

Realizado em São Paulo (SP), encontro promove diálogo sobre o papel estratégico do Seguro Garantia e novas estratégias para a gestão de riscos contratuais



Foi realizado nesta quarta-feira (14/05), em São Paulo (SP), o evento “Seguro Garantia – Liquidez para o seu negócio”. Idealizado pela Horiens, em parceria com a NürnbergMesse, o encontro reuniu cerca de 100 convidados para debater desafios e oportunidades no mercado de Seguro Garantia.

A programação incluiu três painéis que contemplaram aspectos jurídicos e contratuais, impactos do Seguro Garantia na liquidez empresarial, além de tendências e inovações, como a introdução de inteligência artificial em alguns processos. “Embora o Seguro Garantia tenha ganhado grande destaque nos últimos anos, principalmente no contexto de garantias judiciais, nosso objetivo foi ampliar esse olhar. A proposta foi explorar o alcance estratégico do instrumento em contratos comerciais, analisando como essa ferramenta pode ser utilizada para alavancar a capacidade financeira das empresas, substituir outros tipos de garantias e gerar mais eficiência na gestão de riscos contratuais”, afirmou Matheus Chammas, diretor de Riscos e Seguros da Horiens.

Conforme explicou, trata-se de uma solução eficaz para empresas que buscam otimizar sua liquidez e, ao mesmo tempo, assegurar a continuidade e segurança de suas operações. “Os números comprovam essa tendência. Em 2023, segundo a SUSEP (Superintendência de Seguros Privados), o mercado movimentou R\$ 4,3 bilhões em prêmios. No ano passado, esse número saltou para R\$ 5,1 bilhões, um recorde para o segmento.”

Carlos Quick, vice-presidente da Pottencial Seguradora, lembrou que a capacidade de Seguro Garantia atualmente utilizada em contratos e processos judiciais no Brasil é estimada entre R\$ 1,3 trilhão e R\$ 1,5 trilhão, demonstrando a relevância do produto para o ambiente de negócios. “Mais do que uma exigência contratual, o produto tem se consolidado como um instrumento viabilizador de operações, especialmente em projetos de infraestrutura, concessões públicas e grandes contratos corporativos.”

Na visão de Anna Paixão, vice-presidente da Comissão de Crédito e Garantia da FenSeg (Federação Nacional de Seguros Gerais), a aproximação entre seguradora, corretora e cliente torna-se fundamental nesse contexto. “O Seguro Garantia não é um contrato de adesão. Trata-se de uma solução que pode – e deve – ser customizada conforme as necessidades específicas de cada operação. Nesse sentido, o momento pré-contratual é decisivo para o sucesso da apólice. É nessa etapa que se constroem os alinhamentos técnicos e jurídicos fundamentais para garantir que a cobertura funcione como esperado ao longo da vigência do contrato”, disse.

Ainda segundo ela, não basta emitir a apólice e “esquecê-la na gaveta”. “Qualquer aditivo ou alteração contratual precisa ser comunicada à seguradora. Essa gestão ativa não apenas previne riscos, mas também permite que a apólice funcione como um importante instrumento de geração de fluxo de caixa, viabilizando operações e liberando capital para outras finalidades estratégicas.”

A opinião é compartilhada por Cristina Weiss, atualmente gerente de Seguros na Votorantim e associada da ABGR (Associação Brasileira de Gerência de Riscos). “Na minha experiência como risk manager em grandes empresas, o Seguro Garantia tem se mostrado uma ferramenta interessante, especialmente quando há diálogo constante e alinhamento entre todas as partes envolvidas. A parceria entre área de seguros, corretora e seguradora, compreendendo as particularidades da operação e atuando de forma próxima desde a fase de estruturação, faz toda a diferença para o sucesso do negócio.”

Outro ponto destacado no evento foram as mudanças nos marcos regulatórios ocorridas ao longo dos últimos anos, que contribuíram para a criação de um arcabouço mais robusto e favorável ao desenvolvimento desse mercado no Brasil. De acordo com Fabiano Suzarte, diretor de Seguro

Garantia na Fator Seguradora, nesse cenário a proximidade entre seguradora, tomador de garantias e corretora torna-se ainda mais essencial. “A responsabilidade é partilhada. É preciso construir, de forma conjunta, modelos que funcionem para todos os envolvidos, especialmente em situações de maior complexidade, como atrasos em obras, por exemplo.” Na visão dele, essa atuação coordenada permite não apenas uma melhor estruturação da apólice, mas também uma resposta mais eficiente diante de imprevistos e mudanças contratuais.

Na opinião de Emerson Resck Bueno, Diretor Comercial Megabrokers e Licitações da Sompo, o evento foi uma oportunidade valiosa para esclarecer os gestores de empresas sobre as diversas possibilidades que o Seguro Garantia oferece como ferramenta de gestão de riscos. “Este mercado tem se mostrado cada vez mais relevante, especialmente em um cenário econômico desafiador, onde a segurança e a confiança nas operações são fundamentais”, acrescentou Bueno.

“Ficou evidente a importância do papel da Horiens junto aos clientes no apoio e aplicação de boas práticas na relação entre tomador e seguradora, para construção efetiva de uma parceria e soluções eficientes”, completou Chammas.

O evento contou com o patrocínio da Fator Seguradora, Pottencial Seguradora e Sompo, além do apoio da ABGR e do Instituto Brasileiro de Executivos de Finanças de São Paulo e Rio de Janeiro (IBEF-SP e IBEF-RJ).

Fonte: Horiens, em 16.05.2025.