

Pellon  
& Associados

ADVOCACIA

RIO DE JANEIRO SÃO PAULO VITÓRIA

Ano 7, n.51, agosto 2016

O Resseguro e o  
Seguro de Pessoas

Entrevista com Osmar Bertacini

Presidente da APTS - Associação Paulista  
dos Técnicos de Seguros

resseguro  
ONLINE

No País e no Mundo

## NESTA EDIÇÃO

<b>ENTREVISTA</b>	<b>3</b>
-------------------	----------

<b>Osmar Bertacini - Presidente da APTS -</b> Associação Paulista dos Técnicos de Seguros	
--	--

<b>CONTRATO DE RESSEGURO</b>	<b>5</b>
------------------------------	----------

<b>Sergio Ruy Barroso de Mello:</b> O Serviço Estatístico e a Redução do Risco Técnico	
--	--

<b>SWISS RE</b>	<b>7</b>
-----------------	----------

A demanda por soluções customizadas de resseguro e seguro está crescendo, afirma o Swiss Re <i>sigma</i>	
--	--

<b>RATING SEGUROS</b>	<b>9</b>
-----------------------	----------

Tecnologia Bancária e Seguros	
-------------------------------	--

<b>AGENDA / EVENTOS</b>	<b>10</b>
-------------------------	-----------

<b>CLIPPING</b>	<b>11</b>
-----------------	-----------

## ENTREVISTA

### Osmar Bertacini

Presidente da APTS - Associação Paulista dos Técnicos de Seguros



# O Resseguro e o Seguro de Pessoas

**RESSEGURO ONLINE:** Por sua experiência em seguros de pessoas, como vê a participação do setor de resseguro nesse ramo de negócios?

**Osmar Bertacini:** Em que pese a quebra necessária, diga-se de passagem, do monopólio do IRB – Instituto de Resseguros do Brasil (Lei complementar nº 126/2007), vejo ainda de forma muito tímida a atuação das Resseguradoras vindas para o Brasil no segmento dos seguros de pessoas.

Deixo evidente que, quando me refiro a necessidade da quebra de monopólio, em hipótese alguma estou desconsiderando o papel importante e necessário desenvolvido pelo IRB-RE enquanto único na operação durante longos e importantes anos em prol do

desenvolvimento da indústria de seguro.

É de se ressaltar alguns posicionamentos de alguns plêiades da atividade do seguro ao afirmarem: “Que saudade do IRB”.

Realmente, com todo respeito aos novos entrantes no Brasil, em face a não existência de massa crítica, por motivos óbvios de resultado, somente aceitam riscos considerados bons e/ou normais.

Até posso entender o fator preponderante relativo a lucratividade.

É de se perguntar: como conquistar massa crítica, ou seja, muitos seguros com restrições iniciais relativas a acei-

tação apenas de riscos considerados saudáveis?

Entendo que um pouco de coragem contribuirá decisivamente para o crescimento do seguro de pessoas, em especial, Vida/Accidentes Pessoais.

**RESSEGURO ONLINE:** Os últimos anos de mercado aberto de resseguro foram positivos para a carteira de seguro de pessoas?

**Osmar Bertacini:** Até certo ponto sim, observadas as considerações relativas ao item 1. Com certeza, poderiam ter sido mais positivas se houvesse um pouco mais de agressividade em termos das subscrições, e claro, precificações.

**RESSEGURO ONLINE:** O resseguro financeiro pode ser modalidade eficaz para alavancar o setor de seguros de pessoas?

**Osmar Bertacini:** Sem sombra de dúvidas sim, precisamos, é claro, de um trabalho forte de divulgação, principalmente junto aos jovens, futuros consumidores e segurados, principalmente dos seguros de pessoas.

**RESSEGURO ONLINE:** Em sua opinião, como estão as perspectivas para os negócios no setor de seguros este ano?

**Osmar Bertacini:** Temos que superar a tal crise, suprindo a letra S, e assim, teremos a criatividade, ou seja, CRIE.

Aqueles que conseguirem superar o momento relativamente negativo vivido pela economia brasileira, com certeza, sairão na frente. Não é e não será a única crise brasileira. Todas as já registradas foram superadas. Com certeza, esta também o será. Tudo será uma questão de tempo.

Em que pese o número de desempregados (13 milhões), a saída de um milhão de pessoas dos planos de assistência médica, a retração na indústria automobilística, a construção civil seriamente afetada, a indústria do seguro deverá apresentar um crescimento em 2016.

Evidentemente aquém dos anos de 2013, 2014 e 2015. Para uma economia em declínio, mesmo que um pequeno crescimento, evidentemente será muito positivo.

**RESSEGURO ONLINE:** É possível recomendar práticas e medidas ao setor de resseguros para ampliação consistente dos negócios no ramo de pessoas?



**Osmar Bertacini:** Sim, como disse, maior agressividade com cautela, é claro, junto as seguradoras na constituição de novos produtos, e também, aceitação de valores mais elevados.

Aceitação através de exames médicos e telesubscrições.

Em termos de novos produtos, além dos tradicionais seguros de pessoas (vida/acidentes pessoais), os considerados seguros Personal Lines/ Resgatáveis, seguros vitalícios e não apenas seguros temporários como 90% dos existentes.

Maior foco nos conhecidos seguros individuais, por faixa etária e reenquadramentos anuais.

Atualmente, possivelmente, os prêmios dos seguros individuais representam 5% do faturamento. Portanto, 95% refere-se aos seguros empresariais e pequenas e médias empresas.

Mesmo aqui, segundo dados de pesquisas, 85% das pequenas e médias empresas, a maioria existente no Brasil, sequer possuem qualquer tipo de proteção relativa a seguros.

Apenas 12% dos brasileiros possuem seguro de vida/acidentes pessoais.

É sempre bom lembrar, o crescimento da população brasileira.

Em 1970 na Copa do Mundo de Futebol, éramos 90 milhões em ação, já na Copa de 2014; 205 milhões em ação.

Finalizando, havendo rigor na subscrição/aceitação e na precificação, nenhum problema no pagamento da respectiva indenização, e com certeza, perfeito e absoluto controle da solvência das seguradoras.

Afinal, entendo que o pagamento rápido da indenização, especificamente nos seguros pessoais, reflete positivamente como cartão de visita e na imagem da seguradora, e por consequência, na instituição do seguro como forma única e perfeita de proteção.

Entendo ainda a necessidade de campanhas de publicidade; jornais, tvs, rádio, escolas, faculdades, empresários, população como um todo do seguro na sua essência de proteção institucional, e não, como se vê, da fixação da marca da seguradora.

Como arremate final, os Técnicos de Seguros e Atuários, são profissionais considerados indispensáveis nas subscrições, precificações e até mesmo nos processos de liquidação de sinistros. ■

## CONTRATO DE RESSEGURAMENTO

# O Serviço Estatístico e a Redução do Risco Técnico



**SERGIO RUY BARROSO DE MELLO**

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

### O SERVIÇO ESTATÍSTICO

Posto que os seguradores hão de responder por seus compromissos indenizatórios, deverão fazê-lo estabelecendo fundos, que por sua vez se constituirão mediante os prêmios de seguro recebidos de seus segurados. Contudo, como seriam calculados esses prêmios? De início, em base puramente estatística.

Com efeito, o que se vem denominando como prêmio de risco dependerá do volume de riscos segurados, que se verão afetados por um sinistro e pela frequência com que serão produzidos, pelo que a maior ou menor exatidão no cálculo tem relação direta com o número de amostras tomadas e o período de tempo observado, sendo evidente que quanto mais abundante for o material analisado (lei dos grandes números), menor será a probabilidade de desvio no cálculo do prêmio de seguro. São distintas as fontes estatísticas que podem ser utilizadas, dependendo do que se pretenda obter e do âmbito em que se vai desenvolver determinada atividade seguradora<sup>1</sup>.

Adquire maior relevância o serviço estatístico dos resseguradores a suas companhias seguradas nos casos de sinistros chamados de força maior ou da natureza, nos quais os períodos de ocorrência, as circunstâncias locais e os possíveis acúmulos afetados são muito diferentes entre si.

Somente o ressegurador internacional que tenha praticado a atividade durante período suficientemente longo de tempo é capaz de reunir os dados necessários para promover preço justo e equilibrado ao risco na maior medida possível em seus aspectos de frequência, probabilidade e intensidade.

### REDUÇÃO DO RISCO TÉCNICO

Posto que o segurador fixa o preço previamente à indenização, sem saber se esta se produzirá e, em caso afirmativo, quanto terá que despender e quando, está sujeito a uma série de imponderáveis, que como já nos manifestamos no item antecedente, procura minimizar mediante estudos estatísticos.

Neste ponto bem alerta Rivero<sup>2</sup>, ao afirmar que as informações em que se apoia o segurador correspondem a tempos já passados, razão pela qual há de aproximar-se do futuro mediante hipotética aproximação estatística, fato este que conduz a que os prêmios calculados possam chegar a ser insuficientes frente a suas responsabilidades adquiridas. As causas para que essa situação se produza podem ser muito diferentes, sendo uma delas o desenvolvimento tecnológico. Aliás, se o segurador toma como base de cálculo, por exemplo, para o prêmio de incêndios de determi-

nada indústria têxtil a estatística de sinistralidade desse ramo industrial segundo os últimos vinte anos, deverá considerar não somente as inovações técnicas surgidas nesse tipo de indústria, mas também a utilização de novas matérias-primas, mais perigosas pela introdução de fibras artificiais derivadas da indústria petroquímica.

O mesmo sucede com praticamente toda classe de processos industriais, onde, independentemente das matérias-primas utilizadas, a aparição dos sistemas de controle e equipamentos eletrônicos perturba e altera qualquer informação estatística anterior. Inclusive nos riscos de caráter doméstico (casas-habitação, automóveis, etc.) os acúmulos de valores e os materiais utilizados têm variado notavelmente nos últimos anos, o que implica maiores cuidados pelos seguradores no manuseio de estatísticas de épocas anteriores e na análise constante das tendências que em cada momento se vão manifestando.

Outro aspecto atualmente essencial e relevantíssimo a considerar como fonte possível de desvios são os desastres naturais (terremotos, inundações, furacões, ciclones, etc.), que podem não ter ocorrido no período contemplado pela análise estatística e que, por sua vez, são seguramente capazes de afetar grande número de segurados da companhia seguradora e, o que é relevante, em diferentes ramos de seguro. Por isso, somente mediante o mecanismo do resseguro podem os seguradores se proteger dessas eventualidades.

Além do mais, dentro dos cálculos que o segurador deve fazer para estabelecer o

valor do prêmio, leciona Rivero<sup>3</sup>, devem ser considerados fundamentalmente o risco de flutuações fortuitas e o risco de câmbio.

Quanto ao risco de flutuações fortuitas, será fundamental para o segurador decidir qual porcentagem de desvio deve ser aceita sem expor excessivamente o equilíbrio de sua empresa, para o que terá que confeccionar modelos capazes de permitir calcular a probabilidade de ocorrência de um número de sinistro definido, em período de tempo determinado e para o volume de apólices que disponha nesse momento. Naturalmente, quanto maior for o grau de desvio aceito, mais segurança o resultado estatístico apresentará. A maior dificuldade estará na falta de homogeneidade de sua carteira, posto que o habitual é que existam grandes diferenças entre as várias somas seguradas dos riscos cobertos, ainda quando e como em todo estudo estatístico a probabilidade de desvio diminua segundo cresça o número de riscos segurados.

De qualquer modo, como o mais habitual nas carteiras das companhias de seguros é que estejam compostas por maior número de riscos com somas seguradas médias/baixas e poucos riscos com valores elevados, o segurador pode suprimir parcialmente o problema da heterogeneidade nas somas seguradas, efetuando um “corte” nos prêmios e cedendo ao resseguro tudo o que exceda de dito corte, com o que ficará para a sua retenção carteira mais homogênea, que lhe permitirá adquirir mais exatidão sobre a margem de desvio aceitável pelo risco de desvios fortuitos.

Outro fator capaz de alterar os cálculos estatísticos dos seguradores diz respeito ao risco de câmbio. Caso sejam levadas em conta todas as circunstâncias que influem na frequência e na quantia dos sinistros, pode haver agravamento ou redução das responsabilidades do segurador, pois não é fácil que qualquer dos fatores considerados no período de tempo estudado estatisticamente permaneçam

constantes. No que se refere aos valores dos sinistros a ressarcir, dois dos valores que mais influem nos mesmos são os salários e os custos de fabricação, cujas variações são muito difíceis de quantificar a priori, sabendo-se somente que sua tendência é aumentar, mas não em que magnitude. Mesmo sendo os fatores mais evidentes de risco de câmbio, não é o único, como adverte-Rivero<sup>4</sup>

*Por ejemplo, en el seguro de robo, la mejora en el nivel de vida lleva aparejado un crecimiento aún mayor de la tasa de criminalidad. En el seguro marítimo, se ha producido una reducción significativa del número de siniestros totales debido a los avances tecnológicos y al mayor tamaño de los buques; se ha calculado que mientras hace 200 años los siniestros parciales correspondían solamente al 3% de las indemnizaciones, en el siglo XIX ya la prima de riesgo estaba compuesta por 50% para siniestros totales y el otro 50% para averías parciales, siendo sólo actualmente un 20% el que se imputa al riesgo de pérdida total. En el seguro de automóviles, el rápido crecimiento del parque de vehículos ha alterado totalmente las informaciones estadísticas de medio y largo plazo, por lo que las mismas se han de confeccionar sobre períodos de tiempo más cortos e inmediatos, considerándose además las considerables mejoras que se vienen haciendo en la red de carreteras y las condiciones climáticas según aparezcan períodos de sequía o de lluvias y nieve.*

Outro ramo de seguro que mais tem sofrido o risco de câmbio é o de responsabilidade civil. Com efeito, a melhora no nível de vida e, portanto, no nível cultural somada à pressão dos consumidores tem levado ao crescimento da frequência e do número de reclamações por responsabilidade civil nos últimos anos, de forma quase exponencial. Os seguradores se veem obrigados a revisar seus cálculos e a aumentar os prêmios para essa classe de seguro de ano em ano<sup>5</sup>. Em todo caso, é interessante destacar que enquanto o risco de flutuações for-

tuitas afeta de forma igualitária, praticamente, as carteiras sujeitas a possíveis sinistros totais, mais do que as afetadas por sinistros parciais, no caso do risco de câmbio este tem uma maior influência naquelas carteiras de seguro onde a maioria dos importes indenizados recaem sobre sinistros parciais, que se veem mais afetados pelos custos de salários e de reparação.

Ante todos estes fatores que podem conduzir a um erro nos cálculos em base estatística, ao segurador apenas restam as possibilidades de minimizar ao máximo o risco de pôr em perigo o equilíbrio econômico de seu negócio: pode suportar o risco técnico por própria conta, mediante o sistema de incremento dos prêmios de seguro com elevados encargos de segurança (problemas de competição com outros seguradores) e/ou mantendo o maior volume de ativos possível, ou compartilhando esse risco técnico com os resseguradores, com o que consegue converter uma parte dos custos variáveis em custos fixos.

Na prática, informa Rivero<sup>6</sup>, os seguradores não costumam utilizar nenhuma de ambas soluções isoladamente, salvo em raras exceções, mas preferem a combinação de ambas, retendo parte do risco por própria conta com algum encargo de segurança sobre o prêmio e protegendo-se do resto através do resseguro apropriado. De qualquer sorte, o maior ou menor peso de qualquer das soluções referidas dependerá de muitos fatores, tais como tamanho ou capacidade financeira do segurador, da classe de seguros de que se trate, da situação dos mercados de resseguro, etc. ■

<sup>1</sup>José Benito Rivero elenca as fontes estatísticas da seguinte forma: estatísticas estranhas ao setor segurador; estatísticas produzidas por associações de seguradores; estatísticas das próprias companhias de seguro; estatísticas sobre o segurado individualmente; e estatísticas provenientes dos resseguradores. Ob. cit., p. 11 a 13

<sup>2</sup>RIVERO, José Benito. *El reaseguro*. Madrid: Mapfre, 2001, p. 13 e 14

<sup>3</sup>Idem, p. 14

<sup>4</sup>Idem, p. 15

<sup>5</sup>Cfr. RIVERO, José Benito, ob. cit., p. 15

<sup>6</sup>Ob. cit., p. 16



Informações adicionais sobre o conteúdo da Swiss Re podem ser adquiridas através dos seguintes endereços:

[www.swissre.com](http://www.swissre.com)

[www.swissre.com/latinamerica](http://www.swissre.com/latinamerica)



## A demanda por soluções customizadas de resseguro e seguro está crescendo, afirma o Swiss Re *sigma*

- Há uma demanda crescente por soluções de resseguro e seguro customizadas e mais motivadas por estratégia
- As soluções estruturadas aumentam a eficiência dos programas de proteção de risco em comparação com os produtos padronizados
- O resseguro também pode ser utilizado como uma ferramenta corporativa financeira e para apoiar as ambições de crescimento de longo prazo da cedente
- Dentre os fatores-chave para o sucesso estão: um objetivo claro, experiência, capacidade, uso das melhores práticas e comunicação transparente

O último estudo *sigma*, "Resseguro e seguro estratégicos: a crescente tendência das soluções customizadas", concentra-se na utilidade e no uso crescente de soluções de resseguro e seguro não tradicionais. Os programas de resseguro estratégicos são desenvolvidos para proporcionar uma proteção de risco mais eficiente e podem ajudar as seguradoras a otimizar sua estrutura de capital a fim de melhorar os retornos sobre o capital e minimizar os custos de capital. Desta forma, as seguradoras estão integrando cada vez mais o resseguro em sua estratégia de longo prazo e em seus planos de crescimento. As soluções estratégicas também são usadas para gerenciar circunstâncias desafiadoras, como fusões e aquisições, mudanças nos regimes regulatórios ou movimentações de mercado.

As seguradoras e as grandes corporações tornaram-se mais sofisticadas no gerenciamento de seu capital e de seus riscos, centralizando, com frequência, a compra de res/seguro para as diferentes linhas de negócios e territórios. O desenvolvimento tem sido guiado pela consolidação da indústria de seguros, pela globalização dos riscos, pelas inovações tecnológicas e pelas reformas regulamentares. "Isso resulta em limites e retenções mais altos, assim como na substituição de contratos locais por soluções maiores e mais complexas", afirma o economista-chefe da Swiss Re, Kurt Karl. "No entanto, caminha de mãos dadas com uma maior necessidade de estruturas de res/seguro customizadas que lidem com situações únicas e, por vezes, possam ser ampliadas com características inovadoras a fim de atender às necessidades específicas dos clientes."

### Três áreas de motivação

As soluções estratégicas representam uma área de crescente demanda no setor. A transferência de risco é uma premissa fundamental para qualquer transação de res/seguro, inclusive as soluções customizadas. No entanto, a justificativa para o uso destas soluções evoluiu para três áreas de motivação mais amplas. A primeira envolve as soluções estruturadas, projetadas para aumentar a eficiência do res/seguro ao combinar os riscos múltiplos e/ou os acionadores interdependentes. Como parte de um processo de gerenciamento de risco mais integrado, ela concentra-se na distribuição

conjunta de todos os riscos, ajudando a expandir a segurabilidade de riscos difíceis de segurar. Além disso, consegue também proporcionar uma elevada capacidade para riscos de catástrofes, um desafio em especial para algumas companhias de res/seguro menores.

Os benefícios de um programa de transferência de risco podem ser demonstrados por um caso recente de uma empresa de energia estatal do Uruguai, que adquiriu uma proteção de seguro combinada contra a seca e contra os elevados preços do petróleo. Os pagamentos ocorreriam quando os níveis de chuva ficarem abaixo de um nível específico de acionamento. Além disso, os pagamentos seriam mais altos quando o preço do petróleo estiver elevado. A solução de seguro baseada em índice protegeu a empresa contra a volatilidade dos recebimentos e, consequentemente, protegeu os consumidores contra o risco de preços elevados para a energia elétrica.

As soluções de resseguro customizadas também oferecem benefícios de transferência de risco para as seguradoras cedentes. Por exemplo, uma seguradora regional pequena nos EUA passou por perdas voláteis resultantes de graves tempestades convectivas. Ela precisava de proteção contra a volatilidade dos ganhos, para que tivesse o mínimo necessário para manter sua classificação de crédito. A solução foi um programa de resseguro de vários anos com divisão de lucros e características de cancelamento que davam à seguradora o benefício de uma capacidade de longo prazo em níveis de preços consistentes.

O segundo uso não tradicional do resseguro é para fins de finanças corporativas, ou seja, para lidar com questões de gerenciamento de capital. O custo de capital e a eficiência do capital têm se tornado cada vez mais importantes no ambiente atual de baixo investimento e baixo crescimento, e o resseguro pode substituir o capital tradicional e aumentar a rentabilidade. Soluções orientadas para as finanças corporativas incluem coberturas retrospectivas de não vida e antecipação do resultado futuro das carteiras de vida (VIF – Value In Force), com o objetivo de liberar capital e antecipar os fluxos de caixa futuros com negócios de longo prazo.

A terceira motivação para o uso de soluções de resseguro customizadas é viabilizar os objetivos de crescimento estratégicos e de longo prazo de uma seguradora cedente. No setor de vida, os contratos de resseguro podem ser criados com o fim de ajudar uma seguradora a financiar despesas elevadas e fluxos de caixa negativos associados ao crescimento de novos negócios.

No caso de não vida, o suporte ao crescimento pelo resseguro concentra-se mais no alívio flexível e sob demanda do

capital, além da melhoria da eficiência do capital. O cedente também pode se beneficiar com o conhecimento técnico e de mercado de uma resseguradora.

Estas três áreas de motivação para a compra de resseguro estratégico não são excludentes. Por exemplo, grandes programas para catástrofes podem se estender pelas três. A figura 1 lista 10 aplicações possíveis de soluções não tradicionais e como elas mapeiam as três áreas de motivação.

**Figura1:**

Mapeamento das aplicações de resseguro customizadas nas três áreas de motivação



	Não vida	Vida e saúde
1 Coberturas holísticas	✓	
2 Soluções paramétricas	✓	
3 Coberturas cat - ILS	✓	
4 Soluções que apoiam a eficiência do capital	✓	✓
5 Coberturas retrospectivas	✓	
6 VIF - Value In Force		✓
7 Soluções de alívio de mudanças regulamentares	✓	✓
8 Soluções que apoiam o crescimento	✓	✓
9 Soluções para companhias de seguros mútuos	✓	✓
10 Soluções facilitadoras de fusões e aquisições	✓	✓

Fonte: Swiss Re Economic Research & Consulting

A gama de soluções de resseguro inclui vários conceitos que podem ser modificados e combinados para abordar as necessidades de um cliente. Há tantas formas de soluções customizadas, quanto há situações específicas de clientes. Este *sigma* usa estudos de caso para demonstrar as 10 aplicações de soluções customizadas listadas na figura 1 e os benefícios resultantes.

### Estratégias para o sucesso

O uso de estruturas customizadas como ferramentas para atingir metas estratégicas e de finanças corporativas de longo prazo é frequentemente um processo de vários anos. Em todas as instâncias, transações de sucesso baseiam-se no estreito alinhamento de todas as partes interessadas, que podem envolver a seguradora, a resseguradora, o corretor e órgãos reguladores. Diversos fatores contribuem para um contrato de resseguro estratégico de sucesso, incluindo objetivos claros, patrocínio do executivo sênior da cedente, equipes de negociação experientes, ampla capacidade de risco, relações de longo prazo e o cumprimento da contabilidade, dos tributos e das regulamentações segundo as melhores práticas. Por fim, a comunicação transparente entre todas as partes interessadas é essencial em uma transação.■



SEGUROS | RESSEGUROS

## Tecnologia Bancária e Seguros

Prezados Senhores,

Um estudo bem interessante divulgado anualmente pela Febraban é a sua “Pesquisa de Tecnologia Bancária”. Até pelo sentido histórico, já que ele está na sua 24ª edição.

A partir de outro enfoque, podemos avaliar como o país está se desenvolvendo nas últimas décadas.

O último texto, com os dados de 2015, segue abaixo...

<https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/br/Documents/financial-services/PesquisaDeloitteFebraban.pdf>

Apenas um número, como ilustração. Desde 2011, houve o aumento de mais de 100 vezes no número de transações feitas por Mobile Banking. Essa informação é um componente importante na estratégia das empresas do setor de seguros.

### Contribuição:



Francisco Galiza

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

<http://twitter.com/ratingdeseguros>

## AGENDA | EVENTOS



### 6ª CONFERÊNCIA DE PROTEÇÃO DO CONSUMIDOR DE SEGUROS CNSEG

**Data: 29/09/2016, 8h30 às 18h**

**Local: Hotel Caesar Business - Espaço de Evento  
Rua Olimpíadas, 205 Vila Olímpia - São Paulo, SP**

Participe da Conferência que irá contar com a presença de Marcio Serôa de Araújo Coriolano, presidente da CNseg e dos presidentes das Federações, além de profissionais do setor de seguros, representantes do governo e de entidades de defesa do consumidor e da sociedade, proporcionando o debate qualificado para o aprimoramento das relações entre empresas e consumidores de seguros. CNseg Eventos

#### APTS DISCUTIRÁ O SEGURO NA ERA DO E-COMMERCE

**Data: 29/09/2016, 9h - 12h**

**Local: Auditório da Abinee.  
Av. Paulista, 1.313, 7º andar - São Paulo**

O avanço tecnológico trazido pela era digital viabilizou o desenvolvimento de novos canais de vendas. No último ano, 39,1 milhões de brasileiros realizaram pelo menos uma compra pela internet. O setor de seguros não está à margem de todas essas transformações. Entretanto, o seguro, com

sua invisibilidade, intangibilidade e linguagem própria tem o grande desafio de despertar o interesse do consumidor para adquirir produtos de proteção.

Como o mercado de seguros pode aproveitar as oportunidades do e-commerce? Quais os obstáculos e as perspectivas? Estas e outras questões serão analisadas no Seminário “O Seguro na era do e-commerce”, que será realizado pela APTS.

Estão confirmadas as presenças de ANDRÉ GREGORI, CEO da Thinkseg, que analisará as “Tendências e Expectativas da Venda de Seguros por Internet”; de MARCELO BLAY, diretor da Minuto Seguros, que abordará “As Perspectivas dos Canais de Vendas Digitais”; e de RICHARD HESSLER FURCK, CEO da H&H Corretora de Seguros, que apontará os “Erros e Acertos desse Modelo de Negócio”.

### 4º SIMPÓSIO EXPOCIST

**Data: 24 /11/2016**

**Local: Hotel Tivoli Mofarrej - Alameda Santos, 1437 - SP**  
**Organizador** - CIST – Clube Internacional de Seguros de Transportes  
**Telefone:** (11) 2959-3799  
**Email:** contato@cist.org.br

**CLIPPING**

# news



## A CORRIDA DOS RESSEGURADORES PARA MANTER SUA RELEVÂNCIA

Alguns fatores negativos como taxas em queda, termos e condições mais amplos, quedas insustentáveis de reservas, rendimentos baixos de investimentos etc, são fatores que continuam a afetar negativamente os resseguradores globais. Estes fundamentos operacionais fracos no setor de resseguros também estão sendo exacerbados pela demanda contínua das seguradoras, que retém mais negócios para alavancar seu próprio excesso de capacidade. Como resultado, as empresas têm intensificado seus esforços para desenvolver novas estratégias, a fim de se adaptar às mudanças estruturais do mercado, conforme detalhado na A.M. relatório anual especial de melhor na indústria de resseguros global.

Um novo relatório da consultoria A.M. Best, chamado “Inovação: A Corrida para permanecer relevante”, observa que as resseguradoras fazem movimentos para posicionar suas organizações para a sobrevivência em longo prazo, e cada vez mais parece estar a ver a capacidade do mercado de capitais como uma oportunidade em oposição a uma ameaça. A capacidade do mercado de capitais continua a ser atraída para o

setor de resseguro e subscritores que têm o conhecimento de mercado e capacidade de distribuição para avaliar o risco estão se beneficiando.

“A capacidade do mercado de capitais pressiona claramente o setor de resseguros a trabalhar para cobrar menos”, disse o vice-presidente da A.M. Best, Robert DeRose.

“Com mais capital no mercado, o vendedor deve ser o cliente segurado, pois isso reduz o custo do seguro. Mas é a proposta de valor de longo prazo que é realmente importante para todas as partes envolvidas e o resultado ainda é incerto”.

## MEIRELLES DEFENDE PRIVATIZAÇÃO DE ESTATAIS APTAS A SEREM VENDIDAS

O ministro da Fazenda, Henrique Meirelles, defendeu que todas as empresas estatais que podem ser privatizadas, parcial ou integralmente, devem ser vendidas. “É muito importante que não se fique com estatais apenas para tê-las dentro do Estado. [...] Estamos discutindo a privatização do IRB (Instituto de Resseguros do Brasil). Devemos esperar alguns meses, mas existe uma determinação clara de privatizar”, afirmou o

ministro. Em almoço com parlamentares, Meirelles disse, ainda, que é necessário melhorar o desempenho e a governança das empresas estatais.

A Folha mostrou que, na busca de reduzir o rombo das contas públicas no próximo ano, a Fazenda calcula que o futuro programa de privatizações e concessões do governo do presidente interino Michel Temer irá render entre R\$ 20 bilhões e R\$ 30 bilhões ao caixa do Tesouro Nacional em 2017.

O governo está montando a lista do que pode ser privatizado e concedido ao setor privado, mas já conta com a venda da Caixa Seguridade, IRB, participações da Infraero em aeroportos e concessões de rodovias, portos e aeroportos.

No fim de junho, durante reunião com sua equipe, Temer orientou seus ministros a levantarem em suas áreas “tudo o que puder ser privatizado e concedido ao setor privado”. Na ocasião, no entanto, o governo já havia decidido que não colocaria nada à venda antes do julgamento final do impeachment da presidente afastada, Dilma Rousseff. Só depois, caso se confirme a efetivação de Temer, o governo daria o sinal verde nesta área. Fonte: Folha de São Paulo

## ITAÚ UNIBANCO VENDE ÁREA DE SEGUROS DE VIDA EM GRUPO PARA PRUDENTIAL

O Itaú Unibanco anunciou nesta segunda-feira (19) a venda das suas operações com seguro de vida em grupo para a subsidiária brasileira da Prudential, em um negócio que não teve valor revelado.

O maior banco privado do país informou que a venda dos negócios de seguro de vida em grupo não terá impacto contábil relevante nos resultados do grupo em 2016. A operação de seguros de vida em grupo do Itaú Unibanco teve prêmios líquidos de cerca de R\$ 465 milhões em 2015 e mais de 1,9 milhão de vidas seguradas.

"A alienação dessa operação reitera a estratégia do Itaú Unibanco de focar em seguros massificados, tipicamente relacionados ao varejo bancário", afirmou o grupo financeiro.

A conclusão da venda está sujeita a "cumprimento de determinadas condições previstas" no contrato e autorizações regulatórias.

No início de agosto, o Itaú Unibanco reduziu a expectativa para o crescimento das receitas com serviços e resultado de seguros, que caiu para 4% a 7%, ante estimativa de alta de 6% a 9%. Fonte: Folha de S. Paulo

## AXA FECHA CONTRATO DE R\$2 BILHÕES COM PERNAMBUCANAS

A AXA, maior marca de seguros do mundo, e a Pernambucanas, um dos maiores varejistas do Brasil, firmaram hoje um contrato de 10 anos no valor total de R\$2 bilhões em prêmios. O acordo é um dos maiores programas de seguros já realizados no varejo brasileiro.

A transação contempla garantia estendida, proteção financeira, seguro resi-

dencial, perda e roubo de cartão, além de um amplo conjunto de assistências que são estratégicas para fortalecer e melhorar a experiência do cliente em relação aos serviços prestados. Com este acordo, a Pernambucanas será o maior cliente da AXA no Brasil.

Segundo Philippe Jouvelot, CEO da AXA, o acordo é um marco não só para a seguradora, mas também para o setor varejista e, principalmente, para os consumidores.

"Esta é uma grande oportunidade com a Pernambucanas, pois iremos administrar todos os seguros e assistências da varejista. Este deal representa uma tendência de mercado, ou seja, ter sob gestão todos os produtos de seguros e assistências de uma mesma empresa. É bom para o cliente, que passa a ter apenas uma empresa como seguradora, com atendimento totalmente especializado e exclusivo", explica Jouvelot.

"A Pernambucanas irá representar uma importante parcela nos números da AXA no Brasil, elevando significativamente o nosso faturamento. A partir de 2017, a linha de Vida e Afinidades representará mais de 30% dos prêmios da empresa, o que mostra a resiliência, força e equilíbrio do nosso portfólio", completa Jouvelot.

Para Guilherme Menezes, diretor de Afinidades da AXA, o diferencial da empresa para conquistar a concorrência, que envolveu diversos e importantes players do setor, foi a expertise da seguradora.

"Aliamos dois importantes pilares estratégicos para ter êxito no processo: uma ampla e estruturada proposta de seguros e assistências, onde disponibilizaremos toda a expertise da AXA para os consumidores da Pernambucanas, e uma inteligente proposta comercial com foco na rentabilidade e sustentabilidade da operação", finaliza Menezes. Fonte: Sonho Seguro



## TARIFAS GLOBAIS DE SEGURO CAÍRAM 3,6% NO SEGUNDO TRIMESTRE, DESTACA RELATÓRIO GLOBAL DA MARSH

A Marsh, líder global em corretagem e análise de risco, acaba de divulgar o seu Global Market Update para o segundo trimestre de 2016, que contempla dados de preço globais da companhia para o mercado de seguros. Desta vez, o ponto em destaque é a continuidade na queda das tarifas de seguro de bens e responsabilidade (P&C), que continua pelo 13º trimestre consecutivo. O ritmo, porém, mostra-se menor que o levantamento anterior. De acordo com a empresa, os preços das coberturas de seguro caíram em média 3,6% no período. Entre janeiro e março, a queda havia sido de 3,8%.

De acordo com o relatório, essa estagnação deve-se, em grande parte, ao aumento acentuado da sinistralidade em alguns riscos, como as perdas por catástrofes, que aumentaram em 42% no primeiro semestre desse ano em comparação ao mesmo período do ano passado. "Os valores aumentaram de US\$ 19 bilhões para US\$ 27 bilhões. Essa mudança significativa poderia potencialmente levar algumas seguradoras a reverem as taxas se a tendência continuar", afirmou Dean Klisura, Líder Glo-

bal de Especialidades de indústrias e Placement da Marsh.

Na divisão por regiões, os resultados mais modestos dessa queda foram registrados na América Latina, de apenas 2,9%, perdendo apenas para Europa, com 2,6%. Na Ásia, os preços caíram uma média de 3,4%, nos Estados Unidos, de 3,9%, e no Reino Unido, de 4,8%. Das cinco regiões, apenas os Estados Unidos tiveram uma queda mais acentuada no segundo trimestre do que no primeiro. Na América Latina, os preços haviam alcançado uma retração de 5,5% entre janeiro e março.

#### **Desempenho por coberturas**

As coberturas de Property tiveram uma queda de preço média de 4,5% no segundo trimestre, a mais elevada entre as categorias avaliadas pela Marsh. Ainda assim, o ritmo de redução foi bem inferior ao do primeiro trimestre (-5,6%) e a do quarto trimestre de 2015 (-7,6%). As linhas de Responsabilidade Civil fecharam o trimestre com uma redução média de 2,9% nas renovações dos programas, contra -2,4% nos três meses anteriores. Já entre as linhas financeiras a queda no segundo trimestre foi de 3,1%, contra 2,4% no trimestre anterior.

A Marsh também observou uma moderação do ritmo de aumento de preços para coberturas de Riscos Cibernéticos nos Estados Unidos.

"No primeiro trimestre, os preços de seguros cibernéticos haviam aumentado uma média de 12%. Mas entre abril e julho o incremento das tarifas se reduziu a 6,9%", disse o executivo. Fonte: Fator Brasil

#### **SEGURADORES SE ANIMAM COM PUBLICAÇÃO DE PROGRAMA DE CONCESSÕES EM INFRAESTRUTURA**

Um alento para os executivos que atuam com grandes riscos e andam desanimados com a falta de negócios nos últi-

mos 18 meses. Afinal, os investimentos em novas obras estão praticamente paralisados no país enquanto o clima de indefinição domina a cena política.

Com o impeachment de Dilma Rousseff e a cassação do ex-presidente da Câmara, Eduardo Cunha, os ânimos dos investidores apresentam um sinal de melhora. Mas ainda é cedo para ter certeza de que o governo de Michel Temer vai conseguir governar com a oposição prometida pelos políticos do PT, como tem dito o ex-presidente Lula e também pela ex-presidente Dilma, que deu o seu recado em seu discurso de despedida. Ela deixou claro que a oposição ao governo de Temer será forte.

Mas Temer age rápido para atrair investidores, que mesmo depois do anúncio aguardam detalhamentos e mais segurança no ambiente político. E haja segurança. Afinal, fazer o investidor tirar recursos de uma taxa de juros que paga 14,25% ao ano para entrar em empréstimos com taxas acima de 10% para ter um retorno de pelo menos 10 anos é algo que exige muita conversa, promessas e atitudes práticas. Ontem o presidente apresentou ontem o programa de concessões em infraestrutura de seu governo. Nada de grandes números financeiros como no governo Lula. Cerca de R\$ 30 bilhões disponíveis em financiamentos via BNDES e FI-FGTS.

As licitações terão cem dias para serem definidas, a contar do dia da publicação dos editais em português e inglês.

Uma das preocupações das seguradoras e resseguradoras era com o atraso causado com a obtenção de licenças ambientais. A solução encontrada pela equipe do governo foi determinar que os editais só serão publicados após a obtenção da licença ambiental prévia. Segundo divulgado pelo governo, até março de 2017 se pretende leiloar os aeroportos de Porto Alegre, Salvador, Florianópolis e Fortaleza. Fonte: Sonho Seguro

#### **PRUDENTIAL COMEMORA ESTREIA NO SEGMENTO DE VIDA EM GRUPO**

Depois de negociar um ano, a Prudential adquiriu a carteira de seguro de vida em grupo do Itaú. Sem divulgar valores, o vice-presidente financeiro da Prudential do Brasil, Marcelo Mancini Peixoto, contou ao blog Sonho Seguro que a notícia foi extremamente comemorada por todos, especialmente pelos acionistas americanos, que apostam no Brasil. "Somos a operação do grupo que mais cresce", enfatizou.

A compra do Itaú Group Life complementa a operação existente de seguro de vida individual da Prudential do Brasil. Após aprovação regulatória, prevista para acontecer no primeiro semestre de 2017, o Itaú fornecerá apoio para o período de transição por aproximadamente um ano para evitar interrupções no atendimento de clientes. Contratações previstas. Segundo ele, a aquisição do Itaú exigirá novas contratações, uma vez que a parte de backoffice da operação precisará ser toda montada pela Prudential.

A Prudential vem fechando parcerias importantes. Há um ano, fechou acordo com o próprio Itaú para vender o seguro Vida Inteira para os clientes do segmento Private.

No primeiro semestre de 2016, a seguradora firmou mais uma importante parceria – por meio do seu canal de Parcerias Comerciais –, com a Escolher Seguro, que mudou o nome para Genial Seguros, que é a corretora de seguros ligada à Geração Futuro e que hoje anunciou que 50% do capital agora pertence ao grupo Estado, que edita o jornal Estado de S.Paulo, um dos mais influentes do Brasil.

"Chegamos a 304 mil apólices de seguro vida individual no fim do primeiro semestre deste ano. Como consequência, apresentamos um aumento expressivo de 39,9% no capital segurado, em

comparação com o primeiro semestre de 2015, chegando a mais de R\$ 175 bilhões”, comemora Mancini. Agora é desenvolver o seguro de vida coletivo. A operação de seguros de vida em grupo do Itaú traz a Prudential prêmios líquidos no valor aproximado de R\$ 465 milhões em 2015 e mais de 1,9 milhão de vidas seguradas. Fonte: Sonho Seguro

#### UM NOVO SEGURO-GARANTIA PARA AS OBRAS DE INFRAESTRUTURA NO PAÍS

A implantação de um novo modelo para o seguro-garantia no país é um passo essencial para ajudar a garantir o sucesso do programa de concessão de obras de infraestrutura do Governo Federal. Em entrevista para o boletim Carta do Seguro, nova publicação da CNseg, o presidente da Comissão de Crédito e Garantia da FenSeg, Roque de Holanda Melo, explicou a proposta do mercado segurador a qual prevê um aumento expressivo de garantia atualmente exigidos para as contratações públicas. Confira.

1) Nos últimos anos, o setor de seguros vem participando, ativamente, de uma série de discussões, no âmbito do Governo Federal, com o intuito de se criar um modelo para o seguro-garantia no Brasil. O que existe é um consenso sobre a necessidade de adequação dos percentuais de garantia hoje exigidos para as contratações públicas. De toda forma, o assunto é pauta de vários projetos de lei que tramitam na Câmara dos Deputados e no Senado Federal e que buscam, exatamente, alterar a Lei de Licitações de modo a oferecer a base legal para o aumento do percentual das garantias nas contratações públicas.

2) Alguns defendem o aumento da cobertura de até 10% para 30% e outros para até 100%. Qual a visão do setor?

O mercado defende a posição de 30%, que seria suficiente para, aliado ao sal-



do contratual, proporcionar a retomada e conclusão da maioria dos empreendimentos. Embora louvável, no sentido de primar pela busca de proteção máxima do órgão público, não se pode comparar o modelo americano (surety bond), que oferece garantias de 100% do valor do contrato há mais de 120 anos, com o mercado brasileiro – onde o seguro-garantia é utilizado, com expressão, há pouco mais de 15 anos.

3) Na prática, como funcionariam as coberturas com esse novo percentual?

A criação do novo seguro-garantia contempla o aumento de 1% para 5% do percentual da garantia destinada a assegurar a assinatura do contrato ao fim do processo licitatório. Tal medida desencorajaria a participação no processo licitatório de interessados que não disponham de capacidade efetiva para a realização do objeto ou que participaram do processo licitatório sem um

prévio e adequado estudo dos serviços para os quais oferecerá proposta. Outra frente é a execução do contrato. As seguradoras propõem um aumento da importância segurada da garantia de performance de 5% para 30% do valor contratado.

O percentual já representará um incremento arrojado de capacidade do mercado ressegurador para com o mercado segurador brasileiro na evolução contínua, que busca consolidar o seguro-garantia como forma apta de permitir a execução das contratações públicas. Obviamente que tratam de duas dentre as várias alterações que se fazem necessárias na Lei de Licitações. Fonte: Segs

#### JORNAL ESTADO DE SP COMpra 50% DA CORRETORA GENIAL E PASSA A OFERTAR SEGURO

O jornal Estado de São Paulo passa a vender seguros. Isso mesmo. Virou corretor. Uma daquelas coisas que muitos irão pensar: como eu não pensei nisso antes. Realmente uma notícia muito importante para o mercado segurador, pois se trata de um dos principais veículo de comunicação que passará a divulgar muito mais os produtos oferecidos pelo setor, atuando como um educador financeiro sem igual.

Segundo notícia do próprio jornal, o Grupo Estado celebrou uma operação para a compra de 50% da Genial Seguros (ex-Escolher Seguro), corretora de seguros do grupo Geração Futuro. A companhia, que concentra sua atuação na venda online, tem hoje uma base de 10 mil clientes e pretende dobrar essa carteira até o fim de 2017. Recentemente, foram adicionados aos serviços oferecidos pela corretora os seguros de vida – por meio de uma parceria de longo prazo com a Prudential Seguros – e também o atendimento a grandes empresas, resultado de uma joint venture com a corretora V3 e criação da Sinapse Seguros.

# 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  
[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