



Pellon

Ano 7, n.50, junho 2016

& Associados

A D V O C A C I A

RIO DE JANEIRO SÃO PAULO VITÓRIA

50

ressaqueiro  
ONLINE

No País e no Mundo



# 25 anos de Pellon & Associados

## Resseguro Online Edição 50

### EDITORIAL

O RESSEGURO ONLINE foi criado com a proposta de levar aos nossos clientes, parceiros e colaboradores informações técnicas e precisas dos diversos temas ligados ao contrato de resseguro.

Ao longo desses anos crescemos, evoluímos, compartilhamos e conquistamos um mercado cada vez mais ávido por conhecimento.

Com a participação direta de colaboradores do Escritório e de profissionais de Seguradoras e Resseguradoras o boletim alcança a marca de **50 EDIÇÕES, 2.500 ENDEREÇOS ELETRÔNICOS e 25 ANOS DE ATIVIDADES** com uma atuação qualificada e de muito respeito ao meio jurídico.

Pela trajetória é possível afirmar que conseguimos alcançar nossos objetivos. Mas ainda temos muito a fazer. Em nossa última reunião editorial registramos um vasto material técnico sobre contrato de resseguro para ser compartilhado com vocês. É isso que vamos fazer. Que venham mais 50 edições!

Que venham muitos outros 25 anos!

A todos, muito obrigado.





## **CONTRATO DE RESSEGURO**

4

Necessidade Técnica do Resseguro e sua  
Função de Dispersão de Riscos

**Sergio Barroso de Mello**

## **SWISS RE**

7

Indústria global de seguros cresce  
progressivamente em 2015 em meio a um  
crescimento econômico moderado

## **RATING SEGUROS**

11

Consumidor brasileiro hoje

## **AGENDA / EVENTOS**

12

## **CLIPPING**

13

# Necessidade Técnica do Resseguro e sua Função de Dispersão de Riscos



**SERGIO BARROSO DE MELLO**

Sócio-fundador e Membro do Conselho de Pellon & Associados Advocacia

### Necessidade técnica do resseguro

A crescente demanda na contratação de seguros obriga as entidades seguradoras, com o transcurso do tempo, a assumir maior número de riscos, o que implica consequente aumento da exposição de certas carteiras, tendo em conta a crescente concentração de valores. Significa esse aspecto que essas carteiras de seguros ficam expostas à ocorrência de acúmulo de sinistros e também a desvios por conta do risco de flutuação fortuita e do próprio risco de variação, com frequências cada vez maiores ou períodos de ocorrência mais curtos, no âmbito de uma sociedade em desenvolvimento, hoje em dia a uma velocidade vertiginosa em todos os sentidos. Lembra Carter<sup>1</sup>, com propriedade, que a

disparidade quantitativa e qualitativa dos interesses segurados que compõem as carteiras de seguros das sociedades seguradoras, unida aos fatores apontados nos parágrafos anteriores, cuja materialização pode provocar prejuízo econômico grave a capacidade financeira da entidade seguradora, no caso da ocorrência de sinistro de grande magnitude, sem prejuízo do tipo que seja, obriga e tem historicamente forçado a necessidade de contar com o resseguro como elemento indispensável para a diversificação dos riscos.

De toda forma, a doutrina antiga considerava o arrependimento e o medo como dupla motivação subjetiva que levava o segurador a pactuar novo contrato de seguro, no qual este se reservava o papel de segurado, frente à eventualidade de ter que pagar a indenização prevista no contrato subjacente<sup>2</sup>.

Esse duplo sentimento aconselhava o segurador, depois de celebrar o contrato de seguro, a transferir a outro, total ou parcialmente, as consequências de seus erros. Neste sentido, o *Guia do Mar* estabelecia: “Si ocurre que los aseguradores o alguno de ellos, después de Haber firmado alguna póliza, se arrepienten o tienen miedo, les será libre hacer reasegurar por otros, sea en más o menos precio.”

Retornando ao objeto fundamental do resseguro: quanto à homogeneidade dos riscos que o segurador assume, é possível afirmar que enquanto em um caso individual não se pode prever quando ocorrerá certo evento danoso, é possível, por outro lado, em um grupo grande de riscos similares, descobrir o modelo determinado<sup>3</sup>.

Bufano, citado por Folcini<sup>4</sup>, já afirmava em épocas remotas que:

*El reaseguro no sería necesario si se dieran las siguientes condiciones:*

*a) De carácter técnico:*

· *Riesgos suficientemente numerosos.*

· *Riesgos sometidos a la ley de probabilidades.*

· *Riesgos homogéneos y entre sí independientes.*

· *Tarifas correctamente calculadas y rígidamente aplicadas.*

*b) De carácter financiero:*

· *Posibilidades de tesorería;*

· *Posibilidad de confeccionar un balance y una cuenta de resultados al cabo de un determinado número de años, en lugar de hacerlo al cierre de cada ejercicio.*

· *Estabilidad de la moneda y de los tipos de interés.*

Desses ensinamentos doutrinários cristalizados se deduz que as entidades

<sup>1</sup>Para tanto oportunas as palavras de TUMA. La teoría económica del reaseguro, Bombay, 1952, citado por CARTER. El Reaseguro, Madri: 1983, p. 11: “El objetivo del reaseguro es puramente técnico. Es un medio utilizado por las compañías de seguros para reducir, desde el punto de vista de las pérdidas materiales que se pueden presentar, los riesgos que éste ha suscrito. Cuando un vehículo provisto de amortiguadores circula por una calle con el pavimento en mal estado, el firme no será súbitamente más liso; pero el pasajero sufrirá menos sacudidas al ser mitigadas éstas por el dispositivo instalado en el automóvil. Lo mismo ocurre con el reaseguro; no reduce las pérdidas causadas por los siniestros, pero contribuye a suavizar la carga de las consecuencias de ello para el asegurador.”

<sup>2</sup>Cfr. GARRIGUES, J. Contrato de seguro terrestre. Madri: 1983, p. 464

<sup>3</sup>Quanto a esse conceito de homogeneidade consulte-se a KARTEN. Zum Problem der Versicherbarkeit und zur Risikopolitik des Versicherungsunternehmens-Betriebswirtschaftliche Aspekte. Zeitschrift für Versicherungswissenschaft, 1972, citado por GERATHEWOHL, Klaus. ob. cit., I, p. 3.

<sup>4</sup>FOLCINI, L. Elementos prácticos del reaseguro. Madri: 1953, p. 11.

seguradoras somente estarão capacitadas para assumir o maior número de riscos possíveis, transferindo através do resseguro certa porção da responsabilidade a seu cargo, em cada risco, com o objetivo de obter equilíbrio quantitativo de seu compromisso global em função da carteira. Quer isso dizer, explicava Muratti já nos primórdios do século passado.

*Que al decrecer el valor de cada riesgo, aumente la posibilidad de reunir bajo las garantías que el mismo ofrece, el mayor número de riesgos de una misma importancia y cuantía, lo que indudablemente dará por resultado una minoración de las responsabilidades y una homogeneidad técnica entre los riesgos. El reaseguro viene a ser la garantía que se divide y subdivide (o atomiza los riesgos), en términos que permiten dar mayor extensión a las iniciativas (capacidad de asunción de nuevos riesgos), evitando la exposición del asegurador a graves contingencias, de tal suerte, que éste pueda mantener intactas las garantías que ofrece al público<sup>5</sup>.*

É interessante destacar, em apoio a essa tese ainda muito atual, que o resseguro brinda o segurado com a vantagem de poder realizar a operação de seguro com uma só empresa, ainda que se trate de riscos economicamente elevados, tendo maior segurança de que o segurador poderá fazer frente às suas obrigações, sendo assim mais difícil a insolvência da empresa.

A *homogeneidade* quantitativa das somas seguradas, inescusável fundamento e pressuposto técnico que devem observar todas as companhias de

seguros, se traduz no que na técnica seguradora se denomina de *pleno de conservação*, que faz parte hoje das bases técnicas e razão de ser do resseguro. O *pleno de conservação* de cada segurador será a soma máxima do valor dos riscos que poderiam assumir e reter os seguradores<sup>6</sup>.

A grande importância do pleno exige do segurador que seja este item um dos primeiros dados fixados antes de iniciar a análise das empresas a segurar, porque se o segurador assume e conserva risco superior a seu pleno e é produzido o sinistro, este se verá forçado a pagar indenização excedente às bases técnicas de sua própria análise. Assim, causar-se-ia prejuízo aos segurados e aos seguradores. Aos primeiros porque seria ilusória a garantia que para eles supõe as reservas e o capital dos seguradores, e aos segundos porque se atentaria contra a integridade de seus fundos de garantia e contra a própria empresa.

Evidentemente, o segurador a quem se oferece certo risco cuja quantia exceda ou supere seu pleno de conservação, dado que não pode aceitar e conservar riscos em quantia superior a seu pleno, tem a opção de recusar a assunção do risco, negar-se a segurá-lo ou assumi-lo integralmente, conservando parcialmente o risco até o valor que o seu pleno lhe permita<sup>7</sup>.

Para isso, o segurador pode servir-se também do *cosseguro* como meio de distribuição, mas isso implica, para os cosseguradores, desconhecimento direto do risco, ao que terá que acrescentar a tardia informação de que os mesmos, por costume, recebam sobre suas aceitações por essa via. Sustenta

Garrigues, com propriedade, que:

*El reaseguro mantiene el principio de la homogeneidad de riesgos, y tiende a corregir las desviaciones (écarts) del asegurador en punto a la cuantía y a la clase de riesgo. Y le permite también conservar su clientela, aceptando contratos de gran entidad económica, a cambio de renunciar a favor del reasegurador a una parte de la prima<sup>8</sup>.*

O desprender-se de um risco mediante o resseguro, segundo O'Neill e Woloniecki<sup>9</sup>, está tradicionalmente fundado em três objetivos básicos:

i) Primeiro, o resseguro pode aumentar a capacidade do segurador para aceitar riscos. O segurador adquire capacidade para subscrever riscos individuais maiores, ou maior número de pequenos riscos, ou a combinação de ambos. Os seguradores conscientes admitem a existência de correlação entre a cobrança de prêmios e a soma das reclamações que possivelmente deverão ser indenizadas, e que o volume de risco de reclamações precisa ter alguma relação com o capital do segurador. Sob esse aspecto, o resseguro incrementa a capacidade financeira do segurado, permitindo que ele se apoie na medida do seu resseguro, na capacidade financeira do ressegurador.

ii) Em segundo lugar, o resseguro pode fomentar a estabilidade financeira ao suavizar as adversas consequências da acumulação inesperada de sinistros ou de sinistros individuais de caráter catastrófico, ao serem estes absorvidos estes, ao menos em parte, pelos resseguradores.

5MURATTI, N. Elementos Económicos, Técnicos y Jurídicos del Seguro. Buenos Aires: 1946, p. 140-41.

6Para uma melhor compreensão, vide VILLABELLA, Jorge Sánchez, ob. cit., p. 105, citando em apoio BROSETA PONT, ob. cit., p. 6, nota 5

7Em apoio, vide BROSETA PONT, ob. cit., p. 6 e 7. Toussaint estabelece aqui uma interessante distinção entre o pleno de aceitação: "Total máximo que el asegurador puede suscribir sobre un riesgo determinado, habida cuenta de su pleno de conservación y de los medios de cobertura de reaseguro de que dispone, y el pleno de conservación, o 'la parte del riesgo originariamente asegurado que podrá cubrir con su propia cobertura y que será determinado por la homogeneidad exigida por sus propios riesgos contratados!'" Citado pelo mesmo autor em Commentaire sur la réassurance, Paris, 1947.

8Vide Garrigues, ob. cit. p. 465

9O'NEILL e WOLONIECKI. The Law of Reinsurance. Londres: 1998, p. 4.

iii) Em terceiro lugar, o resseguro pode potencializar a solvência do segurador desde o ponto de vista dos requisitos legais, aos quais o mesmo está sujeito e que preveem *margem de solvência* mínima, normalmente expressa como percentagem de entrada original de prêmios sobre o capital e reservas não comprometidas.

Contudo, e apenas para mero raciocínio, apresenta-se uma pergunta que não quer calar: que efeitos tem a transferência de risco sobre a contabilidade do segurador? A função do resseguro é, em princípio, a indenização ao segurador pelo sinistro sofrido, e tem por objeto a ocorrência da parte técnico-segurativa de seu balanço. Basicamente, o resseguro em sentido tradicional não abarca a correção das contas não-técnico-segurativas do balanço, é dizer, capital, reservas não comprometidas e as não-técnico-segurativas da conta de perdas e ganhos. Em todo caso, e de forma indireta dentro da mesma conta, aquelas relativas a gastos materiais e de pessoal se reduzirão pelos ingressos correspondentes aos pactos de resseguro<sup>10</sup>.

Ressalte-se que a função mais importante do resseguro é, além de oferecer capacidade, equilibrar ou ao menos reduzir os desvios nos resultados operacionais do segurador, atribuíveis tanto ao risco de flutuações fortuitas como ao risco de variação. Esses desvios de comportamento da sinistralidade são frutos, na opinião do jurista alemão Schinzler<sup>11</sup>, fundamentalmente de três causas:

-Sinistros grandes ocorridos em riscos individuais. Essa é a clássica função do resseguro: reduzir o risco de flutuações fortuitas;

-A acumulação de sinistros individuais por conta de um acontecimento (risco de acúmulo);

-Aumento da frequência da sinistralidade ou da taxa de sinistralidade no âmbito dos sinistros pequenos e medianos. Este incremento pode dever-se a uma causalidade ou a modificação de fatores de agravamento de risco, vale dizer, o risco de variação. É de capital importância em relação à rentabilidade de seu negócio técnico-segurativo determinar em que medida e durante quanto tempo pode o ressegurador assumir riscos de variação ao amparo de suas coberturas proporcionais e onde estão os limites para isso.

Mas, o resseguro também pode permitir ao segurador subscrever riscos que tecnicamente fiquem fora do âmbito de cobertura razoável, seja por sua manifestação exposição a sinistros ou por pertencer a algum tipo de risco do qual carece de experiência estatística.

De qualquer sorte, o resseguro não deve ser interpretado como veículo técnico para descarregar as consequências da má subscrição, pois o importante é que o segurador assuma riscos de forma prudente e como se carecesse de resseguro.

Por outro lado, ressaltam O'Neill e Woloniecki<sup>12</sup>, muitos seguradores assumem, por distintas razões, o papel de resseguradores. Isso lhes dá a oportunidade de aceitar riscos aos quais, de outra maneira, não teriam acesso direto, considerando que o subscritor dos riscos o faça de forma rentável.

Assim tentarão obter o necessário equilíbrio, ou seja, incrementarão a possibilidade de que com base na totalidade de sua subscrição irá ser arrecadado maior volume de prêmios para fazer frente aos sinistros, e ao mesmo tempo poderão manter relações duradouras com resseguradores que os motivarão a aceitar seus riscos baseados no princípio de "reciprocidade".

A assunção de maior número de riscos pela via do cosseguro, implica, não obstante, a incerteza que gera o desconhecimento direto de cada risco em particular, sem contar a demora que se produz na prática, no serviço de informação que o segurador deve proporcionar a seus cosseguradores, elemento que muitas vezes impede o cossegurador de elaborar estatística correta da marcha de seu próprio negócio, especialmente daquele aceito por essa via.

### **O papel do resseguro, independente de sua função de dispersão de riscos**

Além da função que desempenha o resseguro como veículo de dispersão de riscos, pode o ressegurador oferecer ao segurador uma série de serviços que, de alguma forma, servem para completar o papel de segurador frente a seus segurados.

Assim, por exemplo, no seguro de vida, realiza cálculo das tarifas correspondentes a novas fórmulas e modalidades de seguro, ou presta serviço de elaboração de contas, com base nas informações proporcionadas pelo próprio segurador; nas carteiras de seguro de incêndio, roubo ou de engenharia, por exemplo, presta, através da tarefa de inspeção de risco, serviço de prevenção tendente à redução da sinistralidade e, em definitivo, ao objetivo de homogeneização qualitativa de certa carteira; em seguros de automóveis ou responsabilidade civil, oferece, mediante auditorias de sinistros, assessoria em relação à avaliação de provisões para reclamações de liquidação diferida, durante longo período de tempo; em geral, pode assistir ao segurador na tarificação de riscos, seleção dos mesmos e elaboração de produtos novos com suas tarifas e condições; formação de pessoal do segurador, através de cursos, seminários, etc.

<sup>10</sup>Cfr. Lührsen: Alternativen zur Rückversicherung – eine neue Basis? Zeitschrift für Rückversicherungswesen, 1999, p. 618

<sup>11</sup>Vide Schinzler: Beiträge zur Rückversicherung (Gedanken zur Rentabilität in der Rückversicherung), p. 78, Karlsruhe, 1988

<sup>12</sup>Vide O'Neill and Woloniecki, ob. cit., p. 5



## Indústria global de seguros cresce progressivamente em 2015 em meio a um crescimento econômico moderado, mas a perspectiva é variada, diz relatório Swiss Re *sigma*

- O crescimento dos prêmios de seguro global aumentou 3,8% em 2015, de 3,5% em 2014
- O crescimento dos prêmios de seguro de vida reduziu para 4,0% em 2015, de 4,3% em 2014, devido ao fraco desempenho em mercados avançados
- Os prêmios de seguro não-vida aumentaram 3,6% baseado em forte crescimento nos mercados avançados; o desempenho dos mercados emergentes foi variado
- As taxas de juros ainda baixas pesam na rentabilidade, mas a indústria de seguros continua bem capitalizada
- Espera-se uma melhora no crescimento dos prêmios de vida em mercados avançados; a perspectiva dos prêmios não-vida é variada
- É provável que a desaceleração do comércio global cause impacto no crescimento dos prêmios de transportes e crédito

Os prêmios de seguro globais aumentaram 3,8% em termos reais em 2015, em meio a variações nas taxas de crescimento regional, diz o relatório *sigma* mais recente da Swiss Re. O desempenho geral foi estável após um ganho de 3,5% nos prêmios de seguros diretos subscritos em 2014, e vindo em um ambiente de moderado crescimento econômico global (2,5%), este último um motor essencial da demanda de seguro. Houve uma ligeira desaceleração no setor de vida em

2015, com o crescimento dos prêmios globais caindo para 4,0% (de 4,3%) devido ao fraco desempenho nos mercados avançados. Quanto ao não-vida, o forte crescimento nos mercados avançados da Ásia e a melhoria na América do Norte e Europa Ocidental contribuíram para um aumento de 3,6% nos prêmios de seguros globais, acima do aumento de 2,4% em 2014.

Enquanto o desenvolvimento em termos reais sinaliza força, o volume de prêmios em dólar americano (USD) em taxas de câmbio vigentes contraiu para 4,2% em 2015. Isso pode ser visto como um sinal de fraqueza do setor de seguros, mas só é causado pela depreciação da moeda generalizada contra o USD.<sup>1</sup>

### O crescimento dos prêmios de seguro nos mercados avançados foi fraco no segmento vida, porém forte no segmento não-vida

Nos mercados avançados, o crescimento real global dos prêmios de seguro de vida desacelerou para 2,5% em 2015, de 3,8% no ano anterior. A América do Norte apresentou um crescimento positivo após dois anos de declínio. O crescimento dos prêmios também foi mais forte nos mercados avançados da Ásia<sup>2</sup>, impulsionado pelo Japão e Coreia.

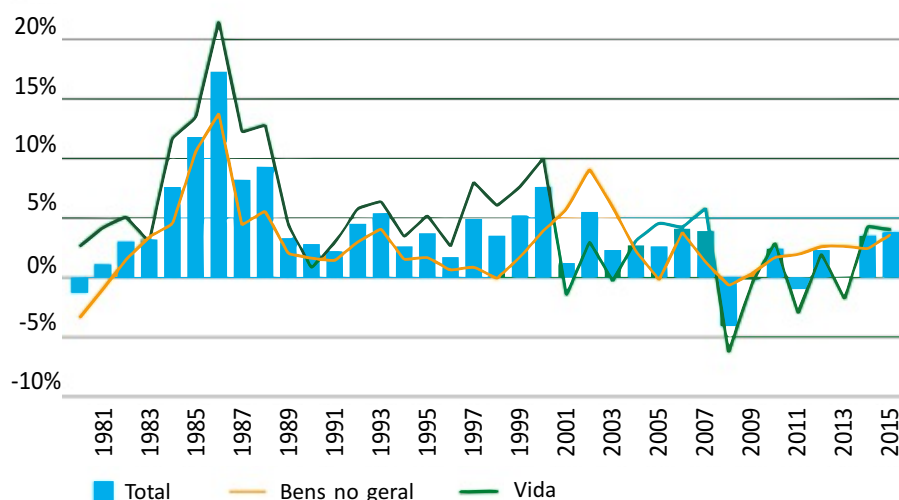
<sup>1</sup>Valores nominais incorporam os efeitos da inflação nas taxas de crescimento dos prêmios em diferentes países em termos de moeda local. Ao convertê-los em USD, a taxa de câmbio causa um maior impacto nas taxas de crescimento. Por esta razão, o *sigma* usa taxas de crescimento real como a medida adequada do desenvolvimento do setor de seguros. Isso elimina o impacto da inflação para apresentar o verdadeiro nível de crescimento em um país ou região e permitir comparações válidas das taxas de crescimento internacionais. Consulte o infográfico *sigma* para uma explicação sobre a diferença entre as taxas de crescimento dos prêmios em termos nominais expressadas em real e USD (disponível em inglês).

<sup>2</sup> Mercados avançados da Ásia = Japão, Coreia, Hong Kong, Taiwan e Singapura.

No entanto, na Europa Ocidental o crescimento foi significativamente menor, passando de 5,8% em 2014 para 1,3%. Nos mercados emergentes, o crescimento global dos prêmios de seguro de vida praticamente dobrou, chegando a quase 12%, devido ao forte desempenho nos mercados emergentes da Ásia, principalmente na China. O crescimento também melhorou na América Latina, mas a subscrição de prêmios foi mais fraca no Oriente Médio, Ásia Central, África e na Europa Central e Oriental

Os mercados avançados foram os principais impulsionadores dos seguros não-vida. Os mercados avançados da Ásia registraram o maior crescimento (+4,1%) e houve também um ganho considerável na América do Norte (+3,2%). O crescimento foi mais moderado na Europa Ocidental (+ 1,5%), porém isso representa uma melhoria significativa em relação aos anos anteriores de estagnação. Os mercados emergentes continuaram sua tendência de forte crescimento nos prêmios (+7,8%), impulsionado principalmente pela China.

**Tabela 1:** Crescimento global do segmento premium real direto, 1980-2015



Fonte: Swiss Re Economic Research&Consulting

### As baixas taxas de juros pesam na rentabilidade

As taxas de juros nas economias avançadas permaneceram muito baixas em 2015, pressionando a rentabilidade dos segmentos de vida e, em menor medida, do não-vida. No segmento vida, o crescimento moderado em muitos mercados também pesou sobre os lucros. No segmento não-vida, tanto os resultados de subscrição quanto de investimento foram mais fracos do que em 2014. Os resultados de subscrição foram impactados pela menor liberação de reservas e os resultados de investimento foram afetados pelas baixas taxas de juros.

“As taxas de juros e os cenários macroeconômico e financeiro do mercado continuarão a definir as perspectivas para a indústria de seguros,” diz Kurt Karl, Economista-Chefe da Swiss Re. “Com a rentabilidade sob pressão, as seguradoras de vida continuarão a se concentrar na melhoria da gestão do capital, reduzindo despesas e aumentando o rendimento dos investimentos. A rentabilidade no segmento não-vida também permanecerá fraca em condições de preços reduzidos e retornos de investimento ainda baixos.”

No entanto, a indústria de seguros global permanece bem capitalizada, o que significa que as seguradoras estão melhor preparadas para superar os períodos de turbulência econômica ou de mercado. O segmento vida estava mais capitalizado no final de 2015 do que de 2014, refletindo os resultados sólidos na China, mas também o efeito da redução das taxas de juros, que resultou em um maior valor de mercado dos investimentos de renda fixa e derivativos.



A solvência do segmento não-vida registrou uma alta recorde de 130% em 2015. Espera-se que a capitalização mantenha-se forte, mas não será mais apoiada por maiores ganhos não realizados decorrentes das taxas de juros extremamente baixas, uma vez que as taxas comecem a subir nos EUA e no Reino Unido, principalmente.

#### Melhoria no crescimento dos prêmios de vida nos mercados avançados e perspectiva variada no segmento não-vida

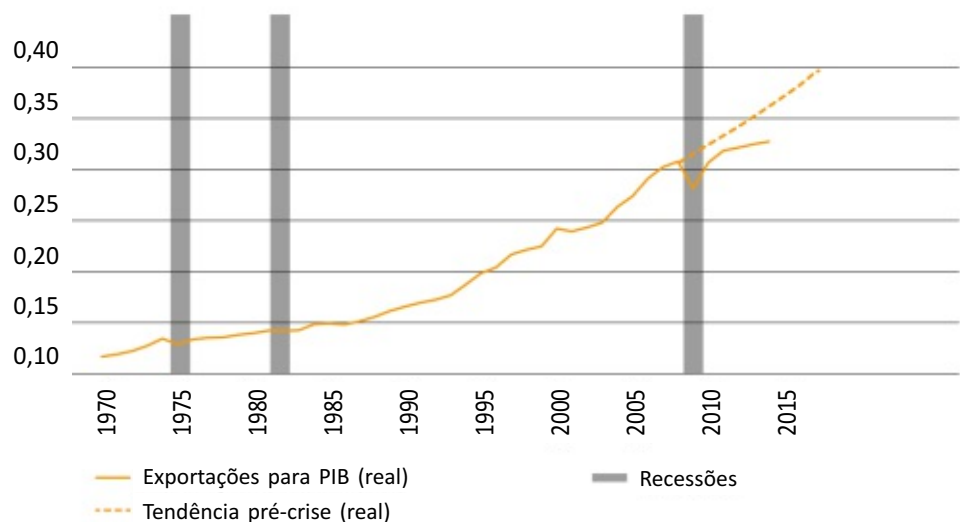
A previsão é de um ligeiro aumento no crescimento dos prêmios de vida nos países avançados em 2016, porém lento nos mercados emergentes. A pequena melhoria nos mercados avançados virá de uma recuperação esperada na Oceania e da melhoria modesta na Europa Ocidental. Nos mercados emergentes, o ritmo de crescimento reflete o forte desempenho sustentado nos países emergentes da Ásia. Apesar de estar apresentando uma desaceleração, o crescimento dos prêmios na China deverá manter-se forte.

Espera-se que o crescimento do segmento não-vida global se enfraqueça devido à atividade econômica moderada e aos preços reduzidos, principalmente nos mercados avançados. A perspectiva para os mercados emergentes é variada. O crescimento do segmento não-vida tende a ser forte nos países emergentes da Ásia, sustentado principalmente pela China. Em algumas outras regiões, no entanto, a previsão é de enfraquecimento ou mesmo redução do crescimento.

#### A desaceleração do comércio global afeta o crescimento dos prêmios de seguros

A taxa média de crescimento anual dos prêmios de seguros globais desde a crise financeira permanece abaixo da taxa pré-crise. A tendência reflete um crescimento econômico mais lento e também uma desaceleração no crescimento do volume das trocas comerciais globais. O comércio global cresceu quase duas vezes mais rápido que o PIB mundial entre o início da década de 1990 e meados da década de 2000, mas seu crescimento apenas acompanhou o ritmo do PIB nos últimos anos.

**Figura 2:** Desenvolvimento das exportações globais em relação ao PIB global (em termos reais)



Barras cinzas indicam recessão global, empatado com o crescimento do PIB real global abaixo de 1%; a linha tracejada mostra as tendências do acordo de pré-crise com o crescimento médio de taxas entre 1990 e 2007.

Fonte: Banco Mundial, Swiss Re Consultoria e pesquisa econômica.

Este *sigma* inclui um capítulo especial sobre o comércio global e as implicações para o crescimento do setor de seguros. A desaceleração do comércio tem sido parcialmente cíclica devido a fraca atividade econômica. O comércio deve apresentar uma retomada logo que a atividade econômica se intensificar, mas a desaceleração reflete também fatores estruturais mais profundos. Estes incluem, por exemplo, limites na maior difusão das cadeias de suprimentos globais, o protecionismo e a transição da economia chinesa baseada no crescimento focado nas exportações e investimentos para os serviços e o consumo doméstico. A desaceleração do comércio reduziu o crescimento global, que por sua vez afeta o crescimento dos prêmios de seguros de maneira geral. Dado que os fatores estruturais por trás da desaceleração do comércio tendem a persistir, uma desaceleração contínua do comércio global resultará em um menor crescimento particularmente nos segmentos de seguros transportes e de crédito.

Tabela 1: Evolução dos principais mercados seguros em 2015

	Classificação por volume do segmento premium 2015	Sgmento premium de bi de USD 2015	Mudança* vs 2014	Bens no geral no segmento premium bi de USD 2015	Mudança* vs 2014	Total do segmento bi de USD 2015	Mudança* vs 2014	Seguro densidade (USD) 2015	Seguro penetração 2015
<b>Mercados avançados</b>		<b>2090</b>	<b>2,5%</b>	<b>1614</b>	<b>2,6%</b>	<b>3704</b>	<b>2,5%</b>	<b>3440</b>	<b>8,1%</b>
EUA	1	553	3,9%	764	3,1%	1316	3,5%	4096	7,3%
Japão	2	344	2,8%	106	3,1%	450	2,9%	3554	10,8%
Reino Unido	4	214	2,4%	106	1,5%	320	2,1%	4359	10,0%
França	5	150	2,9%	80	1,5%	231	2,4%	3392	9,3%
Alemanha	6	97	-2,5%	117	2,0%	213	-0,1%	2562	6,2%
Itália	7	125	2,9%	40	-2,7%	165	1,5%	2580	8,7%
Coreia do Sul	8	98	5,2%	55	4,0%	154	4,8%	3034	11,4%
<b>Mercados emergentes</b>		<b>444</b>	<b>11,7%</b>	<b>406</b>	<b>7,8%</b>	<b>850</b>	<b>9,8%</b>	<b>135</b>	<b>2,9%</b>
América Latina e o Caribe		66	7,5%	92	2,3%	158	4,6%	251	3,1%
Brasil	14	37	6,7%	32	-2,6%	69	2,2%	332	3,9%
México	26	11	4,7%	14	7,9%	25	6,4%	198	2,2%
Europa Central e Oriental		15	-3,5%	38	-4,9%	54	-4,5%	166	1,9%
Rússia	31	2	3,4%	15	-12,0%	17	-10,3%	117	1,4%
Ásia emergente		312	15,6%	212	14,6%	524	15,2%	140	3,3%
China	3	211	19,7%	176	16,6%	387	18,3%	281	3,6%
Índia	12	57	7,8%	15	8,1%	72	7,9%	55	3,4%
Oriente Médio e Ásia Central		13	8,0%	41	9,0%	54	8,9%	152	1,9%
Emirados Árabes Unidos	39	2	9,3%	8	8,6%	10	8,7%	1102	2,3%
África		44	2,8%	20	1,3%	64	2,4%	55	2,9%
<b>Mundo</b>		<b>2534</b>	<b>4,0%</b>	<b>2020</b>	<b>3,6%</b>	<b>4554</b>	<b>3,8%</b>	<b>621</b>	<b>6,2%</b>

Notas: \*em termos reais (ou seja, ajustado pela inflação).

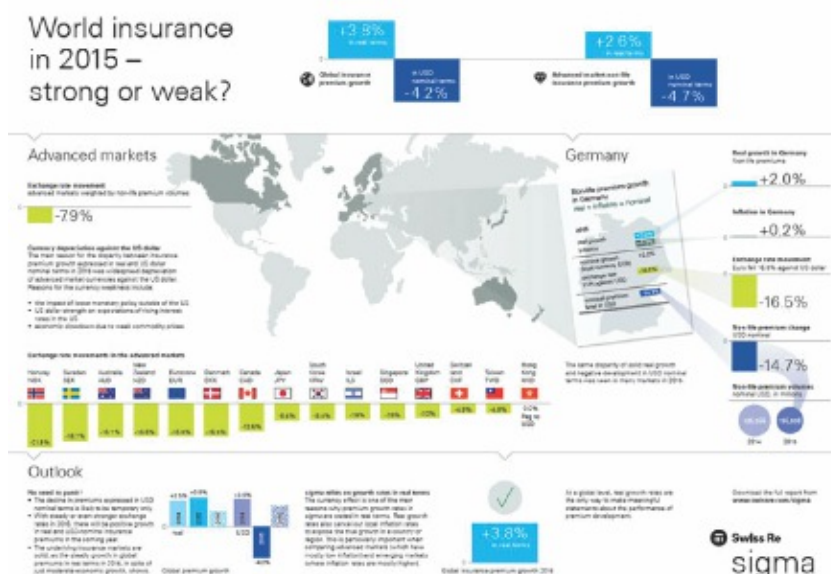
Penetração de seguro - premium como % do PIB; densidade de seguro - premium per capita.

Fonte: figuras provisórias e finais lançadas pela Associação de seguro e autoridades de supervisão.

Estimativas da Swiss Re Consultoria e pesquisa econômica.

Infográfico: crescimento dos prêmios de seguro real versus nominal em 2015 (clique no LINK para ver a imagem em alta resolução – disponível em inglês):

[http://media.swissre.com/documents/sigma3\\_2016\\_infographic.pdf](http://media.swissre.com/documents/sigma3_2016_infographic.pdf)



## Consumidor brasileiro hoje

A empresa de consultoria McKinsey acaba de divulgar o estudo “Meet the new brazilian consumer”, analisando o comportamento do consumidor brasileiro, no momento atual da economia.

Ver...

<http://www.mckinsey.com/industries/consumer-packaged-goods/our-insights/meet-the-new-brazilian-consumer?cid=other-eml-alt-mip-mck-oth-1606#0>

A situação é comparada a mais de vinte países e, como esperado, os números daqui são os mais pessimistas.

Uma frase do texto pode servir de referência para qualquer mercado, inclusive o de seguros:

“Em meio à recessão, as marcas devem dar aos consumidores razões sólidas para escolher os seus produtos, em detrimento de alternativas de menor preço”.

### Contribuição:



**Francisco Galiza**

[www.ratingdeseguros.com.br](http://www.ratingdeseguros.com.br)

<http://twitter.com/ratingdeseguros>



## AGENDA | EVENTOS



### EVENTOS CNSEG

#### SEMINÁRIO CONTROLES INTERNOS & COMPLIANCE - AUDITORIA E GESTÃO DE RISCOS

22 de setembro

Local: Vila Blue Tree - São Paulo

Contato: <http://www.cnseg.org.br/>

### ESCOLA NACIONAL DE SEGUROS

#### SEMINÁRIO SEGURO GARANTIA

20 de julho - 8h às 12h30

Discutir e avaliar os diferentes aspectos e pontos de vista que envolvem o produto Seguro Garantia, em uma época de grandes obras para grandes eventos, prazos exíguos e muita demanda.

Local: Escola Nacional de Seguros (Auditório): Rua Augusta, 1600 - 2º andar - Consolação

Contato: [seminarios@funenseg.org.br](mailto:seminarios@funenseg.org.br)

### SINCOR RS

#### ENCONTRO REGIONAL FEMININO DE CORRETORAS DE SEGUROS

12 de agosto - 9h30

Local: Centro de Eventos Hotel Plaza São Rafael  
(Av. Alberto Bins, 509 - Centro - Porto Alegre)

Contato: [eventos@sincorr.com](mailto:eventos@sincorr.com)



### SINCOR SP

#### XVII CONEC – CONGRESSO DOS CORRETORES DE SEGUROS

6 a 8 de outubro

APRENDER, EMPREENDER E SER.

CORRETOR: O CAMINHO SEGURO DA DISTRIBUIÇÃO.

O maior congresso de corretores de seguros do mundo reúne cerca de 6 mil profissionais, com o objetivo de estimular a especialização da categoria, debatendo assuntos atuais e de interesse do mercado de seguros.

Local: Palácio das Convenções – Anhembi, Avenida Olavo Fontoura, 1209. Santana, São Paulo

Contato: Sindicato dos Corretores de Seguros no Estado de São Paulo - Rua Líbero Badaró, 293 - 29º andar, Centro - São Paulo - Tel: (11) 3188-5000

<http://xviiconec.com.br>





#### ARGENTINA - COMUNICADO 5981 DE 02/06/2016

COMUNICACIÓN "A" 5981 02/06/2016  
A LAS ENTIDADES FINANCIERAS,  
A LAS CASAS, AGENCIAS, OFICINAS Y  
CORREDORES DE CAMBIO:

Ref.: Circular  
CAMEX 1 – 767

Mercado Único y Libre de Cambios.

Nos dirigimos a Uds. a los efectos de comunicarles que con vigencia a partir del 3.06.2016 inclusive se ha dispuesto modificar el punto 3.5. de la Comunicación "A" 5377 reemplazándolo por el siguiente:

"3.5. Las entidades autorizadas a operar en cambios pueden dar curso a transferencias al exterior en concepto de pagos de primas de reaseguros en el exterior. En estos casos, las transferencias al exterior se deben realizar a nombre de la compañía reaseguradora del exterior o del intermediario de reaseguros del exterior designado por la reaseguradora."

Saludamos a Uds. atentamente.

BANCO CENTRAL DE LA REPÚBLICA  
ARGENTINA

#### TERRA BRASIS É ELEITA "BRAZILIAN REINSURER OF THE YEAR" PELA REVISTA REACTIONS

Em cerimônia realizada no hotel Ritz-Carlton, em Miami na última quinta-feira 19 de Maio de 2016, a Terra Brasis Resseguros foi eleita "Brazilian Reinsurer of the Year" pela revista Reactions.

Esta revista, respeitada e reconhecida mundialmente como referência no mercado de Resseguros, é uma publicação da editora EuroMoney, que também publica Institutional Investor e LatinFinance outras referências mundiais em finanças.

Esta conquista deixa a todos da Terra Brasis muito honrados, não somente por seu prestígio, mas também pela qualidade dos eleitos em anos anteriores. Este ano foi a quarta edição deste prêmio, sendo que em edições anteriores os eleitos foram o IRB Brasil Re por duas vezes e a Swiss Re.

Reconhecemos que esta conquista não teria sido possível sem o suporte de nossos clientes e parceiros de negócios. Em nome de toda a equipe Terra Brasis, os nossos sinceros agradecimentos às seguradoras, corretoras, resseguradoras,

entidades de classe e demais instituições que nos tem apoiado.

Agradecemos também a SUSEP, ao Ministério da Fazenda e demais órgãos governamentais por todo o suporte dado ao desenvolvimento do mercado brasileiro de resseguros.

Permanecemos comprometidos em prestar o mais alto nível de serviço de resseguro ao mercado segurador do Brasil e da América Latina, contribuindo para o desenvolvimento contínuo deste mercado em nossa região e para o suporte que esta indústria oferece a nossa sociedade. Fonte: Terra Brasis Resseguros

#### DIREITOS DE COMÉRCIO INTERNACIONAL DO LLOYD'S FORA DA UNIÃO EUROPEIA NÃO ESTÃO AFETADOS, AFIRMA CEO NO BRASIL

A volatilidade nas bolsas e ações de seguradoras, resseguradoras e corretoras de seguros é grande nas bolsas mundiais e ainda perdurará por algum tempo diante da complexa decisão da saída do Reino Unido da União Europeia (Brexit), que ocupa as manchetes dos jornais e portais de todo o mundo. Entre sexta e segunda-feira, o total de baixa dos papéis de empresas do mercado segura-

dor nas bolsas foi de aproximadamente 7%. Ontem, a S&P divulgou relatório em que informa não esperar que o “Brexit” traga impactos imediatos nos bancos e seguradoras da América Latina. No entanto, destacou que as instituições financeiras podem ser afetadas por efeitos indiretos vindos da crescente aversão ao risco de investidores institucionais internacionais, resultando em custo mais elevado do financiamento.

O Lloyd’s of London foi um dos alvos da mídia internacional sobre os fortes impactos do Brexit, por deixar de ser um passaporte dos negócios feitos em Londres para todos os países da União Europeia. “Os direitos de comércio internacional do Lloyd’s fora da União Européia não estão afetados. O Lloyd’s, assim como outras seguradoras do Reino Unido, permanecerá sob a supervisão contínua das autoridades reguladoras do Reino Unido, incluindo o Prudential Regulatory Authority – PRA”, afirma Marco Castro, CEO do Lloyd’s no Brasil, ao blog Sonho Seguro.

O executivo ressalta que o mercado do Lloyd’s permanecerá sujeito à Solvência II e manterá todo o acesso atual para os mercados da UE, pelo menos nos próximos dois anos, enquanto futura relação do Reino Unido com o mercado da UE é decidido. “O Lloyd’s valoriza seus históricos direitos de comércio em toda a UE e está totalmente interessado em garantir aos seus segurados continuarem a ter acesso aos serviços de seguros e de resseguros especializados do Lloyd’s no longo prazo. Em breve começaremos a consultar com nossos principais interlocutores no governo do Reino Unido e nos mercados da UE para assegurar a continuidade deste acesso”, acrescentou.

No longo prazo, Castro afirma que está confiantes de que o Lloyd’s continuará a ser o centro da indústria global de seguros e resseguros especializados. “O mercado do Lloyd’s permanece robustamente capitalizado e seguro com nossa

força financeira apoiada pela Cadeia de Segurança do Lloyd’s”.

Os bancos perderam 144 bilhões de euros, segundo informa a manchete do Valor Econômico de hoje. A queda global foi de 863 bilhões de euros desde a decisão do plebiscito. Lloyd’s Banking Group, BNP Paribas, Santander e Barclays tiveram perdas bastante significativas. Os mercados globais perderam US\$ 3,01 trilhões desde a sexta-feira após a divulgação do resultado do referendo, que optou pelo Brexit, marcando a maior perda de valor em dois dias do índice S&P Global Broad Market Index. Fonte: Sonho Seguro

### SEGURADORAS DA AMÉRICA LATINA MELHORAM ESTRATÉGIAS DIGITAIS

A Celent, empresa de pesquisa e consultoria dedicada ao fornecimento e apoio às instituições financeiras para formular estratégias de negócios e tecnologia, apresentou o relatório “Seguros na América Latina 2016: A Perspectiva do CIO”, que analisa as principais tendências para o negócio dos seguros na América Latina e como suas estratégias e investimentos são direcionados para a área de TI. Otimização de processos, inovação, cresci-

mento e retenção são os objetivos de negócio mais importantes no desenvolvimento de planos de TI onde é colocado o foco. A maioria das seguradoras irá investir entre 2 e 4% do seu orçamento para responder a estas iniciativas e manter seus negócios.

“Todos os anos, esses relatórios se dirigem aos CIOs consultando-os sobre as suas pressões, prioridades e práticas para o próximo ano. Este estudo fornece os resultados mais importantes da pesquisa para o ano 2016. É gratificante ver como a inovação digital continua no topo da prioridade dos CIOs”, afirma Juan Mazzini, analista sênior da Celent na área de seguros e autor do relatório. “Embora os resultados não sejam visíveis ainda, a indústria está tomando decisões na direção certa”, completou.

O artigo “O que significa ser hoje digital para a indústria de seguros”, do mesmo autor, quando fala sobre a inovação em seguros, salientando, no entanto que, geralmente, os departamentos de TI não recebem um orçamento alto, nem se tornam em uma iniciativa de magnitude. De qualquer modo, as seguradoras na América Latina melhoram ano após ano. Nos últimos tempos o autor do estudo observa em seu workshop anual de Ino-



vação de seguros, como as companhias de seguros na América Latina mudaram seu foco: de “Em que inovar” para “como devo inovar.” Em matéria digital, em 2014, sua pesquisa com as seguradoras da América Latina mostrou que 80% das seguradoras que participaram estavam prestes a começar, estavam em curso ou tinham concluído os seus investimentos em questões relacionadas com o digital. Em 2015, o percentual foi de 85%; e este ano já é 93%.

No entanto, as suas prioridades ao investir em tecnologia digital estão mais posicionadas sobre questões relacionadas com um nível básico de digitalização. Em 2016 cerca de 75% das companhias prioriza a digitalização de processos para automatização, o que está intimamente relacionado com o quase 70% que prioriza o trabalho em vendas e serviços online. Apesar disso, na análise de soluções móveis e soluções online para os consumidores, onde são avaliadas as 10 empresas líderes em prêmios de cada mercado na América Latina, são poucas as seguradoras que oferecem a compra de seguros online; e os comparadores de preços em muitos casos, não permitem concluir a transação digitalmente. Claramente, a indústria de seguros na América Latina ainda não está recebendo o benefício do seu investimento digital e tem um longo caminho a percorrer para se considerar em um nível avançado.

Tecnologias emergentes já em uso e experimentação entre as seguradoras de outras regiões, como a inteligência artificial e linguagem natural, só são reconhecidas como uma alta prioridade em menos de 10% das seguradoras na América Latina.

Nos EUA, por exemplo, já implantaram soluções em torno desta tecnologia. Em áreas como gestão de investimentos, o uso de consultores virtuais (robôs-assessores) está se tornando cada vez mais comum para expandir os serviços para os segmentos de clientes com menos capacidade de investimento, mas

que podem ser rentáveis com este tipo de prática automática e serviço digital. Em breve teremos consultores de seguros virtuais? Assinantes virtuais? Sem dúvida, lá vamos à medida que os produtos e serviços estão pensados para mercados de massa e através de um modelo de negócio digital.

O marco da análise digital da Celent reconhece cinco níveis de digitalização, de Não Digital à Digital Extremo. A pesquisa mostra que a indústria de seguros na América Latina está no nível Básico Digital, com algumas seguradoras que têm certas iniciativas que se enquadram dentro do nível Digital avançado. Estes níveis do digital não são discretos, mais bem contínuos. E as seguradoras podem estar realizando algumas ações que as posicionam num certo nível do digital e outras ações que as reposicionam num nível diferente. Enquanto globalmente existem experiências digitais extremas, como o programa de seguro KilimoSalamu, no Quênia, e AirCover da Berkshire Hathaway, nos Estados Unidos, mas na América Latina é quase inexistente. Fonte: Revista Apólice

### IMAGEM SÓLIDA GARANTE FÔLEGO

Embora sejam unânimes em dizer que o trabalho de gerenciar a marca deve ser contínuo, seguradoras apostam na reputação para vencer a crise.

O mercado segurador brasileiro, que vinha crescendo anualmente, alheio à instabilidade econômica do País, neste ano sente a desaceleração nas vendas. Embora não esperem grandes melhoras de desempenho nos próximos trimestres, diante da acirrada concorrência e da atual conjuntura econômica, os grandes fornecedores investem para trazer os consumidores para perto de si.

Porto Seguro, Mapfre, Itaú Seguros e Bradesco Seguros, primeiras colocadas nesta edição do ranking Marcas Mais, são unânimes em afirmar que a boa reputação da marca e a confiança que o

consumidor deposita nela são fatores essenciais para vencer em momentos de crise como o atravessado atualmente pelo País.

Crises são passageiras, e o importante é mantermos preservadas a essência da marca e as nossas ações coerentes a ela, o que sustenta a confiança dos nossos clientes, avalia Fabio Luchetti, presidente da Porto Seguro, líder do ranking. Temos ampliado os contatos com o cliente por meio de canais digitais e ofertado muitos serviços por aplicativos, reconhecendo que a mobilidade é um fator de relevância, diz. A ideia é estar preparado para atender aos clientes pelo canal que julgarem mais conveniente. Edmundo França, diretor de criação da Caso Design, uma das agências de publicidade que atendem a Porto Seguro, diz que a companhia tem reafirmado o seu posicionamento de oferecer proteção e serviços que facilitem a vida dos clientes, com especial atenção ao atendimento.

Tem feito isso investindo em inovação e em produtos que correspondam à demanda do consumidor. Saber levar as mensagens aos clientes é papel essencial das agências, mas a criação de idéias tem se estendido cada vez mais em direção ao desenvolvimento do produto em si, afirma. O coro ganha força com a visão de Marcos Ferreira, presidente do Grupo BB e Mapfre nas áreas de Auto, Seguros Gerais e Affinities. A identificação de um consumidor com uma determinada marca é algo construído ao longo do tempo. Por isso, a tendência de escolha mesmo em momentos de crise é pela marca que ele conhece e confia, observa. A nossa estratégia é a mesma: oferecer a melhor experiência possível ao cliente. Estamos prontos para nos relacionar com ele onde e como escolher, completa. A proximidade com os clientes, na visão dos executivos, seria outro ponto forte da Mapfre, segunda colocada no ranking Marcas Mais. Em terceiro lugar aparecem, empatadas, Itaú Seguros e Bradesco Seguros.



Na Itaú Seguros, conforme conta Fernando Chacon, diretor executivo da empresa, o desafio constante é entender como transformar e impactar positivamente a experiência das pessoas com a instituição. Precisamos falar de um jeito mais inspirador, engajador e educativo para que as pessoas cada vez mais tenham conteúdo, informação e autonomia para fazer suas melhores escolhas, afirma. Ter e manter uma boa reputação sempre será um importante diferencial competitivo em qualquer cenário, concorda Alexandre Nogueira, diretor do Grupo Bradesco Seguros. Trata-se, em sua visão, de um desafio diário. Fonte: O Estado de S. Paulo

### **LEI DIZ QUE SEGURO RURAL NÃO PODE SER CONDIÇÃO PARA LIBERAÇÃO DE FINANCIAMENTO**

O Diário Oficial da União traz no dia 30/06 lei que determina que o poder público brasileiro não poderá exigir a contratação de seguro rural como condição para acesso ao crédito de custeio agropecuário.

A legislação diz ainda que as instituições financeiras deem mais opções para produtores rurais na escolha de seguradoras, diante de queixas dos agricultores da chamada “venda casada” de seguro e financiamento. A lei exige que a contratação de apólice de seguro rural como garantia para a concessão de crédito rural fica obrigada a oferecer ao financiado a escolha entre, no mínimo, duas apólices de diferentes seguradoras, sendo que pelo menos uma delas não poderá ser de empresa controlada, coligada ou pertencente ao mesmo conglomerado econômico-financeiro da credora.

Diz ainda que, caso o mutuário não deseje contratar uma das apólices oferecidas pela instituição financeira, esta ficará obrigada a aceitar apólice que o mutuário tenha contratado com outra seguradora habilitada a operar com o seguro rural. Fonte: DCI

### **ARMANDO VERGILIO COMENTA MUDANÇAS NO SEGURO POPULAR**

Em entrevista concedida ao jornal Extra, o presidente da Fenacor, Armando Vergilio, falou sobre o potencial do seguro popular de veículos. Leia o texto da matéria, na íntegra, abaixo:

O Seguro Auto Popular, que promete reduzir em até 30% o valor de uma cobertura tradicional, não será mais restrito a carros com cinco anos ou mais de fabricação. A informação foi adiantada, ontem, pela Superintendência de Seguros Privados (Susep), que ainda desenvolve um ato normativo com essa e outras alterações. A Susep não informou se o seguro poderá ser contratado também para veículos 0km, mas declarou que desistiu da limitação imposta inicialmente de que o produto popular só poderia ser comprado por donos de veículos mais antigos. O órgão também afirmou que deverá permitir o uso de peças do mercado paralelo, ou seja, itens originais, mas sem certificação das montadoras. A flexibilização das regras eram defendidas pelas seguradoras, que não haviam se interessado em vender o seguro popular, embora estivessem autorizadas a fazê-lo desde abril. Segundo as empresas, não haveria peças de desmontes suficientes para os reparos.

Armando Vergilio, presidente da Federação Nacional dos Corretores de Seguros Privados e de Resseguros (Fenacor), conta que as empresas estão prontas para lançar os produtos: — O Seguro Auto Popular é, num primeiro plano, para incluir 20 milhões de veículos que são seguráveis, mas cujos motoristas não têm condições econômicas de protegê-los. As mudanças serão feitas em julho e deverão ser aprovadas pelo Conselho Nacional de Seguros Privados (CNSP) — do qual a Susep é o órgão executivo —, formado por Ministério da Fazenda, Banco Central (BC) e Secretaria do Consumidor do Ministério da Justiça. Fonte: Fenacor, com informações do jornal Extra





## IPO DA ÁREA DE SEGUROS DA CAIXA SERÁ EM OUTUBRO

Se a saída do Reino Unido da União Europeia não provocar uma nova onda de baixa no mercado de capitais, o governo do presidente interino, Michel Temer, trabalha para realizar o lançamento de ações da Caixa Seguridade – o braço de seguros do banco – em outubro deste ano. O projeto não é novo. A ideia já vinha sendo tocada pela administração da presidente afastada, Dilma Rousseff, mas estava engavetada desde o ano passado. A gestão petista afirmava que poderia haver uma frustração na captação porque o mercado de ações estava em baixa, em razão da crise econômica. O plano era que o lançamento das ações levantasse R\$ 6 bilhões a R\$ 8 bilhões para a Caixa. Para a equipe econômica de Temer, além da receita, a medida vai ajudar a destravar o mercado de IPOs (sigla em inglês para oferta pública inicial) no Brasil. Levar a Caixa Seguridade a público entrou no rol de ações estudadas para reverter as expectativas de investidores e empresários. Além do braço de seguros da empresa, outras ofertas de ações de estatais já estão engatilhadas, mas devem sair depois.

A resseguradora IRB Brasil, a BR Distribuidora, a Infraero Aeroportos e a Infraero Participações também estão sendo preparadas para lançar suas ações na Bolsa entre este ano e o próximo. Segundo fontes do mercado, Eldorado Brasil Celulose, do grupo J&F, e Milhas Tudo Azul, da companhia aérea Azul, esperam a melhora do mercado para realizarem suas primeiras captações na Bolsa. Esse momento pode surgir com o sucesso do lançamento de ações de estatais.

**Postergação** - Segundo a Folha, o Ministério da Fazenda pretendia realizar a venda das ações da Caixa Seguridade em setembro deste ano. No entanto, tanto a Caixa quanto o governo preferiram segurar por mais um mês o lançamento.

Do lado da gestão, a preocupação é espe-

rar o desfecho do impeachment de Dilma Rousseff para começar a emitir ações de estatais. Para executivos do banco, o problema é que não haveria tempo hábil para organizar todo o trâmite burocrático necessário para lançar as ações na Bolsa nesse prazo.

**Mercado paralisado** - No início de junho, o último IPO realizado no Brasil completou um ano. A corretora de seguros FPC Par foi a público em 5 de junho de 2015. À época, a companhia conseguiu captar R\$ 603 milhões na única operação realizada pela BM&FBovespa naquele ano. Em 2007, ano do auge do mercado no Brasil, foram a público 63 empresas, que captaram R\$ 55,1 bilhões. Naquele momento, apenas a Bolsa chinesa realizava mais lançamentos de ações. A partir de 2011, o número de operações realizadas no Brasil começaram a afundar com a economia e as empresas congelaram seus planos de captação por meio de lançamentos de ações. Fonte: Folha de São Paulo via Fenacor

## SEGURADORAS VENDEM R\$ 12 BILHÕES EM APÓLICES DE VIDA E ACIDENTES PESSOAIS ATÉ MAIO

Os seguros de pessoas, que incluem seguros de vida, de acidentes pessoais, viagem, educacional, entre outras modalidades de proteção, registraram no acumulado do ano, de janeiro a maio, R\$ 12,3 bilhões, alta de 3,4%, em relação aos R\$ 11,9 bilhões registrados nos primeiros cinco meses de 2015. No mês de maio R\$ 2,65 bilhões em prêmios (valor pago pelos segurados para contratação de coberturas para seus riscos pessoais), com alta de 6,85% frente aos R\$ 2,48 bilhões verificados no mesmo mês do ano anterior. Dados do balanço da FenaPrevi mostram que as seguradoras pagaram R\$ 725 milhões em indenizações aos segurados. No mesmo mês do ano de 2015 foram pagos R\$ 647 milhões. Na análise de desempenho por modalidade de produto, o seguro de vida, que representa o maior volume do segmento, registrou prêmios de R\$ 1

bilhão, correspondendo a aumento de 0,74% em relação aos R\$ 992,7 milhões computados em maio do ano passado. Já o seguro prestamista, segunda maior carteira do segmento, gerou prêmios de R\$ 705,6 milhões, registrando recuo de 5,66% em relação ao mesmo mês do ano anterior, reflexo da retração do crédito e da menor propensão ao consumo. O prestamista é uma proteção financeira que cobre o pagamento de prestações do titular da apólice em caso de morte, invalidez ou perda involuntária do emprego. O seguro de acidentes pessoais, por sua vez, que oferece coberturas em caso de morte e invalidez permanente (total ou parcial) e outros riscos causados por acidentes involuntários, provocando lesões físicas ou até mesmo falecimento, obteve alta de 3,81% em maio de 2016 em relação ao mesmo mês de 2015, registrando, em maio de 2016, R\$ 443,8 milhões.

De acordo com o balanço da FenaPrevi, algumas modalidades de proteção tiveram resultados mais expressivos. Por exemplo, o seguro educacional. A modalidade de proteção registrou alta de 148,1% em relação a maio de 2015, no volume de prêmios, registrando R\$ 6,7 milhões em maio de 2016. No mesmo mês do ano anterior haviam sido computados R\$ 2,7 milhões. O seguro funeral também se destacou. Foram registrados R\$ 42,6 milhões em prêmios em maio de 2016, alta de 35,67% em relação aos R\$ 31,4 milhões contratados em maio de 2015.

De acordo com o balanço da FenaPrevi, dos R\$ 2,7 bilhões em prêmios pagos pelos segurados, São Paulo é o Estado mais representativo para os negócios de seguros de pessoas, concentrando 45,9% do volume de prêmios. O Rio de Janeiro, por sua vez, respondeu por 9,8% do total dos prêmios, seguido por Minas Gerais (7,6%), Rio Grande do Sul (7,5%), Paraná (5,9%) e Distrito Federal (5,5%). Os demais estados têm representatividade menor, inferior a 3,2%. Fonte: Sonho Seguro

## NOVA STARTUP FACILITARÁ VIDA DE QUEM QUER CONTRATAR SEGURO

Uma nova ferramenta chega ao mercado para facilitar a vida das pessoas que têm interesse em fazer seguros. Trata-se de uma plataforma on-line que une quem precisa contratar um seguro a um profissional corretor de seguros. A ideia é que a ferramenta funcione como uma ponte entre o segurado e os corretores de seguros. Tanto que o slogan da empresa é “Corretores de seguros e você”. A abrangência é nacional.

Leonardo Mack, CEO da nova startup, a Segfy, ressalta que a empresa irá oferecer às pessoas a possibilidade de encontrar profissionais responsáveis e de altíssima qualidade nesse mercado. Ele ressalta que a Segfy não é uma corretora de seguros e também não vende seguros. “Apenas fazemos a conexão de uma necessidade a um prestador de serviços, tornando assim, esse modelo de negócios inovador e prático, pois por funcionar de modo online, ele encurta processos burocráticos e facilita o contato entre cliente e corretor”, explica.

Hoje, ressalta, é a única plataforma de seguros, que além de facilitar processos, tem como aliado o corretor de seguros e companhias seguradoras.

Atualmente a plataforma faz a seleção das corretoras de seguros interessadas em atuar pelo sistema. Para isso, o profissional precisa entrar no site [www.segfy.com](http://www.segfy.com) e se inscrever. “Só devem trabalhar com o portal corretoras idôneas e que prezam sempre pelo bom relacionamento entre cliente/empresa”, diz. O CEO ressalta que, com o auxílio da tecnologia, os corretores terão mais ganhos, pois haverá eficiência operacional. “Suas funcionalidades próprias, como gerenciamento de processos, controle de informações, automação, indicadores, multicálculo e CRM, são importantíssimas para a saúde do negócio dentro das corretoras”, diz.

Mack diz que o mercado de seguros hoje tem como um dos maiores atrativos a facilidade de contratação, mas a figura do corretor de seguros é uma das mais importantes neste ramo. “Só ele poderá indicar ao segurado o plano ideal para a necessidade e realidade do cliente, afinal, lidar com seguros exige muitas habilidades técnicas e conhecimentos. Somente o corretor está capacitado e poderá orientar o cliente da melhor forma possível diante das mais diversas situações”, acentua. A Segfy deve começar a operar em breve. “A startup dará acesso e visibilidade, de maneira muito mais simples, aos corretores de seguros de pequeno e médio porte”, ressalta Mack. Fonte: Fator Brasil

## APROVADA EMENDA QUE TORNA OBRIGATÓRIA RENOVAÇÃO DO SEGURO DPEM

As emendas apresentadas pelo deputado Lucas Vergílio (SD-GO), presidente da comissão mista que analisa a Medida Provisória (MP) 719/2016 – a qual cria um fundo específico para o custeio de indenização no seguro Dpem – foram acolhidas pelo relator, senador Benedito de Lira (PP-AL). O relatório foi aprovado na comissão e, agora, segue para ser

votado na Câmara e no Senado.

A proposta mais relevante institui, na MP, novos dispositivos que tornam obrigatória a renovação anual do seguro DPEM e sua comprovação junto à “autoridade competente pela concessão da inscrição de embarcações”. A outra emenda propõe a inclusão de novo artigo no texto original da MP, para atribuir também ao CNSP a competência para expedir, na sua área de atuação, normas disciplinadoras complementares à Lei.

A MP 719 transfere a administração do fundo do seguro obrigatório de embarcações (Dpem) para a Agência Brasileira Gestora de Garantias e Fundos Garantidores (ABGF). Essa transferência do fundo para a ABGF é apontada pela Fenacor como uma das medidas necessárias visando à solução dos problemas que afetam a carteira.

O fundo gerido pela ABGF passa a cobrir a indenização por morte ou por invalidez permanente ou as despesas de assistências médicas e suplementares, causadas exclusivamente por embarcações não identificadas ou que estejam inadimplentes quanto ao pagamento do seguro. Fonte: CQCS



# Pellon & Associados

A D V O C A C I A

**resseguro**  
ONLINE

## **Publicação do Escritório Pellon & Associados Advocacia**

Luís Felipe Pellon  
Sergio Barroso de Mello

Esta publicação destina-se exclusivamente para fins de informação geral e não deve servir de base nem ser usada para qualquer propósito específico. O Escritório Pellon & Associados não será responsável pela confiança depositada nas informações contidas ou citadas e isenta-se especificamente de qualquer responsabilidade a elas relacionadas ou decorrente desse uso. As informações contidas ou citadas nesta publicação não constituem nem substituem o aconselhamento jurídico, contábil ou profissional e não devem ser encaradas como tal. O serviço de Clipping (elaborado originalmente por outros veículos) e inseridos nesta publicação são de responsabilidade de seus autores e não refletem necessariamente a opinião do Escritório Pellon & Associados.

**A reprodução de qualquer matéria**  
depende de prévia autorização.

**Edição e Projeto Gráfico**  
Mônica Grynberg Cerginer  
Assessoria de Comunicação de  
Pellon & Associados Advocacia

**Bibliotecária responsável**  
Vaneza Fernandes CRB7 5090

**Publicação Online**  
Imagens retiradas da internet de domínio público.

**Atendimento ao leitor:**  
monica.cerginer@pellon-associados.com.br

Rio de Janeiro  
Rua Desembargador Viriato, 16  
Centro - CEP: 20.030-090  
Telefone: 55 21 3824-7800

**Escritórios:** Rio de Janeiro, São Paulo e Vitória.

**Escritórios Correspondentes:** A atuação do Escritório acontece em qualquer órgão judicial do país através de uma sólida e competente rede de advogados correspondentes que atuam em apoio às nossas ações.

Os anos de experiência e expertise em Seguros e Resseguros nos levou a ampliar nossa atuação em Telecomunicações, Contencioso e outros ramos de atividades.

Nossa conexão com o exterior através de convites para palestras e parcerias com escritórios de fora do país, nos levou ao reconhecimento de importantes Guias Internacionais.

## **Áreas de Atuação:**

Seguro e Resseguro | Previdência e Capitalização  
Direito Bancário | Corporate Affairs Area | Relações  
de Consumo | Telecomunicações | Concessões de  
Rodovias | Serviços, Comércio e Indústria | Trabalhista,  
Societário e Tributário | Mediações e Arbitragens |  
Operações e Contratos Internacionais | Direito  
Regulatório | Licitações e Contratos Administrativos |  
Contratos Nacionais e Internacionais | Cobranças e  
Ressarcimentos | Tecnologia da Informação e Internet |  
*Due diligences* e levantamento de passivo judicial |  
Imobiliário

**Rio de Janeiro**

Edifício ALTAVISTA,  
Rua Desembargador Viriato, nº 16 - Centro  
CEP 20030-090  
Telefone: (21) 3824-7800  
Fax: (21) 2240-6907

**São Paulo**

Edifício Olivetti,  
Av. Paulista, 453, 8º e 9º andares, Centro  
CEP: 01311-907  
Telefone: (11) 3371-7600  
Fax: (11) 3284-0116

**Vitória**

Edifício Palácio do Café,  
Av. Nossa Senhora dos Navegantes, 675,  
Enseada do Suá, Salas 1.110/17 - 11º andar  
CEP: 29050-912  
Telefone: (27) 3357-3500  
Fax: (27) 3357-3510

[corporativo@pellon-associados.com.br](mailto:corporativo@pellon-associados.com.br)  
[www.pellon-associados.com.br](http://www.pellon-associados.com.br)

resseguro  
**ONLINE**  
No País e no Mundo

Pellon  
& Associados  
A D V O C A C I A