Opinião Acadêmica

Edição nº 28 - maio/2014

O seguro garantia ajuda a financiar pequenas e médias empresas (parte 3)

Edmur de Almeida *

Na primeira parte do nosso artigo http://www.segurogarantia.net/detalheNoticia.asp?iidNoticia=22949&iidArea=1), explicamos que a modalidade de seguro garantia de antecipação de recebíveis nasceu a partir de uma exigência da Comissão de Valores Mobiliários(CVM): os Fundos de Investimentos em Direitos Creditórios (FIDCs) abertos têm que exigir garantia dos cedentes – fiança bancária ou seguro – quando forem comprar dos mesmos (cedentes) ativos (recebíveis) não performados.

Na segunda parte http://www.segurogarantia.net/detalheNoticia.asp?iidNoticia=23182&iidArea=1), abordamos o seguro sob a ótica dos bancos, em especial as questões legal e comercial. Ao longo do artigo, mostramos que o fato do Banco Central (BACEN) não normatizar de forma clara a aceitação do seguro inibe a utilização desse instrumento como garantia de operações de crédito.

Agora, nesta **terceira parte**, colocamos a seguinte pergunta: Até que ponto isso é um empecilho para essa modalidade de seguro decolar?

Embora exista uma norma para os FIDCs, sob a batuta da CVM, os bancos e suas agências são em número muitíssimo maior do que esses fundos e, mais relevante, respondem pela grande maioria do crédito ofertado a pequenas e médias empresas no Brasil. Ou seja, um "ok" do BACEN nesse sentido deve impulsionar bastante as vendas desse instrumento de garantia. Eis aqui um grande desafio para o mercado segurador, por meio de suas instituições: convencer os bancos a levar esse pleito ao BACEN.

Outro fator envolve o entendimento prévio do contrato de seguro pelos fundos e bancos. As seguradoras e os corretores devem entregar todas as condições do seguro para análise prévia dos futuros beneficiários, detalhando especialmente as situações em que não haja cobertura. Algumas questões são fundamentais para o entendimento correto de como funcionará o seguro. Por exemplo:

• Se houver um acordo entre o tomador (contratado) e o segurado (contratante) referente a uma prorrogação do cronograma físico e financeiro (num contrato de uma obra ou de fabricação e entrega de um equipamento, por exemplo), o contrato de crédito também pode ser prorrogado. Do contrário, o tomador pode ter dificuldades para liquidar sua dívida com o fundo ou banco;

• Quem tem o poder de confirmar o sinistro é o segurado, acionado pelo fundo ou banco e/ou pela seguradora. Como sugestão, vale um acordo entre estes últimos para que, uma vez notificados, não demorem a confirmar o eventual inadimplemento do tomador;

• Falta de pagamento ao fundo ou banco não implica, necessariamente, sinistro. O segurado pode ter atrasado o pagamento ao tomador em alguns dias ou o dinheiro não caiu na conta e o fundo ou banco não recebeu sua parte.

Quanto melhor o fundo ou banco conhecer a extensão de seus direitos e deveres no contrato de seguro, melhor para o desenvolvimento desse instrumento. A dobradinha entre fundo ou banco e seguradora é perfeita, uma vez que os primeiros entendem de risco de crédito e, então, transferem o risco de *performance* para a seguradora.

É uma modalidade de seguro garantia com viés financeiro, como outras modalidades já existentes (judicial, administrativo, pagamento de energia e financeira, entre outras). Aliás, 2013 foi um dos melhores anos para o seguro garantia judicial. Quem sabe, em alguns anos, será a vez do seguro garantia de antecipação de recebíveis. Há bons motivos para acreditarmos nisso, como mostram os cálculos a seguir, baseados em números próximos da realidade.

Nosso Produto Interno Bruno (PIB) está por volta dos R$ 4,5 trilhões. O volume de crédito concedido representa 55% desse total, ou seja, R$ 2,5 trilhões. O faturamento com seguros mais capitalização e previdência bate os 4% (R$ 180 bilhões). Imaginando que apenas 10% do volume de crédito (R$ 250 bilhões) seja lastreado por seguro garantia, a uma taxa anual de 1,5%, teremos um acréscimo de prêmios novos da ordem de R$ 3,75 bilhões. Como atualmente o volume de prêmios exclusivamente de seguro garantia não atinge R$ 1 bilhão, isso equivale a dizer que

saltaríamos desse valor para quase R$ 5 bilhões, ou seja, um crescimento de 500%.

***Edmur de Almeida**

É sócio-diretor da ALFA REAL Consultoria e Corretagem de Seguros, atua como Diretor de Relacionamento com o segmento de Seguros Gerais e Coordenador da Cátedra de Seguro de danos: Riscos Financeiros da ANSP.

Voltar

Academia Nacional de Seguros e Previdência

Esta publicação online se destina a divulgação de textos e artigos de Acadêmicos que buscam o aperfeiçoamento institucional do seguro. Os artigos expressam exclusivamente a opinião do Acadêmico.

Expediente - **Diretor de comunicações**: Rafael Ribeiro do Valle | **Conselho editorial**: João Marcelo dos Santos (Coordenador) | Dilmo Bantim Moreira | Felippe M Paes Barretto | Homero Stabeline Minhoto | Osmar Bertacini | **Produção**: Oficina do Texto | **Jornalista responsável**: Paulo Alexandre | **Endereço**: Av. São João, 313 – 6º andar - Centro - São Paulo, SP | **Contatos**: (11)3333-4067 ou 3661-4164| secretaria@anspnet.org.br | www.anspnet.org.br |