

Por Antonio Penteado Mendonça



Se, de um lado, a crise parou a economia nacional como um todo, quebrou milhares de empresas, despediu milhões de pessoas, afetou todos os setores, elevou a inflação e o dólar, de outro, pelo menos para o setor de seguros, ela está servindo para se colocar ordem na casa. Ao contrário de várias outras atividades, o setor, ainda que sentindo a retração dos negócios e a queda das margens, está funcionando acelerado.

E as mudanças podem ser vistas nas mais variadas ações, entre elas, a consolidação do setor. Já faz certo tempo que as seguradoras estão empenhadas em acertar o rumo, parametrizar os novos caminhos e investir no negócio eleito como o principal. Se, até alguns atrás, as seguradoras aceitavam todos os tipos de risco, desovando o excedente em resseguros colocados no IRB (Instituto de Resseguros do Brasil), então ressegurador monopolista, após a quebra do monopólio, as coisas começaram a mudar. As companhias passaram a fazer contas e, em função dos resultados, redefiniram sua forma de atuação, parceiros, resseguradores e canais de distribuição.

Assim, as seguradoras ligadas aos grandes conglomerados financeiros passaram a se dedicar aos seguros de massa. Produtos que necessitam de canais de venda espalhados por todo o país e que, em função do limite máximo de indenização baixo, podem ser integralmente retidos por elas.

Não há mais praticamente nenhuma grande seguradora focada nos grandes riscos empresariais. Elas venderam suas divisões de grandes riscos para focarem nos seguros de veículos, residenciais, empresariais médios e pequenos, vida e previdência complementar. Para elas é lógico atuarem nestes negócios, onde a rede de agências e as demais operações do grupo dão uma enorme vantagem competitiva.

O resultado é que os grandes riscos empresariais passaram a ser aceitos majoritariamente por seguradoras internacionais instaladas no país. Algumas insistem no crescimento pelo próprio esforço, outras compraram as operações de grandes riscos de outras seguradoras, mas o que se vê são companhias internacionais com tradição nesse tipo de operação, que, pela expertise, relacionamento com resseguradoras e serem parte de conglomerados globalizados, abocanharam soberanas os seguros das grandes empresas.

Há também as seguradoras que se especializaram em riscos pessoais. Seguros de vida, acidentes pessoais, planos de previdência aberta e saúde suplementar. O nicho é delicado, especialmente quando falamos de seguros saúde e planos de previdência complementar. Mas há espaço para muita gente e cada um tenta se impor utilizando as ferramentas mais fáceis para seus negócios ou suas relações e canais de venda.

Merecem destaque as seguradoras que estão se voltando para os seguros de responsabilidade civil. O campo é vasto e, no Brasil, incipiente. Todavia, não é para amadores. Os riscos podem ter enorme potencial de danos. Portanto, as apólices precisam ser muito bem elaboradas para que a

seguradora não pague mais do que o imaginado e o segurado receba o que tem direito. São elas que garantem danos decorrentes da atividade das empresas, dos produtos, de erros profissionais e, na moda, dos acidentes que afetam o meio ambiente.

A lista segue em frente, dando espaço para os seguros de crédito e garantia. Altamente técnicos, estes ramos não comportam tentativas. Ou se conhece, ou é melhor ficar longe. Daí a especialização ser muito bem-vinda.

Para fechar o desenho, temos os seguros para o agronegócio. O Brasil é um dos campeões mundiais na produção agrícola. Todavia, ao contrário dos agricultores europeus e norte-americanos, o produtor rural brasileiro não tem à sua disposição apólices modernas, capazes de fazer frente aos riscos que efetivamente ameaçam seu negócio. É uma área com forte demanda, que, em algum momento, terá que ser atendida. Mas é também uma área que no mundo inteiro tem gente do ramo, altamente especializada, oferecendo cobertura.

Finalmente, é importante frisar que os corretores de seguros também estão num momento de reposicionamento no mercado. E que o desenho que vai surgindo é muito positivo porque o segurado terá ao seu lado profissionais altamente capacitados para negociar suas necessidades específicas.

Fonte: [SindSegSP](#), em 10.06.2016