

Por Paulo Leão de Moura Jr.



Mais uma vez volto a tratar sobre o mercado e, dessa vez, comentando a triste e conhecida notícia que afetará seguradoras e corretores de seguros e, mais diretamente os segurados. Desde o 3º trimestre deste ano, entramos em um novo ciclo do 'hard market' que irá afetar seriamente a aceitação dos riscos pelas seguradoras e resseguradoras; não tanto pelo risco em si a ser segurado, mas a eventual redução de capacidade, com o inevitável e considerável aumento das taxas e dos prêmios em todos os seguros.

Ao menos, vamos diminuir ou acabar com a concorrência predatória que até recentemente foi mantida por seguradoras e corretores de seguro e que tanto mal ocasionou ao nosso mercado. Principalmente o descrédito às suas operações e serviços.

Como todos sabemos, o mercado mundial de seguros segue naturalmente entre o 'hard market' e o 'soft market' consequentes de resultados e experiências.

O 'soft market' que ora terminamos foi bastante longo - mais de quinze anos - com taxas despencando, prêmios reduzidos, excesso de capacidade, valor dos sinistros percentualmente aumentados por conta da redução drástica dos prêmios, a frenética concorrência permitindo a entrada de 'players' aventureiros com pouco conhecimento do risco, aceitação sem análise e critérios técnicos do risco proposto e, pior, a alimentação da imagem errônea do preço do seguro junto ao segurado que, em sua grande maioria, desconhece o ciclo natural do seguro mundial e continua esperando e exigindo preços baixos quase sempre incompatíveis com os riscos transferidos ao mercado segurador e ressegurador.

No 'hard market' que ora contemplamos, invertemos todo o processo. Os resseguros, principalmente nas colocações facultativas e certamente nas renovações dos contratos automáticos, aumentarão consideravelmente suas taxas, algumas de duas ou três vezes mais altas que as atuais. E, pior, com colocações pura e simples de aceitação nessas bases ou recusa total. Nessa situação, o papel do corretor de seguro profissional passa a ter maior influência no mercado pois a aceitação dos riscos no mercado 'hard' vai depender de maiores e melhores critérios técnicos de análise, de levantamento de dados e, sobretudo, da adoção pelos segurados de medidas amplas de controle de risco, segurança e prevenção. Espero que os segurados entendam isso e passem a dar o devido apreço aos importantes serviços dos corretores profissionais.

Seguradores e corretores de seguros devem se aliar, demonstrar ao mercado consumidor que os critérios de colocação e de preço do produto seguro mudaram e que essa nova condição irá

persistir pelos próximos cinco anos no mínimo, passando a prevalecer a prestação de serviços ao segurado por corretores profissionais que permitirão a colocação dos riscos de forma correta, técnica, a preços compatíveis com o risco transferido.

Na prestação de serviços, mais do que nunca, irá prevalecer o sistema de taxa fixa por serviços no lugar de comissões de seguro por ramo, uma vez que as comissões no 'hard market' sempre são consideravelmente reduzidas tanto no seguro quanto no resseguro. Redução essa certamente necessária e objeto de negociação para permitir melhor colocação do risco e redução de preço para o segurado.

Outro aspecto a considerar é o incremento à adoção do gerenciamento de risco por parte dos segurados essencial nos momentos de 'hard market' para análise de sistema de auto seguro, definição de franquias e participação mais adequadas quanto ao ponto ideal de risco a ser assumido pelo segurado.

Algo importante a considerar como influência nas operações em um 'hard market', são as condições políticas, econômicas e sociais que prevalecem em nosso Brasil. Problemas políticos atuais determinam cuidados extremos: a sensação de insegurança consequente da eleição presidencial; da continuação ou não da luta contra a corrupção; da eleição e representação legislativa; a realização ou não das reformas políticas e econômicas essenciais ao país; a atuação jurídica nos diversos tribunais; os efeitos de julgamentos e posições legais antagônicas... E por aí vai, sem levarmos em conta a extrema violência que assola o país. Toda essa situação afeta sobremaneira a imagem e credibilidade dos riscos brasileiros no mercado ressegurador internacional.

Acresce ainda o fato inconteste do nosso mercado altamente regulado, o que dificulta o seu livre desenvolvimento. Condição essa que, estranhamente, é aceita quase sem contestação pela iniciativa privada e pelo mercado segurador e ressegurador. O nosso mercado, no entanto, tem uma tradição centenária com os grandes centros de seguros mundiais como Londres, com o Lloyd's e London Underwriters, a Europa Continental e, mais recentemente, os Estados Unidos. Porém, isso não evitaria o impacto do 'hard market', principalmente por sermos um mercado pequeno, embora bem conhecido.

E por fim, de tudo isso e um pouco mais, a nossa imagem continua de um país em desenvolvimento com todos os problemas inerentes a essa situação. Assim, todos nós necessitamos refletir seriamente como todos iremos atuar neste momento em que nossas dificuldades operacionais se somam ao novo contexto de 'hard market' nos seguros.

São Paulo, 17 de outubro de 2018.