

Seguro de Crédito Comercial protege empresas contra calote de pessoa jurídica



O Seguro de Crédito proporciona proteção para a empresa contra riscos de inadimplência. Esta apólice normalmente é contratada por empresas como consórcios e factoring, que concedem crédito para pessoas jurídicas durante as operações de venda.

O estudo a seguir mostra os detalhes dessa forma de proteção. Ele foi realizado pelo consultor econômico do Sincor-SP Francisco Galiza em parceria com a comissão Crédito e Garantia do Sindicato. A comissão é formada pelos corretores especialistas André Dabus (coordenador), Claudemir Pinto Nascimento, Eric Gunther Brabenec, José Antônio Bacellar Gonçalves Tourinho, Marcio Chaves e Maurício de Oliveira Leite.

Receita

Nos últimos anos, o seguro de crédito comercial no Brasil demonstrou forte crescimento até o momento da crise financeira. Em 2009, a sua receita era de quase R\$ 140 milhões (seguro de crédito doméstico e à exportação). A expectativa é a de que esse nicho volte a se expandir na medida em que os efeitos da crise econômica mundial sejam melhor equacionados. No momento, o setor continua sendo afetado por alguns eventos negativos, tal como o fato de que em alguns países da Europa muitos seguradores e resseguradoras ainda não se recuperaram das perdas por inadimplência.

Em 2009, as seguradoras de crédito pagaram muitos sinistros e assim obviamente atuaram com uma cautela maior. Estima-se que, atualmente, existam 500 apólices comercializadas. Em certos ramos (agro, componentes eletrônicos) é ainda quase impossível comprar uma proteção no segmento. Em média, as taxas de sinistralidade do produto se situam em torno de 50%.

Principais Seguradoras

Na tabela a seguir estão relacionados os cinco maiores grupos seguradores do segmento. Na liderança, a Coface, com 53% do mercado, vindo a Euler Hermes logo depois.

SEGURO DE CRÉDITO INTERNO/ CRÉDITO COMERCIAL (R\$ MILHÕES)

| 2009 | | |
|---------------|--------------|---------------|
| COFACE | 57,6 | 53,8% |
| EULER | 16,8 | 15,7% |
| MAPFRE | 11,6 | 10,8% |
| CyC | 7,9 | 7,3% |
| CESCE | 7,4 | 6,9% |
| Outros | 5,9 | 5,5% |
| Totais | 107,2 | 100,0% |

| 2008 | | |
|---------------|-------------|---------------|
| COFACE | 52,5 | 53,7% |
| EULER | 15,6 | 15,9% |
| MAPFRE | 10,0 | 10,2% |
| CyC | 8,8 | 9,0% |
| CESCE | 1,7 | 1,8% |
| Outros | 9,2 | 9,4% |
| Totais | 97,8 | 100,0% |

| 2007 | | |
|---------------|-------------|---------------|
| COFACE | 28,7 | 41,7% |
| EULER | 16,4 | 23,7% |
| MAPFRE | 14,6 | 21,1% |
| CyC | 5,1 | 7,4% |
| CESCE | 0,0 | 0,0% |
| Outros | 4,2 | 6,1% |
| Totais | 69,0 | 100,0% |

SEGURO DE CRÉDITO EXPORTAÇÃO/ RISCO COMERCIAL (R\$ MILHÕES)

| 2009 | | |
|---------------|-------------|---------------|
| SBCE | 16,4 | 53,0% |
| CESCE | 8,8 | 28,6% |
| EULER HERMES | 5,7 | 18,4% |
| MAPFRE | 0,0 | 0,0% |
| CyC | 0,0 | 0,0% |
| Totais | 30,9 | 100,0% |

| 2008 | | |
|---------------|-------------|---------------|
| SBCE | 18,1 | 48,0% |
| CESCE | 10,6 | 28,2% |
| EULER HERMES | 5,9 | 15,8% |
| MAPFRE | 1,9 | 5,0% |
| CyC | 1,2 | 3,1% |
| Totais | 37,7 | 100,0% |

| 2007 | | |
|---------------|-------------|---------------|
| SBCE | 14,8 | 50,7% |
| CESCE | 7,7 | 26,4% |
| EULER HERMES | 5,7 | 19,4% |
| CyC | 1,0 | 3,5% |
| MAPFRE | 0,0 | 0,0% |
| Totais | 29,3 | 100,0% |

DICAS PARA OS CORRETORES DE SEGUROS

Elaboradas pelos corretores de seguros especialistas da Comissão Crédito e Garantia do Sincor-SP

A) PARA O CORRETOR QUE JÁ OPERA COM O SEGURO DE CRÉDITO:

- Um ponto-chave na avaliação das propostas nesta modalidade de seguro é a taxa de aceitação dos limites de crédito concedidos por comprador. Caso a taxa de aprovação pela seguradora seja baixa, a proposta possui uma grande chance de ser descartada. O corretor deve procurar as seguradoras para que elas expliquem as decisões ao prospectivo segurado. Dependendo da situação, é possível reverter a decisão.

- As condições devem ser adaptadas ao workflow do segurado: A apólice deve ser ajustada para se aplicar ao ramo, bem como ao dia-a-dia do segurado, não o contrário. Entretanto, no decorrer da vigência, as seguradoras de crédito exigem relatórios e notificações do segurado. O corretor tem um papel fundamental neste sentido. Ele deve ajudar o segurado a lembrar de prazos, deveres e obrigações que legitimarão a cobertura da apólice.

- O trabalho de gestão nesse ramo é alto: como a apólice cobre o risco de crédito comercial (o risco da carteira de clientes do segurado), requer-se uma boa e regular comunicação entre o segurado, o corretor e a seguradora. A carteira de clientes não é fixa. Geralmente, ela muda bastante. Ou seja, novos clientes entram, clientes antigos talvez saiam, prazos de pagamento são alterados, etc. Além disso, as seguradoras têm o direito de reduzir ou rescindir (cancelar) um limite de crédito a qualquer momento. Em muitos casos, a seguradora só precisa de novas informações financeiras do devedor para restabelecer o limite de crédito. O corretor deve acompanhar essas alterações na cobertura para o auxílio do segurado. Mediante a troca de informações periódicas, seguida das devidas correções, a apólice se manterá atualizada, o que proporcionará maior satisfação com o produto.

- Os fatos geradores da indenização são a mora pura e simples, a recuperação judicial e a falência. Nos casos de recuperação judicial ou falência, o próprio segurado, com o apoio do corretor, deve registrar o crédito junto ao administrador credenciado; as seguradoras só aceitam o sinistro quando o crédito for reconhecido no passivo do devedor. De um modo geral, a prova do reconhecimento é a publicação no Diário Oficial. No caso de uma exportação, o reconhecimento da dívida necessita do conhecimento da legislação vigente no país do devedor.

- O trabalho do corretor continua após o término da vigência: dependendo dos prazos de pagamento concedidos pelo segurado aos seus compradores, a cobertura da apólice pode se estender por vários meses (até anos). O corretor deve se certificar das operações cobertas e continuar prestando o devido suporte ao segurado.

B) PARA O CORRETOR QUE É NOVO NESTE SEGMENTO:

- O corretor interessado deve ter uma carteira de clientes corporativos, idealmente indústrias, que vendem para outras empresas e indústrias, concedendo prazos.

- Em teoria, qualquer indústria se enquadra. Mas hoje as seguradoras quase não aceitam empresas de agronegócios ou companhias de componentes eletrônicos.

- É muito interessante falar com empresas que exportam. Com base do seguro, elas conseguem captar um financiamento do BB.

- Infelizmente, ainda não existe muita literatura referente ao assunto.

C) PARA ESTRUTURAR UMA APÓLICE EQUILIBRADA:

- A apólice negociada deve exibir um bom equilíbrio entre o segurado e a seguradora. Estes pontos abaixo devem ajudar o segurado (com o apoio do corretor) a estruturar uma apólice justa. Entendemos que as seguradoras nem sempre conseguem aprovar todos os limites solicitados. Mesmo assim, a apólice pode refletir este fato e deve "respirar" com as circunstâncias da economia:

- A seguradora quer analisar comprador por comprador. Só para clientes menores ela outorga certa autonomia para o segurado - isso se chama clientes "não-nomeados". Isso significa que, até certo valor, que na prática raramente ultrapasse R\$ 50 mil, o próprio segurado libera o crédito, e a seguradora paga a indenização, caso haja inadimplência. Dentro dessa autonomia, o segurado deve observar certas regras, tais como verificar a Serasa periodicamente.

- Na opinião do grupo que preparou este levantamento, as seguradoras devem aumentar o valor da autonomia, mas deixando o segurado participar mais do risco.

- No mercado brasileiro é costume cobrar ao prêmio aplicado uma taxa (%) por volume de negócio. Isso funciona bem e é justo quando quase todos os limites são aprovados em 100% pela seguradora. Porém, isso nem sempre é o caso. Às vezes a empresa se vê forçada a vender bem acima do limite aprovado pela seguradora, que faz uma análise técnica e objetiva.

- Mas as empresas, em muitos casos, estão dispostas a correr um risco maior, pagando um prêmio referencial em troca de menor cobertura em relação às vendas apuradas. Aqui, poderia se cobrar um prêmio justo, se a seguradora entender que, ao reduzir o limite, ela ganha menos prêmio.

- No final, o segurado não se importa em pagar muitos prêmios, desde que os limites sejam aprovados. Basta observar um valor justo para estabelecer as coberturas. Não existem restrições legais ao prêmio apurado com base nas contas a receber. Este conceito é muito usado no mercado europeu.

- Em cada apólice consta um prêmio mínimo que normalmente está fixado em cerca de 80% do prêmio esperado. Mas neste cálculo as seguradoras observam uma aprovação de limites em 100% - que especialmente hoje nem sempre é o caso. Sugerimos aos clientes não aceitar um prêmio mínimo acima de 50% e pagar um ajuste no final da vigência.