Antonio Penteado Mendonça

O setor de seguros brasileiro vive uma situação inesperada quando da quebra do monopólio do resseguro. Uma série de atividades econômicas, que nunca teve maiores problemas para segurar seus riscos patrimoniais, passou a não encontrar cobertura nas companhias de seguros em operação no país.

É possível acontecer algo assim? Tanto é que está acontecendo. Apenas é inusitado. Principalmente porque a forma como as recusas estão sendo feitas demonstra que elas não estão baseadas em estudos mais sofisticados da condição de cada risco, mas apenas numa postura cômoda e preguiçosa dos responsáveis pelos contratos de resseguros que garantem as carteiras de riscos patrimoniais das seguradoras.

É um absurdo? Com certeza é. Não tem cabimento riscos que eram aceitos sem maiores problemas pelo IRB, à época do monopólio, deixarem de ser aceitos pelo mercado, quando as condições de desenvolvimento nacional permitem medidas de proteção muito mais eficazes do que as existentes 30 ou 40 anos atrás.

Na origem do problema está o momento por que passa a atividade seguradora no Brasil. Ao longo das últimas décadas houve um enorme crescimento dos chamados “pacotes de seguros”, que substituíram o clássico seguro de incêndio. Este tipo de apólice deixou de lado a técnica essencial para se segurar bem um risco, para assumir taxas e condições automáticas, aplicáveis indistintamente a todos os tipos de plantas.

A tarifação individualizada dos riscos patrimoniais, que durante décadas pautou a atuação do IRB e que, apesar das tarifas únicas obrigatórias, na prática, favorecia sensivelmente as empresas que investissem em medidas de proteção contra perdas, foi esquecida.

Ninguém fala em descontos por hidrantes, distância do Corpo de Bombeiros, paredes e portas corta-fogo, sistemas de identificação de fumaça, sprinklers, etc.

O “pacote de seguro” tem uma taxa básica de incêndio, calculada no “olhômetro”, para aquele tipo de atividade e ela é aplicada a todos os riscos “seguráveis”, enquanto os “declináveis” não são aceitos.

A explicação que tem sido dada para a não aceitação destes riscos é que as resseguradoras, ao oferecerem seus contratos de resseguro para garantir a carteira das seguradoras, já determinam a exclusão de até mais de 60 tipos de atividades empresariais para os quais elas não garantem proteção.

Tanto faz se o risco pode ser bom ou não. Tanto faz se o segurado toma medidas de proteção, tanto faz se ele está disposto a pagar mais prêmio.

Parece que boa parte das resseguradoras que veio para o Brasil se esqueceu de uma verdade básica para o seu sucesso: nenhum riso é bom ou ruim, o que existe são seguros mal feitos e mal precificados.

E é aqui que, ao invés de continuar criticando as resseguradoras, eu quero colocar um desafio para corretores de seguros profissionalizados e capazes de desenvolver parcerias baseadas em competência profissional com companhias de seguros interessadas em sair do jogo de “rouba montinho” que caracteriza o comportamento do mercado segurador nacional.

Dificuldades são também grandes oportunidades. Quem consegue encontrar o caminho das pedras e inovar no meio de uma crise leva enorme vantagem sobre quem fica no arroz com feijão. O momento é de inovação, de criatividade, de competência. A quantidade de empresas de todos os

portes que não conseguem contratar seus seguros em função do seu ramo de atividade é enorme. Madeira, móveis, plásticos, espumas, químicas, farmacêuticas e outras foram simplesmente marginalizadas, como se não houvesse empresas boas e outras não tão boas nestes setores. Elas não têm seguro e pronto.

Não é assim. Mas, para mudar o jogo, os corretores profissionais terão que suar a camisa, convencendo as empresas a investirem na melhoria dos riscos, escolhendo as seguradoras parceiras, mostrando para elas que os riscos podem ser bons e forçando-as a renegociarem seus contratos de resseguros. Quem fizer isso tem tudo para se dar muito bem.

O Estado de São Paulo, em 14.05.2012.