

# SEGURO DE CRÉDITO PODE AUMENTAR RESULTADOS

O crescimento sustentado dos resultados operacionais deve ser o principal objectivo na contratação de um seguro de crédito

CARLOS VIEIRA DE CASTRO  
Corretora Privado Seguros

O Seguro de Crédito é um instrumento de gestão fundamental para as empresas. As virtudes deste produto não se resumem apenas à sua função indemnizatória, já que se permite ao Segurado a obtenção de contrapartidas distintas das que emergem da ocorrência de sinistros. Mais, o crescimento sustentado dos resultados operacionais deve ser o principal objectivo na contratação deste produto.

Em Portugal, a taxa de penetração deste seguro ronda os 5%, o que revela alguma imaturidade do nosso tecido empresarial. Por outro lado, devia ser dada uma atenção especial por parte do nosso legislador. O incentivo fiscal à contratação deste seguro impulsionaria decisivamente o crescimento do mercado e, conseqüentemente, aumentaria a confiança dos seus intervenientes.

Era importante a criação de um sistema central de gestão de sinistros, com partilha de informação entre todas as Seguradoras, à semelhança do que se passa na banca com o BP, que permitiria saber quem não cumpre as suas obrigações creditícias. A informação, funcionando em rede, possibilitava, a quem estivesse dentro dela, ter conhecimento de quem não paga, o que eliminava a curto prazo os comerciantes mal intencionados.

## QUESTÕES A PONDERAR:

### 1. A subscrição de riscos

Ao nível da subscrição de riscos existem problemas estruturais. A justificação de análise rigorosa, que é regularmente adoptada, não explica a postura muito conservadora de algumas operadoras. A declaração de vendas mensais globais é simples mas impede as Companhias de saber se efectivamente as coberturas atribuídas estão ou não a ser utilizadas. Existem milhares de garantias atribuídas que não geram prémios

efectivos e desvirtuam o grau real de cobertura das vendas. Acresce o facto da crise no sector imobiliário Espanhol, despoletada pelo subprime, condicionar negativamente as garantias aplicadas a Portugal.

### 2. Os litígios comerciais

Quem conhece a apólice de seguro de créditos sabe que basta alegar um conflito, ainda que recaia sobre uma pequena parcela do crédito, para suspender o pagamento da indemnização total. As Seguradoras, sem capacidade para avaliar tecnicamente os conflitos, distanciam-se dos mesmos, dando a sensação que acreditam mais nos devedores do que nos seus próprios Segurados. Quanto tal acontece, avalia-se a possibilidade de pagar a título provisório parte da indemnização, contra entrega de garantia idónea. O desfecho da acção Judicial vai determinar quem tem razão.

Defendemos que a garantia a prestar, por parte do Segurado, para garantir a devolução à Seguradora da indemnização

entretanto recebida, não deve implicar custos financeiros, como é o exemplo das garantias bancárias. Existem outras garantias passíveis de apresentação, nomeadamente a fiança, a hipoteca ou o mero compromisso de devolução.

### 3. A penalidade por atraso na ameaça de Sinistro

Todos os contratos prevêem uma penalidade por atraso na comunicação da ameaça de sinistro. Se o atraso for demasiado pode originar até a exoneração da responsabilidade da Seguradora. Esta é uma questão pouco debatida e, normalmente impera a literalidade da cláusula contratual que regula a questão. Parece-nos claro que deve haver uma relação entre o dano provocado na Seguradora, derivado do atraso na comunicação da ameaça e a penalização a aplicar ao Segurado. Não faz sentido, na nossa óptica, considerar esta penalidade uma autêntica cláusula sancionatória pelo simples atraso na comunicação. Se este atraso

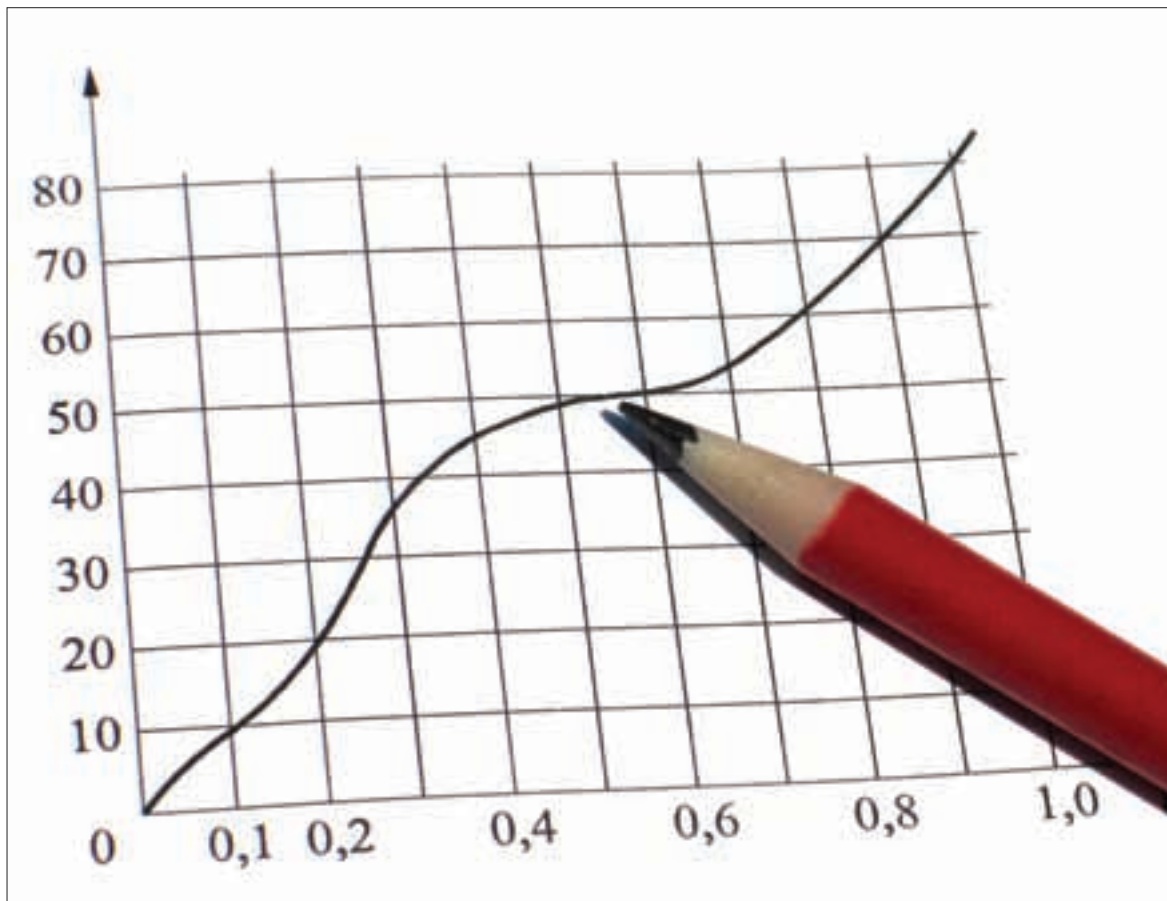
provoca efectivos danos na Companhia aceitamos a aplicação da penalidade. Caso contrário não nos parece razoável.

### 4. A importância do Corretor de Seguros

Com a inclusão do Corretor a estrutura do contrato de seguro mantém-se igual.

O segurado tem assim a possibilidade de ser assessorado por alguém especializado na área que deve ter como objectivo a criação de valor. O cepticismo de alguns empresários desaparece rapidamente.

Os Segurados que optam por gerir directamente as suas apólices estão a perder uma oportunidade clara de melhorar a eficácia dos seus seguros. A relação com as Companhias pode e deve ser directa nalguns aspectos, mas noutros o Broker deve ter um papel activo, nomeadamente na subscrição de riscos, na análise técnica da sinistralidade e claro está nas negociações de renovação.



## 5,8 MILHÕES COM SEGURO AUTOMÓVEL

Tem aumentado o número de portugueses que possuem ou beneficiam de seguro automóvel

Segundo dados revelados no estudo Basef Seguros, há mais de 5,8 milhões de portugueses que possuem ou beneficiam de seguro automóvel, um valor que tem aumentado nos últimos anos.

Em 2007, o Basef Seguros contabiliza 5 837 mil possuidores ou beneficiários de seguro automóvel, um valor que corresponde a 70.2% do universo composto pelos residentes no Continente com 15 e mais anos.

Entre 2000 e 2007 a posse deste seguro aumentou 26.7%, passando de 55.4% para 70.2%.

Ao observar a posse deste seguro pela população, vemos que a ocupação é a variável que maior influência tem, pois é entre as várias ocupações que se registam maiores diferenças de comportamento. O sexo e a idade também influenciam bastante esta variável, seguidas da classe social. Ao contrário, as taxas de posse deste seguro por regiões não registam diferenças significativas.

Os quadros médios e superiores são os que mais possuem seguro automóvel, com 95.7% deles a afirmar ter este tipo de seguro. Os técnicos especializados e pequenos



proprietários, os empregados dos serviços, comércio e administrativos e os trabalhadores qualificados também registam valores superiores à média.

Entre os homens, 82.8% diz ter este seguro, ao contrário das mulheres, com uma taxa de 58.8%. Por idades, é entre os 25 e os 34 anos que se regista o maior valor, de 88.0%, contrariamente aos jovens e aos idosos, que apresentam taxas mais baixas.

Entre as classes sociais, é na alta e na média alta que se observa maior posse de seguro automóvel, com 86.3%.