

Cinco prioridades para mitigar os impactos da desaceleração em seguros gerais

Um leque de ações institucionais está no radar do novo presidente da FenSeg, João Francisco Silveira Borges da Costa, para ajudar o mercado de seguros gerais a atravessar o momento de grandes turbulências no plano econômico. Dar continuidade a ações de seu antecessor, como novas cartilhas detalhando as características dos seguros e guias de orientação ao mercado; promover uma maior aproximação dos sindicatos estaduais, para criar uma agenda comum de trabalho; participar mais dos debates sobre resseguros; manter uma atenção redobrada sobre apólices com potencial de crescimento; e tratar como prioridade absoluta a criação do seguro popular de automóvel serão as bandeiras de João Francisco Borges (presidente da HDI).

Ele adianta que o ano será de grande complexidade para a maioria dos ramos de seguros gerais, em virtude de um quadro macroeconômico e dos efeitos provocados por fatores que incluem desde a elevada taxa de desemprego, passando por inflação elevada, até perda do poder de compra dos salários. “O mercado de seguros gerais vai crescer menos, mas vai lutar para ter crescimento nominal positivo”, diz ele, dando o tom de um ano adverso.

Mas há modalidades que estarão mais resistentes à desaceleração. Seguro Rural, D&O, Garantia são bons exemplos disso. Também a educação financeira é outra arma importante para pelo menos motivar os segurados a renovar suas compras de coberturas, apesar do orçamento mais apertado de todos.

Leia abaixo a íntegra da entrevista concedida pelo novo presidente da FenSeg.

1 - Quais são as prioridades de sua gestão e de que forma tais ações institucionais podem atenuar a provável desaceleração de negócios esperada pela recessão econômica?

Posso enumerar cinco prioridades em minha gestão. A primeira é dar continuidade às ações iniciadas na gestão passada e consolidá-las. A segunda é tratar como prioridade absoluta a implantação do seguro popular de automóvel. A terceira é ampliar a integração com os sindicatos estaduais, identificando problemas dos mercados locais, incluindo-os na agenda da FenSeg. A quarta prioridade é uma participação mais ativa na questão do resseguro. A quinta é dar atenção especial a quatro modalidades com grande potencial de expansão: Seguro Rural, D&O, Habitacional e Garantia.

2 - O senhor poderia citar um exemplo de ação iniciada na gestão passada que terá continuidade durante seu mandato.

Como exemplo, posso destacar as ações que visam aperfeiçoar o relacionamento com os consumidores. Em consequência, novas cartilhas ou guias de orientação ao mercado serão publicados, porque tais iniciativas dão certo, ampliam o entendimento e ajudam os consumidores a adquirir coberturas mais adequadas às suas necessidades. Quanto maior a educação, melhor será o diálogo com nosso segurado.

3 - Por que o senhor diz que a aprovação do seguro popular de automóvel é uma prioridade absoluta?

Sua aprovação representa uma opção para mitigar um pouco a queda esperada na carteira de automóvel, em virtude da retração forte na venda de carros novos. Este produto, quando devidamente em funcionamento, deverá assegurar um acréscimo de 10% aos prêmios da carteira de automóvel e um percentual ainda maior em itens segurados.

4 - O senhor pode detalhar um pouco como será essa interlocução da FenSeg com os sindicatos?

A ideia é ampliar a integração com os sindicatos, informar-se dos problemas específicos de cada praça, como roubo e furto, impasses fiscais, legislações estaduais eventualmente inconstitucionais, e incorporar os pleitos dos sindicatos à pauta de trabalho da FenSeg, a fim de buscar uma saída mais efetiva, célere e garantir o bom funcionamento do mercado.

5 - Na questão do resseguro...

Queremos uma participação mais ativa na questão do resseguro, porque 95% das compras de planos de resseguros são gerados pelas associadas da FenSeg. Então, a ideia é ter este assunto no radar e dentro do foco da FenSeg, porque o resseguro é uma parte fundamental de nosso negócio e estratégico para viabilizar a participação das seguradoras no D&O, Riscos de Engenharia e nos grandes riscos de uma forma geral.

6 - Explique este olhar mais atento a quatro modalidades de seguros gerais.

Este grupo de seguros tem um potencial de crescimento bastante razoável, mesmo que, a curto prazo, sejam afetados pela conjuntura mais adversa. No caso do seguro Rural, aliás, suas perspectivas são muito positivas, porque o agronegócio está em franca expansão e ignora a atual crise. O seguro Garantia é outra aposta promissora do mercado e continuará a ter uma demanda crescente nos próximos anos, porque reúne uma gama de coberturas sob seu guarda-chuva e ainda se beneficia do acordo de Basileia. Já o D&O, tendo em vista as punições mais severas impostas pela Justiça a executivos, mantém a procura aquecida e crescente. Em contrapartida, o Habitacional não deve crescer muito a curto prazo, porque existe uma retração no mercado de construção civil.

7 - Nos grandes riscos, espera-se uma retração dos investimentos em obras de infraestrutura. Este cenário mais negativo deve alterar a política de subscrição de riscos do mercado?

Evidentemente que o critério de subscrição das seguradoras deve estar sintonizado com o momento econômico. Haverá seleção maior de riscos e, eventualmente, aumento de preços de coberturas mais afetadas por sinistros, mas nada que afete a expansão dessas carteiras.

8 - A crise econômica também propicia aumento das fraudes. O mercado está preparado para combater com mais eficiência esta ação criminosa? Quais as carteiras de seguros gerais mais propensas a enfrentar tentativas de fraudes?

Historicamente, a fraude tem tendência de avançar em períodos de crise econômica. Talvez a carteira mais exposta a pequenas fraudes é a de automóvel. Mas as seguradoras estão com seus filtros prontos para identificar e combater as fraudes. Pode haver outras atingidas, como os seguros compreensivos, mas nada tão significativo. Mas acho que a fraude continuará a ser mais frequente na carteira de automóvel por permitir gerar “um capital de giro” mais rápido, caso o crime não seja identificado.

9 - Apesar da crise, especialistas lembram que o consumo per capita reduzido de seguros cria uma espécie de colchão para seu crescimento fora da curva da contração. É possível incorporar mais consumidores ao mercado e de que forma a educação financeira é estratégica nesse sentido?

A educação financeira é importante para atrair a nova classe média e incorporar a seus hábitos o consumo de seguros. Mas a educação em si não é um fator definitivo da compra; o fator preponderante ainda é a renda. A educação financeira apenas contribui para um consumo maior e

melhor de seguros. Mas não há dúvidas de que o momento é mais difícil para incorporar novos entrantes. Mas os que já possuem seguros vão se esforçar para mantê-los, porque estão conscientes de que, considerando a crise, talvez não disponham de reservas próprias para adquirir um novo carro, após o roubo e furto do anterior, ou reconstruir seu imóvel.

10 - Os eventos climáticos extremos tornam-se cada vez mais frequentes no Brasil. De que forma as seguradoras estão se preparando para ampliar sua presença neste nicho de mercado e como encaram a reclamação de que as coberturas são insuficientes.

Veja, o que existe, na prática, é que há coberturas que contemplam eventos climáticos e outras não. Há eventos cobertos nas diversas carteiras de massificados, como danos decorrentes de vendavais, alagamentos, chuvas. Mas o mercado não vai oferecer produtos, por exemplo, à população ribeirinha, sem escritura dos imóveis e/ou instalada em locais de risco. Não é uma resposta adequada transferir o problema social para a seguradora. Independente disso, seguro de automóvel contempla coberturas como alagamento, granizo; há coberturas também disponíveis no seguro de residência. É também fato que as seguradoras que dão coberturas para eventos climáticos adotam uma sofisticada política de subscrição de riscos e de precificação. O acesso de novos dados, como aqueles de microrregiões climáticas de maior exposição a risco, é importante para uma tarifação adequada e justa. Eu diria que os dados de microrregiões climáticas estão para o mercado de riscos ambientais assim como o CEP para a carteira de automóvel.

11 - No plano regulatório, quais serão os temas prioritários que a Fensseg planeja discutir com a Susep?

Além do seguro popular de automóvel, temos a questão do Dpem e outros projetos institucionais maiores nos quais estaremos inseridos ao projeto global da CNseg.

12 - Qual sua previsão para 2016?

O mercado de seguros gerais vai crescer menos, mas vai lutar para ter crescimento nominal positivo. Isso porque estamos cientes que vários ramos de seguros gerais vão sentir os impactos do ambiente macroeconômico. Afinal, a redução da oferta de crédito, a inflação elevada e seu impacto no poder de compra, o desemprego crescente são fatores negativos para o bom andamento do nosso mercado.

Fonte: [CNseg](#), em 10.03.2016.