

Grandes projetos devem alavancar seguro garantia no Brasil



Em termos simplificados, o seguro garantia tem por objetivo garantir o fiel cumprimento das obrigações contratuais estipuladas pelas partes. Ele é utilizado em concorrências, levantamento de obras, execução de projetos, fornecimento de bens e ainda nos setores aduaneiro, judicial, administrativo e trabalhista, sendo destinado aos órgãos públicos e às empresas privadas.

As coberturas mais comuns são as obrigações públicas e privadas. Os produtos de garantia de obrigações se caracterizam por ter um repasse de resseguro alto, o que proporciona uma diminuição no risco das operações.

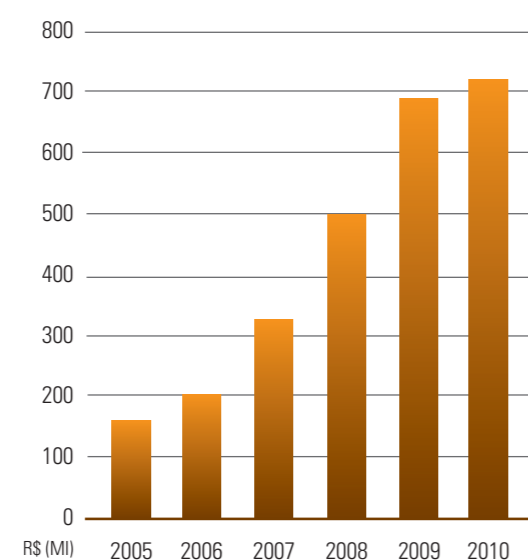
O mercado brasileiro apresenta muitas oportunidades para o seguro garantia, pois serão implementados nos próximos anos grandes projetos associados ao PAC, Pré-Sal, Copa do Mundo de 2014 e Olimpíadas de 2016, entre outras obras de desenvolvimento.

O estudo a seguir mostra o panorama atual do seguro garantia no Brasil. Ele foi realizado pelo consultor econômico do Sincor-SP Francisco Galiza em parceria com a comissão Crédito e Garantia do Sindicato, formada pelos corretores especialistas André Dabus (coordenador), Claudemir Pinto Nascimento, Eric Gunther Brabenec, José Antônio Bacellar Gonçalves Tourinho, Marcio Chaves e Mauricio de Oliveira Leite.

Receita

Nos últimos anos, o seguro garantia obteve grande crescimento. Em 2005, o faturamento do setor foi da ordem de R\$ 160 milhões, passando para mais de R\$ 700 milhões em 2010, como mostra o gráfico.

FATURAMENTO - SEGURO GARANTIA



Produtos

A tabela a seguir apresenta os principais produtos na área de seguro garantia (por prêmios de seguros), no ano de 2010.

RAMOS	Receita (R\$ mi)	PART. %
OBRIGAÇÕES PÚBLICAS	295	41,7%
OBRIGAÇÕES PRIVADAS	201	28,4%
GARANTIA JUDICIAL	161	22,8%
CONCESSÕES PÚBLICAS	43	6,1%
GARANTIA FINANCEIRA	7	1,0%
TOTAL	707	100,0%

Seguradoras

A seguir, as principais seguradoras do segmento, com dados de 2010.

GRUPOS	RECEITA (R\$ MIL)	PART. %
1 J. MALUCELLI	250	35,4%
2 FATOR	85	12,0%
3 ITAÚ-UNIBANCO	80	11,3%
4 UBF	73	10,3%
5 CESCE BRASIL	43	6,1%
6 BERKLEY	38	5,4%
7 ALLIANZ	28	4,0%
8 PORTO SEGURO	17	2,4%
9 ZURICH	17	2,4%
10 MAPFRE	15	2,1%
11 CHUBB	14	2,0%
DEMAIS	47	6,6%
TOTAL	707	100,0%

DICAS PARA OS CORRETORES DE SEGUROS

• **Conheça na íntegra os contratos que serão objeto do seguro garantia:** Existem, basicamente, três riscos excluídos no seguro garantia: casos fortuito e força maior; atos e fatos do segurado e acordo entre tomador e segurado, sem o prévio conhecimento da seguradora. A principal complexidade deste assunto é que ele é acessório ao contrato principal, o objeto da garantia. Daí a necessidade de se conhecer bem o contrato, antes mesmo de pensar na seguradora, na taxa ou na contragarantia. Por isso, o corretor não deve transferir a análise deste contrato para a seguradora. Atenção às cláusulas de multas e penalidades que normalmente não são cobertas por apólices de seguro garantia.

• **A importância do papel do corretor de seguros:** O corretor que deseja operar nesta modalidade de seguros deve se conscientizar para não atuar como "coadjuvante". Ele tem que assumir um papel de destaque, orientando seu cliente adequadamente e colaborando junto ao segurador durante todo o processo de subscrição, sempre com transparência e comprometimento que esta modalidade de seguros requer.

• **Atenção aos prazos de maturação do negócio:** Uma outra falha que o corretor deve evitar é prometer entregar uma apólice para seu cliente sem, entretanto, ter "amarrado todas as pontas do negócio (segurador e ressegurador)". No final das contas, o corretor que não agir de forma criteriosa acabará perdendo a confiança de seu cliente.

• **Estude com profundidade o seguro garantia:** Uma boa dica para quem pretende iniciar as operações em seguro garantia é dar uma olhada na cartilha que a Comissão Técnica preparou para esta modalidade de seguros. Disponível no site do Sincor-SP, ela contém várias dicas que serão úteis nas primeiras operações.

• **Escolha um bom parceiro segurador:** Procure uma das seguradoras especializadas, tentando entender como a companhia opera (prazos, contragarantias, perfil de negócios, "guideline", dentre outros aspectos).

gráfico do mês

Participação do mercado de seguros no PIB se mantém constante

Aumentar a participação no PIB (Produto Interno Bruto) é um desafio para o mercado de seguros. E não faltam janelas de oportunidades para o setor, com as grandes obras que serão empreendidas no Brasil nos próximos anos e o aumento do poder aquisitivo da população. Analistas do mercado preveem que o crescimento do setor pode ser grandioso, chegando a representar 8% em poucos anos, sem contar o ramo de saúde.

Porém, há que se continuar trabalhando. Com a divulgação do PIB de 2010, observa-se que, de um modo geral, a participação de seguros neste indicador (considerando sem saúde e sem VGB) tem se mantido constante nos últimos anos: entre 1,4% e 1,5%.

Participação no PIB - (Seguro sem Saúde, sem VGBL)

