

ANO 12 N68 OUTUBRO 2021

RESSEGURO ONLINE

SEGUROS E RESSEGUROS EM DESTAQUE

CIRCUNSTÂNCIAS CONTRATUAIS FAVORÁVEIS À LEGITIMAÇÃO DO SEGURADO

Em algumas ocasiões é possível se constatar a produção de circunstâncias significativas que, ainda sem existir cláusula expressa no contrato de resseguro que reconheça aos segurados direitos sobre o contrato, podem proporcionar fundamento à existência de ação direta do segurado em face do ressegurador.

GIRO DE NOTÍCIAS

O Relatório de Sustentabilidade do setor de seguros de 2020, produzido pela CNseg (Confederação Nacional das Seguradoras), chega a sua sexta edição destacando a inclusão das questões Ambientais.

CATÁSTROFE
INFLAÇÃO
JUROS BAIXOS

Pressionam preço
do seguro

RESSEGURO ONLINE

ANO 12 N68 OUTUBRO 2021

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

Publicação do Escritório
Pellon & Associados Advocacia

Luís Felipe Pellon
Sergio Ruy Barroso de Mello

PROJETO GRÁFICO
MGC COMUNICAÇÃO

Distribuição Online

As opiniões expressas nos artigos assinados, bem como o serviço de Clipping (elaborado originalmente por outros veículos) são de responsabilidade de seus autores e não refletem necessariamente a opinião do escritório Pellon & Associados Advocacia.

A reprodução de qualquer matéria depende de prévia autorização. Imagens retiradas da internet, de domínio público.

Rio de Janeiro

Rua Desembargador Viriato, 16
20030-090 Rio de Janeiro RJ Brasil
Tel.: +55 21 3824-7800
www.pellon.com.br
corporativo@pellon.com.br

SUMÁRIO

CONTRATO DE RESSEGURO

03

Circunstâncias contratuais favoráveis à
legitimação do segurado
Sergio Ruy Barroso de Mello

RATING SEGUROS

10

Pesquisa em Digital Insurance

GIRO DE NOTÍCIAS

11

IRB tem lucro líquido de R\$ 84,8 milhões em agosto

Catástrofes, inflação e taxas de juros baixas
pressionam preço do seguro, afirma Munich Re

Vendas de seguros contra HACKERS devem crescer 136%

Mercado segurador brasileiro é apontado como liderança
em sustentabilidade

CONTRATO DE RESSEGURO

POR SERGIO RUY BARROSO DE MELLO

CIRCUNSTÂNCIAS CONTRATUAIS FAVORÁVEIS À LEGITIMAÇÃO DO SEGURADO

Em algumas ocasiões é possível se constatar a produção de circunstâncias significativas que, ainda sem existir cláusula expressa no contrato de resseguro que reconheça aos segurados direitos sobre o contrato, podem proporcionar fundamento à existência de ação direta do segurado em face do ressegurador.

Trata-se daqueles casos nos quais o ressegurador estabelece relação direta com o segurado, de forma a criar aparência a este de que seja o verdadeiro segurador do negócio jurídico celebrado. Essas circunstâncias se concretizam, por exemplo, na extensão de um recibo de pagamento do prêmio do contrato de seguro contendo a logo marca do ressegurador, na taxação ou inspeção de riscos, na regulação do sinistro, na sua liquidação ou na resolução de reclamações, realizadas diretamente pelo ressegurador. Essas medidas estão embasadas nas cláusulas denominadas *claim co-operation* e *claims control clause*.



*Sergio Ruy Barroso de Mello
Fundador e Vice-Presidente
do Conselho de Pellon &
Associados*

Discute a respeito Hill Prados (El Reaseguro. Barcelona: Ed. Bosch S.A, 1995, p. 382) a possível ingerência do segurado no contrato de resseguro como correspondência à intromissão do ressegurador no contrato de seguro, quando a liquidação dos sinistros amparados neste se submete ao controle do ressegurador. Assinala a referida autora que situação semelhante pode ocorrer quando é o ressegurador quem se reserva o direito de decisão a respeito do seguro, veja-se, a propósito:

"Esto es, si permitimos que una de las partes de uno de los contratos – el de reaseguro – se inmiscuya en asuntos propios de otro contrato – el de seguro – del que no formó parte, ¿por qué no hacer lo mismo con el otro elemento personal, el asegurado?"

No mesmo sentido a opinião de De Angulo Rodríguez (La desnaturalización del reaseguro tradicional, Sevilha: 1996, vol. I, p.215), que aponta:

Cuando pueda acreditarse que ha sido el asegurado quien ha impuesto un reaseguro con tales cláusulas de control total del siniestro por el reasegurador en caso de reclamación del asegurado al asegurador podría apreciarse la existencia de litis consorcio pasivo necesario."

Em verdade, De Angulo supõe admitir a possibilidade de uma ação direta do segurado em face do ressegurador cujo objeto é a reclamação da liquidação do sinistro ou o pagamento da indenização.

De qualquer sorte, as cláusulas que estabelecem de modos distintos a intervenção do ressegurador na regulação e liquidação de sinistro, possuem validade unicamente *interpartes* e são claramente desnaturalizadoras do resseguro tradicional, em razão do ressegurador invadir funções

próprias do ressegurado, como segurador direto.

De qualquer forma, é importante entender que se tratam de cláusulas surgidas no marco da autonomia da vontade convencional outorgada às partes nesse tipo de contrato, justo para a regulação das relações de resseguro, que não transcendem e não têm por que transcender à esfera do segurado. Este, se discorda da liquidação do sinistro efetuada, haverá de impugnar a mesma e demandar a seu segurador, verdadeiro legitimado passivo. No entanto, a validade desse tipo de cláusula, como a de controle do sinistro pelo ressegurador é questionável, muito embora legítima juridicamente. Tais estipulações, válidas, ressalte-se, ainda quando censuráveis, em potencial perigosas e, em certas ocasiões, letais para o segurador, na órbita do contrato de resseguro não podem, ou não devem, ser trasladadas ou exportadas ao contrato de seguro, seja porque se pactue expressamente nele ou porque, no momento da formulação de uma reclamação originada pela materialização de determinado sinistro – ou risco segurado – se argumente que o segurador direto, com fundamento no texto de seu contrato de resseguro, está impossibilitado de reconhecer qualquer responsabilidade sem o "exequátur" prévio de seu ressegurador; um estranho, no plano negocial, para tomadores, segurados e beneficiários.

Em sua obra sobre o tema, Carlos Ignacio Jaramillo (Distorsión funcional del contrato de reaseguro tradicional. Bogotá: Pontificia Universidad Javeriana, 1999, p. 343), destacando a ineficácia da *claims control clause*, apresenta os seguintes argumentos:

"En lo relativo a la validez de las cláusulas que nos ocupan en la esfera del contrato de seguro, más allá de su censura, inconveniencia o cuestionamiento

meramente axiológico, la doctrina mayoritaria se inclina por su ineficacia, fundada en la imposibilidad de esgrimir, con éxito, argumentos inhibitorios nacientes del contrato de reaseguro por parte del reasegurado que, solo en su ámbito de irradiación, pueden desplegar sus efectos (principio de la relatividad del negocio jurídico). Pero no más allá, pues sabida es la independencia del seguro respecto del reaseguro. Son dos tipos negociales sustantivos y autónomos, amén que independientes, sin perjuicio del grado de subordinación existente entre este y aquél (dependencia genético-funcional)."

Além disso, a situação do segurador ante seu segurado, quando a reclamação do sinistro, mesmo sendo justa, é contestada e negada pelo ressegurador ou este não se pronuncia a tempo, torna-se algo sumamente complicado, porque, se assume e admite a reclamação, perde a possibilidade de dirigir-se em face do ressegurador, pois é condição precedente de sua obrigação que o ressegurado siga suas decisões. Tal atitude lhe prejudica comercialmente, ficando sua defesa jurídica exclusivamente nas mãos do ressegurador, além de não poder alegar, ante seu segurado, o conteúdo da cláusula de controle inserida no contrato de resseguro, pois ante o segurado dita cláusula é absolutamente ineficaz.

Os seguradores, do mesmo modo, podem encontrar-se diante de numerosos problemas de compatibilidade entre os prazos e procedimentos previstos nas cláusulas de controle para a liquidação do sinistro segurado pelo ressegurador, e os previstos para dita liquidação, tanto no contrato de seguro direto como na normativa privada aplicável imperativamente, ao menos, aos contratos de riscos de massa.

Esses problemas de incompatibilidade têm merecido tentativa de solução pelos seguradores, os quais, em definitivo, são os que respondem pelo



atraso provocado pela intervenção do ressegurador no pagamento da indenização do seguro, inclusive com os ônus da correção monetária, juros de mora e eventuais penalidades decorrentes do descumprimento contratual, além dos prejuízos ocasionados ao segurado pela demora no pagamento da indenização securitária (*Ref. Artigos 404, 772 e 781 do Código Civil*), introduzindo nos contratos de seguro a denominada cláusula de pagamento simultâneo (*simultaneous pay*), pela qual o segurador (ressegurado) não assume a obrigação de pagar o sinistro até que o total do importe da indenização de resseguro a ele correspondente não lhe seja pago, vale dizer, condiciona ou suspende a exigibilidade de sua obrigação de indenizar.

A situação, em relação aos seguros cobrindo grandes riscos, cabe ser analisada a partir de outra perspectiva, quando o segurado conhece a identidade do ressegurador antes mesmo da do segurador, algumas vezes escolhendo livremente o painel de resseguro aceitando a cláusula

claims control. O contrato, ainda denominando-se de *resseguro*, é considerado na doutrina, nessas hipóteses, como um *resseguro externo*, ostentando o segurado ação direta em face do ressegurador para reclamar a cota segurada, inclusive perdas e danos eventuais causados por atitudes ou medidas adotadas na regulação e liquidação do sinistro, podendo o segurador opor-se à cláusula de controle.

Não obstante, é evidente que, em um contrato de seguro cobrindo os denominados riscos de massa, a inclusão de uma cláusula pela qual se permita ao terceiro, estranho ao contrato, exercer as funções e obrigações próprias do segurador seria nula, além de seu caráter lesivo dos direitos dos segurados, por contrariar o estabelecido no artigo 51, inciso III, do Código de Proteção e Defesa do Consumidor.

Vale dizer, a relação jurídica de consumo se verifica entre o fornecedor e o consumidor, que dela são sujeitos. As partes devem, portanto, suportar os ônus e obrigações decorrentes do contrato de consumo (seguro direto), incluídos entre eles o dever de indenizar. O segurado, como consumidor, não tem relação jurídica com o ressegurador, terceiro, eventualmente designado pela cláusula para responder pelos sinistros indenizáveis no contrato de seguro original.

No caso, a *claims control clause* transfere inequivocamente ao terceiro (ressegurador) a obrigação pactuada com o segurado, razão pela qual a referida cláusula, em relação ao segurado, é nula, porque abusiva.

Voltando à análise de outras situações capazes de proporcionar a existência da ação direta, podemos lembrar as hipóteses, tipicamente ocorridas em países onde não existe monopólio de

resseguro e onde se verificam apólices de seguro nomeando expressamente o ressegurador, criando a impressão de que seja ele o responsável junto com o segurador, designação que pode obedecer a exigências de determinados tipos de seguros que não de incluir as chamadas “cláusulas de confirmação de resseguro”.

O segurador pode, mesmo assim, informar a seus segurados da existência do contrato de resseguro, de sua concreta cobertura e da identidade da companhia resseguradora, informação que deve ser interpretada como indicativa do nascimento de relações diretas entre segurado original e o ressegurador. Outras vezes, é o próprio segurado quem seleciona expressamente o ressegurador, como já mencionado, estabelecendo relações diretas de fato entre ambos. Inclusive, pode ocorrer de o ressegurador assumir extracontratualmente o compromisso de pagar diretamente ao segurado a indenização de resseguro, embora não tão usual assim.

A existência desse tipo de relação fática e a possibilidade do pagamento direto podem comportar para o ressegurador certos problemas, como é a possibilidade de se ver submetido a uma dupla reclamação, devido a, uma vez paga a soma em questão ao segurado, se reclamar posteriormente ao ressegurador, ou seja, perder as consequências favoráveis produzidas pelo balanço da conta corrente a seu favor, efetuada em razão do pagamento, sem levar em consideração o saldo resultante da conta final.

Por isso, o ressegurador não deve assumir compromissos ou pactos meramente implícitos e, em caso de realizar pagamentos diretos, haverá de comprovar que já lhe foi pago o prêmio adequado. Ainda assim, acordar com sua ressegurada os efeitos liberatórios de seu pagamento.



Por outro lado, os termos do contrato de resseguro que une ressegurador e ressegurado podem diferir muito dos termos do contrato de seguro, bem com surgir dificuldades acrescentadas para determinar os termos desse compromisso “honorífico” que assume o ressegurador de pagar diretamente ao segurado.

Com respeito à eficácia da ação direta por parte do segurado, fundamentada nas mencionadas circunstâncias ou em meros compromissos do ressegurador, tem que chegar, ao menos, em relação aos riscos de massa, a uma conclusão contrária, em coerência com a defendida ineficácia ante os segurados das cláusulas que atribuem ao ressegurador faculdades de liquidação dos sinistros segurados, ou da cláusula de pagamento simultâneo (*simultaneous pay*), em geral de toda cláusula que signifique alguma ingerência do ressegurador nas funções que imperativamente atribuem normas contratuais aos seguradores.

Outra hipótese na qual pareceria admissível o direito do segurado a dirigir-se diretamente em face do ressegurador, é aquela na qual o resseguro encobre a relação de mandato. Seria o caso da companhia resseguradora interessada em certa categoria de riscos, que celebra com uma sociedade seguradora acordo no qual esta subscreverá apólices que cubram ditos riscos e, posteriormente, os “cederá” sob a cobertura de um tratado de resseguro, não suportando retenção alguma ou sendo esta ínfima (*fronting*). Esse contrato de resseguro, título pelo qual as partes se relacionam, não poderia ser analisado juridicamente como tal. Neste caso, há que se distinguir se a comissão produz representação direta ou indireta.

Em caso de representação indireta, é dizer, quando o comissionista contrata em nome próprio, o segurador (ressegurado) fica obrigado de um modo direto com o segurado. Este não terá direito de ação em face do comitente, o ressegurador. Tratando-se, portanto, de uma comissão indireta, não se modifica o esquema normal de funcionamento do contrato de resseguro.

Em caso de representação direta, o segurador contrata em nome do comitente (o ressegurador), obrigando este diretamente com o segurado. Para que se produza tal efeito, entretanto, deverá manifestar expressamente que não está contratando em nome próprio e, por escrito na apólice, a identidade e domicílio da entidade resseguradora. Nessa hipótese, se reconhece a legitimidade ação direta do segurado em face do ressegurador, mas fundamentada no fato jurídico de que este é seu segurador e não o ressegurador de outra entidade, porque não existe contrato de seguro subjacente. Também não existe mandato coberto, já que para se produzir o efeito de obrigar ao comitente, há de ser explícito, não pode unicamente consistir em acordo privado entre as partes.

Não obstante, está proibido às entidades seguradoras realizar atividade de mediação tal qual definida no art. 1º, da Lei nº 4.594 (regula a profissão de corretor de seguros).

De outro raciocínio, e através da via da cessão de créditos pode, em princípio, fundamentar-se a ação direta recíproca entre segurado e ressegurador. É a hipótese da cessão do ressegurado a seu ressegurador do crédito sobre os prêmios, cessão esta que, por tratar-se de crédito mercantil, tão somente requer seja notificado o devedor para gerar os respectivos efeitos.

O segurador pode, igualmente, ceder a seu segurado o seu eventual crédito de reembolso contra o ressegurador: em caso de realização do sinistro, o segurado estará autorizado a acionar diretamente o ressegurador. Nesses casos de cessão de créditos mercantis o cedente responde pela legitimidade do crédito e da personalidade com que fez a cessão, mas não pela solvência do devedor, a não ser que medie pacto expresso nesse sentido.

Tal circunstância pode gerar problemas, não a respeito do crédito que o segurador ceda a seu ressegurador, mas se o segurado não paga os prêmios estaríamos diante da mora e seus efeitos, em relação àquilo que cede o segurador a seu segurado já que, mesmo que o cedente não responda pela solvência, neste caso, do ressegurador, não parece factível que um segurador possa ficar exonerado de suas obrigações ante seu segurado por esse mecanismo da cessão de créditos, ainda que feito com sua aquiescência.

Sabemos que o esquema normativo seguido na legislação sobre seguros tem sido o de proteção do segurado nos seguros denominados de massa, com o que não poderiam, em nenhum caso, diminuir as garantias para honrar seus possíveis crédi-

tos. Seria contrário ao espírito da lei exonerar o segurador de responder pela insolvência do ressegurador, porquanto o próprio artigo 757, do Código Civil, prevê a obrigação única e exclusiva do segurador diante do segurado. Nessas hipóteses, parece, quando menos de justiça, que respondam solidariamente ambas as sociedades, sem prejuízo do direito de repetição do segurador em face do ressegurador.

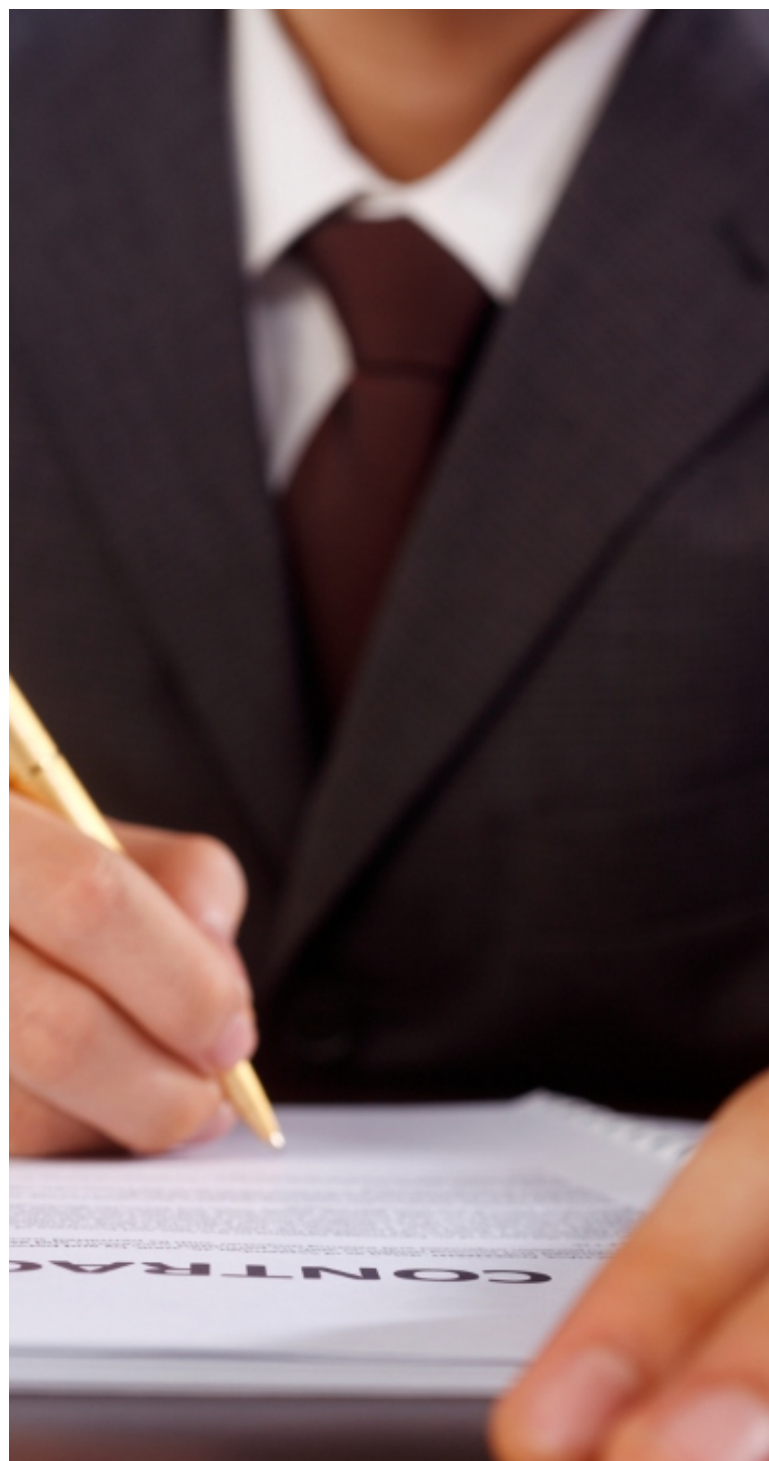
Na situação de cessão de crédito do segurador a seu segurado, o negócio de resseguro há de seguir funcionando sem alteração, salvo a do reconhecimento da ação direta do segurado em face do ressegurador, não se produzindo limitação alguma de responsabilidade do segurador propriamente dito. Em todo caso, a hipótese dos segurados cobertos por seguros de grandes riscos fica fora dessa especial tutela, porque enseja o pleno exercício do direito constitucional fundado na autonomia da vontade negocial das partes que, nessa hipótese, é utilizado, via de regra, com intenso profissionalismo e ampla assessoria técnica de ambas as partes, fundamentado, inda na recente Resolução CNSP nº 407/2021.

Assim, as únicas exceções em que admitimos a defendida ausência de ação direta do segurado em face do ressegurador, mesmo supondo uma quebra dos tradicionais princípios que informam a técnica do resseguro, o que nos obriga a empreender uma certa interpretação dos preceitos que o Código Civil dedica ao contrato de seguro, bem ainda aos princípios gerais de Direito contratual, para adequá-los ao que constitui prática cada vez mais generalizada como consequência do predomínio do segurado sobre o segurador, se reduzem a duas hipóteses: (i) existência no contrato de resseguro ou no de seguro de uma estipulação *cut-through*, sempre que não medie a insolvência do segurador (ressegurado) e; (ii) exclusiva-

mente nos contratos de resseguro que cubram seguros de grandes riscos, quando se houver incluído nos mesmos estipulações de conexão entre ambos os contratos, tais como a *simultaneous pay* (cláusula de pagamento simultâneo), ou cláusulas de intervenção do ressegurador na liquidação dos sinistros (*claims control*), ou quando é o próprio segurado que seleciona expressamente o ressegurador e se estabelecem relações diretas de fato entre ambos, e quando também nos encontramos ante uma situação de *fronting* (com mínima ou nenhuma retenção de risco pelo segurador).

Nesses casos, não nos achamos ante um verdadeiro resseguro, mas ante outro tipo de figura de difícil conceituação, tanto que apresenta, ao menos, a aparência de resseguro, denominado *resseguro externo*, por ser conhecido, ou inclusive imposto ao segurador, pelo segurado, em contraposição ao *resseguro interno* ou tradicional, mas que utiliza recursos próprios da contratação de um seguro em forma de cosseguro, é dizer, o reconhecimento da ação direta do segurado em face de todos os cosseguradores que respondem em conjunto e em proporção à cota assumida de risco, ou solidariamente se assim foi pactuado expressamente.

O problema que se pode apresentar nessas circunstâncias, tendo em conta que um cosseguro é um seguro direto, é a transgressão da normativa pública, porque não há autorização legal em nosso país para que as entidades resseguradoras possam oferecer contratos de seguro, pois através dessas cláusulas o ressegurador adquire de fato a condição de segurador.



SEGUROS



Pesquisa em **Digital Insurance**

A publicação “**Digital Insurance**” fez uma pesquisa com 121 insurtechs de como essas empresas estão vendo o seu setor nesse momento.

Ver...

<https://www.dig-in.com/list/insurers-and-insurtechs-predict-big-year-for-the-sector-digital-insurance-research>

Uma das perguntas é avaliar os efeitos da pandemia nesse mercado. Segundo tais empresas, a principal consequência foi o incremento das soluções digitais.

Contribuição:



Francisco Galiza

www.ratingdeseguros.com.br

SEGUROS E RESSEGUROS

GIRO DE NOTÍCIAS



IRB TEM LUCRO LÍQUIDO DE R\$ 84,8 MILHÕES EM AGOSTO

No acumulado do ano até agosto, a companhia registrou prejuízo R\$ 168,9 milhões, frente a perdas no mesmo período de 2020 de R\$ 734,0 milhões

O IRB Brasil Re registrou lucro líquido de R\$ 84,8 milhões em agosto, conforme o relatório mensal divulgado no dia 21/10. A resseguradora afirma, no documento, que o resultado foi “impactado pelo efeito positivo ‘one-off’ de R\$ 129,4 milhões no resultado, decorrente de registro do ganho de ação judicial referente ao PIS/Pasep”. No acumulado do ano até agosto, a companhia registrou prejuízo R\$ 168,9 milhões, frente a perdas no mesmo período de 2020 de R\$ 734,0 milhões (redução de 77%).

“Quando excluídos os efeitos do ‘run-off’ e ‘one-off’ nos oito primeiros meses de 2021, a empresa apresenta um resultado líquido negativo de R\$ 36,1 milhões, ou seja, uma melhora de R\$ 570,6 milhões em relação ao resultado normalizado do mesmo período de 2020”, diz a resseguradora.

Além disso, o IRB emitiu R\$ 750,5 milhões em prêmios em agosto, um incremento de 7,6% em relação a agosto de 2020. No acumulado do ano até agosto, foram emitidos R\$ 6,008 bilhões em prêmios, redução de 11,4%, em relação ao mesmo período de 2020.

As despesas com sinistros em agosto foram de R\$ 533,7 milhões, 10,1% inferior a agosto de 2020. No acumulado dos oito primeiros meses de 2021, o índice de sinistralidade foi 87,2%, equivalente a uma despesa de sinistro de R\$ 3,7 bilhões, “uma melhora de 16,5 pontos percentuais em relação aos oito primeiros meses de 2020, cujo índice de sinistralidade foi de 103,7%”.

Segundo o IRB, a sinistralidade, excluídos os efeitos dos negócios descontinuados (“run-off”), nos oito primeiros meses é de 80,8%.

A companhia divulga o balanço do terceiro trimestre no próximo dia 11 de novembro.

Fonte: Valor Econômico

CATÁSTROFES, INFLAÇÃO E TAXAS DE JUROS BAIXOS PRESSIONAM PREÇO DO SEGURO, AFIRMA MUNICH RE

A base do seguro e da gestão de risco de qualquer tipo é monitorar e compreender os riscos e, posteriormente, desenvolver soluções com visão de futuro que possam fortalecer a sociedade no longo prazo, disse Höpke no Encontro de Resseguro de Baden-Baden

Por: Denise Bueno

As perdas mais graves na Europa este ano foram em conexão com as enchentes que atingiram a Europa Central em meados de julho. As perdas globais totalizaram cerca de € 46 bilhões, dos quais mais de € 9 bilhões estavam segurados. Na Alemanha, a inundação – que produziu perdas globais de cerca de € 33 bilhões e perdas seguradas de pelo menos € 7 bilhões – foi a catástrofe natural mais cara de sua história. Para além de medidas preventivas melhoradas, a influência das alterações climáticas, que torna precisamente este tipo de precipitação extrema regional mais provável, tem de ser mais precisa nas avaliações de risco.

Ao mesmo tempo, a zona do euro teve um aumento recente da inflação – bem acima de 3% em setembro, e subindo para mais de 4% na Alemanha. A inflação mais alta também leva a custos de sinistros mais altos. No longo prazo, as taxas de inflação provavelmente vol-

tarão a se normalizar, mas permanecerão acima do nível pré-COVID. Em contraste, os níveis das taxas de juros permaneceram praticamente inalterados. Juntos, esses dois fatores estão produzindo uma pressão de alta no que diz respeito aos preços de seguros.

“O aumento dos preços de vários ativos e as últimas perdas importantes tornam prováveis taxas de resseguro consideravelmente mais altas na Europa. As maiores perdas produzidas por inundações extremas na Europa Central e o aumento de eventos climáticos como secas e incêndios florestais afetam regiões que, em alguns casos, não são caracterizadas por preços e condições adequadas ao risco. Além disso, o aumento da inflação é acompanhado pela continuação de baixas taxas de juros para os investimentos. Conseqüentemente, vejo uma série de indicadores de endurecimento prolongado do mercado quando as renovações vierem”, disse Doris Höpke, membro do conselho de administração da Munich Re, Encontro de Resseguro de Baden-Baden.

Perdas elevadas e o papel do seguro

Em resposta às perdas muito grandes resultantes de inundações, pandemia e, cada vez mais, ataques cibernéticos, a estratégia da Munich Re é ser um ponto de contato confiável para todos os aspectos da gestão de risco dos clientes no contexto de riscos muito grandes – de consultoria na prevenção e transferência de riscos, trabalhando em conjunto com o Estado ou o mercado de capitais sempre que necessário, para apoiar a recuperação de desastres.

As últimas perdas muito grandes, incluindo aquelas na Europa, mostram que o papel do seguro deve ir muito além de assumir riscos e compensar perdas. Consultoria baseada em experiência sólida de risco pode promover uma prevenção mais ativa, ajudando a prevenir ou reduzir perdas. A suposição de risco impõe um preço aos riscos, o que apóia uma ação adequada ao risco.

Contribuímos com nosso know-how na prevenção de riscos e no desenvolvimento de soluções de seguro inovadoras, como pools apoiados pelo estado. E quando se trata de gerenciar perdas, as seguradoras podem ajudar firmando parcerias com empresas adequadas e trabalhando para garantir que os reclamantes recebam suporte que vai além da simples compensação de perdas.



Onde a consciência de risco das pessoas é muito baixa, ou o risco excede as capacidades de suporte de risco das seguradoras privadas, os provedores de resseguro trabalham ativamente para ajudar a encontrar novas soluções.

Os exemplos a serem mencionados incluem o tópico continuamente discutido do seguro obrigatório contra inundações na Alemanha,

ou a expansão potencial de grupos de risco apoiados pelo estado, que seriam necessários para cobrir interrupções de negócios relacionadas à pandemia. Grupos de risco apoiados pelo estado também seriam necessários para combater certos riscos cibernéticos sistêmicos, por exemplo, os resultantes da guerra cibernética, uma vez que não podem ser suportados apenas pelas seguradoras.

“É assim que vejo o futuro papel do seguro: queremos ser o parceiro central para uma gestão de risco abrangente, para ser um provedor de resiliência, se você quiser. A base do seguro e da gestão de risco de qualquer tipo é monitorar e compreender os riscos e, posteriormente, desenvolver soluções com visão de futuro que possam fortalecer a sociedade no longo prazo. E,

claro, queremos ajudar a reduzir as lacunas consideráveis em seguros que ainda podem ser encontradas em muitos países industrializados, como o seguro para perdas com inundações na Alemanha. Caso contrário, muitas pessoas não terão como cobrir suas perdas, ou terão que esperar receber apoio do estado, mesmo que essas perdas pudessem ter sido seguradas em troca de um prêmio adequado”, disse Höpke, segundo comunicado.

VENDAS DE SEGUROS CONTRA HACKERS DEVEM CRESCER 136%

Previsão da Fenseg é de prêmios de R\$ 101,7 milhões em 2021, contra R\$ 43 milhões em 2020

O temor de ter os dados roubados virou rotina nas reuniões do alto escalão das empresas de qualquer porte. Não é para menos. “Em 2021, a previsão é que ocorra a cada 11 segundos um ataque de ransomware nas empresas”, afirma João Fontes, gerente de linhas financeiras da AIG, líder no Brasil e mundial neste nicho. Os custos globais com danos de ransomware, segundo ele, devem chegar a US\$ 20 bilhões neste ano. “Em 2015, esse valor era de US\$ 325 milhões. Em 2025, o crime cibernético deve trazer US\$ 10,5 trilhões de prejuízo às empresas”, diz. O crescimento da demanda está relacionado também à violação de informações confidenciais e eventuais procedimentos administrativos aos quais a empresa terá de responder, especialmente por conta da Lei Geral de Proteção de Dados (LGPD).

Segundo Hellen Fernandes, gerente de linhas financeiras da Zurich no Brasil, o total de prêmios emitidos pela seguradora em 2020 cresceu 217%, se comparado a 2019. “No pri-



meiro semestre de 2021 já alcançamos quase o mesmo valor em prêmios emitidos em todo o ano passado. Ou seja, comparando ao primeiro semestre de 2020, o crescimento foi de aproximadamente 109%.”

De acordo com os dados da Susep, as vendas de seguro cibernético movimentaram R\$ 43 milhões em 2020, enquanto no ano anterior atingiram R\$ 21,4 milhões, representando o dobro de incremento de um ano para o outro. Já no primeiro semestre de 2021, a emissão de prêmios de seguros soma R\$ 41 milhões, aproximando-se ao valor do ano de 2020.

Gustavo Galvão, coordenador de linhas financeiras da Federação Nacional de Seguros Gerais (Fenseg), estima que o seguro cibernético deve encerrar 2021 com R\$ 101,7 milhões em prêmios, equivalente a um aumento anual de 136%. Sete companhias atuam neste segmento: AIG, que é a líder, com 48% do mercado nacional; seguida por Zurich, AXA, Tokio Marine, Chubb, Allianz e Generali. “Apesar da alta demanda vista no mercado nacional nos últimos anos, o Brasil ainda apresenta muitas

oportunidades se compararmos aos mercados mais maduros, como EUA e Europa”, acredita o executivo da AIG.

Segundo pesquisa da GlobalData, a venda de seguros no mundo girou prêmios de US\$ 7 bilhões em 2020 e a expectativa é de que cheguem a US\$ 20,6 bilhões em 2025. Ana Albuquerque, responsável por linhas financeiras na Willis Towers Watson, afirma que as principais ameaças, perdas e prejuízos consideráveis registrados são relacionados aos ataques cibernéticos de ransomwares, que podem trazer como consequência a interrupção do negócio e extorsão, visando a obtenção de pagamento financeiro para liberação dos arquivos que foram criptografados pelos criminosos.

De acordo com o relatório de preços de seguros Global Insurance Markets da corretora Marsh, as seguradoras impuseram limites máximos de US\$ 5 milhões e US\$ 10 milhões por risco cibernético e introduziram nas apólices cosseguro específico para riscos de ransomware. Esse movimento é global e em relação aos preços, as apólices de riscos cibernéticos tiveram aumento entre 20% e 30% neste ano.

O processo de avaliação de risco passa por uma análise do negócio e exposição, levando em consideração diversos fatores. Um deles é o engajamento da alta administração com a prática da estratégia de mitigação. Especialistas acompanham o trabalho dos profissionais de segurança da informação, que têm a tarefa de tomar as melhores decisões com relação a investimentos, tecnologias de segurança e controles para mitigar, transferir ou aceitar certos níveis de riscos e consequentes prejuízos. Entre as soluções e coberturas disponíveis no mercado segurador

está a de responsabilidade civil por atos de violação, que inclui pagamento de custos de defesa e danos causados a terceiros, decorrentes de uma violação de segurança de dados por ataque cibernético. A segunda é a violação de privacidade, que reembolsa ao segurado os custos e despesas incorridas. Há também cobertura para os custos incorridos com investigação, monitoramento de crédito e despesas com atividades de relações públicas, bem como montagem de um call center para cumprir com dever de transparência com as pessoas físicas, uma exigência da LGPD.

Se mesmo com todas as medidas de segurança o hacker conseguir seu objetivo, o seguro também pode ajudar nas ações seguintes que precisam ser adotadas após um vazamento de dados pessoais. “As empresas precisam avaliar o impacto à privacidade e aplicar mecanismos de mitigação desses riscos, assim como comunicar à Autoridade Nacional de Proteção de Dados (ANPD), e em alguns casos, aos titulares, a respeito dos vazamentos de dados ocorridos, com as devidas medidas de contenção ou mitigação aplicadas nesses eventos”, diz a executiva da Zurich.

Marta Schuh, diretora de cyber risk da corretora Marsh Brasil, recomenda que a candidata a um seguro cibernético se antecipe, caso queira comprar a proteção. “O seguro cibernético tem uma negociação mais morosa que os demais produtos, já que há necessidade de levantamento de informações detalhadas e o envolvimento de diversos interlocutores para a tomada da decisão. Muitas vezes, além do alto comando, estão envolvidos a área jurídica, gerente de risco e tesouraria, assim como Clevel.”

Fonte: Valor Econômico

MERCADO SEGURADOR BRASILEIRO É APONTADO COMO LIDERANÇA EM SUSTENTABILIDADE

O Relatório de Sustentabilidade do setor de seguros de 2020, produzido pela CNseg (Confederação Nacional das Seguradoras), chega a sua sexta edição destacando que, segundo os Princípios para Sustentabilidade em Seguros (PSI), das Nações Unidas, é fundamental a inclusão das questões Ambientais, Sociais e de Governança em toda a cadeia de valor de toda organização corporativa.

Entre as seguradoras participantes do indicador, 90,5% dizem integrar as questões ASG na estratégia da organização nos seguintes campos: Procedimentos (84,2%), Políticas (84,2%), Planejamento Estratégico (84,2%), Treinamentos (78,9%), Criação de Produtos ou Serviços (73,7%), Normativos (68,4%), Engajamento com clientes (63,2%), Gestão de Salvados (52,6%), Condições contratuais das apólices (47,4%), Gestão de Investimentos (47,4%), Subscrição de riscos (47,4%), Regulação de sinistro (47,4%), Outros (42,1%).

No total, 34 seguradoras participaram do estudo. No que se refere a produtos e serviços, 57,1% dos participantes disseram ter produtos ou linhas de negócio relacionadas diretamente ao risco ou responsabilidade ambiental. Desse total, 58,3% oferecem seguro residencial com serviços ambientais, como consultoria, descarte de eletrodoméstico/móveis, entre outros.

Telegram para post - A diretora-executiva da CNseg, Solange Beatriz Palheiro Mendes, ressalta que o mercado segurador brasileiro é apontado como uma liderança em sustentabilidade:

“O Brasil reúne o maior número de empresas signatárias no PSI, desenvolvido para ser, mundialmente, uma referência de boas práticas do mercado segurador”. Sobre as práticas ASG no setor, Solange Beatriz destaca ainda, que 65% das empresas participantes do Relatório de Sustentabilidade já treinam seus analistas e gestores em ASG; 45% oferecem treinamentos periódicos sobre o tema para suas lideranças; 20% incluem na meta de desempenho da alta liderança questões ASG; 85% consideram essas questões na homologação e contratação de fornecedores e prestadores de serviços.

Dentre as seguradoras participantes do estudo, 60% afirmaram que incluem alguns parâmetros dos Objetivos do Desenvolvimento Sustentável (ODS) da Organização das Nações Unidas (ONU) para sustentabilidade nos negócios. Em primeiro lugar, ficou a promoção do crescimento econômico inclusivo e sustentável com emprego pleno (94,7%), seguido pela promoção da saúde e do bem-estar (68,4%). Em terceiro lugar, empatados com 57,9%, ficaram as ações contra a mudança global do clima e o alcance da igualdade de gênero.

Para Solange, os dados indicam que as empresas estão buscando alinhamento com as melhores práticas. E observa: “É muito relevante o estabelecimento de processos para identificar as questões ASG e estar ciente das possíveis consequências na subscrição de riscos, independentemente do segmento de atuação. Embora exista a consciência da importância da implementação desses processos, as percepções quanto às práticas ainda são consideradas incipientes ou intermediárias, o que demonstra que as instituições ainda estão na jornada de implementação e adaptação dessa agenda.” *Fonte: Revista Apólice*

Pellon & Associados

A D V O C A C I A

RIO DE JANEIRO

Edifício Altavista
Rua Desembargador Viriato, 16
20030-090 Rio de Janeiro RJ Brasil
Tel.: +55 21 3824-7800

SÃO PAULO

Edifício Olivetti,
Av. Paulista, 453, 8º e 9º andares
01311-907 São Paulo SP Brasil
Tel.: +55 11 3371-7600

VITÓRIA

Edifício Palácio do Café,
Av. Nossa Senhora dos Navegantes, 675
salas 1.110/17 29050-912 Vitória ES Brasil
Tel.: +55 27 3357-3500



www.pellon.com.br
corporativo@pellon.com.br