

Por Camila Alcova

O panorama dos seguros garantia judicial e de infraestrutura foi abordado durante a 2ª edição do Improve, evento promovido pela Zurich, ontem, 28, em São Paulo

Cassio Amaral, da Mattos Filho Advogados, explica que o cenário atual é de novas oportunidades para o segmento judicial, até mesmo pelo fato de o Brasil possuir um sistema tributário complexo.

Ele também comenta que o volume de discussões fiscais e o estoque de problemas judiciais devem continuar no país e gerar negócios de seguros. No Conselho Administrativo de Recursos Fiscais (Carf), por exemplo, os processos atualmente giram em torno de R\$ 600 bilhões por ano. “Não falta matéria prima para o mercado de seguros”, aponta.

Ele complementa que a continuidade de procedimentos administrativos, que podem se tornar processos judiciais, além de discussões sobre novas teses da economia, como ICMS sobre software e sobre propaganda em internet; e guerra fiscal entre os Estados, são outros exemplos de oportunidade de negócios.

A utilização do seguro garantia judicial em processos trabalhistas e procedimentos arbitrais também foram mencionados por Amaral, que comenta que esses procedimentos são pouco discutidos no mercado atualmente, o que revela um campo a ser explorado. Os corretores de seguros, aliás, têm papel importante nesse contexto, para a conscientização dos clientes sobre a possibilidade de utilização do seguro para esses fins.

O garantia judicial pode ser contratado ainda em situações de risco de crédito, em que é importante também um critério rigoroso de análise das seguradoras. “É preciso que as seguradoras façam análise de cada processo judicial, para que ponderem o risco de crédito e para mensurar o valor do prêmio”.

Seguro garantia para obras e serviços

Atualmente, mais de 14 mil obras públicas estão paradas no Brasil, o que demonstra o momento delicado para o seguro garantia para infraestrutura.

Entretanto, conforme Cassio Amaral, as mudanças do Projeto de Lei das Licitações (PL 1292/95) pode trazer novos rumos para esse produto.

Fatores como o aumento do limite de garantia para até 30% do contrato (atualmente entre 5% e 10%) trará aumento de prêmios para as seguradoras, além de maior responsabilidade para essas empresas e um relacionamento de maior fidelidade com corretores e clientes.

Os serviços agregados também devem estar cada vez mais presentes nessas negociações. “As seguradoras devem apresentar algo além do seguro garantia”, diz ele sobre a necessidade de disponibilizar soluções em prestação de serviços, por exemplo.

A tendência nesse segmento é que as seguradoras passem a ter uma atuação mais ativa e a fazer mais parte da obra pública, o que reforça também a função social dessas empresas.

O cross-selling também é um importante tema para quem atua com o produto, que pode comercializar ainda seguros como completion, engenharia, riscos operacionais, entre outros exigidos nos processos de licitação.

Entre os novos entrantes para o seguro garantia de obras, Amaral cita a contratação por instituições financeiras e Fundos de Investimentos, como o Fundo de Investimento em Participações (FIP).

Fonte: [Revista Cobertura](#), em 29.08.2019