

Quem acompanha o mercado segurador tem uma farta leitura para hoje. O Jornal Valor Econômico traz um especial, com 18 matérias relevantes sobre o setor. O mercado segurador brasileiro atravessa em 2016 uma de suas piores fases, com forte desaceleração das vendas por conta da dupla crise – econômica e política – que causou a queda da atividade e a alta da inflação. Mas a “pausa” também está sendo encarada como uma oportunidade de reflexão e atualização às novas tendências ditadas pela tecnologia. A projeção é de que o mercado cresça entre 9% e 10% até o fim de 2016, comparado com o ano passado, números que, se concretizados, vão superar muito pouco a inflação do período, se não empatarem.

A inovação é um estímulo ao crescimento do setor. Em comparação a outros países, o Brasil ainda está em fase embrionária em termos de aproveitamento do potencial que a tecnologia pode trazer ao mercado de seguros. Atualmente o setor conta basicamente com processos de cotação, transmissão e poucas outras operações on-line. “Se as seguradoras conseguissem integrar os sistemas de suporte à venda e o pós-venda, teríamos uma grande redução de custo operacional, tanto do lado das seguradoras como das corretoras”, afirma Marcelo Blay, CEO da corretora Minuto Seguros. Essa diferença, diz, poderia ser revertida no preço, transferindo o benefício para os consumidores, ampliando o mercado e favorecendo ganhos de escala. O texto conta iniciativas da CNseg, Porto Seguro, BB Mapfre e Mongeral.

Compliance está entre os desafios. “O desafio do setor é criar um programa de integridade que concilie a prevenção à lavagem ou o financiamento ao terrorismo ao combate à corrupção. Todas as empresas envolvidas na Lava-Jato passariam pelo compliance financeiro do setor de seguros porque não estavam envolvidas em lavagem de dinheiro nem com o terrorismo”, afirma a especialista em compliance Alessandra Gonsales, da LEC – Academia de Educação Executiva. Temas como insegurança jurídica, interpretação equivocada da Lei Anticorrupção e o temor dos executivos de ser responsabilizados em acordos assinados pelas empresas ganharam relevância na adoção dos programas de integridade.

Nem mesmo as crises política e econômica, com perda do grau de investimento do país, desemprego em alta e investimentos em baixa, tiram o apetite dos investidores em negociar participações relevantes ou parcerias para entrar ou aumentar market share no mercado segurador brasileiro. “Seguro é um segmento muito interessante no Brasil diante da baixa penetração que ainda tem no Produto Interno Bruto (PIB), de 6%, quando o ideal é chegar a 10%. Isso faz com que muita gente ainda queira entrar no mercado local, mesmo com a situação de crise atual”, diz David Bunce, sócio da KPMG. Jayme Garfinkel, vice-presidente da Confederação das Seguradoras, a CNseg, não vê o setor como um alvo para negociações. “As negociações que ocorreram vieram de oportunidades de negócios, com algumas companhias deixando de operar em um segmento. Já em saúde vemos uma tendência de fusões e aquisições por ter um grande número de operadoras e um baixo retorno”.

O momento é propício para arrumar a casa e evitar a judicialização, com cláusulas mais claras e venda mais consultiva. Entre os seguros que mais demandam advogados estão saúde, D&O e garantia. Pagar a indenização é a alma do negócio das seguradoras. Mas às vezes há discórdia. “Ninguém tem interesse em recusar o pagamento de algo devido. Manter processos nos departamentos jurídicos custa muito caro para as seguradoras. Além disso, a cada negativa, a companhia perde um cliente, que vai falar mal do setor para outros tantos”, afirma Jayme Garfinkel, vice-presidente da CNseg, confederação das seguradoras. “E isso não interessa para ninguém, muito menos para um setor que investe pesado para disseminar a cultura de seguros e dobrar a participação do setor no PIB. Agora, tem gente que reclama até quando não tem cobertura do seguro. Aí não dá para pagar. Tem de resolver na Justiça.”

O especial de seguros está encartado na edição de hoje do Valor Econômico e também disponível para assinantes no link:

<http://www.valor.com.br/especiais/suplemento?tid=126046&date=20160620>

Fonte: [Sonho Seguro](#), em 20.06.2016.