

De acordo com especialistas reunidos no Café CVG-SP, além de capacidade, resseguro pode oferecer às seguradoras serviços, produtos, tecnologia, inovação, gestão de capital e mais



Marcos Salum, Ronald Poon Affat, Alessandra Monteiro e Gustavo Silvestre

“Entendendo o papel do Resseguro para o mercado de Vida” foi o tema da segunda edição do Café CVG-SP, realizado no dia 19 de outubro, nas dependências da associada anfitriã Swiss Re. Após as boas-vindas de Fred Knapp, Head Reinsurance Brazil & Southern Cone da Swiss Re, o presidente do CVG-SP, Marcio Batistuti, diretor de Varejo da MAG Seguros, destacou que “o mercado conhece superficialmente as possibilidades que o resseguro oferece para impulsionar o seguro de vida”.

A abertura do evento foi realizada pelo diretor de Relações com Mercado do CVG-SP, Renato Barbosa, diretor Comercial Nacional da Centauro-ON. Sob a mediação do diretor adjunto de Seguros do CVG-SP, Marcos Salum, Life & Health Client Manager e Market Underwriter para a região do Cone Sul da Swiss Re, o evento contou com a participação dos debatedores Gustavo Silvestre, Senior Pricing Actuary para a região do Cone Sul da América Latina da Swiss Re, Ronald Poon Affat, Head Life & Health do IRB Re, e Alessandra Monteiro, diretora de Subscrição de Vida e Saúde da Austral Re.

Demanda de resseguro

De acordo com dados apresentados por Salum, o mercado de seguro de pessoas, no segmento de não-acumulação, fechou o último ano com R\$ 57 bilhões em prêmios e até agosto já acumulou R\$ 39 bilhões, registrando um crescimento de 7% em relação a 2022. No entanto, deste valor, apenas 2% dos prêmios são cedidos ao resseguro, percentual mais baixo que os demais países da América Latina, que variam entre 5% e 7%. “Por que essa diferença?”.

Para Alessandra Monteiro, o resseguro no país ainda é muito associado à capacidade. “O resseguro pode apoiar os seguradores com proteção para eventos catastróficos, com treinamento, ferramentas de subscrição e troca de expertise, impulsionando suas carteiras”, disse. Gustavo Silvestre acrescentou que resseguro não é apenas para grandes riscos. “Pode participar em várias

pontas dos negócios, oferecendo desenvolvimento de produtos, serviços de subscrição e expertise”, disse.

Ronald Poon Affat informou que 17 seguradoras compram resseguro de vida, porém, o volume de 2% de prêmios é baixo. “O contrato de resseguro representa um casamento de balanços. Imagine solvência, fluxo de caixa, é uma oportunidade para juntar as partes. O Brasil não está aproveitando o resseguro”, disse.

Respondendo a um questionamento de Salum sobre a qual seria a jornada da seguradora para contratar resseguro, Alessandra Monteiro destacou que, diferentemente do seguro, a participação do corretor é facultativa. Já em relação à quantidade de resseguradores, ela informou que no caso do vida, por causa da pouca demanda, é comum a seguradora atuar com apenas um.

Qualidade dos dados

“Para uma oferta adequada, o que o ressegurador espera das cedentes?”, perguntou Salum. Silvestre respondeu que o principal é a qualidade de dados. Segundo ele, nos pacotes de renovação, os resseguradores analisam o volume de sinistros das carteiras e aplicam uma margem. “Quanto melhor a qualidade dos dados, menor será a margem de segurança necessária para chegar ao preço”, disse.

Alessandra Monteiro concordou sobre a importância dos dados. “Brinco que na ausência de dados de qualidade, completamos com preço”, disse. Ela reiterou que a qualidade e precisão dos dados levam ao preço mais justo e adequado. Para Affat, “transparência é a palavra-chave”.

Outra questão apresentada foram os critérios de subscrição. Silvestre esclareceu que o contrato prevê o limite de aceitação. “Se a seguradora puder subscrever riscos de até R\$ 3 milhões, por exemplo, então a partir deste limite a aceitação será do ressegurador”, disse. Alessandra Monteiro acrescentou que é importante alinhar todos os critérios no momento da negociação. Para tanto, um serviço importante são os manuais de subscrição.

Parceria

Salum quis ouvir os debatedores sobre a experiência de cada um no desenvolvimento de produtos e outros serviços. “Por sua experiência, o ressegurador pode apoiar a resseguradora no caso de um novo produto, por exemplo, prestando um serviço melhor que um consultor externo”, disse Alessandra Monteiro. “Usem seu ressegurador para isso”, acrescentou.

Segundo ela, a ajuda do ressegurador pode ser útil até mesmo em produtos que não necessitariam de resseguro. “O que ganhamos com isso? Ajudamos a fomentar o mercado e a desenvolver o seguro. Ela afirmou que o ressegurador também pode ser parceiro na oferta de tecnologia. “O ressegurador pode investir, por exemplo, numa ferramenta de subscrição automática. Para a seguradora é um ganho”, disse.

Silvestre mencionou as coberturas que podem ser usufruídas em vida, como doenças graves, hospitalização e cirurgias, afirmando que, também nesses casos, o ressegurador pode ser útil. “O ressegurador pode ajudar a seguradora na melhor definição possível e incidência para aquele tipo de inclusão. Por mais que não gere grandes volumes de resseguro, ajuda a fomentar as vendas da seguradora. Esse é o papel do resseguro”, disse.

Affat observou que o apoio do ressegurador pode ser na forma de dados de produtos que a seguradora não tenha experiência. “Além de estatísticas e dicas, também haverá quatro olhos acompanhando o novo produto”, disse. Salum perguntou, ainda, sobre a gestão de capital oferecida pelos resseguradores. “Ajuda as companhias na otimização de impostos, a ter solidez financeira e estabilidade de resultados”, disse Silvestre. Para Alessandra Monteiro, “permite que as seguradoras utilizem seu capital de forma mais inteligente e assertiva”.

O mediador encerrou o evento, mencionando todos os pontos importantes debatidos no talk show. “O papel do resseguro vai muito além da capacidade, alcançando novos produtos, novas tecnologias, inovação, gestão de capital e parcerias estratégicas. O CVG-SP trouxe o tema para debate e, assim, cumpre seu propósito de conectar o mercado”, disse.

Fonte: Márcia Alves, em 23.10.2023