



Como garantir que famílias que vivem em áreas sujeitas a enchentes continuem tendo acesso ao seguro residencial? Essa foi a pergunta que levou à criação da Flood Re, iniciativa que se tornou uma das principais referências mundiais na proteção financeira contra eventos climáticos extremos.

A experiência foi apresentada à delegação brasileira durante visita técnica realizada em Londres, promovida pela Guy Carpenter. O encontro reuniu representantes do mercado segurador e jornalistas que tiveram a oportunidade de conhecer o modelo britânico.

Criada em 2016, a Flood Re surgiu como uma parceria entre governo e mercado segurador para corrigir uma falha de mercado: a exclusão de imóveis localizados em áreas de alto risco de inundação. O mecanismo funciona como uma resseguradora especializada, assumindo parte desses riscos e permitindo que seguradoras ofereçam cobertura a preços mais acessíveis.

Segundo o CEO da Flood Re, Perry Thomas, o programa nasceu com um forte componente social. “As áreas sujeitas a enchentes costumam concentrar moradias mais acessíveis e, consequentemente, famílias de menor renda. Por isso, a questão do seguro contra enchentes também é uma questão de política social”, afirmou.

O modelo é financiado por uma contribuição cobrada de todas as apólices residenciais do Reino Unido. Os recursos arrecadados subsidiam os imóveis de maior risco, distribuindo o custo entre todo o mercado segurador.

Os resultados apresentados mostram que a iniciativa alcançou seu principal objetivo, segundo o executivo. Antes da criação da Flood Re, proprietários que já haviam sofrido inundações enfrentavam grande dificuldade para encontrar cobertura ou pagavam prêmios elevados. Atualmente, a ampla maioria consegue obter diversas cotações de seguro a preços significativamente mais acessíveis.

Segundo Thomas, a experiência demonstra como mecanismos de compartilhamento de riscos podem ampliar a proteção da população sem exigir garantias financeiras diretas do governo.

O próximo desafio: aumentar a resiliência

Passada a primeira etapa de ampliar o acesso ao seguro, a Flood Re agora concentra esforços em uma segunda missão: reduzir os riscos físicos das propriedades e preparar o mercado para operar sem subsídios até 2039, data prevista para o encerramento do programa.

Nos últimos dez anos, o governo britânico investiu mais de £ 10 bilhões em obras de proteção contra enchentes. Já o mercado segurador foi chamado a estimular medidas de resiliência nos imóveis, como sistemas de drenagem, barreiras de contenção e adaptações construtivas capazes de minimizar danos.

“O governo cumpriu sua parte investindo em infraestrutura. Agora precisamos acelerar as ações de resiliência nas propriedades para reduzir efetivamente os riscos”, afirmou o executivo.

Entre as iniciativas desenvolvidas estão programas de capacitação para profissionais do setor, campanhas de conscientização e o Build Back Better, que oferece recursos adicionais para que imóveis atingidos por enchentes sejam reconstruídos com soluções mais resistentes a futuros eventos.

Reflexões para o Brasil

A visita ganhou relevância especial diante do contexto brasileiro. Durante o encontro, representantes da Guy Carpenter lembraram que as enchentes que atingiram o Rio Grande do Sul em 2024 evidenciaram a grande lacuna de proteção existente no país.

Enquanto no Reino Unido cerca de 80% das perdas causadas por catástrofes naturais são absorvidas pelo mercado segurador, no caso gaúcho apenas uma pequena parcela dos prejuízos econômicos foi coberta por seguros. Segundo Dyogo Oliveira, presidente da CNseg, esse modelo britânico não poderia ser replicado no Brasil, já que menos de 20% das residências têm seguro residencial.

“O que fica de lição é a importância da parceria público-privada. O modelo para lidar com riscos catastróficos depende de uma certa medida dessa parceria. O que temos percebido, em todas as experiências conhecidas no mundo, é um certo nível de participação público-privado e principalmente a importância de ampliar a base e ter uma diversificação de risco compartilhado”, disse Dyogo.

Segundo Perry Thomas, a experiência britânica mostra que cada país precisa compreender primeiro qual problema busca resolver antes de importar modelos internacionais.

“Não existe uma solução única. É preciso identificar claramente qual falha de mercado está sendo enfrentada. Se o problema é diferente, a solução também precisa ser diferente”, observou.

O executivo inglês destacou ainda que modelos como a Flood Re funcionam melhor em mercados seguradores maduros, com ampla participação do seguro residencial. Em mercados com baixa penetração, o desafio inicial pode estar mais relacionado à expansão da cobertura do que à criação de mecanismos de resseguro.

Segundo Dyogo Oliveira, apesar das diferenças entre os dois países, a experiência britânica reforça uma discussão cada vez mais presente no Brasil: o papel do seguro como ferramenta de adaptação climática, proteção patrimonial e fortalecimento da resiliência econômica diante da intensificação dos eventos extremos.

Fonte: CNseg, em 23.06.2026.