

A Conecta Soluções Associativas e a Apoena, corretora de seguros do Grupo Itajubá, fecharam uma parceria para oferecer produtos de compartilhamento de risco para entidades fechadas de previdência complementar. A parceria prevê opções de cobertura de riscos de sobrevivência para planos CD e CV, hipóteses atuariais para planos BD, e morte invalidez. “O aumento da longevidade é uma tendência mundial e traz riscos imprevistos para as entidades fechadas. Por isso, acreditamos que as soluções de compartilhamento de risco com seguradoras fazem parte da modernização do mercado”, aponta Luís Ricardo Marcondes Martins, Diretor Presidente da Abrapp.

A Apoena já vem trabalhando com o mercado de EFPCs com soluções para Seguro D&O (para dirigentes) e Prestamista (cobertura de empréstimos a participantes), ambos em parceria com o Sindapp. Atualmente, a corretora do Grupo Itajubá tem cerca de 70 entidades que já fizeram a contratação destes produtos junto às seguradoras. E agora está entrando em um segmento ainda maior de transferência de risco dos passivos relacionados à longevidade dos participantes.

“Estamos animados com o mercado de compartilhamento de risco das entidades fechadas. É um mercado muito grande na Europa e Estados Unidos e com grande potencial de crescimento no Brasil”, diz Carlos Garcia, Sócio-Fundador do Grupo Itajubá e Sócio-Diretor da Apoena. O executivo se refere às resoluções do [CNPC 17/2015](#) e do [CNSP 345/2017](#) que regulamentaram a questão.

Mercado de R\$ 920 bilhões - Segundo levantamento da Mercer, em estudo pedido pela Abrapp, o mercado de compartilhamento de riscos das EFPCs no Brasil está avaliado em R\$ 797 bilhões. O risco de sobrevivência para planos CD e CV representa R\$ 220 bilhões, o de hipóteses atuariais, R\$ 570 bilhões, e o de morte e invalidez, R\$ 7 bilhões. Para a Apoena, a estimativa do tamanho desse mercado é ainda maior, em torno de R\$ 920 bilhões. A diferença entre as duas projeções é o segmento de morte e invalidez, avaliado em R\$ 130 bilhões pela Apoena, segundo informações de Wesley Crespo, Sócio-Diretor da corretora.

A cobertura dos benefícios de morte e invalidez é um mercado já em funcionamento, com a participação de pelo menos cinco seguradoras que oferecem opções para cobrir os riscos de planos das EFPCs. O próximo mercado a ser trabalhado pela corretora é o de sobrevivência para planos CD e CV. “O produto de sobrevivência serve para oferecer uma opção de contratação de renda vitalícia pelo participante de planos de contribuição definida ou variável”, explica Mizael Machado, Sócio-Diretor da Apoena.

O especialista comenta que no momento da aposentadoria, o participante começa a receber uma renda diferida e, em caso, de sobrevivência além de uma certa idade, daí a seguradora assume a cobertura do benefício. Três seguradoras estão se preparando para oferecer o produto, dependendo ainda de aprovação da Susep, prevista ainda para 2017 ou início do próximo ano. Já a cobertura de desvio de hipóteses, no caso de planos BD, ainda é um mercado em fase inicial de desenvolvimento.

Modelo inglês - Segundo os executivos da Apoena, o mercado brasileiro deve se desenvolver seguindo o modelo inglês, onde não existe a transferência de ativos para as seguradoras. Ou seja, apenas os passivos dos planos são compartilhados com o mercado segurador, diferente do modelo dos EUA, onde existe a possibilidade de transferência de recursos (buy out) para cobrir os riscos dos planos. O modelo utilizado no Reino Unido, conhecido como "buy in", é responsável atualmente por reservas de US\$ 260 bilhões, dos quais 80% estão na própria Inglaterra e o restante em outros países.

Fonte: Acontece Abrapp, em 31.10.2017.