

ENTREVISTA

ANDRÉ FORTINO

DIRETOR GERAL DE GRANDES RISCOS DA BB MAPFRE



André Fortino

MERCADO BRASILEIRO
OFERECE GRANDE POTENCIAL
PARA OS **SEGUROS DE
GRANDES RISCOS**

Grandes acidentes, com impactos sociais, econômicos e ambientais gigantescos, têm sido registrados nos últimos anos no país. São exemplos os incêndios ocorridos em diferentes ocasiões na área de influência do Porto de Santos e, mais recentemente, o rompimento de uma barragem da Samarco, em Minas Gerais, que causou enorme repercussão. Para a indústria seguradora, os acidentes têm a propriedade de contribuir para a conscientização em relação à importância dos seguros de grandes riscos, diz o diretor geral de Grandes Riscos da BB Mapfre, André Fortino. Nem mesmo a interrupção nas obras de grandes projetos de infraestrutura são capazes de reduzir o potencial que o mercado brasileiro oferece, na opinião de Fortino. Na entrevista a seguir, o executivo trata das oportunidades e desafios que esse ramo da indústria seguradora oferece:

Notícias SindsegSP: O Brasil registrou, nos últimos anos, grandes acidentes envolvendo empresas renomadas, que proporcionaram grande impacto. Esses acidentes podem estimular um maior interesse pelos seguros de grandes riscos?

André Fortino: Todos esses eventos ajudam o mercado a crescer. As empresas começaram a mensurar os eventuais impactos e prejuízos que essas crises podem causar em equipamentos e em linhas de produção das companhias. E

isso nos ajuda a desenvolver novas linhas de seguros. Nos casos dos danos ambientais, por exemplo, eles repercutem em ações de longo prazo e punições de alto custo. Mas qualquer empresa pode estar exposta a riscos ambientais em função de operações em andamento ou realizadas anteriormente. Este ainda é um mercado novo. Os principais produtos de RC Ambiental foram disponibilizados no mercado há cerca de cinco anos. Este é um mercado que tende a crescer por conta do rigor da legislação ambiental brasileira.

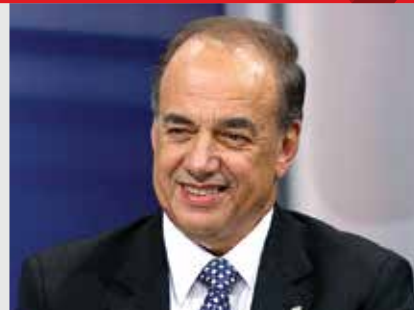
NS: A conjuntura econômica e política desfavorável tem contribuído para uma paralisação dos investimentos, sejam estatais ou privados, em grandes projetos de infraestrutura. Isso causou impacto nos negócios com seguros de grandes riscos?

André Fortino: O ano de 2015 foi um divisor de águas para o setor. Praticamente todas as grandes obras públicas têm contratos de seguro de garantia e riscos de engenharia, em sua maioria ressegurados a várias companhias nacionais e internacionais, um sistema de mutualidade que existe justamente para pulverizar os riscos pelo mercado. Falando pelo Grupo BB e Mapfre, estamos atentos aos riscos assumidos. Os riscos aumentaram e para 2016 teremos poucas novas obras, se os investimentos públicos forem viabilizados.

NS: Quais são, em sua opinião, os principais desafios a serem enfrentados para que esse segmento se expanda no país?

André Fortino: Nós acreditamos nesse mercado. Há muitas oportunidades de negócios e temos uma forte estrutura de resseguros. Aqui, há toda a parte industrial que demanda colocações de grande porte e resseguro, como as siderúrgicas, minerações etc., segmentos que continuam demandando. O país não vai parar de crescer. Tivemos uma interrupção, mas esperamos uma gradual melhora neste ano e no próximo, principalmente

EDITORIAL



Mauro Batista

ANO DE DESAFIOS SE INICIA COM BOA NOVA

Markado por uma conjuntura bastante desafiadora, o ano de 2016 se inicia com pelo menos uma notícia alvissareira: a edição da Resolução 336, no início de abril, que regulamenta o tão aguardado seguro popular de automóveis, um produto com potencial para atender a 20 milhões de veículos. Como se vê na entrevista concedida pelo novo presidente da CNseg (ver página 2), Márcio Coriolano, a medida, que ainda demanda aperfeiçoamento, como frisa o dirigente, é um dos principais itens de uma agenda desenhada pela entidade para assegurar o acesso aos seguros pela população, em um período de economia retraída. Na página 1, temos a visão do diretor geral de Grandes Riscos da BB Mapfre, André Fortino, em relação ao seguro de grandes riscos – um mercado que, de acordo com o executivo, continua a oferecer grande potencial mesmo diante da paralisação das grandes obras.

Mauro Batista
Presidente

na área industrial e na construção de estradas e portos. De modo geral, os resultados do resseguro no Brasil vinham muito positivos desde 2006, apesar de um acirramento da concorrência que provocou excesso de capacidade (oferta) e queda de preços. O faturamento em prêmios das resseguradoras – somando as locais, admitidas e eventuais – totalizou R\$ 9,11 bilhões em 2014, um incremento de 10,3% comparado aos R\$ 8,26 bilhões de 2013, o que nos mantém otimistas.

MÁRCIO CORIOLANO

PRESIDENTE DA CONFEDERAÇÃO NACIONAL DAS EMPRESAS DE SEGUROS GERAIS, PREVIDÊNCIA PRIVADA E VIDA, SAÚDE SUPLEMENTAR E CAPITALIZAÇÃO (CNSEG)

CORIOLANO: DESAFIO
É SENSIBILIZAR AS
AUTORIDADES REGULATÓRIAS

Márcio Coriolano assumiu o comando da Confederação Nacional das Empresas de Seguros Gerais, Previdência Privada e Vida, Saúde Suplementar e Capitalização (CNseg) com uma estratégia desenhada para enfrentar o cenário de recessão econômica, que, na virada do, passou a influenciar mais fortemente o segmento de seguros. O desafio, conforme indica o novo dirigente da CNseg, será sensibilizar as autoridades regulatórias para o destravamento de projetos que poderão assegurar, ao mesmo tempo, resultados positivos para o setor e que os consumidores possam dispor das garantias dadas pelos seguros em um momento de instabilidade econômica. A entrevista a seguir, Coriolano trata de seus planos:

Notícias SindsegSP: Quais são os desafios que você enfrentará nesse seu primeiro ano à frente da CNseg?

Márcio Coriolano: Estamos assistindo, em 2016, o aprofundamento cada vez mais evidente de uma crise econômica que se iniciou há dois anos. Embora a crise já estivesse produzindo efeitos em 2014 e 2015, o mercado segurador apresentou um desempenho adequado e muito melhor que o de outros setores da economia. Ocorre que já está se verificando, a partir do quarto trimestre do ano passado, o alcance da crise econômica de forma mais severa sobre o setor segurador. E não se tem no horizonte, pelo menos em 2016, indicações concretas de recuperação da economia. Ao contrário. Não se registrava, desde 2002, uma taxa de desemprego tão alta quanto a verificada no primeiro bimestre. As pessoas perdendo emprego perdem renda e, com isso, a oportunidade de acesso a bens e serviços, como os seguros. O desafio da CNseg neste cenário será buscar sensibilizar as autoridades reguladoras para que permitam o destravamento de uma série de projetos que podem melhorar o acesso da população aos seguros. Então, como primeira providência, já esta-

mos mantendo contatos frequentes com a Susep, com o Ministério da Fazenda e com a Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS) para recuperar os projetos que estão tramitando e que entendemos que possam ajudar o setor nesse momento.

NS: O que representam os seguros em uma crise como essa?

Márcio Coriolano: Acredito que, mais importante que assegurar bons resultados ao setor, o que devemos cuidar, nesse momento, é de promover o acesso mais fácil e rápido da população à proteção que os seguros garantem. É exatamente nesse cenário de instabilidade econômica que o consumidor fica fragilizado. É importante, numa situação como essa, que ele preserve seu plano de saúde e seu patrimônio. É também nesse momento que as pessoas querem ter acesso a seguro de vida para

“Em tempos de crise, devemos assegurar o acesso da população à proteção dos seguros”

proteger a família. Tendo em vista essa demanda é que a CNseg e as federações estão buscando sensibilizar o governo para que ele destrave esses produtos.

NS: Em relação a produtos, o que se espera que seja viabilizado?

Márcio Coriolano: Vamos falar por segmento. Na área de seguros gerais, seguro de patrimônio, seguro de responsabilidade civil, estamos considerando o seguro popular de automóvel, uma demanda antiga (veja reportagem e entrevista na página 3). Também em seguros gerais existe um pleito, em análise no Ministério da Fazenda, para ampliar a garantia do seguro garantia para 30%. Hoje essa garantia é de 10% do valor da obra. Achamos que, embora esse segmento esteja sob efeito da retração econômica, o setor de obras continuará



Márcio Coriolano

em ritmo acelerado, mesmo porque é um instrumento de política anticíclica do governo federal. Seguro rural está indo muito bem, obrigado, mas acho que é necessária a revisão de valores de garantia e de produtos específicos para determinados tipos de eventos agrícolas que possam melhorar a situação. No campo da Previdência, um produto está relativamente parado, o VGBL Saúde. Combina previdência com incentivo fiscal para o saque dos recursos para fins de pagamento de mensalidade de planos de saúde em caso de desemprego, por exemplo. Estamos retomando esse assunto. Acho que interessa tanto à previdência, na medida em que é mais um instrumento de formação de poupança, quanto como um produto auxiliar importante para a área de saúde, que já está sofrendo o impacto do desemprego. Na área de capitalização, que num cenário desse de dificuldade econômica é mais uma fonte de estímulo à poupança, pretendemos ampliar os nossos programas de educação financeira para poder ilustrar bem para o consumidor as opções que ele pode ter. O que a gente está pleiteando junto aos órgãos reguladores é que eles tenham uma regulação para tempos de crise, buscando reduzir o apetite regulatório, reduzir a edição de normas que podem aumentar custos das seguradoras num momento de dificuldades para todo mundo como esse.

NS: É possível prever como será o ano, em termos de vendas, de resultados financeiros?

Márcio Coriolano: Diante desse cenário mais complexo, é sempre bom falar em taxa de variação entre intervalos. O último dado que temos, em termos de taxa de variação global, é um crescimento entre 9% e 11% em 2016. É claro que isso é a média das médias. Temos de olhar ramo a ramo. Certamente não iremos repetir o ano passado, em que o crescimento foi de cerca de 11%.

EDUARDO DAL RI

VICE-PRESIDENTE DE AUTO E MASSIFICADOS DA SULAMÉRICA E PRESIDENTE DA COMISSÃO DE AUTOMÓVEL DA FEDERAÇÃO NACIONAL DE SEGUROS GERAIS (FENSEG)

MERCADO APOSTA NO POTENCIAL DO SEGURO POPULAR DE AUTOMÓVEIS

Entre as boas novas que deverão trazer perspectivas positivas para o segmento segurador em 2016 está o seguro popular de automóveis, cujas regras foram divulgadas no início de abril pela Superintendência de Seguros Privados (Susep), por meio da Resolução nº 336 do Conselho Nacional de Seguros Privados (CNSP). O novo produto vinha sendo aguardado com ansiedade pela indústria seguradora, uma vez que uma etapa preparatória importante para a sua viabilização havia sido cumprida pela Lei dos Desmontes, que estabelece o controle para a origem das peças usadas, conforme explica Eduardo Stefanello Dal Ri, vice-presidente de auto e massificados da SulAmérica e presidente da Comissão de Automóvel da Federação Nacional de Seguros Gerais (FenSeg).

Notícias SindsegSP: Quais são os principais obstáculos existentes para o seguro popular de autos?



Eduardo Dal Ri

Eduardo Stefanello Dal Ri: Faltava apenas a regulamentação. E antes da Lei do Desmanche (também conhecida como Lei dos Desmontes), a viabilização deste seguro não era possível. Agora, tendo controle sobre a origem das peças graças a essa lei, será possível colocar esse seguro no mercado.

NS: O que esse novo nicho pode representar, diante de uma conjuntura econômica marcada por forte retração da demanda?

Eduardo Stefanello Dal Ri: Apostamos

que a preocupação em proteger um bem se mantém presente mesmo em tempos de grandes desafios econômicos e corte de gastos, especialmente no caso do seguro do carro. Dados divulgados recentemente pela Fenacor (Federação Nacional dos Corretores de Seguros Privados e de Resseguros, de Capitalização, de Previdência Privada, das Empresas Corretoras de Seguros e de Resseguros) apontam que o seguro de automóveis corresponde a 50% de todo o faturamento do setor. Em relação ao seguro popular, temos expectativa de que haverá uma boa receptividade pela população. Acreditamos que esse seguro tem potencial para atingir um elevado número de veículos que, por enquanto, trafegam desprotegidos. O prêmio mais acessível é um dos principais atrativos. Acreditamos que, após contratar o seguro pela primeira vez, esses novos clientes irão se conscientizar da necessidade de sempre proteger o veículo.

MEDIDA PODE AMPLIAR EM ATÉ 10% AS VENDAS DE SEGUROS DE AUTOS

As regras para a operação do seguro popular de autos, divulgadas no início de abril pela Superintendência de Seguros Privados (Susep) por meio da Resolução nº 336 do Conselho Nacional de Seguros Privados (CNSP), foram consideradas um importante avanço pela Confederação Nacional das Empresas de Seguros Gerais, Previdência Privada e Vida, Saúde Suplementar e Capitalização (CNseg). "A implementação da norma nesse momento de dificuldades de renda para o consumidor representa o entendimento da Susep de que é necessário ampliar o acesso da população à proteção de seu patrimônio", afirmou o presidente da CNseg, Márcio Coriolano.

O destravamento da regulamentação do seguro popular de autos era considerado um dos principais pontos da estratégia da CNseg, nesse primeiro ano da gestão de Coriolano, voltada para garantir o acesso da população à proteção dos seguros, em um período de forte crise eco-

nômica (veja entrevista na página 2). De acordo com as estimativas da entidade, o seguro popular de autos poderá suprir um mercado potencial de cerca de 20 milhões de veículos (entre carros, motocicletas, ônibus e caminhões), com idades de uso entre cinco e 20 anos, que atualmente não contam com nenhum tipo de cobertura. O novo produto, portanto, poderá ampliar em 10% na quantidade de veículos segurados no país. Atualmente, são segurados 17,5 milhões de veículos.

Mas, como ressalta Coriolano, as diretrizes contidas na resolução demandam aperfeiçoamentos. Ele cita, como exemplo, a possibilidade de utilização de peças não originais que atendam as especificações técnicas dos fabricantes. "A utilização somente de peças usadas obtidas junto às empresas de desmontagem de veículos poderá não ser suficiente para atender à demanda do mercado", afirma.

Outro ponto é a utilização somente de oficinas que integram as redes referenciadas das seguradoras. "Quando a seguradora oferece uma oficina referenciada para o reparo do veículo, é porque já atestou a qualidade dos serviços prestados pelo estabelecimento. Além disso, o valor tende a ser bem mais acessível, beneficiando o consumidor", complementou Márcio Coriolano.

ANTONIO PENTEADO MENDONÇA



AUTO POPULAR, UMA REVOLUÇÃO?

O seguro de veículos tem larga penetração na sociedade brasileira, sendo dos mais conhecidos, discutidos e contratados. No entanto, no máximo 25% da frota nacional está segurada. O paradoxo se explica. O seguro de auto atual é um produto desenvolvido em meados do 1980 e tem como público alvo as classes A e B. Isso faz com que se torne caro depois que o veículo completa 5 anos de idade.

Com o custo/benefício espantando os segurados, o setor precisava oferecer um novo produto que atendesse a necessidade de milhares de proprietários que não queriam ou não podiam contratar as apólices tradicionais. O produto acaba de chegar ao mercado. É o seguro auto popular.

Desenhado para atender esta carência, com coberturas adequadas e preço suportável, até para momentos de crise, o seguro auto popular chega trazendo inovações importantes, que mostram que o setor de seguros tem amplas condições de desenvolver novos produtos, equacionados para fazer frente às demandas da sociedade.

Em função das exigências do seguro tradicional quanto a peças novas para substituir as danificadas nos sinistros, muitas vezes a reparação de um carro um pouco mais velho poderia custar quase que o seu preço de mercado, levando à situação inusitada de uma pequena batida significar um outro veículo sem sinistro, daquela marca e modelo.

O pulo do gato do seguro auto popular é a permissão do uso de peças recondiçionadas ou seminovas para substituir as peças danificadas pelo acidente. Isto trouxe uma redução exponencial do preço do seguro, abrindo um mercado importante para as seguradoras e oferecendo aos proprietários de veículos com mais de 5 anos a possibilidade de contratar seguro para garantir um bem que, apesar da desvalorização pela idade, representa uma parte importante do seu patrimônio.

O desenho final do produto ficou interessante e afinado com a necessidade de proteção e as garantias mínimas exigidas para isso. Entre elas, quem sabe a mais importante seja a que exige que o seguro ofereça obrigatoriamente cobertura para danos parciais causados por

acidente, vedando de forma peremptória garantia apenas para as perdas totais.

No mais, as características do produto que será colocado no mercado não fogem muito do desenho das apólices tradicionais de seguros de veículos, o que é muito bom porque o segurado terá, operacionalmente, um produto semelhante ao que ele já está habituado ou, pelo menos, conhece como funciona.

O potencial do seguro auto popular é muito interessante para a sociedade. Com ele, em teoria, milhões de proprietários de veículos que, até hoje, contavam apenas com a sorte para não perderem um item importante de seu patrimônio, num país onde o roubo e o furto de veículos usados estão entre os crimes de maior incidência, passam a ter uma ferramenta eficiente para dar-lhes tranquilidade, por um preço suportável. Já para as seguradoras, o seguro auto popular representa um universo de mais de 50 milhões de veículos que podem ser segurados.

DIRETORIA DO SINDSEG SP É REELEITA POR UNANIMIDADE

Em eleição realizada no início de março, o Sindicato das Seguradoras do Estado de São Paulo (Sindseg-SP) aprovou a chapa única, integrada pela diretoria que havia exercido o mandato anterior, para gerir a entidade no triênio 2016-2019. A chapa foi eleita por unanimidade pelas empresas do setor. "A reeleição proporcionou um entusiasmo renovado aos membros da diretoria. Todos nós mantemos a firme vontade de ser contributivos e convergentes na busca de novas conquistas para a indústria seguradora, para o Estado e para a população do país", disse o presidente do Sindseg SP, Mauro César Batista.

O dirigente destacou a importância do Sindseg SP para o sistema federativo institucional do setor de seguros, ressaltando a representatividade do sindicato paulista. "Praticamente todas as seguradoras e resseguradoras têm sede no Estado de São Paulo", lembrou. A representatividade confere legitimidade à instituição no enfrentamento dos grandes desafios que se apresentam ao

setor e que ganham maior importância sob uma conjuntura econômica desfavorável. "Seguiremos reforçando junto à sociedade brasileira a positividade do seguro, em um momento em que a crise econômica afeta a renda da população", destacou Batista.

Uma das ações que serão mantidas no novo triênio será a luta contra o elevado número de mortes no trânsito, "uma tragédia permanente para a sociedade brasileira", como define Batista, destacando que "essa luta é antes de tudo uma questão de cidadania para o Sindseg SP".

O diretor do Sindseg SP, Celso Luiz D. de Paiva, destacou a bem-sucedida gestão do grupo de executivos que teve o seu mandato renovado, caracterizada por um elevado grau de especialização e capacitação nas diferentes frentes de enfrentamento dos desafios. "Esse é um legado dessa diretoria para futuras gestões", afirmou ele. Paiva ressaltou que fará parte de sua missão dar prosseguimento a uma maior aproximação com a Escola Nacional de Seguros (Funenseg) com o objetivo de proporcionar cursos para aprimoramento da formação do corpo técnico das seguradoras. "Já neste ano deveremos ter dois cursos com esse objetivo", informou Paiva.

EXPEDIENTE

Notícias Sindsegsp é uma publicação do Sindicato das Empresas de Seguros, Resseguros e Capitalização do Estado de São Paulo.

Presidente: Mauro Batista Diretor Executivo: Fernando Simões Produção: Néctar Comunicação Corporativa

Jornalista responsável: Eugênio Melloni (MTb 19.590) Redação e edição: Eugênio Melloni Fotos: Divulgação