

Estratégia: Abertura para novas empresas deve ser definida em reunião do CMN, dia 24 Seguro habitacional terá disputa

As seguradoras já começaram a se preparar para as mudanças que devem acontecer no seguro habitacional, que cobre danos ao imóvel durante o financiamento e inadimplência nas prestações no caso de morte ou invalidez do mutuário. A expectativa é que as primeiras mudanças saiam já no dia 24 deste mês, na reunião do Conselho Monetário Nacional (CMN).

A principal alteração nas regras será a regulamentação do artigo 79 da lei nº 11.977, que criou o programa habitacional "Minha Casa, Minha Vida". Com isso, os bancos ficam obrigados a oferecer três apólices de seguro habitacional ao cliente, uma da seguradora do próprio banco e outra de seguradora independente. A terceira alternativa é uma proposta trazida pelo próprio cliente, de uma seguradora de seu relacionamento.

O seguro habitacional cresceu 26% este ano, até julho, movimentando R\$ 507 milhões em prêmios, segundo dados da consultoria Siscorp elaborados a partir dos números mais recentes da Superintendência de Seguros Privados (Susep). O setor é dominado pelas seguradoras de bancos. Só a Caixa Seguros, da Caixa Econômica Federal, tem 73% do mercado. O objetivo do governo é estimular outras seguradoras a entrarem nesse setor para forçar um aumento da competição e queda de preços.

Por isso, além do CMN, o Conselho Nacional de Seguros Privados (CNSP), órgão máximo do setor, deve soltar uma resolução que permite às seguradoras de vida oferecerem o seguro habitacional. Hoje essa apólice só pode ser oferecida por seguradoras de danos, por conta da cobertura patrimonial do imóvel. A minuta dessa resolução está em análise na Susep.

Entre as seguradoras de vida, a MetLife, a maior dos Estados Unidos, quer disputar o mercado de crédito habitacional no Brasil. "É uma oportunidade fantástica de atuar em um segmento dominado pelos bancos", diz o executivo Luiz Barsotti. Uma estimativa conservadora da MetLife, que levou em conta o déficit habitacional de 1 milhão de moradias, mostra potencial de R\$ 300 milhões em prêmios para a empresa, que já começou a se movimentar. Segundo o executivo, a MetLife tem sondado alguns bancos já com a intenção de buscar parceiros para operar.

A Tokio Marine, uma das poucas seguradoras independentes que atuam nesse segmento, também está se reunindo com os bancos para oferecer seu seguro quando sair a regulação. A Tokio tem carteira grande porque é a fornecedora desse seguro para o Banco Real e quer usar essa experiência para trabalhar com outras instituições financeiras, conta Felipe Smith, diretor da área técnica corporativa da Tokio. "Com a nova legislação, queremos ser a opção de seguradora independente do mercado." Segundo ele, a Tokio, mesmo sem reduzir os preços, tem as taxas mais competitivas do setor.

A seguradora pernambucana Excelsior, a maior independente desse mercado, já opera com o seguro habitacional desde 1997 e também espera aumento de negócios com as novas regras. Múcio Novaes, diretor presidente da empresa, conta que a seguradora já tem 136 agentes como parceiros, entre bancos grandes e médios, cooperativas de crédito e financeiras. A estratégia, diz ele, é buscar novos bancos e usar a experiência de 12 anos nesse mercado como diferencial nas negociações. "Os bancos não vão querer oferecer seguros de outros bancos. A solução é buscar seguradoras independentes com experiência."

Carlos Alberto Trindade Filho, vice-presidente de ramos elementares da SulAmérica, está mais cético com relação ao aumento da concorrência e à queda de preços. Apesar do potencial do mercado "extremamente interessante", ele avalia que só mudanças operacionais significativas nos bancos vão garantir preços mais baixos. Principalmente no caso da proposta de seguro oferecida pelo cliente no momento do financiamento. A criação de uma câmara de compensação seria necessária para viabilizar a aceitação dessa proposta e a distribuição dos prêmios para cada parte, diz ele. Caso contrário, o banco tende a oferecer uma segunda opção com preço muito próximo do que a instituição pratica dentro de casa.

Ricardo Saad, diretor presidente da Bradesco Auto/RE Companhia de Seguros, diz que, somente a partir da definição e publicação das novas regras de cobertura do seguro habitacional, a Bradesco poderá fixar as taxas e preços para os riscos desse ramo "e verificar a oportunidade de oferecer novos produtos".