós temos 15% do GPD (Produto Interno Bruto) e a economia cresce 5,6% ao ano”, revelou. Em sua análise, uma das razões para esta expansão no Oriente Médio é o fato de ter havido investimentos de muitos expatriados nos últimos tempos. “A indústria de seguros deverá crescer nos próximos anos”, garantiu. Sam vislumbra boas perspectivas em produtos de liability, saúde e decenal.

Riscos emergentes

Um time de experts integrou o painel “Riscos Emergentes”. Sob a mediação de Danilo Machado, sócio do CAR, Carlos Polízio (Mapfre), Jessica Bastos (Susep), Maurício Szpiz (Swiss Re) e Walmir Freitas (Kroll) apontaram os perigos que as empresas estão expostas em seu dia a dia. Ataques de ransomwares, que colocam a cyber segurança em xeque, e os sempre iminentes desequilíbrios climáticos movimentaram os debates.

“Um insider com acesso a vários provedores pode realizar atividades maliciosas em cascata, representando um risco de ataque à cadeia de suprimentos”, alertou Polízio. Para Jéssica, o seguro precisa ser protagonista em relação aos riscos, ao trazer para o diálogo o cliente e os grandes consumidores ligados a entidades da sociedade civil. Esse é o espírito que norteia o grupo de trabalho “Seguros e Transformação Ecológica”, lançado pela Susep em junho último. Em sua visão, é preciso discutir a melhoria dos produtos e proteção às populações mais vulneráveis. “Somos um país propenso a catástrofes. O momento é de reflexão quanto à contratação adequada de seguros e resseguros segundo a características dos fenômenos climáticos”, reforçou Szpiz.

“Seminário foi um sucesso”

O seminário promovido pelo CAR também abriu discussão com mais três painéis: “Gerenciamento de Crises”, “Impacto das Recuperações Judiciais no Mercado de Seguros” e “Seguros em Obras Públicas”. Na análise do sócio do CAR, Dinir Rocha, o evento foi um sucesso indiscutível. Sobre estes últimos painéis, na visão de Dinir, estes reforçaram a importância da arte de bem gerir uma crise, como o seguro garantia pode propiciar incremento em projetos de obras públicas e o debate sobre recuperações judiciais. Sobre este último, ele comentou: “Um case de sucesso foi o das Lojas Americanas em relação ao seguro de crédito. As seguradoras conseguiram recuperar quase 91% dos sinistros indenizados”.

Na avaliação do sócio Ricardo Loew, o evento trouxe um grande diferencial para todos os participantes. “Um seminário como esse é importante porque abre o diálogo, proporciona troca de ideias, informações. É isso que o mercado segurador precisa. Se a gente analisar a relação entre segurado e segurador, uma das maiores carências é justamente a falta de conhecimento em relação ao produto”, apontou Loew.

Fonte: Carlos Pacheco/Agência Pauta Vip, em 04.11.2024.