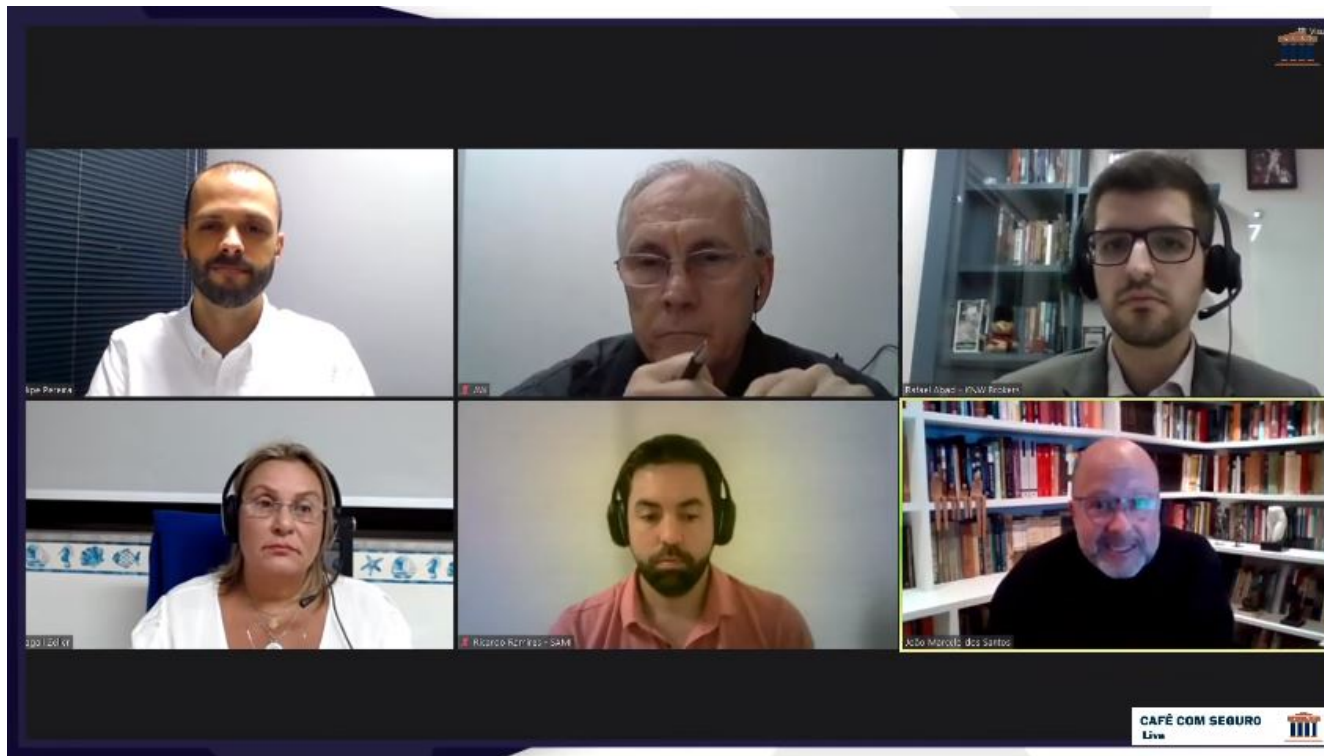


***Palestrantes abordam conceitos, características, obstáculos e possíveis soluções para resseguro para o seguro saúde***

Na última terça-feira (28), a Academia Nacional de Seguros e Previdência - ANSP realizou uma palestra com o tema "Resseguro no Brasil e um case de saúde suplementar", em mais uma edição do Café com Seguro. A live foi apresentada pelo presidente, João Marcelo dos Santos. Foi moderada pela Ac. Magali Zeller, e teve como palestrantes o CFO KNW Brokers Corretora de Resseguros, Rafael Abad, o Sócio-diretor da Ícone Consultoria, Ac. Antonio Westenberger e o Diretor Executivo da Fidentia Insurance Group, Sr. Felipe Pereira.

Em sua breve apresentação, intitulada "Uma abordagem rápida sobre resseguros no Brasil, abertura do mercado e principais players", Magali Zeller comentou tópicos como a abertura do mercado para outras resseguradoras, órgão responsável/SUSEP e normatização para contratação direta de resseguros pelas operadoras. Atualmente, existem 110 resseguradoras no Brasil e, de acordo com os dados da SES, da SUSEP, somente nos primeiros quatro meses do ano de 2022, o mercado teve uma movimentação de prêmios estimada em R\$ 4.441.269.459.

"E o que é na verdade o resseguro? Na prática, a segura/operadora tem prêmio. Ela repassa esse prêmio para a resseguradora, recupera e vem acessão de riscos se houver a parte econômica. É possível definir o excedente de responsabilidade", explica Magali.

Rafael Abad teve a missão de falar um pouco sobre o panorama de resseguro no Brasil, em números gerais, e trazer alguns conceitos adicionais de resseguros, além de suscitar questionamentos para auxiliar os demais palestrantes e também contribuir com o debate. Os pontos abordados pelo executivo em sua palestra foram: fluxo de resseguros, resseguro hoje, funções do resseguro e o resseguro de amanhã. Abad, apresentou, ainda, importantes números do mercado, referentes a quantidade de clientes finais, corretores de seguros, corretoras/cedentes e resseguradoras.

"O broker de seguros é o corretor que faz colocações de resseguro entre uma companhia cedente e resseguradoras. Falando um pouco de números, nós temos um mercado de seguros de R\$ 141

bilhões de prêmios em 2021. Já o setor de resseguros fechou o ano com R\$ 18,6 bilhões", frisou.

Segundo informações compartilhadas pelo broker, atualmente cerca de 120 resseguradoras operam no país, provenientes de diversas partes do mundo e com forte capacidade financeira, sendo elas 14 locais, 34 admitidas e 72 eventuais. Na visão do executivo, é essencial que o setor de seguros se desenvolva para que o de resseguros também cresça. "Um mercado de seguros forte, em franca expansão, com novas oportunidades contribui para o crescimento dos resseguros. Ainda tem muito espaço e muitas oportunidades para o resseguro se inserir no dia a dia das companhias seguradoras", indicou.

Antonio Westenberger, por sua vez, apresentou um case de um cliente, ocorrido em 2010, para o qual se fez necessário buscar alternativas que pudessem viabilizar os resseguros para operadoras de saúde e suas equivalentes.

"Finalmente em 2019, a Doutora Solange Vieira, então superintendente da SUSEP, recebeu da gente toda documentação que foi utilizada durante o período do Demóstenes Torres. E aí entra em cena o presidente da ANSP, João Marcelo dos Santos, que em paralelo conseguiu fazer com que a SUSEP, por meio da resolução número 380, do Conselho Nacional de Seguro Privados, alterasse a definição de quem pode contratar o resseguro. E aí o resseguro passou a ser passível de contratação, por intermédio das operadoras", contou.

Segundo o palestrante, existe no Brasil uma quantidade muito grande de empresas de pequeno porte (MEIs), com apenas dois ou três usuários. Essa é uma massa imensa e, para se fazer o resseguro no padrão internacional, por contratação de CNPJ, é inviável. Além disso, caso um dos funcionários sofra um acidente e precise ser hospitalizado por um certo período, haverá impacto negativo na sinistralidade da empresa e, conseqüentemente na hora da renegociação do resseguro. Talvez a empresa não tenha condições de recontratar o resseguro.

Para resolver essa situação, os americanos criaram pools especializados. "Não estamos aqui defendendo o a criação de um pool genérico, que mistura comércio, indústria e serviço. Mas sim com características inteligentes, onde seja possível fazer segregação inteligente dessas atividades. Se não for dessa maneira eu considero impossível a contratação do resseguro", enfatizou.

Já Ricardo Ramires Filho falou sobre o caminho da contratação. Dentro desse assunto, ele abordou quatro temas macroeconômicos: contexto do sistema de saúde brasileiro, regulação altamente complexa, risco-Brasil (judicialização, rol, fraude e etc) e cultura.

De acordo com o executivo, os resseguradores hoje estão muito preocupados e querem saber efetivamente, na linha, qual é o processo de subscrição de risco para a entrada de clientes na operadora e como tratamos isso. Estabelecendo um comparativo entre a realidade internacional e a brasileira, Ramires abordou pontos como estrutura organizacional - dados e forma de documentação-, análise de risco, operação dia a dia, no que tange eventos e gestão de dados/armazenamento, e utilização.

"Hoje já se fala muito mais sobre resseguro em saúde suplementar. Mas há cinco ou seis anos atrás muita gente tinha dúvida sobre como ele poderia ser aplicado. Falava-se muito em stop loss, mas existem várias outras formas de resseguros que podemos trazer para a saúde suplementar", afirmou.

Ao final de sua palestra o executivo reiterou que com a mudança da regulação e as atuações pontuais e organizadas do segmento, estamos cada vez mais próximos de tornar o resseguro na saúde suplementar uma realidade.

Concluindo os trabalhos da noite, Felipe Pereira, sintetizou o conteúdo das palestras anteriores e compartilhou sua experiência como broker de resseguros na intermediação e contratos de resseguros para carteiras de seguro saúde. "O Brasil não é um mercado para fracós. Realmente impõe um modelo desafiador para que os players possam entrar e jogar o jogo. Mas a boa notícia é

que existem caminhos e soluções", opinou.

Em sua experiência de mais de 16 anos operando no mercado de resseguros e intermediando na área da saúde, o diretor notou que um dos maiores desafios existentes na parte analítica de todo o processo é a extração dos dados. "Extraír, analisar e gerir os dados com confiança demonstrou ser um dos grandes gargalos da negociação entre as operadoras de saúde e as resseguradoras. Dificulta a comprovação da saúde e o histórico da carteira", relatou.

Assista a live completa no canal da ANSP

<https://www.youtube.com/watch?v=tVKchpwPOSI>

**Fonte:** Oficina do Texto, em 04.07.2022