

Pellon
&Associados

ADVOGACIA
RIO DE JANEIRO SÃO PAULO VITÓRIA

Ano 6, n.45, junho 2015

Contrato de Resseguro Elementos Constitutivos

**resseguro
ONLINE**

No País e no Mundo

NESTA EDIÇÃO



PRÊMIO - "JURISTA DESTAQUE DO ANO DE 2014"	3
CONTRATO DE RESSEGURO	4
Elementos Constitutivos do Contrato de Resseguro	
Sergio Barroso de Mello	
ENTREVISTA	7
Gerhard Loos - Munich Re	
ARTIGO	10
Erros não intencionais das apólices. Há como corrigi-los?	
Raphael Mussi	
SWISS RE	11
O desempenho mais forte dos mercados avançados impulsiona o crescimento da indústria de seguros em 2014, afirma o estudo <i>sigma</i> da Swiss Re	
RELATÓRIO LLOYD'S RISCOS EMERGENTES	15
Choque no Sistema Alimentar	
RATING SEGUROS	16
Resseguradora Terra Brasis lança texto inédito	
AGENDA / EVENTOS	17
CLIPPING	18

PRÊMIO



Sergio Barroso de Mello recebe prêmio "Jurista Destaque do Ano de 2014"

Sergio Barroso de Mello recebeu durante o **IX Congresso Brasileiro de Direito de Seguro e Previdência da AIDA-Brasil**, promovido pela Associação Internacional de Direito do Seguro (AIDA-Brasil), no dia 25 de março, em São Paulo (SP), o prêmio **"JURISTA DESTAQUE DO ANO DE 2014"**.

"É uma honra receber esta homenagem dos meus colegas brasileiros da AIDA-BR, justo no momento em que o Brasil, através da minha eleição para a vice-presidência da AIDA Internacional, ingressa na cúpula desta organização respeitada mundialmente pelos profissionais do mundo jurídico. Agradeço aos colegas brasileiros, meus pares na tarefa de dar representatividade e reconhecimento aos profissionais do Direito do Seguro no Brasil".

Sergio Mello foi eleito em 2014 para a vice-presidência da AIDA internacional, tornando-se o primeiro brasileiro a ocupar o segundo maior posto de

comando da AIDA Internacional. Exerceu também até o ano passado o cargo de presidente do CILA-AIDA (Comitê Ibero-Latino Americano da AIDA). Foi ele o responsável pelo acesso e inclusão de Cuba na seleta organização internacional após mais de três décadas de tentativas da comunidade jurídica cubana.

Sobre a participação do Brasil na cúpula da AIDA internacional, ele afirmou que "é muito importante porque a organização é vista no mundo inteiro como uma grande parceira acadêmica e científica do mercado. O Brasil presente na AIDA ficará bem claro que se preocupa com o desenvolvimento e a qualidade do setor de seguros. Por outro lado, essa presença garantirá ao país acesso a tudo que está acontecendo no setor em escala mundial", declarou o especialista.

O próximo Congresso internacional da AIDA será realizado no Rio de Janeiro, em 2018 e os preparativos, sob as batutas de Felipe Pellon e Angélica Carlini,

já começaram.

A AIDA - Trata-se de uma associação de advogados que atuam fundamentalmente na área de seguros e resseguros. A entidade tem 52 anos de existência, com sede em Londres, e está presente em 78 países.

É uma associação acadêmico-científica, de apoio ao desenvolvimento do setor. Ao longo de sua existência, muitos estudos foram produzidos, o que gerou novos produtos, assim também como a melhoria nas relações com os consumidores. "Um exemplo é a franquia criada após estudos técnicos e jurídicos da AIDA nos anos de 1970.

As regras de compliance também são outro exemplo. "Nos últimos anos, a entidade tem tido uma preocupação grande de estudar regras e boas práticas para manter a indústria de seguros firme", concluiu.

Com a colaboração de: Vania Absalão/VTN.

CONTRATO DE RESSEGURO

Por Sergio Barroso de Melo*



Elementos Constitutivos do Contrato de Resseguro

São considerados elementos constitutivos do contrato de resseguro aqueles que lhe dão condições de validade plena e regular, exteriorizando o sentido uniforme e coincidente da vontade das partes contratantes em relação ao objeto do negócio jurídico.

Ao contrário do Código Civil de 1916, no qual o capítulo dos atos jurídicos, mais precisamente no artigo 82, discriminava os elementos requeridos para a sua validade, o atual texto civil conjuga em um só dispositivo os requisitos exigidos pela lei anterior, inclusive aqueles inseridos no então artigo 145, fazendo-o no capítulo da invalidade do negócio jurídico, ao determinar, no artigo 166¹, a sua expres-

sa nulidade quando, dentre outros elementos, for celebrado por pessoa absolutamente incapaz; for ilícito, impossível ou indeterminável o seu objeto; e não revestir a forma prescrita em lei.

Neste capítulo abordaremos os elementos essenciais à validade do contrato de resseguro, conscientes da existência de outros elementos relevantes, embora não revestidos de caráter invalidante. Dentre eles podemos fazer referência aos elementos naturais, os quais não são essenciais à validade do contrato, resultando normalmente de normas supletivas. São elementos que adotam o regulamento contratual do arranjo, organização, modalidade de desenvolvimento e

garantias de resultado que melhor correspondam ao interesse dos contratantes. Os elementos naturais do contrato de resseguro não são tratados especificamente, sendo, no entanto, abordados ao longo do texto, a propósito da formação, execução e extinção do contrato de resseguro. Pode o contrato de resseguro conter ainda elementos acidentais, designadamente condição, termo, modo e cláusula penal. Porém, estes, pela sua natureza geral, não são objeto de tratamento específico neste texto.

Finalmente, aos elementos essenciais destacados pelo legislador civil aos contratos é conveniente acrescentar aqueles especialmente ligados ao próprio contra-

to de resseguro, pelas suas características especiais.

Logo, se faz oportuno o exame dos elementos peculiares a regular a validade desse negócio jurídico, pela sua relevância no contrato de resseguro e por ser admitido quando a lei faz referência a alguma forma preterida, capaz de anular o negócio, como é o caso da legitimidade, do interesse, do consentimento, dos vícios do consentimento, da própria causa do contrato, do risco a ressegurar, do prêmio e da obrigação do ressegurador.

CAPACIDADE DAS PARTES

A capacidade de direito ecoa do comando inserido no artigo 1º do Código Civil, ao consagrar a pessoa como sujeito de direitos e deveres na ordem civil. Portanto, no dizer de Luiz Guilherme Loureiro, “capacidade é a medida da personalidade” na qual “os sujeitos dos direitos e titulares das relações jurídicas são as pessoas físicas e jurídicas”.³ Em situações práticas será possível verificar que o instituto jurídico da capacidade destina-se às suas qualidades intrínsecas. Essa capacidade de gozo é pressuposto meramente subjetivo do negócio jurídico, referindo-se à aptidão para ser sujeito de direito e obrigações, e exercer, por si ou por outrem, atos da vida civil.

No âmbito do contrato de resseguro, a capacidade dos contratantes deve ser aferida em termos restritos, sobressaindo com maior relevo as características de existência e legitimidade das sociedades empresárias ou pessoas coletivas, regidas conforme o Livro II (Do Di-

reito de Empresa), artigo 966⁴ e seguintes do Código Civil.

A capacidade das sociedades empresárias, incluídas a do segurador e a do ressegurador, abrange todos os direitos e obrigações necessárias ou convenientes à persecução dos seus fins, sendo representadas pelos respectivos órgãos designados pelos estatutos.

As empresas de seguros, como pessoas coletivas e sociedades empresárias, são, de fato e de direito, representadas por quem os respectivos estatutos determinarem ou, na falta de disposição estatutária, à administração ou a quem esta decidir designar.

Os membros dos órgãos sociais das empresas de seguros devem apresentar qualificação adequada, nomeadamente através de experiência profissional comprovada, de graus acadêmicos e ter notória capacidade e renome em suas atividades. Sendo parte essencial no contrato de resseguro, a capacidade específica do segurador determinar-se-á ainda face às condições legais de acesso da própria atividade seguradora. Esse regime está hoje detalhadamente previsto no artigo 192 da Constituição Federal, bem como no Decreto-Lei nº 73, de 21 de novembro de 1966, e no Decreto nº 60.459, de 13 de março de 1967, atendendo a dois princípios fundamentais: o princípio da autorização e o da especialidade.

Pelo princípio da autorização temos a permissão para o exercício da atividade seguradora concedida para todo ou parte do território nacional, sendo essa

“A legislação brasileira de seguros determina, como um dos mais importantes requisitos da autorização para operar, a organização das sociedades seguradoras sob a forma obrigatória de sociedade anônima ou cooperativa, esta última unicamente em seguros agrícolas, de saúde e de acidente do trabalho (Decreto-Lei nº 73/66, art. 24), tendo por objeto exclusivo o exercício da atividade de seguro.”

S.B.M.

autorização inicial deferida ramo a ramo, abrangendo, salvo se a requerente apenas pretender cobrir alguns ramos ou modalidades, a totalidade dos ramos de seguro. Segundo o princípio da autorização, o exercício da atividade seguradora e a prática de atos ou operações inerentes só são facultados a entidades devidamente autorizadas para esse fim.

A legislação brasileira de seguros determina, como um dos mais importantes requisitos da autorização para operar, a organização das sociedades seguradoras sob a forma obrigatória de sociedade anônima ou cooperativa, esta última unicamente em seguros agrícolas, de saúde e de acidente do trabalho (Decreto-Lei nº 73/66, art. 24⁵), tendo por objeto exclusivo o exercício da atividade de seguro. Já o princípio da especialidade impõe às seguradoras uma atividade exclusivamente dedicada ao fim por elas perseguido, evitando a sua dispersão e vedando o acesso a entidades não seguradoras: as entidades autorizadas a exercer a atividade seguradora têm por objeto exclusivo o exercício da atividade de seguro.

A capacidade jurídica do segurador e do ressegurador pressupõe o seu devido registro e funcionamento, inclusive de seus órgãos sociais. Ganha maior relevo a necessária autorização legal ao segurador para operar, para o pleno exercício da sua capacidade, porque somente assim poderá ser parte em contratos de seguro e de resseguro, como entidade seguradora, à luz da norma inserida no parágrafo único do artigo 757⁶ do novo Código Civil.

REFERÊNCIAS

¹Art. 166. É nulo o negócio jurídico quando:
I - celebrado por pessoa absolutamente incapaz;
II - for ilícito, impossível ou indeterminável o seu objeto;
III - o motivo determinante, comum a ambas as partes, for ilícito;
IV - não revestir a forma prescrita em lei;
V - for preterida alguma solenidade que a lei considere essencial para a sua validade;
VI - tiver por objetivo fraudar lei imperativa;
VII - a lei taxativamente o declarar nulo, ou proibir-lhe a prática, sem cominar sanção.”

²“Art. 1º Toda pessoa é capaz de direitos e deveres na ordem civil.”

³LOUREIRO, Luiz Guilherme. Teoria geral dos contratos no novo Código Civil. p. 233

⁴“Art. 966. Considera-se empresário quem exerce profissionalmente atividade econômica organizada para a produção ou a circulação de bens ou de serviços.

Parágrafo único. Não se considera empresário quem exerce profissão intelectual, de natureza científica, literária ou artística, ainda com o concurso de auxiliares ou colaboradores, salvo se o exercício da profissão constituir elemento de empresa.

Art. 967. É obrigatória a inscrição do empresário no Registro Público de Empresas Mercantis da respectiva sede, antes do início de sua atividade.

Art. 968. A inscrição do empresário far-se-á mediante requerimento que contenha:

I - o seu nome, nacionalidade, domicílio, estado civil e, se casado, o regime de bens;
II - a firma, com a respectiva assinatura autógrafa;
III - o capital;
IV - o objeto e a sede da empresa.

§ 1º Com as indicações estabelecidas neste artigo, a inscrição será tomada por termo no livro próprio do Registro Público de Empresas Mercantis, e obedecerá a número de ordem contínuo para todos os empresários inscritos.

§ 2º À margem da inscrição, e com as mesmas formalidades, serão averbadas quaisquer modificações nela ocorrentes.

Art. 969. O empresário que instituir sucursal, filial ou agência, em lugar sujeito à jurisdição de outro Registro Público de Empresas Mercantis, neste deverá também inscrevê-la, com a prova da inscrição originária.

Parágrafo único. Em qualquer caso, a constituição do estabelecimento secundário deverá ser averbada no Registro Público de Empresas Mercantis da respectiva sede.

Art. 970. A lei assegurará tratamento favorecido, diferenciado e simplificado ao empresário rural e ao pequeno empresário, quanto à inscrição e aos efeitos daí decorrentes.

Art. 971. O empresário, cuja atividade rural constitua sua principal profissão, pode, observadas as formalidades de que tratam o art. 968 e seus parágrafos, requerer inscrição no Registro Público de Empresas Mercantis da respectiva sede, caso em que, depois de inscrito, ficará equiparado, para todos os efeitos, ao empresário sujeito a registro.”

⁵“Art 24. Poderão operar em seguros privados apenas Sociedades Anônimas ou Cooperativas, devidamente autorizadas.

Parágrafo único. As Sociedades Cooperativas operarão únicamente em seguros agrícolas, de saúde e de acidentes do trabalho.”

⁶“Art. 757. Pelo contrato de seguro, o segurador se obriga, mediante o pagamento do prêmio, a garantir interesse legítimo do segurado, relativo a pessoa ou a coisa, contra riscos predeterminados.

Parágrafo único. Somente pode ser parte, no contrato de seguro, como segurador, entidade para tal fim legalmente autorizada.”

ENTREVISTA

Gerhard Loos
Munich Re



REGULAÇÃO DE SINISTROS

Gerhard Loos chegou ao Brasil em meados de 2011 para assumir a direção do departamento de sinistros da Munich Re do Brasil. Sua experiência anterior havia sido o gerenciamento dos sinistros do terremoto do Chile de 27/02/ 2010, nos quais a MR teve uma participação de aproximadamente USD 1 bi dos quase USD 7,5 bi de prejuízos segurados.

Esta entrevista foi feita pouco antes de sua partida do Brasil, que aconteceu em abril de 2015.

RESSEGURO ONLINE: Qual foi sua expectativa ao chegar no Brasil?

Gerhard Loos: De minha experiência anterior com alguns grandes sinistros

individuais no Brasil, já conhecia até certo ponto o trabalho de regulação no mercado, no qual atuam excelentes profissionais com muita experiência.

Desde a abertura do resseguro em 2008, o mercado se encontrava numa etapa de transição e o meu desafio era ajudar a buscar uma maior colaboração da MR do Brasil com suas cedentes nos processos de regulação de sinistros. Eu também queria poder mostrar ao mercado internacional de resseguro que o trabalho feito no Brasil na nova constelação do mercado aberto é de um alto padrão profissional, já que havia críticas nesse sentido fora do Brasil.

RESSEGURO ONLINE: E como encarou o seu trabalho?

Gerhard Loos: Por acaso, quando comecei na Munich Re do Brasil, me deparei com uma grande série de sinistros ocasionados pelas fortes chuvas de 2010 que estavam em processo de regulação, com uma participação expressiva dessa resseguradora. Os sinistros eram parecidos, muitos deles relacionados com perdas importantes em obras civis, como hidrelétricas ou rodovias concessionadas, decorrentes de inúmeros deslizamentos de taludes ou aterros.

Revisando os relatórios produzidos pelos diversos reguladores, nos chamou a atenção a diferença que existia na análise e no raciocínio utilizados para estabelecer as indenizações correspondentes. Havia regulações muito bem feitas, com uma análise detalhada dos parâme-

tos necessários para a determinação da indenização. No entanto, havia outras que desconsideravam as condições pactuadas nas apólices, e faziam um cálculo simples com base nos volumes de materiais e tempos de trabalho indicados pelos segurados, sem fazer uma verificação nem um acompanhamento no local das obras. Sinistros com grandes movimentações de terra são de difícil avaliação sem que sejam feitas análises detalhadas no local, e exigem a atenção cuidadosa dos reguladores, até porque uma variação dos valores envolvidos por consequência de um descuido pode ser muito significativa.

RESSEGURO ONLINE: Qual é o problema principal nas regulações?

Gerhard Loos: As estimativas de movimentação de terras são, certamente, uma grande dificuldade para a realização correta das regulações. Contudo, há outras análises e verificações gerais indispensáveis e que os reguladores nem sempre fazem, como, por exemplo: o estado em que se encontrava o bem segurado imediatamente antes do sinistro, o valor em risco do bem afetado, as condições da apólice aplicáveis para o sinistro particular no momento da ocorrência, etc. Só um trabalho integral e completo pode resultar numa boa regulação – e isso não significa só buscar uma redução das indenizações. Muitas exclusões estão ligadas a certos parâmetros, e não são aplicáveis sob certas condições, que o regulador tem que determinar.

RESSEGURO ONLINE: Na sua visão, qual é o motivo do trabalho nem sempre

atingir o nível técnico necessário?

Gerhard Loos: Os reguladores estavam acostumados a trabalhar em um mercado fechado, no qual o IRB controlava as regulações dos maiores sinistros. E logo após a abertura do mercado, em 2008, as companhias seguradoras passaram a ser as responsáveis pelas regulações. Muitas companhias não estavam tecnicamente preparadas para assumir esta responsabilidade que acabou ficando, de fato, em grande parte nas mãos dos reguladores, que determinavam como e de que forma as regulações eram conduzidas. Pela pouca experiência das companhias e falta de padronização dos processos, também não havia cobrança por parte deles em relação à qualidade do trabalho dos reguladores.

RESSEGURO ONLINE: O que você acha que poderia se fazer para melhorar a situação?

Gerhard Loos: Na realidade, já melhorou bastante. As companhias têm ganhado experiência nos últimos anos e muitos reguladores já estão adaptados e produzindo trabalhos de qualidade técnica muito boa. No entanto, ainda existem diferenças notáveis quando comparamos os trabalhos dos reguladores entre si. No momento de contratar um regulador, as companhias não têm a certeza da qualidade do trabalho que vão receber, salvo nos casos em que já trabalham por muito tempo juntos.

Contudo, deveria existir uma espécie de garantia para ambas as partes, as seguradoras e os segurados afetados, que o trabalho de regulação irá atingir um

patamar técnico e jurídico aceitável.

Para que isto possa se concretizar, na minha opinião, seria indispensável implementar um marco regulatório para os deveres e direitos dos reguladores, de forma a elevar o nível da qualidade do trabalho de todos eles. Isso seria benéfico para o mercado segurador como um todo, pois possibilitaria uma maior coerência dos resultados das regulações, uma maior transparência dos critérios adotados para o trabalho e uma padronização dos relatórios produzidos. No entanto, um marco regulatório por si mesmo não é suficiente. São poucos os reguladores que têm dentro de suas equipes, ou trabalhem com, peritos especializados com o conhecimento e a experiência necessária. À primeira vista parece inacreditável, porque no Brasil existem excelentes profissionais com muita experiência. Mas, eles estão na indústria e não no mercado de seguros, por conta do nível de honorários que oferece o mercado segurador. Só com remunerações coerentes com o trabalho muito especializado que devem realizar os reguladores, podemos atrair profissionais qualificados da indústria.

Assim, tendo reguladores experientes que trabalhem de acordo com as exigências de qualidade estabelecidas, podemos assegurar um nível alto de profissionalismo.

Numa reunião recente organizada pela Munich Re do Brasil com grande parte das companhias seguradoras e alguns advogados, foi debatida a situação atual e todos concordaram com a necessidade do mercado de ter diretrizes sob as

quais seriam contratados os trabalhos dos reguladores. Nessa ocasião foi criado um grupo de trabalho para discutir e estabelecer as propriedades requeridas de um regulador, assim como elaborar um marco regulatório para o trabalho deles.

RESSEGURO ONLINE: Como você vê o desenvolvimento das companhias e, em geral, do mercado neste aspecto?

Gerhard Loos: Com o estabelecimento de bases que possam garantir uma alta qualidade técnica das regulações, podemos ajudar a melhorar a avaliação que se tem do mercado segurador brasileiro no exterior. O trabalho mais profissional dos reguladores vai colaborar para reconquistar a confiança do mercado segurador local no mercado exterior, em especial, no de Londres. Pela desconfiança – parcialmente justificada – que ainda existe a respeito das regulações feitas localmente, se criam às vezes situações de muito desconforto para todas as partes. Resseguradoras nomeiam reguladores estrangeiros de sua confiança para fazerem revisão ou um acompanhamento paralelo das regulações, algo que pode chegar a causar tensões entre seguradoras brasileiras e resseguradoras internacionais, pela forma diferente de abordar os trabalhos de apuração.

O objetivo é atingir um alto nível de profissionalismo em todos os trabalhos de regulação no Brasil, que seja reconhecido pelos segurados, seguradores e resseguradores locais e estrangeiros. Sendo as regulações e os pagamentos de sinistros os pontos mais críticos e, assim, importantes numa relação entre estas partes, vejo que só melhorando a qualidade do trabalho dos reguladores em geral, podemos reconquistar a total confiança internacional do mercado brasileiro.

RESSEGURO ONLINE: Qual vai ser a sua próxima função em Munique?

Gerhard Loos: Vou fazer parte de um novo e pequeno grupo, encarregado de coordenar os maiores sinistros do grupo Munich Re, a nível mundial. Vai ser, sem dúvida, um desafio muito interessante, pelo fato de estar envolvido somente com os maiores sinistros e que, pela complexidade e/ou tamanho, possam surgir interpretações diferentes, que vão ter que ser analisadas e os resultados canalizados em uma só opinião. Estou muito motivado para esse novo trabalho. A única desvantagem é que dificilmente voltarei ao Brasil, pois espero (e torço para isso) que sinistros brasileiros não apareçam por lá.

"Contudo, deveria existir uma espécie de garantia para ambas as partes, as seguradoras e os segurados afetados, que o trabalho de regulação irá atingir um patamar técnico e jurídico aceitável.

Para que isto possa se concretizar, na minha opinião, seria indispensável implementar um marco regulatório para os deveres e direitos dos reguladores, de forma a elevar o nível da qualidade do trabalho de todos eles."

G.L.

"O objetivo é atingir um alto nível de profissionalismo em todos os trabalhos de regulação no Brasil, que seja reconhecido pelos segurados, seguradores e resseguradores locais e estrangeiros."

G.L.

ARTIGO ESPECIAL

Raphael Mussi
Advogado - Sócio
Pellon & Associados Advocacia
Raphael.Mussi@pellon-associados.com.br



Erros não intencionais das apólices. Há como corrigi-los?

Por mais completo que seja o sistema de avaliação, controle e mitigação de riscos da empresa, através dos mapas, fluxos e sistemas de gestão de riscos, ainda assim, a possibilidade do erro não intencional ocorrer durante qualquer processo é real, seja por causa humana ou sistêmica. E na indústria do Seguro não é diferente, especialmente durante a subscrição do risco.

A última edição da revista americana The Brief, periódico jurídico trimestral dedicado à prática securitária, trouxe matéria interessante sobre a correção de erros não intencionais nos contratos de seguro, ocorridos durante a subscrição do risco. Alguns leitores podem concluir rapidamente: mas para isto é simples, basta fazer um endosso e ajustar a apólice. No entanto, o que fazer quando o erro é descoberto após a reclamação do sinistro pelo Segurado? Como proce-

der se este erro ocasionar a exclusão ou inclusão de coberturas que não foram desejadas pelas partes contratantes?

Muitas destas discussões, se não todas, acabam perante o Judiciário. Tanto aqui, como nos Estados Unidos, as ações revisionais, que servem para retificação das apólices, se baseiam em preciosos detalhes, decisivos para o convencimento do magistrado no que toca à revisão contratual, e isto inclui: (i) o reconhecimento da ocorrência de meros erros materiais ou grosseiros como a repetição de caracteres; (ii) o teor das comunicações pré-contratuais como: a proposta de seguro, cálculo ou cotação; (iii) as condições das apólices anteriores quando se tratar de renovações; e (iv) o valor do prêmio cobrado pelo Segurador.

Sem a pretensão de ser taxativo, os pontos acima mencionados servem, obvia-

mente, para solucionar a mais difícil questão para estas situações, qual seja, encontrar a intenção das partes durante o processo de aceitação. Portanto, não se poderia esquecer das comunicações feitas entre o Corretor e a Seguradora no processo de aceitação do risco, por isso, é de suma importância preservá-las.

Como qualquer outro, o Contrato de Seguro pode ser revisto e reformado, no entanto, trata-se de medida extrema e requer provas claras e convincentes, mais do que em qualquer outra situação, pois implica em reescrever o contrato naquilo que falhou quando foi celebrado pelas partes. No caso da Apólice a decisão judicial irá, fatalmente, reconhecer ou não a existência de cobertura, seja no bojo da ação de cobrança ajuizada pelo Segurado ou por meio de reconvenção ou ação autônoma ajuizada pela Seguradora.



O desempenho mais forte dos mercados avançados impulsiona o crescimento da indústria de seguros em 2014, afirma o estudo *sigma* da Swiss Re

- Os prêmios globais de Vida voltaram ao crescimento real positivo de 4,3%¹ em 2014, acima da média da pré-crise financeira²
- Os prêmios globais Não Vida subiram 2,9% em 2014, baseados principalmente na melhoria contínua dos mercados avançados
- A rentabilidade dos seguros de Vida melhorou ligeiramente em 2014, mas os resultados de subscrição dos seguros Não Vida, embora positivos, foram um pouco mais fracos.
- Os prêmios dos seguros de Vida deverão globalmente crescer ainda mais em 2015; o crescimento dos seguros Não Vida nos mercados emergentes será forte, mas nos mercados avançados ele será lento.

A indústria global de seguros ganhou força em 2014, embora o ambiente econômico tenha melhorado apenas marginalmente, diz o mais recente estudo *sigma* da Swiss Re. O total dos prêmios diretos emitidos subiu 3,7% para US\$ 4 778 bilhões depois de um período de estagnação no ano anterior. O setor de seguro de Vida voltou a ter um crescimento positivo, com prêmios de até 4,3%, depois de uma queda de 1,8% em 2013, e o crescimento dos seguros Não Vida aumentou de 2,7% para 2,9%. Uma característica notável na indústria do seguro foi um desempenho significativamente mais acentuado nos mercados avançados.

Os mercados avançados impulsionam o crescimento dos prêmios de seguro de Vida...

No setor de seguros de Vida, ocorreram consideráveis variações nos resultados de crescimento das diferentes regiões. Por exemplo, o crescimento muito forte

na Oceania e os resultados sólidos na Europa Ocidental e no Japão mais do que compensaram um outro ano de retração na América do Norte. Nos mercados emergentes, os prêmios de Vida cresceram 6,9% em comparação aos 3,9% de 2013.

O aumento foi impulsionado principalmente pela China, onde novos canais de distribuição, tais como vendas on-line e uma recuperação em bancassurance, proporcionaram rendimentos excelentes. Entretanto, em outras regiões emergentes, o crescimento do prêmio desacelerou em geral e até mesmo recuou.

Os prêmios do setor de seguros de Vida nos mercados avançados cresceram 3,8% em 2014, continuando um padrão volátil de crescimento e de retrações desde 2010. "Apesar da aceleração em 2014, os prêmios de Vida nos mercados avançados estão, em geral, quase no mesmo nível anterior à grande queda de

¹Salvo indicação em contrário, todas as taxas de crescimento de prêmio indicam alterações em termos reais (ou seja, ajustadas à inflação dos preços ao consumidor).

²Período pré-crise: 2003-2007; pós-crise: 2009-2014.

volumes de 2008,", diz Kurt Karl, economista-chefe da Swiss Re. "Em 2014, o ganho em prêmios superou o crescimento econômico, aumentando a penetração do seguro nos mercados avançados, mas os prêmios da pós-crise têm crescido a um ritmo muito mais lento do que antes da crise financeira".

... e suporta o crescimento contínuo dos seguros Não Vida

O crescimento dos prêmios do setor de seguros Não Vida tem melhorado gradativamente desde 2009, mas sua média ainda é inferior aos anos de pré-crise. Nos seguros Não Vida, o ganho em prêmios globais, em 2014, foi também impulsionado por um desempenho substancialmente mais forte nos mercados avançados. Na América do Norte, os prêmios subiram 2,6% desde o ano anterior e, na Europa Ocidental, os prêmios voltaram ao crescimento positivo (+0.6%) após anos de declínio e lentidão.

Este *sigma* inclui um capítulo especial sobre a estagnação dos prêmios dos seguros Não Vida na Europa Ocidental, desde 2007. Os prêmios do seguro médico privado têm sido o ponto positivo, continuando a crescer de forma sólida em toda a Europa. Mas o crescimento dos prêmios nos países periféricos do sul particularmente, tem sido muito fraco desde a crise financeira e, por linha de negócio, os sinistros (especialmente de veículos motorizados) foram reduzidos drasticamente. Entretanto, "os últimos sete anos não devem ser considerados como referência para o vindouro desempenho de crescimento nos mercados europeus de seguro Não

Vida. O ambiente econômico, embora ainda fraco, provavelmente continuará melhorando, e quando o desemprego vier a cair, os prêmios dos seguros Não Vida, incluindo os dos veículos motorizados, serão recuperados", observa Daniel Staib, co-autor do relatório.

Nos mercados emergentes, os prêmios dos seguros Não Vida cresceram em sólidos 8,0% em 2014. Os impulsores-chaves foram os ganhos sólidos na China, principalmente nos veículos motorizados, no crédito e garantia, e nas linhas agrícolas; e, na Índia, houve uma melhoria no sentimento de negócios e no crescimento econômico que impulsionaram os prêmios. Tanto nos mercados avançados como nos mercados emergentes, a taxa de crescimento do prêmio médio anual pós-crise ficou aquém do ritmo pré-crise.

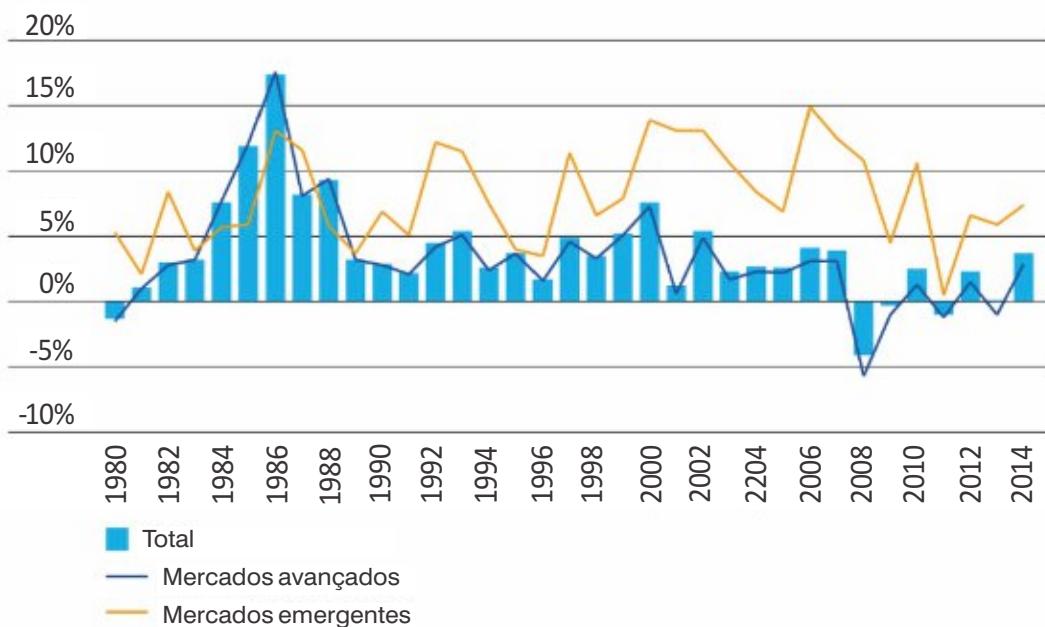
As baixas taxas de juros continuarão afetando a rentabilidade

Em geral, a rentabilidade do setor de seguros de Vida melhorou ligeiramente em 2014, impulsionada pelos mais fortes mercados de ações, pelo maior crescimento do prêmio e pelos esforços de contenção de custos. Os resultados de subscrição dos seguros Não Vida foram positivos, mas ligeiramente mais fracos do que os de 2013, porque a experiência com sinistros deteriorou um pouco e as contribuições das liberações de reservas do ano anterior diminuíram. Tanto os setores dos seguros de Vida quanto de Não Vida continuaram sofrendo com as baixas taxas de juros e a rentabilidade da indústria em geral permanece abaixo dos níveis de pré-crise.

Espera-se que o crescimento dos prêmios de seguro de Vida permaneça razavelmente sólido nas regiões avançadas em 2015 e aumente nos mercados emergentes, principalmente na Europa Central e Oriental e na China. É provável que o mercado de seguro de Vida norte-americano melhore junto com o fortalecimento da economia e do mercado de empregos, mas na Europa Oriental, o crescimento do prêmio deverá desacelerar do forte ganho que obteve em 2014. As perspectivas para a indústria de seguro Não Vida nos mercados avançados são mais moderadas. As taxas do prêmio permanecem baixas e embora o crescimento econômico esteja melhorando, ele continua lento. Por outro lado, espera-se que o crescimento do prêmio dos seguros Não Vida permaneça sólido.

Independentemente dos desenvolvimentos positivos do prêmio, espera-se novamente que a rentabilidade da indústria em geral não chegue, em 2015, a alcançar os níveis de pré-crise. Os rendimentos de Investimentos - um componente chave da rentabilidade do setor de seguro de Vida - permanecerão sob pressão devido ao ambiente de baixa taxa de juros. É improvável que a rentabilidade dos seguradores de vida melhore sensivelmente a curto prazo, pois o peso dos baixos rendimentos e das contínuas mudanças regulamentares deverão continuar. O mesmo é verdadeiro nos seguros Não Vida, no qual os resultados mais fracos de subscrição – devido às taxas fixas ou até taxas mais baixas e a uma menor contribuição de liberações de reservas – também terão o seu peso sobre os ganhos.

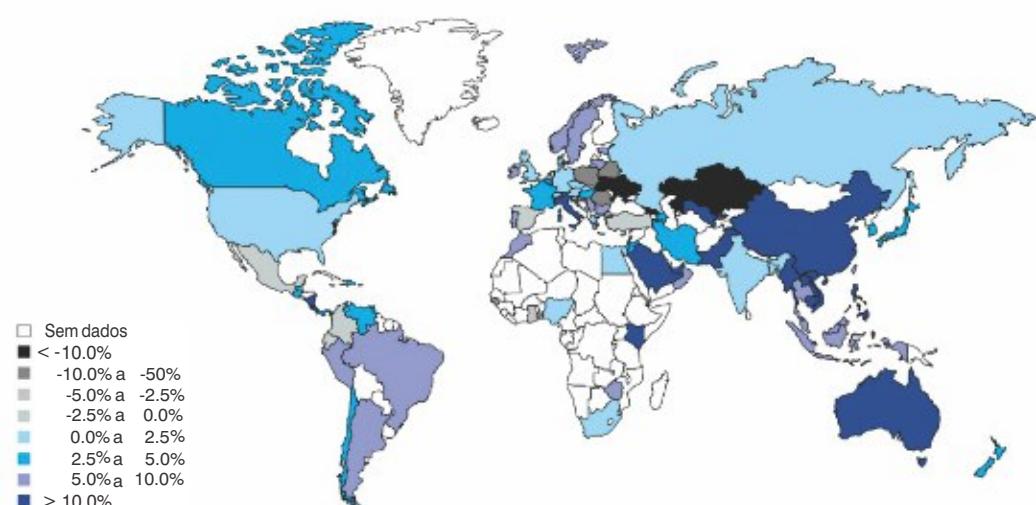
Figura 1: Crescimento real total do prêmio desde 1980



Observação: Clique no mapa para acessar um mapa interativo on-line do crescimento do prêmio em sigma-explorer.com

Fonte: Swiss Re Economic Research & Consulting

Figura 2: Crescimento global real dos prêmios em 2014



Observação: Clique no mapa para acessar um mapa interativo on-line do crescimento do prêmio em sigma-explorer.com

Fonte: Swiss Re Economic Research & Consulting

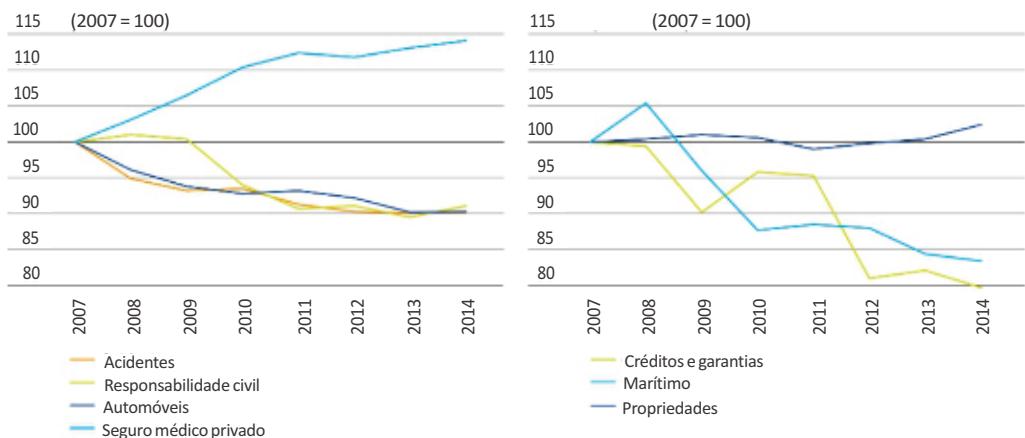
Tabela 1: Desenvolvimento nos maiores mercados de seguros em 2014

	Ranking por volume de prêmios		Prêmios de vida		Prêmios não-vida		Prêmios totais		Densidade de seguros (USD)	Penetração de seguros
	2014	dólares em bi	Prêmios de vida dólares em bi	Mudança* rel. a 2013	Prêmios não-vida dólares em bi	Mudança* rel. a 2013	2014	rel. a 2013		
Mercados avançados	2233	3,8%	1707	1,8%	3939	2,9%	3666	8,2%		
Estados Unidos	1	528	-2,5%	752	2,6%	1280	0,4%	4017	7,3%	
Japão	2	372	3,3%	108	0,8%	480	2,7%	3778	10,8%	
Reino Unido	3	235	0,5%	116	1,7%	351	0,9%	4823	10,6%	
França	5	173	6,5%	98	1,0%	271	4,5%	3902	9,1%	
Alemanha	6	118	2,3%	136	1,3%	255	1,8%	3054	6,5%	
Itália	7	145	22,7%	49	-3,0%	195	15,0%	3078	8,6%	
Coreia do Sul	8	102	6,3%	58	1,9%	160	4,7%	3163	11,3%	
Mercados emergentes	422	6,9%	417	8,0%	839	7,4%	136	2,7%		
América Latina e Caribe		75	3,3%	113	4,7%	188	4,1%	304	3,1%	
Brasil	13	45	5,4%	40	6,5%	85	5,9%	422	3,9%	
México	25	13	1,4%	15	-1,4%	27	-0,1%	220	2,1%	
Europa Central e Oriental		20	-2,1%	50	-1,2%	70	-1,5%	218	1,9%	
Rússia	27	3	18,9%	23	-0,3%	26	1,5%	181	1,4%	
Sudeste Asiático		275	9,9%	190	14,6%	466	11,8%	126	3,1%	
China	4	177	13,4%	151	17,4%	328	15,2%	235	3,2%	
Índia	15	55	1,0%	15	4,8%	70	1,8%	55	3,3%	
Oriente Médio e Ásia Central		12	4,2%	37	7,2%	49	6,4%	142	1,6%	
Emirados Árabes Unidos	42	2	12,4%	7	10,3%	9	10,8%	974	2,2%	
Africa		46	1,6%	23	1,8%	69	1,6%	61	2,8%	
Mundo	2655	4,3%	2124	2,9%	4778	3,7%	662	6,2%		

Observações: * em termos reais, ou seja, ajustados à inflação

Penetração de seguros = prêmios como uma % do PIB: densidade de seguros = prêmios per capita.

Fontes: números finais e provisórios publicados por autoridades de supervisão e associações de seguros. Estimativas da Swiss Re Economic Research & Consulting

Figura 3: Índice de desenvolvimento real de prêmios na Europa Ocidental para a maioria das linhas de negócio


Fonte: Swiss Re Economic Research & Consulting

Todos os dados deste sigma, incluindo dados históricos desde 1980, podem ser acessados no sigma explorer, um aplicativo interativo na web (www.sigma-explorer.com). As Figuras 1 e 2 estão ligadas ao sigma explorer. Um curto vídeo instrutivo sobre o sigma explorer, em inglês, pode ser assistido em <https://www.youtube.com/watch?v=3My-BAyCqoM>

Relatório Lloyd's Riscos Emergentes

Choque no Sistema Alimentar

Choque no Sistema Alimentar: Os impactos nos seguros pela ruptura aguda da oferta global de alimentos

O Lloyd's publicou um relatório para ajudar os subscritores de seguros a identificar os impactos sobre seguros e modelagem de risco, anteriormente desconsiderados, da segurança no fornecimento de alimentos.

Fechar a brecha entre a produção e o fornecimento de alimentos é um componente essencial na melhoria da segurança alimentar. No entanto, a capacidade do sistema alimentar mundial de atingir este objetivo está sob pressão crônica com o crescimento da população global e as mudanças nos padrões de consumo. Enquanto muitas discussões sobre segurança alimentar têm focado exclusivamente nessa pressão, pouco tem sido feito para explorar a crescente vulnerabilidade do sistema alimentar global em caso de interrupção aguda.

Em resposta, o Lloyd's desenvolveu um cenário de 'testes de estresse' de uma ruptura aguda, porém plausível da pro-

dução global de alimentos, para explorar as implicações sobre os seguros e a modelagem de risco. Criado por especialistas em segurança alimentar e economia do desenvolvimento sustentável, o cenário representa uma classe de eventos com uma probabilidade considerada plausível dentro do período de retorno com referência de 1:200 anos, contra o qual as seguradoras devem ser resilientes no âmbito do modelo Solvência II.

Principais fatos:

- Um choque sistêmico na produção agrícola alimentar global pode ter impactos econômicos, políticos e sociais generalizados, incluindo aumentos nos preços dos alimentos, violência e saque de alimentos e a queda nos valores das ações no mercado de capitais.
- Um choque sistêmico na oferta global de pode desencadear sinistros significativos em vários ramos de seguros, incluindo (mas não limitado a) terrorismo e violência política, risco político, lucros cessantes, marítimo e aviação, agricultura, responsabilidade civil de produtos e responsabilidade civil ambiental.

Ademais poderia afetar também o retorno sobre os investimentos da indústria de seguros, bem como sobre o ambiente global regulatório e de negócios.

- A indústria de seguros está em condições de dar uma importante contribuição para melhorar a resiliência e sustentabilidade do sistema alimentar global, incentivando as empresas a pensar sobre sua exposição a riscos em toda a cadeia de abastecimento alimentar e a priorizar o desenvolvimento de produtos inovadores de transferência de risco.

- As seguradoras precisam trabalhar com pesquisadores para desenvolver modelos capazes de captar não só os efeitos físicos de eventos extremos, mas também seus vários impactos econômicos e sociais.

O relatório completo pode ser baixado em:

<http://www.lloyds.com/news-and-insight/risk-insight/library/society-and-security/food-system-shock>

Fonte: Lloyd's

Resseguradora Terra Brasis lança texto inédito

A abertura do mercado de resseguro no Brasil teve início em janeiro de 2007, com a publicação da Lei Complementar 126. Até então, o monopólio era exercido pelo Instituto de Resseguros do Brasil (IRB), autorizado a operar nesse setor desde 1939.

Um dos principais objetivos dessa abertura foi aumentar a capacidade do mercado, além de dinamizar o setor.

Com isso, proporcionar novos produtos, uma maior qualificação profissional, melhores práticas internacionais, além da geração de mais empregos. Segundo a regulamentação desse mercado, houve a admissão de três tipos de resseguradoras: a local, a admitida e a eventual.

Uma diferença importante é que, dessas três, somente a primeira consiste em empresas nacionais com sede no Brasil,

enquanto as outras são companhias com sede no exterior e com autorização para aceitar resseguro e retrocessão do país. Além disso, criou-se a figura jurídica do corretor de resseguro."

O objetivo principal desse estudo foi fazer uma análise econômica do mercado de resseguro no Brasil, tomando como base os dados até 2014.

Veja o estudo completo:

<http://www.ratingdeseguros.com.br/pdfs/estudoresseguro2015.pdf>

Contribuição:



Francisco Galiza

www.ratingdeseguros.com.br

<http://twitter.com/ratingdeseguros>



7ª CONSEGURO

A Evolução do Mercado Segurador

7ª CONSEGURO

7ª Conseguro discute evolução do mercado e incorpora outros eventos tradicionais para ampliar os debates relevantes para o crescimento.

Organizador:

Cnseg

15 a 17 de setembro

WTC – World Trade Center São Paulo

Avenida das Nações Unidas, 12551, São Paulo, São Paulo, 04578-903, Brasil

Fonte: <http://www.cnseg.org.br>

Uma oportunidade de discutir os principais desafios da indústria de seguros ocorrerá durante a 7ª Conseguro, um dos mais importantes eventos do calendário do mercado segurador brasileiro. Promovida pela CNseg, a Conseguro é realizada a cada dois anos - nesta edição, de 15 a 17 de setembro, no World Trade Center de São Paulo.

Tendo como tema central “A Evolução do Mercado Segurador”, a expectativa é de que cerca de 800 profissionais do setor participem desta edição, que, como inovação no formato, incluirá a pauta de outros tradicionais eventos da CNseg, como 4º Encontro Nacional de Atuários (ENA), a 5ª Conferência de Proteção do Consumidor de Seguros e o Seminário de Controles Internos & Compliance.

Haverá também um workshop sobre Riscos Emergentes.

A incorporação desses eventos ampliará o tempo dos debates de relevantes tópicos para a indústria, algo fundamental para estabelecer estratégias de crescimento em meio a turbulências do cenário econômico. O mercado segurador representa 6% do PIB brasileiro no momento, registrando crescimento muito acima da média da economia.

A Conseguro reúne não só atores do mercado, mas também um público variado como prestadores de serviços, médios e grandes consumidores e representantes do governo, servindo para ampliar o conhecimento da sociedade sobre o seguro, tão importante para o desenvolvimento do País e a proteção dos brasileiros.

CLIPPING



IPO DA CAIXA SEGURIDADE É APROVADO NA BOVESPA

Em outubro mais uma seguradora listada no Novo Mercado da BM&F Bovespa. Isso se tudo acontecer como prevê o comunicado divulgado pela Caixa na última sexta-feira. Nele, o conselho de administração aprovou a abertura de capital da Caixa Seguridade.

A Caixa Econômica vai ofertar 25% das ações da holding na abertura de capital. Se o mercado apostar que a empresa vale cerca de R\$ 30 bilhões, como comentam analistas a diversos jornalistas, a oferta pode movimentar superar R\$ 7,5 bilhões, chegando a R\$ 10 bilhões, informa o Valor Econômico. Tudo ainda depende das negociações com a francesa CNP, que detém o controle da Caixa Seguros e a exclusividade de vender no balcão do banco estatal. E do esforço dos bancos BB, Bradesco BBI, BTG Pactual, Itaú BBA, Bank of America Merrill Linch, Goldman Sachs e Brasil Plural na oferta dos papéis.

A bolsa já movimenta ações da BB Seguridade, Porto Seguro, SulAmérica, bem

como as corretoras Brasil Insurance e Qualicorp, além de diversas empresas na área de saúde. Fonte: Sonho Seguro

IRB LANÇA MANUAL DE SUBSCRIÇÃO ONLINE DE VIDA

Sistema está totalmente adaptado à língua portuguesa e será oferecido sem custo

Representantes de Seguradoras que operam o Ramo Vida no País participam no dia 18/06, em São Paulo, do lançamento do LUMA, o Manual de Subscrição Online que o IRB Brasil RE passa a oferecer aos seus clientes.

A novidade fica por conta da adaptação do manual original em inglês (Life Underwriting Manual – LUMA) para o português, contendo em sua base de dados o conhecimento acumulado pelo maior ressegurador latinoamericano em seus 76 anos de atuação nesse mercado.

Segundo Alessandra Monteiro, Gerente da área de Vida do IRB Brasil RE, foi a experiência das próprias seguradoras

que ajudaram a construir essa base: "Tem um pedacinho de cada uma delas dentro desse sistema. Foram as informações oriundas das seguradoras que nos deram os parâmetros para desenvolver esse Manual cujo objetivo é aprimorar a qualidade da subscrição, precificação e aceitação dos seguros de vida", ressalta.

O Vice-Presidente de Resseguros, José Carlos Cardoso, afirma que a área de Vida é uma das prioridades do novo IRB e que essa ferramenta é parte de uma série de investimentos que estão sendo realizados: "Nosso objetivo é dobrar a participação dessa carteira dentro do nosso portfólio, tanto no Brasil como no exterior", enfatiza. Como exemplo desse investimento, o executivo cita a telesubscrição, além da criação de novos produtos como o de Previdência/Longevidade e o de Altas Rendas.

O LUMA é uma ferramenta técnica que será disponibilizada sem qualquer custo adicional aos parceiros de negócios do IRB. O acesso ao sistema será realizado via WEB, por meio de login e senha, que serão enviados às empresas a partir

desta quinta-feira (18/06). E dando prosseguimento ao nosso programa de expansão internacional, versões em espanhol e inglês serão lançadas no próximo mês de setembro. Fonte: IRB Brasil

BTG E BOFA MERRILL LYNCH DISPUTAM PARTICIPAR EM IPO DO IRB

O BTG Pactual e o Bank of America Merrill Lynch estão disputando a última vaga no grupo de bancos que lidera a oferta inicial de ações (IPO, na sigla em inglês) do IRB Brasil, maior resseguradora do país, disseram três fontes com conhecimento direto do negócio nesta quarta-feira.

O IRB pode decidir sobre o último banco do time para a IPO até sexta-feira (26/06), disse a primeira fonte, que pediu anonimato porque o processo é sigiloso. A empresa e os acionistas esperam que a oferta estimada em até 3 bilhões de reais seja precificada por volta de outubro, disse a mesma fonte.

A lista de bancos coordenadores inclui Banco do Brasil, Itaú Unibanco e Bradesco, com o JPMorgan como coordenador global, disseram as fontes. O BTG Pactual foi o líder em emissões de ações no ano passado, enquanto o BofA Merrill Lynch tem ficado entre os cinco primeiros do ranking de ofertas de ações do Brasil nos últimos anos, segundo dados da Thomson Reuters e da Anbima.

O governo federal tem 27 por cento na empresa. BB e Bradesco têm 20 por cento cada e o Itaú, 15 por cento. Os bancos querem vender ou todo de suas fa-

tias no IPO, disse uma das fontes. A indústria de seguros no Brasil está crescendo, apesar da fraqueza na economia e os investidores podem estar receptivos a mais um IPO de seguros. O braço de seguros da Caixa Econômica Federal também prepara sua estreia na Bovespa, disseram outras fontes à Reuters recentemente.

Um aumento de capital potencial no IRB, por meio de uma oferta primária, está em análise, disseram duas fontes. IRB, Itaú, BB, Bradesco, BTG Pactual, BofA Merrill Lynch e JPMorgan se recusaram a comentar.

Ex-monopólio estatal, o IRB quer crescer mais fortemente na América Latina e na África, expansão que pode exigir mais recursos por meio de um IPO ou a entrada de um parceiro externo nos próximos anos, disse o presidente-executivo Leonardo Paixão à Reuters em março. Fonte: Sonho Seguro / Reuters

SEGURADORAS FATURAM R\$ 30 BILHÕES NO PRIMEIRO QUADRIMESTRE DE 2015

As companhias de seguros registraram um faturamento de R\$ 30,3 bilhões no primeiro quadrimestre de 2015 (descontados os segmentos de VGBL, previdência e de assistência suplementar de saúde) — o que representa uma variação positiva de 6% em relação ao mesmo período de 2014.

A informação é destaque da edição de junho da “Carta de Conjuntura do Setor de Seguros”, publicação assinada pelo Sincor-SP (Sindicato dos Corretores de

Seguros no Estado de São Paulo), e que traz um mapeamento mensal do mercado. Esta edição de junho da Carta de Conjuntura do Setor de Seguros traz também dados do setor de saúde suplementar. Em 2013, a receita desse segmento foi de R\$ 113 bilhões, com variação de 14% em relação a 2012. Em 2014, o valor foi de R\$ 130 bilhões, com alta de 16% em relação ao ano anterior.

De acordo com a Carta de Conjuntura, o panorama econômico segue problemático. Em 2014, a taxa de inflação foi de 6,5% e crescimento de 0% da economia. Para 2015, as projeções apontam para uma taxa de inflação de quase 9% e crescimento negativo do PIB. Paralelamente, a indústria automotiva estima recuo de 20% nas vendas, o que deve afetar diretamente a arrecadação do seguro de automóvel.

Para o presidente do Sincor-SP, Alexandre Camillo, não há porque se intimidar diante desse cenário. O grande desafio é manter resultado similar ao ano passado, em torno de 12% e, quem sabe, ampliá-lo. Nesse sentido, o Sincor-SP tem concentrado suas ações em dar aos corretores de seguros o suporte necessário para o desenvolvimento do empreendedorismo.

“Vivemos um momento único, somente aquele que estiver imbuído do verdadeiro espírito empreendedor saberá identificar as oportunidades de prospectar novos mercados e investir em produtos e estratégias diferenciadas, com o objetivo de diversificar o mix de carteira”, afirma Camillo. Fonte: editoraroncarati



CADE APROVA VENDA DE UNIDADE DA SUL AMÉRICA À AXA RESSEGUROS

O Conselho Administrativo de Defesa Econômica (Cade) aprovou sem restrições a aquisição pela Axa Resseguros da totalidade do capital social da Sul América Companhia de Seguros Gerais (SASG) e da carteira de grandes riscos do segmento de ramos elementares da Sul América.

A operação de venda da unidade que opera ramo de seguro DPVAT foi anunciada em maio por 135 milhões de reais.

SINISTROS NA AVIAÇÃO IMPACTARAM NEGATIVAMENTE NAS RENOVAÇÕES DOS SEGUROS

O ano de 2014 se iniciou com um mercado segurador impulsionado por ampla capacidade e poucos sinistros significativos, tanto no setor de aviação, quanto no aeroespacial, de acordo com o relatório “2014 Airline Insurance Review” da corretora Marsh, é líder mundial em corretagem de seguros e gerenciamento de riscos. E no ano de 2013, os subscritores para aviação viram os prêmios do mercado caírem e os sinistros se elevarem, muito em função das grandes perdas em casco.

A lucratividade na subscrição dependia, portanto, da capacidade individual de cada segurador que havia sido afetado pelos riscos de maiores perdas.

O setor aeroespacial, como mostra o relatório, havia se beneficiado do níveis mais elevados de segurança das companhias aéreas, o que significava que cada vez

menos fornecedores eram chamados às concorrências da indústria. No entanto, em 2014, uma série de acidentes ocorridos durante vôos de teste ou demonstração, impactou negativamente as renovações.

O Airline Insurance Review salienta que o ano de 2013 viu um aumento na competitividade, visto que seguradores tentavam subsidiar suas receitas na indústria da aviação aumentando seus negócios no mercado aeroespacial e, em alguns casos, decidindo participar deste mercado pela primeira vez. Por outro lado, 2014 começou com os mesmos fatores que haviam impulsionado a indústria nos períodos anteriores. Para mais informações clique aqui e faça o download completo do estudo. O Airline Insurance Review aborda fatores que impulsionam a capacidade dos seguradores, a frequência e severidade das perdas na indústria, maiores sinistros, o calendário de renovações para 2014 e fatores que impulsionarão a precificação em 2015. Fonte: Sonho Seguro

Segundo decisão do Cade, a operação apresenta “pequena sobreposição horizontal no mercado de seguros – não vida”.

“É possível perceber uma sobreposição horizontal nos grupos de seguro patrimonial, seguros de responsabilidade civil e seguros de transporte. Entretanto, as participações de mercado das requerentes, notadamente da Axa, eram bem reduzidas e, portanto, incapazes de causar danos concorrentiais no mercado”, disse o Cade. Fonte: <http://clipping.irb-brasilre.com>. Origem:Exame.com/ Reuters

ESPECIALISTAS DISCUTEM DESAFIOS NA DISTRIBUIÇÃO DE SEGUROS NO CIAB FEBRABAN

Como as seguradoras devem interagir com o cliente de maneira consolidada e ainda tirar proveito para as ações comerciais? Todos os debatedores do painel “Desafios da Distribuição de Seguros” são unâimes em dizer que os aplicativos

móveis têm vantagens. "É um canal poderoso porque a seguradora está o tempo todo com o cliente", afirmou Ray Edwards, senior business Development Manager do CTO da Cisco, durante apresentação no painel "Desafios da Distribuição de Seguros", que faz parte da programação do congresso CIAB Febraban 2015 (Congresso e Exposição de Tecnologia da Informação das Instituições Financeiras), que aconteceu no Transamérica Expo Center, em São Paulo.

Eugênio Velasques - Na avaliação do diretor do Bradesco Seguros, Eugênio Liberatori Velasques, o desafio da área distribuição das seguradoras não é só ter ferramentas. Mas, sim encorajar os clientes de que o meio eletrônico é confiável, conveniente e ágil. "As pessoas se comunicam por meio de aplicativos móveis com hotel, bancos, entre outros, menos com a seguradora. As pessoas precisam ter mais confiança que as informações delas estão seguras", afirma Velasques. "Os bancos, mesmo convivendo durante longo período com toda sorte de turbulências e cálculos de correção inflacionária, conseguiram se adequar, tornando-se referência em segurança de dados", completa Velasques.

O que deve ser feito para o corretor tradicional e para modelos de distribuição novos são paradigmas a serem resolvidos pelo setor de seguros. O consenso entre os debatedores é de que o cliente tradicional liga muito, por telefone, para a seguradora. Enquanto que o cliente de 20 anos de idade já pensa digital. "É preciso conviver com os dois tipos de clientes. É necessário viver com o mundo tradicional e criar alguns serviços no conceito digi-

tal", explica Ray Edwards. "As seguradoras que não se movimentarem sofrerão em pouco tempo", completou o gerente executivo de Produtos da BB Seguridade, Ismael Tessari Grandi, moderador do painel. O cliente é quem define como quer o próprio atendimento. Não é seguradora nem o corretor. "Na prática, quando o mercado impõe muita proteção para distribuição, o canal acaba envelhecendo. A definição final cabe ao cliente. O corretor de seguros tem de estar preparado para isso. E também tem de abandonar o mono produto para oferecer o poli produto. Essa prática levará facilidade e consultoria ao cliente", diz Velasques. Fonte: Cnseg

ECONOMIA INFORMAL MOVIMENTA R\$ 82,6 BI EM 2014

Um dado valioso para as seguradoras que operam com microseguro acaba de ser divulgado nesta sexta-feira (26/06), mostrando um universo potencial de consumidores na chamada economia subterrânea. A movimentação no mercado informal alcançou R\$ 826 bilhões em 2014, 16,1% do Produto Interno Bruto (PIB) – a

soma dos bens e serviços produzidos no País, segundo o Índice de Economia Subterrânea (IES), divulgado hoje (25) pelo Instituto Brasileiro de Ética Concorrencial (ETCO) e pelo Instituto Brasileiro de Economia da Fundação Getulio Vargas (Ibre-FGV). No comparativo, ou seja, considerando a participação do mercado informal em relação ao PIB, o resultado de 2014 representa queda de 0,2%, comparado ao ano anterior. As reduções anuais, nesta década, foram 0,5% em 2013, 0,2% em 2012, 0,8% em 2011 e 0,8% em 2010. "As medidas tomadas pelo governo para combater a informalidade – como a desoneração de alguns setores da economia e as políticas dirigidas a pequenos empresários –, apesar de efetivas, não são suficientes para refrear a informalidade nesse cenário" destacou a FGV, em nota.

Segundo a pesquisa, para combater a informalidade é necessária maior racionalização do sistema tributário, modernização do sistema de cobrança, aumento do nível educacional da população e redução do índice de desemprego. Fonte: Cnseg



ABGR QUER INFORMAÇÕES MAIS CLARAS DO MERCADO DE SEGUROS

Para Cristiane França Alves, presidente da associação, parceria com seguradoras é trabalho em constante evolução

O mercado de seguros pode oferecer informações mais claras aos seus clientes, disse a líder da principal associação de gestores de riscos do Brasil.

Em entrevista à Risco Seguro Brasil, Cristiane França Alves, presidente da Associação Brasileira de Gerenciamento de Riscos, cobrou medidas do mercado segurador que visem auxiliar os compradores corporativos a entenderem melhor o funcionamento das coberturas.

“Muitas vezes, o comprador de seguro não consegue entender direito [determinado produto]”, disse Alves, que participou no dia 18 de junho de um seminário sobre Linhas Financeiras organizado pela CNSeg em São Paulo.

Segundo ela, a contratação de seguros específicos para grandes riscos é muitas vezes problemática. Há casos em que não existem apólice adequadas no mercado, e outros em que o limite previsto não atende as necessidades de cobertura.

“Às vezes a seguradora põe tantos controles para subscrever um risco que no fim não dá para saber se a apólice tem aplicação”, disse Alves.

Falando principalmente sobre novos produtos, Alves entende que seria importante seguradoras e corretoras agregá-



rem mais informações, como casos concretos de uso do seguro, a fim de melhorar a transparência e se conhecer melhor a efetividade dos produtos.

A presidente da ABGR, no entanto, também observou que o trabalho conjunto com seguradoras é um processo em evolução constante e que dificuldades são parte de um “processo natural” em um mercado no estágio de desenvolvimento do Brasil.

Desafios - Para Alves, o aprimoramento no mercado segurador é um dos pontos da evolução do gerenciamento de riscos no Brasil, mas os gestores de riscos têm outros dois grandes desafios hoje em dia, um cultural e um operacional.

De um lado, trabalham muitas vezes contra uma cultura mais empenhada em reagir do que em prevenir e que, em várias empresas, ainda coloca a gestão de risco no campo apenas das obrigações impostas pela legislação. De outro, nas empresas mais maduras e operacionalmente atuantes no setor, é preciso gerenciar novas ameaças que surgem permanentemente e de forma muito rápida. Nesse trabalho em constante inovação, o segurado é uma das partes, mas não é suficiente para dirimir todos os riscos a que uma companhia está exposta, avalia Alves.

“No passado, a gente fazia o seguro do incêndio, responsabilidade civil, transportes.... Mas o mundo foi criando mecanismos tão sofisticados, com velocidade de informações e globalização, que trazem novas ameaças”, disse ela. “São riscos que fogem aos controles tradicionais e que são hoje a principal preocupação de gestores de risco no mundo todo.

“A presidente da ABGR considera que desafios desse tipo fazem parte da evolução natural do mercado, e isso não significa que o Brasil esteja muito atrás em relação a outros países neste quesito.

Segundo ela, mesmo em países onde o setor está mais desenvolvido, ninguém fala, por exemplo, em gerenciamento de risco para pequenas empresas. “No Brasil, temos empresas, normalmente grandes, que fazem gerenciamento de risco muito bem. Outras, fazem. E outras ainda estão muito distantes.

“Cristiane acredita, entretanto, que o processo de desenvolvimento e aprimoramento do setor é permanente. “A mentalidade dos administradores modernos é de ter no gerenciamento de risco uma peça importante para a empresa.” Fonte: <http://clipping.irbbrasilre.com./Origem: Risco Seguro Brasil – Oscar Röcker Netto>

Publicação do Escritório

Pellon & Associados Advocacia

Luís Felipe Pellon

Sergio Barroso de Mello

Esta publicação destina-se exclusivamente para fins de informação geral e não deve servir de base nem ser usada para qualquer propósito específico. O Escritório Pellon & Associados não será responsável pela confiança depositada nas informações contidas ou citadas e isenta-se especificamente de qualquer responsabilidade a elas relacionadas ou decorrente desse uso. As informações contidas ou citadas nesta publicação não constituem nem substituem o aconselhamento jurídico, contábil ou profissional e não devem ser encaradas como tal. O serviço de Clipping (elaborado originalmente por outros veículos) e inseridos nesta publicação são de responsabilidade de seus autores e não refletem necessariamente a opinião do Escritório Pellon & Associados .

A reprodução de qualquer matéria depende de prévia autorização.

Projeto gráfico

Mônica Grynberg Cerginer
Assessoria de Comunicação de
Pellon & Associados Advocacia

Bibliotecária responsável

Vaneza Fernandes CRB7 5090

Publicação Online

Imagens retiradas da internet de domínio público.

Pellon & Associados Advocacia

Escritórios: Rio de Janeiro, São Paulo e Vitória.

Escritórios Correspondentes: A atuação do Escritório acontece em qualquer órgão judicial do país através de uma sólida e competente rede de advogados correspondentes que atuam em apoio às nossas ações.

Tudo o que criamos é único, decorrente de nossas necessidades e dos clientes, e fruto de muita observação e estudo constituindo a cultura de nosso Escritório.

Softwares, rotinas, políticas e novos negócios tudo advém de um consenso entre as lideranças internas para que prevaleça a qualidade total no atendimento ao cliente.

Nossa conexão com o exterior através de convites para palestras e parcerias com escritórios de fora do país, nos levou ao reconhecimento de importantes Guias Internacionais.

Áreas de Atuação:

Administrativo - Aeronáutico - Ambiental Arbitragem - Cível - Comercial - Consumidor - Contratos Comerciais - Energia - Infraestrutura - Internet e E-commerce - Petróleo e Gás - Previdenciário - Regulatório - Seguros - Societário - Telecomunicações - Trabalhista - Tributário

Atendimento ao leitor:

monica.cerginer@pellon-associados.com.br

Rio de Janeiro

Rua Desembargador Viriato, 16

Centro - CEP: 20.030-090

Telefone: 55 21 3824-7800

Rio de Janeiro
Edifício ALTAVISTA,
Rua Desembargador Viriato, nº 16 - Centro
CEP 20030-090
Telefone: (21) 3824-7800
Fax: (21) 2240-6907

São Paulo
Edifício Olivetti,
Av. Paulista, 453, 8º e 9º andares, Centro
CEP: 01311-907
Telefone: (11) 3371-7600
Fax: (11) 3284-0116

Vitória
Edifício Palácio do Café,
Av. Nossa Senhora dos Navegantes, 675,
Enseada do Suá, Salas 1.110/17 - 11º andar
CEP: 29050-912
Telefone: (27) 3357-3500
Fax: (27) 3357-3510

corporativo@pellon-associados.com.br
www.pellon-associados.com.br

resseguro ONLINE

No País e no Mundo

Pellon
& Associados
A D V O C A C I A