

Seguro garantia à brasileira dispara e atrai estrangeiros

O seguro garantia judicial, em grande medida uma criação do mercado brasileiro, está crescendo a toque de caixa. E, no processo, atraindo atores internacionais para o mercado de seguros e resseguros do Brasil.



Daniela
Durán, da Aon

De acordo com dados da [Susep](#), os prêmios de seguro garantia, incluindo tanto o segmento judicial quanto o de infraestrutura, expandiram-se mais de 60% nos primeiros oito meses de 2017. Isso na comparação com o mesmo período do ano passado.

Corretores consultados por Risco Seguro Brasil afirmam que entre 70% e 80% dos prêmios são derivados de contratos de seguro garantia judicial. Eles são utilizado por empresas na hora de colocar garantias financeiras para apresentar recursos contra decisões judiciais.

“Algumas emissões judiciais foram responsáveis pelo crescimento do mercado de seguro garantia no primeiro semestre”, disse Daniela Durán, gerente de Produtos Financeiros da Aon. “Estimamos que aproximadamente cinco apólices foram responsáveis por 50% do volume total. Assim sendo que a principal delas foi uma emissão da Petrobras.”

O garantia judicial à brasileira tem poucos similares no

mercado global. Da mesma forma, experts dizem que o peso que o produto ganhou no Brasil não tem comparação em outros países.

Isso porque se trata de uma cobertura elaborada para resolver uma ineficiência típica da economia brasileira. A saber, a grande demora do Poder Judiciário em tomar decisões relacionadas a casos complexos em áreas como disputas tributárias ou trabalhistas.

“A situação no Brasil é única no mundo”, disse Eduardo Cruci, gerente de Linhas de Crédito da AIG no Brasil. “A demanda pela garantia judicial está sendo movida por um sistema tributário extremamente complexo que está sempre mudando. Em consequência, gera altos níveis de judicialização.”

Para inglês entender

Portanto, o garantia judicial constitui um exemplo de cobertura desenvolvida pelo mercado de seguros para satisfazer as necessidades muito específicas de clientes corporativos no país.



Stephanie
Zalcman, da
JLT

O produto se beneficiou de decisões legais que autorizaram a utilização das coberturas como garantias em processos judiciais. Especialmente após 2014.

Também ganhou força porque os bancos, tradicionais fornecedores de cartas de crédito para as empresas

apresentarem como garantias, estão tendo que se adaptar a normas de solvência mais rigorosas. Por esse motivo, se sentem menos dispostos a prestar este serviço.

Outras modalidades de garantia, como os ativos físicos ou os depósitos de capital próprio das empresas, constituem usos bastante ineficientes dos recursos de uma organização. Considerando que podem ter de ficar imobilizados por vários anos. Ou até décadas nos casos mais extremos. Como naqueles em que a Justiça se mostra particularmente demorada.

“As empresas perceberam a economia em contratar o seguro garantia judicial em relação à fiança bancária. Além da agilidade do seguro, a melhoria nos seus balanços. Também o não comprometimento das linhas de crédito junto aos bancos etc”, afirma Álvaro Igrejas, diretor executivo de Financial Lines da Willis Towers Watson.

Contudo, a procura cada vez mais forte pelo produto atraiu novos atores para o mercado. Incluindo seguradoras e resseguradoras internacionais. Elas tiveram que aprender como funciona essa cobertura tipicamente brasileira.

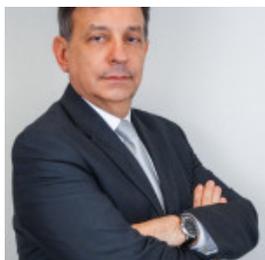
Garantia judicial

“Alguns aspectos do garantia judicial são difíceis de explicar para parceiros internacionais”, disse Luis Menezes, superintendente de Seguro Garantia da Marsh. “Por exemplo, a duração das apólices, que normalmente é de cinco anos. Porém, em alguns casos, precisam ser renovadas por até 20 anos.”

Conforme afirmou Menezes, seguradores e resseguradores acostumados a trabalhar em mercados com baixos níveis de inflação e taxas de juros civilizadas também precisam entender como é importante que os contratos abordem a questão da correção monetária dos valores envolvidos.

Mas a estranheza não está impedindo a chegada de novos subscritores. Corretores lembram que, há uma década, havia

meia dúzia de provedores de seguro garantia no mercado. O monopólio de resseguro do IRB limitava as alternativas de coberturas e uma seguradora, a JMalucelli, controlava cerca de três quartos do segmento. Dessa forma voltado puramente ao setor de infraestrutura.



Álvaro
Igrejas, da
Willis Towers
Watson

Porém, agora, há mais de 30 empresas registradas na [Susep](#) . Um mercado amplo para oferecer seguro garantia. Isso com a modalidade judicial emergindo como o principal foco dos novos participantes. Recém chegados ao mercado incluem a Cesce, Euler Hermes, BMG e Axa.

Internacionais

Resseguradores internacionais também estão cada vez mais de olho neste setor. Afinal, estima-se que cerca de dez resseguradores provêm capacidade para seguro garantia, muitos deles participando de contratos da modalidade judicial.

“Por um tempo, o mercado de resseguros não entendia o seguro garantia no Brasil. O que é realmente bastante particular”, disse Stephanie Zalcmán, diretora da Garantia da JLT.

Contudo, atualmente alguns resseguradores que preferiam entrar neste segmento em contratos facultativos, a fim de aprender a lidar com os riscos, já aceitam participar também de contratos automáticos. Alguns estão buscando aumentar suas cotas nos contratos. E há rumores de que novos resseguradores baseados

em Miami, na Europa e até na Ásia estão planejando participar deste mercado.

Potencial

O que atrai tantos novos participantes é o potencial do mercado. Rogério Gonçalves, superintendente de Garantia da Axa no Brasil, cita algumas estimativas. Segundo as quais há hoje mais de R\$ 100 bilhões em garantias financeiras imobilizadas nos tribunais. Elas poderiam ser trocadas por apólices de seguro garantia.

Ainda que seja improvável que as coberturas substituam todas essas garantias, não é difícil imaginar que R\$ 1 bilhão em prêmios de seguro garantia judicial seja gerado. Principalmente na medida em que tais garantias precisem ser renovadas. E, assim, as empresas decidam liberar capital. Ou ainda utilizar suas linhas de crédito bancárias para fins mais produtivos.

Segundo a Susep, os prêmios do seguro garantia, em todas as modalidades, chegavam a R\$ 1,8 bilhão nos oito primeiros meses do ano.

No entanto, o potencial do seguro garantia, não se limita ao segmento judicial. O mercado também espera que a demanda por produtos de garantia para obras, como os performance bonds, bid bonds e completion bonds, ganhem força nos próximos anos. Principalmente na medida em que voltarem os investimentos em infraestrutura.

Foi esta possibilidade que animou a Axa, por exemplo, a montar um departamento de seguro garantia no Brasil. O setor começou a funcionar em junho de 2016. Mesmo mês do impeachment da presidente Dilma Rousseff.

“Nós demos início a operação no auge da crise”, disse Gonçalves. “Mas queríamos estruturar nosso departamento e estar preparados para quando a economia começasse a crescer

outra vez.”

Retomada

A perspectiva é que isso aconteça a partir de 2018. Uma vez que a economia já começou a dar sinais de retomada. O sucesso de recentes de leilões de concessões de petróleo, energia e aeroportos indicam que os investimentos podem voltar em breve.

“Estamos vendo um número maior de empresas estrangeiras com planos de entrar no mercado brasileiro de infraestrutura”, afirma Cruci, da AIG. “Como temos uma forte relação com essas empresas, estamos otimistas para o ano que vem.”

“Esperamos que o mercado de garantia continue a crescer. E a um ritmo ainda mais forte”, acrescentou Gonçalves. “Além do garantia judicial, o aumento da parcela dos projetos de infraestrutura a ser coberta pelo seguro garantia também deve dar um impulso ao mercado.”

Nova Lei

O aumento mencionado por Gonçalves elevaria os níveis de cobertura do seguro de garantia de infraestrutura. Dos atuais 5% para 30% do valor do projeto, quando este supera R\$ 100 milhões.

Também está sendo discutido a elevação do limite para 20% nos casos de projetos inferiores a esse patamar. Da mesma forma, de 1% para 5% no caso dos bid bonds, apresentados pelas empresas a fim de participar de uma licitação.

Essas mudanças estão sendo discutidas no Congresso Nacional. Isso no âmbito da nova Lei de Licitações, que ainda está em tramitação .

Especialistas consultados por **Risco Seguro Brasil** acreditam que, se tais mudanças se tornarem realidade, o mercado receberá um forte impulso. Ao mesmo tempo em que será menor o risco de projetos de infraestrutura não serem concluídos.

Em contrapartida, a nova lei também prevê que as seguradoras assumam a responsabilidade de conclusão de um projeto. Isso caso o concessionário que comprou a apólice se torne inadimplente. O que seria feito buscando uma nova empresa para terminar as obras.

Outras importantes inovações da Lei de Licitações incluem exigências de matrizes de riscos mais rigorosas. Além da apresentação de projetos executivos para as concessões de obras de infraestrutura.

A nova lei também permitirá ao Estado que exija outras coberturas. Como a garantia dos participantes das licitações. Isso poderá dar um novo gás para segmentos como os seguros de engenharia ou responsabilidade civil.

Riscos

Mas o projeto também apresenta riscos para o setor. Como a pressão feita por alguns parlamentares no sentido de que as apólices de seguro garantia cubram 100% do valor das obras. Da mesma forma como ocorre nos Estados Unidos.

Para André Dabus, diretor de Infraestrutura na Marsh, tal medida inviabilizaria o produto. Teria um efeito contrário ao objetivo da lei, que é o de garantir que as obras sejam finalizadas.

“A indústria tem procurado mostrar ao Congresso que o que o Estado realmente espera do seguro garantia é uma ferramenta que lhe possibilite cumprir sua missão de prover infraestrutura de qualidade para a população”, observou Dabus. “Para isso, tudo que esta ferramenta precisa fazer é cobrir os custos de substituir uma empresa inadimplente por uma outra.”

Para isso, em sua opinião, o limite de 30% é adequado. A cobertura do valor total da obra colocaria pressão excessiva sobre a capacidade dos subscritores. Faria com que menos empresas participassem do mercado.

Conforme afirmou Dabus, a Lei de Licitações também traz outros riscos em potencial para o setor. Por exemplo, há planos de impingir às seguradoras passivos da empresa segurada. Ainda que não estejam relacionados com o projeto coberto pela apólice

Coberturas

Outro possível vetor de desenvolvimento do seguro garantia pode vir de uma maior aceitação das coberturas por parte do BNDES, Banco do Nordeste e outros do gênero.

“Outro desafio é ampliar a demanda por parte dos bancos de desenvolvimento do produto completion bond”, disse Gustavo Henrich. Ele é vice-presidente da JMalucelli Seguradora.

“Trata-se de um instrumento que aumenta a segurança destes bancos nos financiamentos de longo prazo ao garantir que o empreendimento financiado será concluído. Consequentemente gerará os recebíveis necessários que irão compor o pacote de garantias para repagamento da dívida exigido pelos bancos.”

Há ainda mais um fator que pode pesar no desenvolvimento do mercado. O aumento da sinistralidade observado nos últimos meses. Isso como resultado da interrupção de vários projetos de infraestrutura, como a concessão do aeroporto de Viracopos.

Em agosto, a sinistralidade chegou a 40%, de acordo com a Susep. Comparada com 21% no mesmo mês do ano passado. E, como o garantia judicial é um produto ainda recente, o mercado ainda não sabe que níveis de sinistralidade vão ser a característica desse produto.

LEIA TAMBÉM

[Para investidores, compliance em empresas agora é prioridade](#)