



Só ter o seguro não basta

LUCIO MARQUES

"O principal objetivo do negócio deve ser 'fazer negócios'."

PROF. P. DRUKER

Numa época em que o mundo vê acontecer uma série de catástrofes climáticas, ou não, lembro-me de que, nas décadas de 70/80, para não ir mais longe, o mercado de seguros possuía ótimos técnicos que faziam as vistorias dos riscos e, ao longo do tempo, foram preteridos pela tecnologia cada vez mais rápida e facilitadora.

É evidente que os problemas de sobrevivência em um determinado negócio não resultam somente da competição do mercado. Um sinistro que cause sérios prejuízos a uma fábrica, depósito ou até em um escritório pode significar uma retirada permanente do mercado. Isso porque, quando você se recobra o suficiente para voltar à produção, seus competidores podem ter se apossado de sua faixa

de mercado e criado uma barreira quase intransponível.

Portanto, na sobrevivência e também na mortalidade, o mercado de seguros usa tábuas que até pouco tempo eram só as norte-americanas, como AT 49, AT 83, AT 2000, etc., e hoje já temos, de forma incipiente, no meu ponto de vista, a tábua brasileira. Esse parentese serve só para mostrar que um negócio qualquer também precisa, para sobreviver, de muita coisa, principalmente no que concerne ao sinistro que afete o seu negócio, pois, para ser possível taxar um risco é necessário ter uma avaliação preliminar do mesmo. Se no seguro de pessoas usam-se tábuas que permitem estimar a idade média, a sobrevivência e o risco do indivíduo, não é diferente nos grandes seguros de bens.

Se voltarmos, por exemplo, aos primórdios do século passado, o seguro industrial era bastante falho, sob diversos aspectos. Geralmente as seguradoras não faziam distinção entre os bons e os maus riscos.

Uma indústria equipada com extintores, hidrantes e mangueiras era tratada da mesma forma que uma totalmente desprotegida. Além disso, havia uma precariedade na análise feita nos sinistros ocorridos em fábricas e suas causas não eram determinadas. Quando aumentavam os sinistros, as taxas também subiam. Além disso, a situação agravava-se ainda mais com as crises de ordem financeira, já que os preços caíam e as indústrias fechavam.

A meu ver, as seguradoras que cuidavam, e ainda cuidam, de grandes



Hoje, com a velocidade crescente nas mudanças tecnológicas, *vários produtos que não existiam, por exemplo, há cinco ou dez anos podem mudar o perfil de coberturas e os próprios seguros.*

riscos, não deveriam fornecer unicamente o seguro. Em primeiro lugar, deveriam oferecer um bem elaborado programa de prevenção de acidentes e, a partir daí, fornecer a proteção necessária. Entendo que esta seria a principal arma de defesa contra os grandes sinistros e catástrofes e, por via de consequência, a melhor maneira de ajudar os empresários a seguir fazendo negócios.

As seguradoras, portanto, deveriam montar seus departamentos técnicos com a possibilidade de classificar uma indústria ou um grande negócio como um risco altamente protegido, fazendo com que o segurado tenha uma certa tranquilidade contra possíveis sinistros capazes de interromper sua produção e, em consequência, o seu negócio.

O mercado segurador nunca se preocupou em formar técnicos especializados em prevenção de acidentes, pessoas treinadas que pudessem fornecer uma vistoria completa dos bens de um cliente. Esses mesmos técnicos deveriam estar perfeitamente qualificados

para aconselharem sobre novas obras, cooperar com arquitetos e engenheiros, com o setor de plantas e indicar os perigos em potencial. Poderiam informar, antes da execução da obra, onde deveriam ser colocados os dispositivos de segurança. Após uma minuciosa vistoria poderiam sugerir medidas que minimizassem os riscos em potencial. As taxas para calcular o prêmio provavelmente teriam um custo mais acessível. Com a nova regulamentação tornando obrigatória a autovistoria dos prédios com laudos técnicos de engenheiros, o mercado de seguros poderia fazer um acordo com a Prefeitura e com o Corpo de Bombeiros, visando a ter acesso a esses laudos quando fosse taxar um risco. O Corpo de Bombeiros poderia fornecer seus laudos de vistoria com as sugestões e pedidos de providências para sanar as irregularidades, e isso também seria um plus no item “segurança do risco”. Serviria para que, de maneira segura, as áreas técnicas do mercado pudessem taxar bem e sugerir mudanças aos segurados que estivessem contratando suas apólices.

Com base nos estudos técnicos e vistorias constantes, as seguradoras poderiam fornecer cobertura de contrato de risco, permitindo ao cliente receber os benefícios dos serviços de prevenção de acidentes, colaborando também na redução de acidentes do trabalho entre seus empregados.

Hoje, com a velocidade crescente nas mudanças tecnológicas, vários produtos que não existiam, por exemplo, há cinco ou dez anos podem mudar o perfil de coberturas e os próprios seguros. Com a abertura do mercado de resseguros e a privatização do IRB-Brasil Re, os resseguradores poderiam criar um sistema que beneficiasse a todos, seguradoras, segurados e resseguradoras, oferecendo meios de se chegar a um custo real condizente com a cobertura feita e eliminando, portanto, as famosas divergências que ainda existem entre eles.

Atualmente, várias – e cada vez mais – empresas buscam o controle de qualidade, e isso passa a ser fundamental numa análise simples de uma determinada fábrica ou indústria. Em um depósito mal projeta-

do, as mercadorias são acondicionadas erroneamente, empilhadas quase até o teto. Tal fato pode, certamente, atrapalhar o funcionamento de sprinklers, ocasionando um sinistro de grandes proporções.

Da mesma forma que na área de Pessoas falta um centro de estudos científicos que pesquise todas as formas de sobrevivência, cada dia maiores, também, em relação à sinistralidade por fator de risco, deveria haver estudos dedicados aos genomas e formas que permitem, crescentemente, uma sobrevida – dados que deverão remeter a mais ou menos três milhões de pessoas com idade superior a 100 anos em 2050. A área de bens poderia, em um esforço conjunto dos resseguradores, seguradoras e Associação Brasileira de Gerên-

cia de Risco, criar um centro de estudos, pesquisas e investigação das causas de grandes sinistros e até catástrofes, dedicando-se ao desenvolvimento de equipamentos e proteção de segurança que beneficiem a todos os envolvidos, principalmente os clientes, minimizando custos, assim gerando a redução das taxas aplicadas. O mercado mudou amplamente em relação à precaução, vistoria e análise do risco, pois deixou de usar técnicos especializados na área de seguros. Tenho ouvido reclamações constantes – de corretores, principalmente – ligadas ao atendimento prestado pelo mercado: cada dia pior. Isso é ruim para todos, então precisamos mudar para melhorar esse negócio que se chama “Sua Excelência, o Seguro”. ●

LUCIO ANTONIO MARQUES

Acadêmico da ANSP. Assessor da Presidência da Nobre Seguradora do Brasil. Vice-Presidente do Sindicato das Seguradoras do RJ/ES.

*lucio.marques@nobre.com.br;
lucio.psul@gmail.com*

