

Segmento ainda tem muito espaço para crescimento, entre outras razões, devido ao déficit habitacional



O consultor da FenSeg Antonio Carlos Gonçalves Silva falou sobre os riscos na concessão de crédito

Ampliar a oferta e qualificar a entrega dos produtos de seguros para o mercado imobiliário foi tema de debates do Seminário de Seguro Habitacional, promovido pela Comissão de Seguro Habitacional da FenSeg na manhã da quarta-feira, dia 18, em São Paulo. “Temos aqui uma boa oportunidade para discutir conceitos operacionais do seguro habitacional, buscando o aperfeiçoamento de rotinas e para debatermos os reflexos nas suas operações”, disse Danilo Sobreira, assessor da diretoria da Federação ao abrir o encontro, que reuniu mais de 70 profissionais do segmento no auditório do Sindicato das Seguradoras de São Paulo (SindSeg-SP).

Antonio Carlos Gonçalves Silva, consultor da FenSeg, apresentou o tema Avaliação das Garantias para Financiamentos, alertando os profissionais presentes sobre os principais detalhes que devem ser observados pelos subscritores de seguros e que podem auxiliar o agente financiador na concessão de crédito. Ele citou diversos riscos que podem ser facilmente observados e assim evitar riscos sistêmicos para as instituições financeiras, que vão desde a topografia do local, se há lojas que apresentem riscos, como venda de fogos de artifícios ou gás, ao redor do imóvel financiado, tipo de clima na região, como, por exemplo, se é mais suscetível a ventos, chegando até a mencionar que todos devem também observar como são os vizinhos. “Um vizinho sem calha pode trazer infiltração e isso traz sérios problemas para a construção”, salienta o consultor de risco.

Uma das sugestões é que o setor invista em um banco de dados para que todos possam acessar estatísticas relevantes de acidentes, como deslizamentos, por exemplo. “Compensa as seguradoras investirem na montagem de uma base de dados adequada, como faz o Serasa, com o histórico de perdas e deslizamentos, características da região, formato de telhado, por exemplo, junto ao órgãos do governo para mapear as áreas de deslizamentos e o que tem sido feito para prevenir construções em regiões de riscos”, disse.

Tadeu Meira, gerente de produtos habitacionais da Caixa Seguradora, abordou a importância do estreitamento das relações entre bancos (estipulantes), a seguradora e o cliente. Ele ressaltou que o seguro não é um contrato acessório. É obrigatório. “As pessoas podem escolher com quem fazer o seguro, mas ele é obrigatório e tem um peso significativo no valor do financiamento, fazendo o cliente ficar no banco ou buscar um concorrente”, comentou.

O tema atendimento e procedimento em seguros foi destacado por Meira, citando que o portal Reclame Aqui hoje tem mais poder do que os órgãos de defesa de consumidor. “Muitas vezes o processo burocrático, por melhor que seja a relação entre o estipulante e seguradora, é preciso ter mais atenção em todo o processo para poupar a relação com o cliente”, disse.

Segundo Meira, todos estão empenhados em ter critérios para precificar melhor o risco, tanto pelo cliente como também para estimular que as seguradoras se interessem pelo risco e passem a atuar com maior apetite neste segmento.

A plateia questionou se é preciso que a Susep aperte a regulamentação, formalizando a relação entre os atores. Mas na opinião de Meira, a liberdade é saudável, beneficia a concorrência e o cliente acaba ganhando com produtos mais abrangentes e preços acessíveis.

Características dos financiamentos - diversidade e abrangência

Osmar Martinez, executivo do Banco Bradesco e representante da Associação Brasileira das Entidades de Crédito Imobiliário e Poupança (Abecip), trouxe dados históricos aos participantes sobre o volume de crédito habitacional. Apesar de dados de recuo diante da recessão da economia e freio no crédito por parte dos bancos, o executivo mostrou grande otimismo com a retomada do mercado imobiliário num futuro próximo. “Por estar na pauta do governo, o otimismo com o segmento é grande. O próprio ministro da Fazenda, Joaquim Levy, tem falado da necessidade de novos sistemas de financiamento, como a securitização, para suprir o limite imposto do lastro da caderneta de poupança para o financiamento do setor habitacional”, citou. Também comentou que as incorporadoras reduziram em até 40% os lançamentos imobiliários, o que também afeta o setor.

O volume de empréstimos para aquisição e construção de imóveis com recursos da poupança, nos primeiros oito meses de 2015, chegou a R\$ 56,6 bilhões, 22% inferior ao mesmo período do ano passado. No acumulado de 12 meses, até agosto, o volume de empréstimos alcançou R\$ 96,7 bilhões, queda de 13,5% ante os 12 meses anteriores. de acordo com dados da Abecip. Entre janeiro e agosto, foram financiados 256,1 mil imóveis, queda de 27% em relação ao mesmo período de 2014. Nos últimos 12 meses, até agosto, foram financiados 443,4 mil imóveis, correspondendo a um recuo de 17,6% em relação aos 12 meses precedentes.

A notícia boa é que o déficit habitacional no Brasil ainda é grande e sinaliza que teremos muito trabalho pela frente para atender a demanda da população”, diz, deixando claro que o seguro habitacional é um produto com grande potencial, principalmente por ser um dos mitigadores de riscos dos agentes financiadores. “Voltaremos a ter a necessidade da criatividade dos profissionais de seguros para que possamos ter um sistema imobiliário muito melhor”, disse ele ao finalizar sua apresentação.

Securitização de créditos imobiliários - necessidades de garantias

Rodrigo Possenti, da Cia. Brasileira de Securitização (CIBRASEC), abordou a securitização, um mercado ainda pequeno mas que tem potencial de crescer de forma acentuada e trazer muitos negócios para o mercado segurador. Ele explicou à plateia que securitização, de uma forma simples, é uma antecipação de um recebível imobiliário, ou seja, uma operação que transforma direitos creditórios, como os provenientes de contratos de compra e venda, contratos de locação ou outros, em títulos negociáveis no mercado, e pode ser feita diferentes formatos.

O principal deles é conhecido como CRI, Certificado de Recebíveis Imobiliários, que respondeu por cerca de 10% do mercado imobiliário brasileiro e deve apresentar grande evolução no futuro. De acordo com dados da Cetip, em junho de 2015 o estoque de CRI estava em R\$ 62 bilhões, 24% a mais do que os R\$ 50 bilhões registrados um ano antes.

Nas operações de securitização pulverizadas, a participação do mercado segurador nas operações estruturadas pela Cibrasec, atualmente envolve as garantias de Morte e Invalidez Permanente

(MIP), e de Danos Físicos do Imóvel (DFI), bem como o seguro de performance de obra. “Retemos o risco da obra, mas fazemos algo em torno de um valor de 10% do orçamento para garantir um estouro dos gastos”, ressaltou. Segundo ele, o grupo hoje trabalha com as seguradoras Essor e MetLife, mas outras parcerias podem ser feitas para os mesmos produtos ou para garantias inovadoras.

Nas operações corporativas conhecidas como “built to suit, o executivo afirmou que é importante a oferta das seguradoras no seguro de garantia de performance e também para de danos de imóveis. “O seguro é muito importante para as operações pulverizadas e também nas corporativas para termos as garantias imobiliárias funcionando do começo ao final de toda a operação. O mais importante é termos produtos inovadores para darmos proteção para nossos investidores”, finalizou.

Sinistros - entrega do produto

Guilherme Ferreira Ribeiro, da Bradesco Auto/Re, abordou o lado social do seguro, que é garantir a retomada da vida do cliente diante da ocorrência de um risco especificado no contrato. E para que isso aconteça, sem problemas para o cliente e para o acionista, é preciso investir na subscrição do risco. “Temos de pagar a indenização e temos de cuidar para a operação ser rentável e manter o interesse do acionista no segmento”, pondera. Segundo ele, em sinistro não existe o dono da verdade. “Alguns acham que tem cobertura e outros não. E este é um seguro de longo prazo. Os financiamentos podem chegar a 30 anos e por isso exige acompanhamento”, ressalta.

No caso do habitacional, o principal produto comercializado pelas seguradoras é a morte ou invalidez permanente do contratante do empréstimo. Um ponto polêmico do setor tem sido na indenização por morte causada por doença sabida e não declarada. Ele citou alguns casos, entre eles pessoas em tratamento de câncer que compraram o seguro, mesmo sabendo que a apólice tem cláusula de exclusão para doenças pré-existentes. “Geralmente esse problema é detectado em contratos com pessoas com poder aquisitivo elevado, tratado com tapete vermelho pela instituição financeira”, comentou.

Na maioria das vezes são imóveis acima de R\$ 1 milhão, com financiamentos de 80% do valor do imóvel, sem participação de outros membros da família na composição da renda. Negar sinistro deste porte é algo delicado, começando pelo fato da família estar abalada pela perda de um ente querido. Além disso, esse cliente tem um relacionamento forte com o banco. “Melhor evitar esse tipo de problema com uma boa subscrição”, recomenda.

Outro ponto de conflito citado é a invalidez. “Qual o conceito de invalidez? Stevan Wonder era cego mais trabalhou sua vida toda como músico. Por isso é importante adotar procedimentos de subscrição claros e transparentes para evitar problemas na hora da regulação do sinistro”, reforçou, acrescentando que a pessoa pode ser considerada inválida para a profissão que exercia, mas pode ser treinada para outra atividade que lhe dê sustento.

Em “danos ao imóvel”, o que causa mais discussão é se o acidente ocorreu por erro de projeto, uma vez que defeitos de construção de responsabilidade do construtor do imóvel e erros de projeto estão entre os itens excluídos da cobertura. Geralmente o cliente alega que a vistoria foi feita e a partir do momento que a seguradora aceitou o contrato é porque validou o imóvel na inspeção.

Ele recomenda a todos avaliar muito bem a regulação de sinistro antes de negar. A raiz do problema, segundo ele, está na aceitação do risco. Como o mercado ainda é pequeno, temos tempo de pensar e evitar ruídos para que ele cresça e cresça de forma rentável”, diz. Ele recomenda o pleno esclarecimento do seguro na hora da venda, a importância da qualidade técnica das inspeções e a divulgação integral dos benefícios em caso de sinistro. Isso faz o segmento crescer, pois bem administrado é uma carteira lucrativa”, finaliza Ribeiro.

Fonte: [CNseg](#), em 24.11.2015.