

Por Giacomo Grezzana e Henrique Vargas Beloch

O seguro R&W em M&A protege compradores e vendedores contra passivos ocultos, facilitando negociações e reduzindo litígios pós-fechamento

O "seguro de M&A", mais particularmente o "seguro de declarações e garantias" (R&W - representations and warranties insurance), há bastante tempo já é um mecanismo de garantia usual em operações de fusões e aquisições (M&A) nos Estados Unidos e Europa, mas apenas mais recentemente as seguradoras passaram a dedicar mais atenção ao mercado brasileiro. Na América Latina, países como Chile, Peru e Colômbia, largaram na nossa frente. No Brasil o seguro R&W ainda não deslanchou, muito por conta das peculiaridades das estruturas contratuais aqui utilizadas, além de aspectos culturais e da inconstância da jurisprudência.

Um dos principais desafios é o fato de que o seguro R&W cobre contingências ocultas, mas não as conhecidas, que em muitas transações no Brasil não são "precificadas" e continuam sob responsabilidade do vendedor. Outro aspecto a ser considerado é que diante do (ainda) reduzido número de seguradoras que oferecem esse produto localmente, pode ser preciso recorrer a uma seguradora estrangeira que atue nesse mercado. Embora isso não seja um entrave, pode ser necessário nesse caso observar os procedimentos da SUSEP para contratação de seguro no exterior para cobertura de riscos locais, o que inclui cotar com pelo menos cinco seguradoras no Brasil.

[Leia aqui na íntegra.](#)

Fonte: Migalhas, em 24.09.2025