

Preço de seguro de responsabilidade civil para executivo dispara

Aumento de sinistros reduz apetite do mercado e eleva taxa de renovação em até 300%

Por **Flávia Furlan** — De São Paulo

17/08/2020 05h01 · Atualizado há 7 horas



Fernando Saccon, da Zurich: seguradora diminui apetite diante de sinistralidade alta e prêmio ainda em fase de ajuste — Foto: Divulgação

As empresas brasileiras estão com dificuldades para contratar o seguro de responsabilidade civil para executivos (D&O) após anos de sinistralidade em alta - e a consequente saída de seguradoras e resseguradoras do mercado - tornarem a apólice mais cara. O cenário foi agravado pela crise decorrente da pandemia de covid-19, que piorou os balanços, elevou o grau de risco das companhias e levou a um ajuste de preços.

A modalidade é contratada por empresas com o objetivo de proteger seus gestores quando eles são questionados sobre a tomada de decisão nos negócios. Ela arca, por exemplo, com as custas decorrentes de processos judiciais e administrativos contra diretores, presidentes ou conselheiros. No mundo, sua criação remete-se à crise de 1929 nos Estados Unidos, quando da quebra da bolsa de Nova York, mas no Brasil esse seguro se disseminou por volta dos anos 2000.

PUBLICIDADE



Ads by Teads

Seguradoras apontam que a modalidade vive uma espécie de “hard market”, que ocorre quando as condições ficam tão restritivas que podem levar inclusive ao impedimento de contratar a apólice - algo que vale para o Brasil e o mundo. No país, dados da Superintendência de Seguros Privados (Susep) mostram que, em 2019, os prêmios de D&O foram de R\$ 620 milhões, mas os sinistros ocorridos chegaram a R\$ 825 milhões. Isto é: pagou-se mais em indenizações do que se ganhou em receitas.



Nery Silva, presidente para a América Latina da Generali: quem quer ter a proteção está colocando a mão no bolso — Foto: Divulgação

“Não seria absurdo ou devaneio estimar que, para o ano que vem, principalmente devido à crise agravada pela covid-19, um cliente que queira comprar não encontre capacidade para o D&O”, afirmou Nery Silva, presidente para a América Latina da seguradora italiana Generali.

De acordo com a seguradora, quem quer ter a proteção está colocando a mão no bolso. Há três anos, era possível contratar uma cobertura de US\$ 25 milhões por US\$ 300 mil. Neste ano, pela mesma capacidade, o cliente terá de desembolsar US\$ 4 milhões. “Há uma geração de corretores acostumada a dar desconto que está sendo treinada para negociar com clientes que nunca viram os preços subirem”, diz Silva.

Embora todas as empresas que estão em busca do D&O encontrem restrições, o endurecimento é maior com aquelas que negociam ações no mercado americano. Por lá, escritórios especializados esmiúçam balanços, comunicados ao mercado e decisões dos gestores em defesa dos investidores minoritários, buscando seus direitos por meio das chamadas “class actions”.

Esses processos eram 220 em 2014, chegaram ao pico de 432 em 2018 e, neste ano, devem fechar em 392, segundo a consultoria econômica Nera. Executivos são levados a explicar danos ambientais, política de cybersegurança, fusões e aquisições, contabilidade duvidosa, entre outros. O seguro acaba pagando pelas custas judiciais, mas também por acordos fechados para evitar um processo.

No caso das empresas brasileiras, processos foram instaurados em decorrência de operações como Lava-Jato, Zelotes e Carne Fraca. Houve acionamento de apólices de construtoras, frigoríficos e instituições financeiras. Foram pagas altas indenizações, mesmo com o seguro não cobrindo atos dolosos: empresas com acordo de leniência, executivos em delação premiada ou gestores culpados. Nesses casos, ou não há liberação do valor ou há ressarcimento à seguradora pelo que foi pago.

“Como o mercado de D&O vem de anos de sinistralidade alta, mas o prêmio ainda está se ajustando, tem seguradora que reduziu o apetite de risco. E tem

resseguradoras do polo de Londres que decidiram não atuar mais em D&O”, disse Fernando Saccon, superintendente de linhas financeiras da Zurich. O executivo não vê um cenário com as empresas sem a apólice, mas assume que está negociando aumentos de franquias e redução de limites de coberturas.

A corretora Marsh identificou, em sua carteira, aumento de taxas de 50% nas renovações de D&O no primeiro semestre de 2020, sendo maior em empresas como mineração e instituições financeiras. No entanto, em companhias brasileiras listadas na Nyse (bolsa de Nova York) ou na Nasdaq, o aumento médio foi de 300%.

Executivos dizem, em coro, que a pandemia restringiu ainda mais o mercado de D&O. As seguradoras estão tendo de arcar com indenizações em outras modalidades, como lucros cessantes, pela paralisia das atividades na quarentena, e acabam reduzindo a capacidade para outras linhas. Além disso, elas perceberam que, na pandemia, os executivos podem ser alvo de mais questionamentos por suas decisões - por exemplo, pela volta dos funcionários ao trabalho - e, portanto, mais “class actions” podem ser acionadas pelos investidores.

“Estamos enfrentando dificuldade de mercado desde o segundo semestre de 2019”, diz Luis Guilherme Menezes, diretor de linhas financeiras da corretora Marsh. “Mas a crise trouxe um desempenho mais pobre financeiramente para as empresas, e isso impactará a avaliação de risco das seguradoras e a precificação da apólice.”

A Marsh considera que, em um momento de preços mais altos, coberturas restritas e subscrição mais rígida, as empresas devem se antecipar para negociar a apólice e estar mais preparadas para questionamentos sobre os impactos diretos e indiretos da pandemia no negócio. Serão avaliados o comprometimento e a liderança da diretoria, protocolos e procedimentos para eventos inesperados e a qualidade das informações prestadas.

Conteúdo Publicitário

Links patrocinados por **taboola**

LINK PATROCINADO

Celebridades que tem parceiros do mesmo gênero e você não sabia
NETWORTHMAGAZINE

LINK PATROCINADO

Natália Do Vale tem quase 68 anos, tente não sorrir ao vê-la agora
LOCKSMITH OF HEARTS

LINK PATROCINADO

Fotos do casamento explicam por que Meghan deixou a família real
DESAFIOMUNDIAL

LINK PATROCINADO

Você não vai mais querer viajar em um cruzeiro após ver essas imagens
REST WOW

LINK PATROCINADO

Isadora Waddington, filha de Lídia Brondi, parece exatamente a cópia da sua mãe
BUZZ TREATMENT

LINK PATROCINADO

Como Éder está hoje em dia não faz sentido
LIFE EXACT

Leia em Valor Investe

VALOR INVESTE

Oi: Telefônica, TIM e Claro marcam posição na disputa por ativos móveis da empresa

VALOR INVESTE

Azul e Latam começam a operar 35 voos compartilhados e devem ampliar oferta