

No painel Descomplicando as Colocações Facultativas no Ambiente Competitivo, debatedores falam sobre a necessidade de tempo e informações qualificadas para especificar riscos no âmbito de resseguros facultativos

Tempo, informação e qualidade na comunicação. Essa é a base para descomplicar as colocações facultativas negociadas entre resseguradores e seguradores. O tema foi discutido no painel “Descomplicando as Colocações Facultativas no Ambiente Competitivo”, no último dia do 7º Encontro de Resseguro do Rio de Janeiro. O painel teve a participação da diretora técnica da XL Catlin, Thisiani Martins (coordenadora da mesa); e dos debatedores Marcio Ribeiro, sócio-diretor Facultativos da Capsicum RE Brasil; e Francilene Freitas, gerente executiva do Grupo Segurador Banco do Brasil e Mapfre.

“Não existe uma solução mirabolante para descomplicar esse processo, mas acho que cada um no mercado tem a missão de colaborar para que esse tema (colocações facultativas) seja mais efetivo e contribua para o aprimoramento do mercado”, afirmou Thisiani Martins.

O resseguro facultativo é uma operação isolada, negociada entre segurador direto e ressegurador. Nesta modalidade, o contrato de resseguro é firmado para um risco isolado, principalmente aqueles de grande porte, ou para situações especiais de coberturas. Os riscos são avaliados e ressegurados isoladamente, porque as bases do contrato facultativo são estabelecidas caso a caso, mediante estudo qualificado do negócio oferecido ao ressegurador. Nada mais do que um autêntico contrato de resseguro “feito sob medida”.

Francilene Freitas apresentou uma palestra didática, em que destacou as responsabilidades das partes nesse processo. Ressaltou também a necessidade de respaldo/segurança jurídica na transferência de riscos da seguradora e resseguradoras.

“O princípio da boa fé é premissa básica nos contratos entre as duas partes. Por serem do mesmo ramo profissional, conhecem a operação uma da outra. É importante dizer que a essência do seguro é o contrato de adesão com o segurado. No caso da resseguradora há uma relação bilateral, em que as duas partes têm a mesma relação profissional, tem que haver confiança entre elas. A formalização amigável de contrato também é fundamental”.

Marcio Ribeiro iniciou a palestra com uma indagação: as colocações facultativas devem ser feitas pelos próprios subscritores, pela equipe de resseguro da cedente ou via broker? Ele mesmo respondeu à pergunta. “Na verdade, todos esses modelos podem funcionar bem”.

O executivo falou ainda sobre as motivações para a compra de resseguros facultativos. Entre eles a exclusão de contratos automáticos, riscos de grande porte, atividades complexas (como os setores papel e celulose, óleo e gás, aviação etc.), além da necessidade de coberturas específicas (terrorismo, stock only, cyber etc.). “Existem algumas questões que podem complicar colocações facultativas, como uma colocação às pressas, ter como base informações falsas, tradução ruim de documentos são algumas delas. Para descomplicar essas questões, é preciso mais tempo para análises, informações corretas e completas, boa tradução e condições realistas ajudam muito o processo”, afirmou.

No debate, Thisiani Martins perguntou aos participantes quais eram os principais desafios de um eventual processo de negociação de um resseguro facultativo. Francilene foi segura ao afirmar que a flexibilização de cláusulas e subjetividade semânticas de cláusulas de resseguro podem ser entraves. Marcio concordou, acrescentando que mais do que velocidade é preciso ter qualidade na comunicação. “Intercâmbio produtivo entre os mais novos e mais velhos é fundamental para gerar mais informações e aprimorar os processos”.

Fonte: [CNSeg.](#) em 12.04.2018.