

Movimentos no tabuleiro

Mudanças no mercado não devem impactar negativamente a carteira, mas deverão demandar mais expertise e qualificação de quem se mantiver nas grandes apostas

Amanda Cruz e Kelly Lubiato



Grandes obras, infraestrutura, aportes em energia e um mercado de seguros pujante para assegurar todos esses investimentos. Essa era a visão da área de Grandes Riscos há alguns anos, mas isso não se sustentou em meio à crise política e econômica. A recessão chegou e o que era aposta certa virou vontade de virar o jogo. Cenário de desilusão para uns, para outros a certeza de que o problema é passageiro. “A expectativa que havia foi frustrada por esse cenário. Todavia, isso é uma postergação e não uma abdicação dos projetos de grandes obras”, afirma Robert Bittar, presidente da Funenseg.

O Brasil tendeu a se acostumar com a ciclicidade de suas crises, mas agora a já difundida crise política parece ancorar essas dificuldades. Para Vanderlei Moreira, vice-presidente da Associação Brasileira de Gerência de Riscos – ABGR – é na instabilidade política que mora o problema. O País já passou por outros

empecilhos como crises energéticas que frearam o setor, diminuindo a sede de ampliação de investimentos e, para Moreira, isso afetou apenas parcialmente a área de Grandes Riscos, mas as renovações de apólices – como as de parques fabris, usinas hidrelétricas etc. dão o tom para que haja ritmo de continuidade nos negócios. “O que não temos é o crescimento da área de grandes riscos. Muito possível, se a crise perdurar, em breve haverá o encolhimento da área, porque os parques fabris irão diminuir, fazendo com que muitas indústrias multinacionais reavaliem suas operações no Brasil”, opina.

O cenário é preocupante, mas o otimismo ainda é hábito costumeiro no mercado, tanto que mesmo com dificuldades nos últimos dois anos, houve apetite para aquisições. A SulAmérica decidiu sair da área, em 2015, mas a Axa foi ao seu encontro e, em 2016, garantiu a compra da carteira. Já em 2017, uma das

principais novidades foi a joint venture da Bradesco Seguros com a Swiss Re Corporate Solutions. A brasileira agora aporta sua carteira de Grandes Riscos na resseguradora suíça, tomando, com esse acordo, o terceiro lugar entre as



Robert Bittar, da Funenseg

maiores do ramo no País. “Esta transação cria uma das líderes no mercado de seguros comerciais de grandes riscos no Brasil, com potencial para crescimento acelerado, tendo em vista a utilização dos canais de distribuição da Bradesco Seguros”, afirma Luciano Calheiros, CEO da Swiss Re Corporate Solutions Brasil. Com a mudança, a resseguradora terá acesso aos canais de seguradora em todo Brasil, ampliando sua capilaridade e tornando-se um bom exemplo de como há players investindo pesado no setor e, conseqüentemente, na expectativa de melhora. “O mercado está bastante desafiador e isso reflete nossa estratégia para o ano. Continuamos focados em segmentos que, tradicionalmente, já eram relevantes na carteira da Swiss Re Corporate Solutions, como seguro rural e seguro garantia, e queremos avançar em segmentos importantes com os quais ganhamos relevância a partir da incorporação da carteira da Bradesco Seguros”, explica Calheiros.

Além disso, o processo de abertura de IPO (oferecimento de ações para o mercado) do IRB Brasil Re também chama atenção dos investidores. O ressegurador, que até 2007 era um monopólio estatal, está aberto para receber acionistas. Embora a crise tenha feito a companhia adiar um pouco esses planos, a precificação dos papéis foi fechada pelo piso de R\$ 27,24 e teve muito apoio de um de seus principais controladores, o governo, que pretende arrecadar recursos com esse passo.



Vanderlei Moreira, da ABGR

Sobre essas mudanças, Moreira acha que duas vertentes se desenham: as seguradoras que mudaram sua estratégia de mercado e decidiram que não focariam mais nesse tipo de risco, e as que tiveram que tomar a decisão com base na margem de lucro. Para atuar em grandes riscos, a Zurich, por exemplo, se dispôs a conhecer muito bem as peculiaridades de seus clientes. “Ela investiu na busca de soluções de seguros customizadas e na área de subscrição com profissionais extremamente qualificados, capazes de propor soluções únicas”, esclarece Celso Soares Junior, superintendente de Subscrição de Seguros Empresariais da Zurich no Brasil.

Para Julio Costa, sócio do Tauil & Chequer Advogados, a crise econômica brasileira não é algo que deva ser menosprezado diante da conjuntura atual dos Grandes Riscos, mas ele destaca que outras carteiras devem ser igualmente afetadas nessa baixa. Ainda assim, o executivo enxerga em seu prognóstico alguma margem para o crescimento em 2017. “Ainda que o Brasil não tenha uma definição uníssona do que são compostas as carteiras de Grandes Riscos, fato é que alguns produtos habitualmente classificados dentro delas - como, por exemplo, o Seguro Garantia (Setor Público e Privado) e Riscos de Petróleo - tiveram suas performances severamente atingidas pelas crises dos últimos anos”, ressalta o advogado. Em contraponto, Costa lembra que alguns riscos como Aeronáuticos e Cascos Marítimos, que também tiveram dificuldades em seus desempenhos, não foram atingidos de forma tão significativa pelo momento ruim, mas por fatores externos.

Competitividade

Robert Bittar lembra que há algo de bom a ser observado no cenário atual: a operação de grandes riscos está dividida entre algumas poucas seguradoras, acentuando a competitividade da carteira nas resseguradoras e garantindo preços mais acessíveis em todas as modalidades de contratação. “Contribui ainda para isso o fato de que, nos últimos anos, não houve qualquer ocorrência catastrófica capaz de impactar globalmente o resultado das operações de resseguros”, ressalta.



Celso Soares Junior, da Zurich

Moreira levanta o fato da diminuição de companhias aceitando esses riscos, mas destaca que a concentração proporciona melhoria nas carteiras das companhias. “A consequência disso é a redução de taxas, uma vez que as seguradoras poderão ter mais dados históricos para negociar essa redução junto aos resseguradores.”, explica.

Para o analista da Taiul & Chequers, não se pode deixar de lado os pontos negativos que ainda chamam a atenção e preocupam, como a ausência de uma política governamental que reconheça a importância do setor para a sociedade. “É fundamental que se compreenda que a atividade securitária desonera o Estado e aumenta as poupanças institucionais, além de representar uma salvaguarda aos direitos da população”, comenta. Costa critica ainda o que chama de “excessiva intervenção do órgão supervisor na regulação dos Grandes Riscos”, citando os clausulados padronizados para a cobertura de riscos complexos. Isso, para ele, dificulta o desenvolvimento.

Mas os grandes riscos são feitos também de pensamentos estruturados e de longo prazo e, balanceando a visão, Costa destaca que “os pacotes de concessões e privatizações em áreas aeroportuárias, óleo e gás e transporte, aliados aos primeiros sinais de crescimento econômico, são pontos positivos para a retomada desse mercado”.

Com a retomada da economia o mercado de seguros de grandes riscos deve voltar para o rumo do crescimento,



Luciano Calheiros, da Swiss Re

principalmente nas carteiras ligadas à construção, como RC Obras, RC Profissional, Engenharia e Garantia. “Para 2018 existe grande expectativa de crescimento a partir do momento que investimentos neste setor sejam retomados, aposta Soares Junior, da Zurich.

Sem surpresas

Todas as movimentações que ocorrem agora, portanto, não são surpresas ou sinais de que algo não vai bem. O momento pode ser difícil, mas por isso mesmo as seguradoras pretendem focar em sua expertise. Os especialistas acreditam que esses reposicionamentos são naturais de mercado, tanto aqui quanto mundo afora. “É exatamente o que se busca em uma incorporação ou joint venture, por exemplo. Via de regra, aquele que detém expertise prevalece sobre aquele que



Julio Costa, do Tauil& Chequer

Austral começa a operar em Riscos Operacionais de Grandes Riscos

A Austral Seguradora está lançando uma nova cobertura em Riscos Operacionais de Grandes Riscos em liderança. A operação terá início em setembro. O foco do novo produto são os setores industrial, fabril, rodoviário e energia. “Mas todos os segmentos serão analisados de forma personalizada”, enfatiza **Alessandra Miranda**, head de Property e Casualty da empresa.

A escolha pela abertura desta carteira, na qual a Austral já atua em cosseguro aceito, vai ao encontro da necessidade dos clientes em ter um atendimento mais completo. Em um futuro próximo, a Austral abrirá as carteiras de Responsabilidade Civil e Riscos Diversos. “Queremos atender o cliente no conjunto de suas demandas, desde os riscos de Garantia e Engenharia até o Property. Não queremos ser os maiores, mas os melhores. Nossa meta é ser vista como a seguradora que entende, de fato, o negócio do cliente”, ressalta.

O grande diferencial desta operação é a personalização do atendimento, com ênfase na qualidade e na eliminação de burocracia, criando soluções exclusivas para atender às



necessidades do cliente, sempre com transparência para fortalecer os laços e proporcionando agilidade às negociações. Alessandra explica que o foco é o serviço e que cada risco será analisado em conjunto com o cliente, de forma a entender as suas preocupações.

O Property foi estruturado a pedido dos próprios clientes, que não encontram no mercado a eficiência no atendimento. “A capacidade inicial é de R\$ 100 milhões. Mas a expectativa é ampliá-la até o final do ano”, conclui a executiva.

detém o capital. Isso interessa a ambas as partes”, esclarece Bittar. Regras de solvência, aprimoramento de práticas de controle e gestão de riscos e demanda por especialização todos esses são fatores que determinam as escolhas das empresas em continuar ou não em um segmento. “Apesar de movimentar elevados prêmios, a carteira também demanda fôlego das seguradoras; enquanto os grandes players mundiais da indústria securitária sentem-se mais confortáveis para lidar com as elevadas reservas de capital decorrentes da subscrição de Grandes Riscos, os operadores nacionais preferem manter suas posições no varejo, onde dominam as redes de distribuição e atendimento”, elucida Julio Costa.

Para voltar ao jogo não é preciso fazer conjecturas mirabolantes, mas

melhorar internamente para que isso se reflita no mercado. Especialização, qualificação e gerenciamento de risco serão ferramentas cruciais; intercâmbio com o mercado internacional e compreensão do mercado local também. “É preciso que sejam promovidas inserções de princípios e costumes securitários, amplamente utilizados em outros mercados desenvolvidos”, aconselha o advogado. Mas a melhora não depende só da boa vontade do setor de seguros. “O mercado busca crescer em segmentos não “tradicionais”, como seguro Garantia Judicial e apostando em novos produtos como Cyber. No entanto, as obras de infraestrutura são importantes para movimentar a demanda por diferentes tipos de produtos disponibilizados pelas seguradoras”, avalia Soares Junior, da Zurich.