

Por Antonio Penteado Mendonça



Ninguém tem dúvida, a sinistralidade da carteira dos seguros rodoviários de carga está entre as mais altas do Brasil. Por isso a maioria das seguradoras deixou de operar na carteira de transporte terrestre, afinal, o negócio de uma seguradora envolve gerar lucro para pagar a operação e remunerar os acionistas.

Com os prejuízos impressionantes gerados pelos roubos de carga ficou extremamente difícil para uma companhia de seguros aceitar o risco de transporte, pelo menos nos estados de São Paulo e Rio de Janeiro.

Estes dois estados concentram a imensa maioria dos eventos e consequentemente dos prejuízos gerados pelos roubos de carga. A soma de todos os roubos em todos os outros estados não atinge os números deles. E o quadro geral encarece o preço dos produtos brasileiros em função da violência que corre solta nas ruas e estradas do país.

Atualmente, o dono da carga e o transportador suam para conseguir contratar seguro para garantir seus riscos. Quando eles encontram cobertura, o prêmio é caro e as medidas de proteção obrigatórias também estão longe de serem baratas, englobando desde a análise do currículo do motorista, até o uso de satélites para rastrear permanentemente o veículo transportador.

Como não há nada no horizonte que aponte para uma mudança do quadro, também não há nada que faça a maioria das seguradoras voltarem a se interessar pelo risco, complicando sobremaneira a vida dos transportadores e dos donos de carga que ficam sem proteção de seguro durante as viagens.

Mas tem sempre gente que acha que dá e sai em busca de soluções que resolvam os problemas. É o caso de uma seguradora com sede em São Paulo que decidiu operar em transporte rodoviário de cargas e tem tido sucesso na empreitada.

Uma antiga máxima do setor de seguros diz que não há risco ruim, há seguro malfeito. Esta seguradora acreditou nisto e saiu a campo para entender o processo, identificar as fraquezas, problemas e eventuais forças que lhe permitissem atuar na carteira de transporte rodoviário de carga.

O primeiro passo foi montar uma equipe de profissionais reconhecidamente competentes e que conhece todas as particularidades deste seguro. Em seguida, a equipe começou a mapear a realidade das ruas e estradas nacionais, identificando os principais problemas que afetam a operação. Áreas de maior incidência de sinistros, policiamento, recuperação de cargas, outros tipos de eventos, além de roubo e furto qualificado, medidas adotadas para minimizar os riscos, acompanhamento das cargas, etc. Tudo que poderia interferir foi levantado, quantificado e

precificado.

O passo seguinte foi montar uma central de operações própria, com a incorporação das tecnologias e adoção das medidas capazes de dar o controle de todos os detalhes de cada viagem, além de ferramentas para intervenção rápida, tão logo o sinistro é comunicado.

Com a lição de casa benfeita, a seguradora foi ao mercado, se aproximou de corretores, transportadores e donos de carga, estudou as diferentes realidades e ofereceu soluções desenhadas de acordo com seus levantamentos e estudos, dentro de regras rígidas, padrões definidos e procedimentos confiáveis e efetivos.

Agindo sem alarde, mas sem fazer segredo de suas intenções, a companhia começou a ficar conhecida como uma das poucas seguradoras dispostas a operar no ramo e passou a ser chamada para oferecer cotação especialmente para a indústria.

Com a operação crescendo, a seguradora adotou como mantra aprimorar suas ações, aperfeiçoando o que está sendo feito e desenvolvendo novos procedimentos.

O resultado é que atualmente a sinistralidade de sua carteira de transporte terrestre está próxima de 50%, o que lhe permite a começar a baixar o preço dos seguros, em função do negócio haver se tornado rentável.

O exemplo desta companhia mostra que há espaço para se fazer negócios e ganhar dinheiro, até em campos que, em princípio, são deficitários. Para isso é indispensável profissionalismo, dedicação, planejamento e controle da operação.

Fonte: O Estado de São Paulo, em 15.10.2018.