Opinião Acadêmica

Edição nº 29 - julho/2014

Só ter o seguro não basta

Lucio Antônio Marques*

O principal objetivo do negócio deve ser "fazer negócios" - professor P. Druker.

Numa época em que o mundo vê acontecer uma série de catástrofes, climáticas ou não, lembro-me que nas décadas de 70/80 para não ir mais longe, o mercado de seguros possuía ótimos técnicos que faziam as vistorias dos riscos e ao longo do tempo foram preteridos pela tecnologia cada vez mais rápida e facilitadora.

É evidente que os problemas de sobrevivência em um determinado negócio não resultam somente da competição do mercado. Um sinistro que cause sérios prejuízos a uma fábrica, depósito ou até em um escritório, pode tirá-lo do mercado permanentemente, pois quando você se recobrar o suficiente para voltar à produção, seus competidores podem ter-se apossado de sua faixa de mercado e criado uma barreira quase intransponível.

Portanto, na sobrevivência e também na mortalidade, o mercado de seguros usa tábuas que até pouco tempo eram só as americanas, AT49, AT83, AT2000, etc., e hoje, já temos de forma incipiente no meu ponto de vista, a tábua brasileira. Este parênteses serve só para mostrar que um negócio qualquer também para sobreviver precisa de muita coisa, principalmente no que concerne ao sinistro que afete o seu negócio, pois, para taxar um risco é necessário ter uma avaliação preliminar do mesmo. Se no seguro de pessoas usa-se tábuas que permitem estimar a idade média, a sobrevivência e o risco do individuo, não é diferente nos grandes seguros de bens.

Se voltarmos, por exemplo, aos primórdios do século passado, o seguro industrial era bastante falho, sob diversos aspectos. Geralmente as seguradoras não faziam distinção entre os bons e os maus riscos. Uma indústria equipada com extintores, hidrantes, mangueiras era tratada da mesma forma que uma totalmente desprotegida. Além disso, havia uma precariedade na análise feita nos sinistros ocorridos em fábricas e não se determinavam suas causas. Quando aumentavam os sinistros, as taxas também subiam e a situação agravava-se mais ainda com as crises de ordem financeira, já que os preços caíam e as indústrias fechavam.

No meu ponto de vista, as seguradoras que cuidavam e ainda cuidam de grandes riscos, não deveriam fornecer unicamente o seguro. Elas, em primeiro lugar, deveriam oferecer um bem elaborado programa de prevenção de acidentes e à partir daí, fornecer a proteção necessária. Entendo que esta seria a principal arma de defesa contra os grandes sinistros e as grandes catástrofes e, por via de conseqüência, a melhor maneira de ajudar os empresários a continuar fazendo negócios.

As seguradoras, portanto, deveriam montar seus departamentos técnicos com a possibilidade de classificar uma indústria, ou um grande negócio como um risco altamente protegido, fazendo com que o segurado tenha uma certa tranquilidade contra possíveis sinistros que poderiam interromper sua produção e em consequência o seu negócio.

O mercado segurador nunca se preocupou em formar técnicos especializados em prevenção de acidentes; treinados que pudessem fornecer uma vistoria completa dos bens de um cliente. Estes mesmos técnicos deveriam estar perfeitamente qualificados para aconselharem sobre novas obras, cooperar com arquitetos e engenheiros, com o setor de plantas e indicar os perigos em potencial. Poderiam indicar antes da execução da obra onde deveriam ser colocados os dispositivos de segurança. Após uma minuciosa vistoria poderiam sugerir medidas que minimizassem os riscos em potencial. As taxas para calcular o prêmio, provavelmente, teriam um custo mais acessível. Com a nova regulamentação tornando obrigatória a autovistoria dos prédios com laudos técnicos de engenheiros, o mercado de seguros poderia fazer um acordo com a Prefeitura e também o Corpo de Bombeiros visando ter acesso a estes laudos quando fosse taxar um risco. O Corpo de Bombeiros poderia fornecer seus laudos de vistoria com as sugestões e pedido de providências para sanar as irregularidades. Isto seria um ganho no item segurança do risco e serviria de maneira eficiente para que as áreas técnicas do mercado pudessem taxar bem e sugerir mudanças aos segurados que estivessem contratando suas apólices.

Com base nos estudos técnicos e vistorias constantes, as seguradoras poderiam fornecer cobertura de contrato de risco, permitindo ao cliente receber os benefícios dos serviços de prevenção de acidentes, colaborando também na redução de acidentes do trabalho entre seus empregados.

Hoje com a velocidade crescente nas mudanças tecnológicas, vários produtos que não existiam, por exemplo, há 5 anos ou 10 anos podem mudar o perfil de coberturas e produtos. Com a abertura do mercado de resseguros e a

privatização do IRB-Brasil Re, os resseguradores poderiam criar um sistema que beneficiasse a todos, tanto seguradoras, como segurados e resseguradoras, oferecendo meios de se chegar a um custo real condizente com a cobertura feita e eliminar, portanto, as famosas divergências que ainda existem entre eles.

Hoje, várias e cada vez mais empresas buscam o controle de qualidade e isto passa a ser fundamental numa análise simples de uma determinada fábrica ou indústria, pois até um depósito mal acondicionado com mercadorias empilhadas muito alto, poderiam e, certamente, atrapalhariam o funcionamento de splinkers, ocasionando um sinistro de grandes proporções.

Da mesma forma que na área de pessoas, falta um centro de estudos científicos que estude todas as formas de sobrevivência, hoje, cada dia maiores; a sinistralidade por fator de risco. Estude os genomas e formas cada dia mais amplas e que permitem cada vez mais uma sobrevida, que deverão chegar a mais ou menos três milhões de pessoas com idade superior a 100 anos de vida em 2050. A área de bens poderia num esforço conjunto dos resseguradores, das seguradoras, da Associação Brasileira de Gerencia de Risco, poderia criar um centro de estudos, pesquisas e investigação das causas de grandes sinistros e catástrofes e contribuir no desenvolvimento de equipamentos de proteção e segurança que beneficiem a todos os envolvidos e, principalmente, clientes minimizando custos e, em conseqüência, a redução das taxas aplicadas. O mercado mudou amplamente no quesito precaução, vistoria, análise do risco, pois deixou de usar técnicos especializados na área de seguros. Tenho ouvido reclamações constantes de corretores de que o atendimento que tem sido feito pelo mercado está cada dia pior e isto é ruim para todos, então, precisamos mudar para melhorar este negócio que se chama sua excelência “O Seguro”.

***Lucio Antônio Marques**

É assessor da presidência da Nobre Seguradora do Brasil, vice-presidente do Sindicato das Seguradoras do RJ/ES e membro da Academia Nacional de Seguros e Previdência - 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 |