

Clippings Zurich Brasil Seguros

Data 22 de agosto de 2008
Veículo Jornal do Commercio
Caderno
Coluna
Jornalista
Assunto D&O+

Cresce a concorrência no D&O

O mercado de seguro de responsabilidade civil para executivos, conhecido como D&O, sigla em inglês de Directors & Officers, anda em ebulição. As perspectivas são de crescimento, em decorrência, entre outros fatores, do avanço no exterior das multinacionais de origem brasileira e do aumento do número de empresas com capital aberto na Bolsa de Valores de São Paulo (Bovespa), além do ingresso de novas empresas estrangeiras no País e o salto das exportações.

Para garantir espaço ou avançar nesse segmento, a Zurich Brasil lançou produto, denominado "D&O Mais", oferecendo coberturas mais amplas e a promessa de fazer cotações em menos de 48 horas. Já a Allianz Seguros, após a abertura do mercado de resseguros brasileiro, reformulou o produto e agora o relança seguindo o modelo desenvolvido pelo grupo no exterior.

PEQUENA EMPRESA. Na Zurich, o "D&O+" traz três novidades: franquia zero total, coberturas estendidas e uma cotação simplificada. Para obter uma proteção de até R\$ 20 milhões, é necessário responder apenas seis perguntas. Antes, para obter uma cotação, as corretoras eram obrigadas a enviar balanços e questionários longos preenchidos à mão, e o cliente esperava mais de 20 dias para receber uma proposta. Agora, é possível visitá-lo e enviar a cotação no mesmo dia.

Allianz, por sua vez, já aposta na ampliação do seguro de D&O, para segmento antes inatingível. "No começo, apenas as grandes empresas e as multinacionais, seguindo determinações de suas matrizes, adquiriam o seguro. Mas, o que vemos agora é a abertura de um novo mercado e uma procura maior do D&O também por pequenas e médias empresas", relata o diretor de Grandes Riscos da seguradora, Ângelo Colombo.

Segundo ele, já é comum ver gestores de empresas exigirem a contratação da apólice de D&O como um benefício, antes de assumirem seus cargos. Afinal, explica, uma decisão errada pode acarretar prejuízos à empresa e, conseqüentemente, a terceiros, como acionistas, fornecedores, clientes e empregados, que podem reclamar e processar o administrador por isso. "Cabe à corporação ter o interesse de proteger seus administradores para que eles tenham mais tranquilidade na tomada de decisões no dia-a-dia", diz Ângelo Colombo.

RENTÁVEL. Entre as principais coberturas do produto, estão a de custos de defesa, pagamento de indenizações, despesas dos segurados em caso de penhora on-line, bloqueio de recursos, cônjuges e herdeiros.

"O D&O+ é feito para o cliente final. Oferecendo uma solução padronizada e mais ampla podemos garantir um melhor atendimento e rapidez na cotação. Nós não escolhemos o cliente, ele é quem nos escolhe e por isso devemos olhar o processo de compra pela visão do consumidor final", comenta Eduardo Pitombeira, diretor regional de Financial Lines da Zurich para a América Latina.

Em 2007, segundo dados da Superintendência de Seguros Privados (Susep), o seguro de D&O movimentou receita de prêmios da ordem de R\$ 96,4 milhões, 9,2% a mais do que no exercício anterior. Para 2008, a perspectiva é de crescimento de 15%, para perto de R\$ 110 milhões. A carteira é extremamente rentável. Os sinistros pagos, por exemplo, comprometeram apenas 5% da receita de prêmios ganhos até maio último. No ano passado, este índice de sinistralidade fechou com menos 13%.