



Proteção de Responsabilidade Civil para PME's é oportunidade para todos os players

Por Tany Souza | tanysoouza@askweb.com.br

Pequenas e médias empresas focam seus cuidados nas pessoas

De um lado o aumento vertiginoso do número de desempregados, do outro, o crescimento no número de pequenas empresas. Segundo dados da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílio (Pnad), são 13,1 milhões de desempregados e, desses, muitos decidiram realizar o sonho de ter o negócio próprio.

Para combater o desemprego, o Ministério da Economia elabora medidas para que a economia volte a aquecer. Uma delas é a criação de mecanismos para que empresas possam tomar crédito no sistema financeiro e, assim, alavancarem seus negócios com investimentos. Isso dará ainda mais fôlego para as PME's.

Essas empresas pensam, sim, em proteger seu patrimônio, mas a preocupação está além. É preciso proteção para seus colaboradores e terceirizados que possuem alguma ligação com a empresa. De acordo com dados da Superintendência de Seguros Privados (Susep), no primeiro semestre de 2018 houve crescimento de 15% nas buscas por seguros especiais para micro e pequenas empresas.

Segundo o diretor de seguros corporativos da Liberty Seguros, Marcos

Antonio Nogueira de Siqueira, com o crescente aumento do número de empreendedores no Brasil nos últimos anos e uma maior quantidade de profissionais autônomos, um segmento que se destaca é o de Prestação de Serviços em locais de Terceiros, seguro para empresas prestadoras de serviços de limpeza e conservação de imóveis / Serviços gerais (portaria, recepção, administração); serviços de manutenção predial e de máquinas e equipamentos de pequeno e médio porte. "O RC Operações também é um dos produtos mais procurados no segmento de PME, pois é bem abrangente, com mais de 70 atividades empresariais que se enquadram nesse seguro, como por exemplo Alimentício, Moveleiro, Têxtil, Hoteleiro, Escritórios, Restaurantes e Bares, Calçados, Lojas, entre outros".

Uma das inovações é que a companhia investe em ferramentas digitais para facilitar o dia a dia do corretor em todas as linhas de negócio que atuam, inclusive no segmento de responsabilidade civil. "Com as nossas ferramentas, corretores parceiros atuantes no setor têm a facilidade de realizar suas cotações e emissões de apólice online", comenta Siqueira.

De acordo com ele, as ferramentas estão disponíveis para nichos de RC Estabelecimento de Ensino; RC Operações (Industriais e Comercial), RC Eventos/Feiras e Exposições; e RC Prestação de Serviços em locais de Terceiros. Atualmente, 40% das apólices emitidas mensalmente são realizadas online.

Essa inovação também chegou à AIG, disponibilizando os produtos de Responsabilidade Civil Geral (RCG) no Portal do Corretor, assim como conta Nathália Gallinari, gerente de responsabilidade civil e ambiental da AIG Seguros. "O corretor pode cotar e emitir apólices online, de maneira simples e rápida, dentro de um escopo de coberturas e limites específicos. No portal também disponibilizamos vídeos e tutoriais, que facilitam o entendimento dos produtos e uso da ferramenta. Os produtos de RCG disponíveis no Portal do Corretor são RC Eventos, RC Obras, RC Prestação de Serviços e RC Operações".

Nathália Gallinari conta que os segmentos que mais contratam atualmente no RC Geral são restaurantes, escritórios e pequenas indústrias. "Em RC Prestação de Serviços recebemos uma alta demanda de serviços de terceirização e manutenção em geral,

e dentro de RC Obras vemos grande demanda para reformas e serviços de instalação e montagem de equipamentos. Vemos também um crescimento importante nos seguros para eventos corporativos, feiras e exposições, dentro de RC Eventos”.

Já a Fator Seguradora lançou uma ferramenta que permite fazer simulações, cotar e emitir apólices de Responsabilidade Civil Profissional, para pessoas físicas e jurídicas com faturamento de até R\$ 5 milhões e com importâncias seguradas até o mesmo valor. “Os seguros de RC Profissional mais procurados são para advogados, contadores, engenheiros e arquitetos e área da saúde. Acredito que tais profissões sejam mais suscetíveis a uma ação judicial por parte de um cliente”, comenta Luciana Natividade, diretora comercial da companhia.

Tendência promissora

Assim como em outras linhas de negócios, segundo o diretor de seguros corporativos da Liberty, “percebemos uma demanda crescente pela personalização de produtos, especialmente em seguros empresariais, onde cada segmento de atuação tem suas necessidades específicas”, afirma Marcos Antonio Nogueira de Siqueira.

Segundo ele, para os corretores de seguros é extremamente vantajoso trabalhar com seguros de RC no setor de PME. “Por conta da abrangência das coberturas, diversificação de carteira, que permite vender outros seguros além de auto e, é claro, a agilidade proporcionada pela ferramenta online”.

De acordo com Luciana Natividade, da Fator, o seguro de RC Profissional tem crescido nos últimos anos “e a perspectiva é de muito mais crescimento, dado que o percentual de profissionais que já contratam apólices ainda é pequeno”.

Facilidade de contratação, boa remuneração e agilidade são os fatores que mais têm motivado os corretores de seguros a aprenderem e se dedicarem a este ramo, segundo ela. “Além destas vantagens, como o rol de corretores que atuam neste ramo ainda é bem limitado, a concorrência também é menor”, enfatiza a executiva.

Nathália Gallinari, da AIG Seguros, re-

força que há grande potencial no segmento e um interesse maior do corretor e do cliente em entender o produto. “O que também tem sido motivado pela cada vez mais comum exigência de apólices de RC em contratos de diversas naturezas, o que também tem impulsionado as contratações”, segundo Nathália, que completa: “Por meio do Portal do Corretor AIG, o corretor tem disponível uma ferramenta inovadora, simples e rápida, que, além da eficiência operacional no processo, representa um valor agregado na venda, uma vez que cotação, apólice e boletos são emitidos online”.

Esse foco em atender os corretores de seguros que atuam nesta área é o que fez a Liberty crescer 15% neste setor, em 2018. “Temos especialistas à disposição desse público para sanar dúvidas sobre os produtos, oferecer todo o suporte que precisa e fechar mais negócios. Além disso, teremos uma novidade em breve: um chat no Meu Espaço Corretor com um especialista disponível para atender em tempo real todas as demandas e dar suporte para os nossos parceiros”, comenta Marcos Antonio Nogueira de Siqueira.

E na Fator Seguradora esse crescimento também ficou evidente. “A carteira de RC Profissional da companhia é bastante diversificada, tendo uma pequena vantagem de volume a profissão de advogados. De 2017 para 2018 crescemos 25% e a expectativa é repetirmos este nível de crescimento agora no ano de 2019”.

O crescimento das PME's é tão evidente que se tornou objetivo também de empresas de outro setor. É como explica o Country Manager da Affinion Brasil, Cesar Medeiros, ao dizer que as pequenas e médias empresas são um dos maiores potenciais de crescimento da companhia. “Hoje este mercado representa 27% do PIB nacional segundo o Sebrae, sendo que mais de 70% da força de trabalho do Varejo vem deste segmento e 44% do setor de Serviços é oriundo desta fatia, conseguimos imaginar o mundo de oportunidades que cercam. No nosso caso, temos focado na questão de proteção de dados digitais, prevenindo ata-

ques cibernéticos, já que no próximo ano temos a nova lei de proteção de dados onde todas as empresas precisam estar adaptadas e percebemos um grande gap no segmento”.



Marcos Antonio Nogueira
Liberty Seguros



Nathália Gallinari
AIG Seguros



Luciana Natividade
Fator Seguradora