



Expansão do seguro garantia deverá ganhar um ritmo ainda mais intenso

Investimentos no país deverão acentuar o atual processo de crescimento da proteção

Em termos simplificados, o seguro garantia tem por objetivo garantir o fiel cumprimento das obrigações contratuais estipuladas pelas partes. A proteção é utilizada em concorrências, execução de obras, elaboração de projetos, fornecimento de bens, prestação de serviços e em segmentos como aduaneiro, judicial, administrativo e trabalhista. O seguro é destinado tanto para os órgãos públicos como para as empresas privadas.

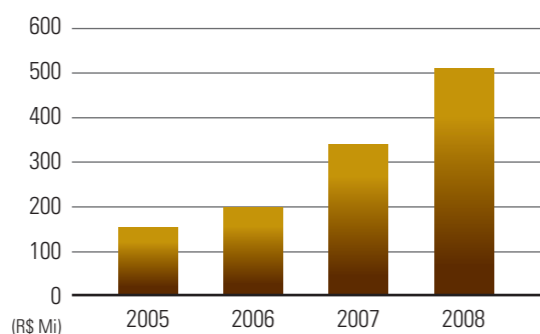
O Garantia pode parecer uma novidade para muitos. No entanto, na prática, é possível dizer que ele existe há centenas de anos e vinha sendo comercializado na forma de fiança ou aval. Assim, essa espécie de proteção já era praticada pelos povos mais antigos, antes mesmo do surgimento das primeiras seguradoras no mundo.

No Brasil, o seguro garantia, tal como conhecemos hoje, ainda é um ramo relativamente novo, que apareceu de forma mais clara para o mercado durante a lei das concessões, nos anos 90. De lá para cá, vem crescendo ano a ano e tudo indica que irá reforçar a sua musculatura com os novos projetos de infraestrutura relacionados com o PAC (Programa de Aceleração do Crescimento), Copa de 2014 e Olimpíadas de 2016.

Receita

Como indica o gráfico, nos últimos anos o seguro garantia no país obteve uma taxa de crescimento excelente. Em 2005, o faturamento do setor foi de pouco mais de R\$ 160 milhões, passando para R\$ 500 milhões em 2008. Em 2009, as projeções iniciais indicam que este número pode chegar a quase R\$ 800 milhões. Ou seja, em quatro anos, o valor será multiplicado por cinco! Ou seja, uma variação de 350% em quatro anos!

RECEITA - SEGURO GARANTIA



Produtos

Como já dito, o seguro garantia hoje é utilizado em vários tipos de situações e segmentos da economia. As coberturas mais comuns são as obrigações públicas (48% da receita em 2008) e obrigações privadas (30% da receita no mesmo período). Os produtos de garantia de obrigações se caracterizam por ter um repasse de resseguro alto, o que proporciona uma diminuição no risco das operações.

Na tabela a seguir, os principais produtos na área de seguro garantia, no ano de 2008.

Ramos	Receita (R\$ Mi)	Part. %
Obrigações Públicas	242	48%
Obrigações Privadas	149	30%
Concessões Públicas	58	12%
Garantia Judicial	47	9%
Financeira	6	1%
Total	502	100%

Seguradoras

Confira as maiores seguradoras do segmento, de acordo com dados de 2008.

GRUPOS	Receita (R\$ Mi)	Part. %
1 J. Malucelli	214	42,57%
2 CESCE Brasil	75	14,87%
3 UBF	54	10,68%
4 Itaú-Unibanco	49	9,67%
5 Berkley	38	7,47%
6 Mapfre	18	3,59%
7 Allianz	15	3,01%
8 Porto Seguro	8	1,53%
9 Nobre	5	1,04%
10 Caixa Seguros	5	1,00%
Outras	23	4,58%
Total Final	502	100,0%

Dicas para os corretores de seguros

Para quem pretende ingressar ou já atua neste segmento:

- Se comparado a outras modalidades de seguros, a apólice de Garantia é bem simples. Existem apenas três riscos excluídos: 1) caso fortuito e força maior; 2) atos e fatos do segurado; 3) acordo entre tomador e segurado, sem o prévio conhecimento da seguradora. O que torna complexa sua contratação é o fato do Seguro Garantia ser acessório ao contrato principal. Daí a necessidade de se conhecer muito bem o contrato, antes mesmo da escolha da Seguradora, definição de taxa ou da contragarantia (instrumento legal que permite obter ressarcimento junto ao tomador e seus fiadores dos valores pagos pela seguradora ao segurado). Por isso, o corretor não deve simplesmente transferir a análise deste contrato para a seguradora, sem antes ter uma visão clara do objeto a ser garantido.

- O corretor que deseja operar na modalidade deve se conscientizar para não atuar como "coadjuvante". Ele tem que assumir o "papel principal", orientando seu cliente adequadamente e colaborando junto ao segurador durante todo o processo de subscrição. Deve agir sempre com transparência e comprometimento que esta modalidade de seguros requer.

- Outra falha que o corretor deve evitar é prometer a entrega da apólice para seu cliente sem, entretanto, ter "amarrado todas as pontas do negócio", incluindo o segurador e ressegurador. No final das contas, o corretor que não agir de forma criteriosa acabará perdendo a confiança de seu cliente.

- Uma boa dica para quem pretende iniciar as operações em Seguro Garantia é dar uma olhada na cartilha que a Comissão Técnica Seguro de Crédito e Garantia do Sincor-SP preparou para esta modalidade, contendo várias dicas que serão úteis nas primeiras operações (confira no site do Sincor-SP).

- Um passo seguinte para o corretor é procurar uma das seguradoras especializadas para entender como ela opera (prazos, perfil de negócios, "guilherme", dentre outros aspectos).

FOLHA DE S. PAULO

03/11

Em reportagem sobre o programa "Minha Casa, Minha Vida", o jornal Folha de S. Paulo informou que uma corretora dirigida por sindicalistas da Caixa Econômica Federal, ligados ao PT, é a maior negociadora de seguros de entrega das obras do programa do governo federal. Para comentar o fato, o jornal ouviu o coordenador de Crédito e Garantia do Sincor-SP, André Dabus. Segundo ele, "o seguro-garantia é complexo e a Caixa tem o direito de indicar a seguradora de sua confiança. O que combatemos é o abuso, a imposição de representantes". Dabus acrescentou ainda que "monopólio não é sadio. Esperamos que a Caixa não fique na contramão da história."

O ESTADO DE S. PAULO Jornal da Tarde

30/10

Os jornais O Estado de S. Paulo e Jornal da Tarde deram destaque para o Sistema de Identificação Automática de Veículos (Siniav), cuja completa implantação está prevista para 2014. São Paulo deve ser uma das primeiras cidades a ter a frota de veículos equipada com o chip. Embora essa tecnologia esteja sendo usada por empresas que prestam serviços de segurança e de rastreamento de veículos, o presidente do Sindicato dos Corretores de Seguros, Leoncio de Arruda, alerta não ser possível afirmar que o sistema reduzirá o custo das apólices de seguro. "Se fosse um rastreador, seria um sistema perfeito, mas do jeito que foi projetado não acredito que vá reduzir o número de roubos."

DIÁRIO DE S. PAULO

29/10

O Sincor-SP foi destaque em reportagem publicada no Diário de S. Paulo que orientou o leitor a escolher o melhor seguro para o seu carro. Leoncio de Arruda, presidente do Sincor-SP, passou orientações valiosas, que vão desde o correto preenchimento da proposta a como checar a idoneidade da seguradora.

Valor

19/10

O Sincor-SP ganhou destaque também no jornal Valor Econômico, em reportagem sobre a expansão no setor de Seguros. A matéria abordou a entrada dos bancos nesse segmento. Sobre o tema, o presidente Leoncio de Arruda fez o seguinte comentário: "A liderança está com quem negocia através do corretor de seguros, como Porto Seguro e Bradesco. O BB é outro que promete ter o corretor como parceiro. Vamos ver."

Info Money

12/10

Em notícia sobre os Projetos de Lei 445/2009 e 446/2009, aprovados no início de setembro pela Assembleia Legislativa de São Paulo, a agência Infomoney mencionou dados do Sincor-SP sobre o crescimento do setor no primeiro semestre de 2009.