

## Na Mídia

09/10/2020 | [LexLatin](#)

### **“A crise gera mais consciência sobre a necessidade do seguro como uma ferramenta de proteção”**

Demarest Advogados realiza uma série de quatro webinars internacionais analisando como a pandemia afetou o setor, as mudanças regulatórias e principais oportunidades e desafios no mercado europeu e latino-americano

Luciano Teixeira

#### ENTREVISTAS



Quais são as principais tendências de mercado

A pandemia trouxe uma nova realidade para o mercado de seguros no Brasil e no mundo. Num primeiro momento, houve um aumento dos pedidos às seguradoras, principalmente nos setores de viagens, de vida e de eventos.

Agora novas demandas estão surgindo, como contratações na área de cibersegurança. A questão gira em torno dos riscos causados pelo home office, por exemplo, o que pode comprometer os dados de funcionários e da empresa que eles trabalham.

**Numa conversa com LexLatin, especialistas do Demarest Advogados – as sócias da área de seguros e resseguros Marcia Cicarelli e Luciana Prado - falam das perspectivas do setor durante e depois da crise.**

O escritório realiza uma série de quarto webinars em inglês, “Trending topics in insurance and reinsurance and their impacts on Latam” (Tópicos populares em seguro e resseguro e seus impactos na América Latina) em ambiente virtual.

Dois encontros aconteceram esta semana. O primeiro, disponível na internet, abordou o tema “Business interruption and Covid-19 – The FCA test cases in UK courts and its impacts in other jurisdictions” (Interrupção de negócios e Covid-19 - Os casos de teste de FCA em tribunais do Reino Unido e seus impactos em outras jurisdições). O segundo webinar abordou o tema “Covid-19 and trends for cyber insurance – case study of Chile” (Covid-19 e tendências para o ciberseguro - estudo de caso do Chile).

Na semana que vem acontecem outros dois encontros em ambiente virtual. Para se inscrever é só clicar no link do webinar a seguir. Na terça-feira, 13 de outubro, de 10h às 11h30, o assunto é “Future insurance/reinsurance post Covid” (O futuro do seguro / resseguro pós Covid). Na quinta-feira, 15 de outubro, das 10h às 11h30, o tema é “Political risk & social unrest: insurance coverage challenges in Latam” (Risco político e inquietação social: desafios da cobertura de seguro na América Latina). Leia a seguir a entrevista com as duas especialistas.

**O que muda no mercado de seguros com a crise?**



**Márcia Cicarelli**

**Márcia Cicarelli:** A indústria teve que se adaptar a uma realidade de pandemia, trabalhar em home office e ter sistemas para lidar com essa realidade. Funcionou muito bem e o mercado de seguros atuou normalmente na emissão de apólices, na regulação de sinistros, na resposta a demandas administrativas e judiciais e nas matérias regulatórias.

A outra questão é como fica a demanda. O mercado de seguros é bastante heterogêneo. Temos seguros de pessoas, de vida, de não vida, o de danos, massificados e de grandes riscos e houve uma oscilação em termos

de demanda. Então alguns ramos tiveram um incremento de demanda, outros diminuição. De uma maneira geral houve uma redução de sinistros pela própria redução da atividade do mercado.

Claro que algumas empresas tiveram pico de sinistros, como seguro de viagem num primeiro momento, de vida, de eventos, mas depois elas tiveram uma redução.

Por outro lado, tivemos uma atuação muito forte da Susep. Estamos vendo o mercado em transformação, muito por conta do nosso órgão regulador. A Susep tem um plano de modernização, estímulo e crescimento e vem soltando normativas e resoluções com uma velocidade nunca antes vista. Então é um mercado que está se adaptando, porque o regulador está provocando uma série de mudanças na sua maioria muito positivas.

### Qual vai ser o comportamento do mercado a partir de agora?



Luciana Prado

**Luciana Prado:** Um dos ramos que vai ter um aquecimento é o ciberseguro. Hoje em dia tem uma percepção muito maior em relação a ataques cibernéticos em função das pessoas estarem nas suas casas com redes domésticas, o que aumenta muito o risco de ataque cibernético além da questão da própria LGPD.

Acreditamos que esse ramo específico de ciber está hoje com um holofote maior e as empresas estão mais atentas a esse tipo de atividade. Teremos um aquecimento grande para os próximos anos, tanto em grandes empresas quanto nas de menor porte. O risco de ataque cibernético e vazamento de dados existe em qualquer empresa de qualquer tamanho.

**MC:** As pessoas em casa estão mais propensas a clicar num e-mail perigoso. Há a percepção de um aumento de risco, de que esse isso pode impactar de uma maneira ainda mais agressiva uma atividade empresarial.

Outros ramos têm um potencial de crescimento e têm grandes oportunidades para o mercado segurador, como o seguro de vida. O momento de pandemia faz com que as pessoas tenham muito mais consciência da sua finitude e o fato de que elas podem morrer fora do tempo planejado.

O seguro depende da capacidade das pessoas de perceber o risco. Isso não é tão forte na cultura brasileira, mas a pandemia trouxe isso. O seguro saúde também vai nessa linha, assim como seguros de eventos e viagem e mesmo os de danos e responsabilidade. O Seguro D&O (directors and officers – seguro de gestores e executivos) pode ter um crescimento também porque muitos diretores e conselheiros de empresas têm tomado uma série de decisões nos momentos de crise: se vão retomar as suas atividades, quais são os cuidados para proteger empregados ou se eles vão colocar vendedores nas ruas ou se terão mais venda

online. É um momento que expõe essas pessoas. A Lei Geral de Proteção de Dados (LGPD) também aumenta a responsabilidade dos executivos.

Os demais ramos vão depender da capacidade financeira das empresas. A crise gera mais consciência sobre a necessidade do seguro como uma ferramenta de proteção. Para as empresas e pessoas contratarem precisam ter capacidade financeira. E daí a crise e a recessão jogam contra.

### **Quais são as principais questões do mercado de seguros que estão sendo discutidas nesse momento?**

**MC:** Temos mudanças na regulação. A Susep tem trazido novidades para o mercado, como a divisão entre seguros massificados e de grandes riscos. Isso é um divisor de águas, porque a Susep nunca teve, do ponto de vista regulatório, um tratamento diferente entre uma apólice de R\$ 100, R\$ 1.000 vendida para um consumidor com garantia estendida e uma apólice de US\$ 300 milhões para uma empresa. Elas estavam sob o mesmo guarda-chuva regulatório. Agora, a Susep criou uma diferenciação do tratamento regulatório que é fundamental, dando muito mais liberdade quando estou falando de grande risco.

Uma coisa é o consumidor que não conhece seguro e outra coisa é uma empresa que tem um risk manager, uma pessoa que é responsável por entender aquele risco, que conhece melhor o risco que a própria seguradora para negociar uma paridade contratual entre segurado e seguradora.

Isso está em consulta pública ainda, mas é uma norma que vai trazer um novo grau de competitividade para o mercado. Hoje as seguradoras brigam por preços e os produtos são muito parecidos. Com essa liberdade de mercado, as seguradoras podem inovar nos seus produtos.

Na hora que uma empresa for escolher um seguro vai olhar para o produto e para as diferenças: grau de clareza, cláusulas, além de questões como reputação, capacidade financeira e preço.

**LP:** As partes vão ter muito mais liberdade para negociar os termos dessa contratação do seguro e o mercado deixa de ter essa padronização nessas condições contratuais de prateleira que eram tão usadas.

Hoje em dia para os grandes riscos e contratações a seguradora pode fazer esse ajuste com a parte, dentro de uma liberdade contratual muito maior.

### **Como fica a regulação do mercado?**

**LP:** A resolução 382 traz uma série de normas de conduta que devem ser observadas pela seguradora, que vai determinar como essas empresas vão agir em relação ao cliente e toda uma cadeia que integra o serviço de seguro.

Um tema que trouxe muita discussão foi a obrigatoriedade de revelação da comissão do corretor. Hoje não temos visibilidade nessa remuneração. Quando você compra o seguro, paga um prêmio e não sabe quanto daquele prêmio é a comissão de corretagem. E hoje isso é uma norma da Susep que deve ser informada para o segurado.

### **O que muda com a LGPD no Brasil?**

**MC:** É um tema importantíssimo, porque a matéria prima do seguro é o risco. E o risco depende de uma informação, de dados. A avaliação do risco é baseada em dados, então a gente tem uma circulação de dados no mercado de seguros absurdo.

Temos uma indústria securitária com um desafio pela frente: fazer todas as adaptações necessárias para a LGPD. Uma grande oportunidade é o seguro de risco cibernético, porque a LGPD traz novos riscos que são

seguráveis, um mar de oportunidades. A seguradora recebe dados tanto no momento que ela aceita o risco, para ela poder classificar e aceitar e emitir a apólice, mas também no momento de sinistro.

**O seguro para o consumidor final vai ficar mais caro ou mais barato depois da pandemia?**

**LP:** Depende da linha. Alguns podem ficar mais baratos, como o de automóvel, porque as pessoas estão menos na rua. Mas o seguro de D&O talvez fique mais caro, porque as empresas tendem a sofrer muito nesse período com gestão de crise, recuperação judicial. Empresa quebrando o risco é maior.

**MC:** O próprio ciber tende a ter uma taxa ajustada para os próximos anos para ficar um pouco maior também, porque o mercado de seguro é um pouco isso. O risco é o prêmio, então se o risco aumentou o prêmio vai subir proporcionalmente, não tem muito milagre, é uma questão estatística mesmo. Ai vem a questão da gestão do risco pelo próprio segurado. Melhor ele gerir o risco dele, porque muitas vezes pode conseguir uma contratação mais barata em função dessa gestão.