

- 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.

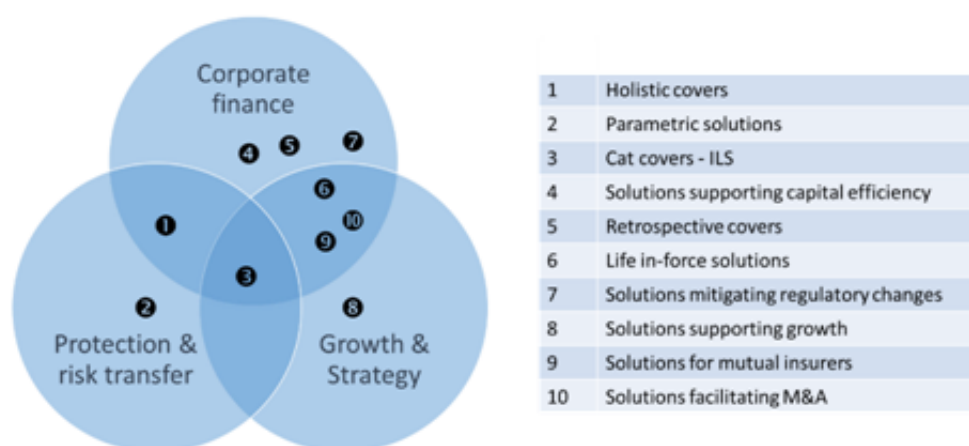
O segundo uso não tradicional do resseguro é para fins de finanças corporativas, ou seja, para lidar com questões de gerenciamento de capital. O custo de capital e a eficiência do capital têm se tornado cada vez mais importantes no ambiente atual de baixo investimento e baixo crescimento, e o resseguro 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 res/seguro 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.

Figura 1: Mapeamento das aplicações de res/seguro customizadas nas três áreas de motivação



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.

Fonte: Swiss Re, em 12.09.2016.