



Pellon
& Associados

A D V O C A C I A
RIO DE JANEIRO SÃO PAULO VITÓRIA

Ano 6, n.46, agosto 2015

ARTIGO ESPECIAL

A Nova Resolução 325, do CNSP

Por Luís Felipe Pellon

ressequiro ONLINE

No País e no Mundo

NESTA EDIÇÃO

ARTIGO ESPECIAL

A Nova Resolução 325, do CNSP

Luís Felipe Pellon

3

CONTRATO DE RESSEGURO

Objeto Lícito, Possível e Determinável do

Contrato de Resseguro

Sergio Barroso de Mello

6

ENTREVISTA

Angelo Colombo

CEO AGCS South America

9

SWISS RE

Subseguro patrimonial é um desafio global e crescente, informa último estudo *sigma* da Swiss Re

11

ESTUDO LLOYD'S

City Risk Index 2015-2025

14

TERRA BRASIS RESSEGUROS

Terra Report

15

RATING SEGUROS

Seguro estimulando o crescimento

16

AGENDA / EVENTOS

17

CLIPPING

18

Por Luís Felipe Pellon

lfpellon@pellon-associados.com.br



A Nova Resolução 325, do CNSP

Recentemente o mercado foi surpreendido pela edição de quatro Resoluções em sequencia, todas tratando de assuntos de grande relevância, sem qualquer consulta prévia. Para temas desta envergadura as autoridades do setor têm se utilizado das “**audiências públicas**”, com grande sucesso, pela contribuição que todos os setores atingidos pela nova norma podem dar. Neste caso, a prova de que este vitorioso sistema fez falta foi a edição de uma norma sobre a outra, para corrigi-las ou revoga-las, demonstrando açodamento e falta de coordenação. Ao que parece, o Ministro da Fazenda foi “*brifado*” sobre estes assuntos na viagem que fez a Washington e na volta apressou-se em implementar o combinado. Tanto que ele mesmo assinou sozinho a Resolução 322, que teve depois de ser referendada pelo CNSP, que aproveitou para aperfeiçoá-la.



De importância para este artigo é a Resolução 325, em razão desta dispor sobre tudo o que a Resolução 322 regulamentou, e só a não revogou expressamente por gesto de elegância com o Ministro. Tanto assim que me parece errado fazer menção a 322, que merece ser devidamente sepultada no nicho das normas revogadas.

Como dito, a Resolução CNSP nº 325 não só referenda a Resolução CNSP nº 322, de 20 de julho de 2015, mas introduz importantes alterações. Basicamente trata de dar nova redação aos artigos 14 e 15 da Resolução CNSP 168, de 17 de dezembro de 2007, para dispor sobre a cessão de resseguro intragrupo e sobre a oferta preferencial.

No que diz respeito ao **intragrupo**, o artigo 14 sofreu alterações, revogações e inclusões, de forma que o parágrafo quarto teve aumentado gradativamente o limite de cessão para empresas ligadas ou pertencentes ao mesmo conglo-

merado financeiro sediadas no exterior. Obviamente desde que os mesmos estejam registrados no país como resseguradores admitidos ou eventuais, e observados os limites máximos do prêmio correspondente a cada contrato automático ou facultativo, nos seguintes percentuais:

- I - 20% (vinte por cento), até 31 de dezembro de 2016;
- II - 30% (trinta por cento), a partir de 1º de janeiro de 2017;
- III - 45% (quarenta e cinco por cento), a partir de 1º de janeiro de 2018;
- IV - 60% (sessenta por cento), a partir de 1º de janeiro de 2019;
- V - 75% (setenta e cinco por cento), a partir de 1º de janeiro de 2020.

O Parágrafo quinto recompõe o que constava anteriormente do parágrafo segundo, e que já tinha sido revogado

anteriormente, de forma que deveria ter tomado o seu lugar por uma questão técnica, para não permanecer o parágrafo segundo ainda vazio, constando como revogado. De qualquer forma veio dispor sobre o conceito de intragrupo, definido como sendo a participação acima de 10% do capital ou por controle operacional efetivo. Esta necessidade de controle faz supor que a regra não se aplica caso a participação no capital constitua meramente um investimento, **sem direito a voto**, como nas ações preferenciais. Neste caso, ao que parece, não se caracterizaria a ligação intragrupo.

Esta nova norma criou no parágrafo sexto uma importante obrigação para as **auditorias independentes**, que agora serão responsáveis pela verificação do disposto no parágrafo anterior, devendo indicar expressamente o resultado de sua análise por meio de relatório circunstanciado sobre o descumprimento de dispositivos legais e regulamentares. Trata-se de **responsabilidade própria** e capaz de obrigar o auditor independente **diretamente** perante a SUSEP e junto a terceiros eventualmente prejudicados, por prejuízos causados por negligência, baseado em **simples culpa**, na forma do artigo 111, do Decreto Lei 73/66, parágrafos 1º e 2º.

O parágrafo sétimo dispõe sobre a não aplicação dos limites de cessão intragrupo aos ramos de garantia, crédito à exportação, rural, crédito interno e riscos nucleares, para os quais ficam permitidas cessões em resseguro ou retro-

cessão para empresa ligada ou pertencente ao mesmo conglomerado financeiro sediada no exterior, observadas as demais exigências legais e regulamentares. Olvidou-se, entretanto, dita Resolução de definir um novo limite ou informar que é sem limites, ficando este aspecto um tanto duvidoso.

A cessão intragrupo é uma atividade mantida sobre controle em todo o mundo, uma vez que tanto pode significar uma racionalização positiva na gestão de riscos, como pode dar margem a atitudes impróprias, prejudiciais à boa e saudável concorrência, viabilizando a transferência oculta de lucros ou prejuízos. Por esta razão foram mantidos os parágrafos primeiro e terceiro, que exigem sejam prestadas informações à SUSEP, bem como fixa determinados níveis máximos de cessão para um único ressegurador, aspectos estes ainda a serem regulamentados pelo órgão regulador.

De qualquer forma, a partir de 2019 serão atingidos níveis bem altos de transferências intragrupo, o que deverá influenciar sobremaneira o mercado ressegurador local, podendo gerar uma boa redução de negócios e talvez do interesse em manter resseguradores capitalizados no país.

O artigo 15 foi objeto de modificações, mantendo uma redação que tecnicamente não é das melhores. De fato o caput do artigo determina taxativamente que as sociedades seguradoras autorizadas a operar no Brasil estão

obrigadas a **ofertar preferencialmente** a resseguradores locais ao menos **40%** de sua cessão de resseguro, a cada contrato automático ou facultativo. A seguir, no parágrafo único a este artigo, diz que, para fins **do percentual** estabelecido no caput, a seguradora deverá contratar conforme a escala abaixo:

- I - 40% (quarenta por cento), até 31 de dezembro de 2016;
- II - 30% (trinta por cento), a partir de 1º de janeiro de 2017;
- III - 25% (vinte e cinco por cento), a partir de 1º de janeiro de 2018;
- IV - 20% (vinte por cento), a partir de 1º de janeiro de 2019;
- V - 15% (quinze por cento), a partir de 1º de janeiro de 2020.

Ora, não deveria se referir ao percentual constante do caput e sim à exigência de contratação obrigatória de seus negócios de resseguro junto a empresas locais! Da forma como está, a interpretação mais válida é a de que as seguradoras locais continuam obrigadas a contratar 40% de seus negócios de resseguro junto a resseguradores locais. A obrigatoriedade de ofertar estes negócios a estes resseguradores locais é que foi reduzida gradativamente ao longo do tempo!

Não tenho certeza se este foi o espírito de quem redigiu a norma. Parece-me

ter desejado que o percentual de colocação junto ao mercado nacional fosse reduzido na proporção acima definida, ao longo do tempo. Isto faria todo o sentido se combinado com a escala do intragrupo estabelecida na mesma Resolução. Todavia a redação final não autoriza categoricamente este entendimento.

Esta questão também é importante se tivermos em vista a próxima abertura de capital do IRB. De fato, às vésperas de um IPO, nada mais coerente do que definir regras futuras, o que viabiliza desde já a precificação do negócio. Ruim seria mudar as regras depois do IPO, o que poderia ser considerado como uma atitude nada *fair* com o adquirente das ações.

Como esta Resolução deu nova redação ao artigo 15, integralmente, todos os demais parágrafos (do 1º ao 7º) foram revogados, o que é uma pena, pois tratavam da sistemática a ser observada para a colocação da oferta preferencial, sua aceitação ou recusa e a respectiva formalização e comprovação. Criou-se assim uma **lacuna regulamentar** importante, que deve ser urgentemente suprida por uma nova norma.

Esta seria talvez uma tarefa para a **Comissão Consultiva** instituída no âmbito do CNSP, que reincorpora uma representação plural; mercado / consumidor / estado, que já existiu na formação original do próprio CNSP.

CONTRATO DE RESSEGURO

Por Sergio Barroso de Mello*



Objeto Lícito, Possível e Determinável do Contrato de Resseguro

A licitude, possibilidade e determinação do objeto são elementos igualmente essenciais para a validade regular de qualquer contrato, ganhando relevância no de resseguro, porquanto do conhecimento real do objeto em si do instrumento dependerão a aceitação e a constituição formal e regular das relações.

Vale dizer, sendo o negócio jurídico do resseguro conforme a moral, a ordem pública e os bons costumes, o contrato será lícito. Ilícito seria o ato contrário ao direito capaz de desrespeitar e infringir ordenamento jurídico positivo, o que acarretaria a nulidade do próprio negócio do resseguro. Lembra Rizzardo¹ que “o ato ilícito não equivale apenas ao ato

ilegal como as infrações aos contratos e o descumprimento das obrigações; envolve, também, o atentado contra os bons costumes, a moral e a ordem pública”.

A propósito, é ilícito também o contrato praticado em fraude da lei, mesmo apresentando certa conformidade com a ordem jurídica, porém torpe no fim colimado. Por isso que se reveste de condição essencial para a validade do contrato de resseguro a licitude da prestação do segurador e do ressegurador, sendo impossível garantir interesse sobre risco quando este se vincula à situação ilegal ou aquele não se reveste de licitude jurídica.

Torna-se necessário também vincular o resseguro a objeto de cumprimento possível, com a operação das partes sendo plenamente realizável. É absolutamente vedada estipulação de obrigações juridicamente impossíveis de cumprimento, como o pagamento ao ressegurador de todo o prêmio recolhido pelo segurador, muito comum nos denominados resseguros *fronting*, no qual o segurador repassa quase a totalidade dos efeitos do risco em resseguro, devendo pressupor, de alguma forma, a retenção de parte do prêmio, ainda que mínima, ou mesmo uma comissão, sob pena de se tornar impossível ou inatingível o seu objeto, em razão da necessidade econômica do segurador gerir o seu próprio negócio.

O condicionamento a evento futuro, acontecimento ou não dos efeitos econômicos no patrimônio do segurador, decorrente do cumprimento de sua obrigação de indenizar o segurado, não faz do contrato de resseguro uma transação impossível, porque se trata de contrato aleatório, especificado no artigo 458 do Código Civil, nesses moldes:

Se o contrato for aleatório, por dizer respeito a coisas ou fatos futuros, cujo risco de não virem a existir um dos contratantes assumirá, terá o outro direito de receber integralmente o que lhe foi prometido, desde que de sua parte não tenha havido dolo ou culpa, ainda que nada do avençado venha a existir.

Inserir-se nesse dispositivo citado o contrato de resseguro, porque se vincula diretamente à possibilidade de ocorrência ou não do sinistro garantido pelo segurador no contrato de seguro.

FORMA PRESCRITA EM LEI

A obediência à forma prevista em lei ao conjunto de solenidades necessárias ao alcance da eficácia jurídica é exigida para a validade dos contratos em geral. Diante do disposto no artigo 107² do Código Civil, essa obediência está restrita às situações expressamente previstas em lei. Sendo inexistente no Brasil qualquer dispositivo legal regulando o contrato de resseguro, não se pode dizer ser de sua essência o cumprimento de determinada forma.

Relativamente ao resseguro no Brasil, há

exigências determinadas por circulares emanadas do órgão fiscalizador e regulador oficial das operações de resseguro, cujo descumprimento, em relação à forma prescrita pode levar à invalidade do próprio contrato, portanto, ato anulável, a teor do artigo 166, inciso IV³, do Código Civil.

Os atos ordenados especialmente pelo órgão fiscalizador e normatizador para a formação do contrato de resseguro configuram-se no conjunto de solenidades consideradas essenciais a serem observadas a fim do contrato alcançar eficácia jurídica.

Inexistindo em nosso ordenamento jurídico dispositivo cominando como nulo o contrato de resseguro em razão de determinada forma específica, além das gerais exigidas a todos os contratos, não há qualquer vedação à sua realização nos moldes gerais da forma legal exigida pela lei civil, posto inserido na categoria dos denominados contratos atípicos, classificação da qual nos ocupamos em capítulo anterior.

LEGITIMIDADE E INTERESSE LEGÍTIMO

Legitimidade

A legitimação é a específica competência da pessoa para a prática de determinado negócio jurídico, por isso mesmo, cumpre distinguir a capacidade de agir da legitimação, e a primeira diz respeito à aptidão para a prática de determinados atos jurídicos. Isso indica ser a pessoa possivelmente capaz, com total aptidão para o exercício pessoal dos atos da vida civil, mas não possuidora de legitimidade para praticar determinados atos. É imprescindível, portanto, a concorrência da legitimação das partes contratantes para a validade do negócio jurídico.

Assim, o segurador legalmente autorizado a operar terá capacidade plena para firmar contratos de seguro e de resseguro, por ser esse um ato da vida civil, mas não terá legitimidade para o exercício de direitos em nome do segurado sem o seu consentimento.

Precisamente, na lição de Monteiro,

A capacidade de direito é a aptidão para ser sujeito de direitos e obrigações, e exercer, por si ou para outrem, atos da vida civil; enquanto a legitimação consiste em saber se uma pessoa, em face de determinada relação jurídica, tem ou não capacidade para estabelecê-la, num outro sentido. Enquanto a capacidade de gozo é pressuposto meramente subjetivo do negócio jurídico, a legitimação é pressuposto subjetivo-objetivo⁴.

Os dois institutos (capacidade e legitimação) estão atrelados um ao outro para complementar-se de modo que a prática de determinado negócio jurídico somente será válida se presentes capacidade e legitimação.

Interesse legítimo

À subscrição do seguro está subjacente uma relação de interesse entre o segurado e o bem exposto ao risco. A natureza qualitativa dessa relação (interesse) tem como correspondente material (quantitativo) a medida de indenização, que, dessa forma, será a dimensão econômica do interesse, razão pela qual a prestação da seguradora não deve exceder o interesse do segurado, isto é, não deve constituir um lucro.

Sendo o resseguro um verdadeiro contrato de seguro, onde sua natureza jurídica o vincula a um nítido seguro de responsabilidade do segurador, é fundamental a noção de interesse, tal como o contrato de seguro, bem como as consequências de sua falta, sendo correto afirmar o interesse na conservação do risco pelo ressegurado.

Interesse é *“conceito vinculado à determinada necessidade e ao bem que a satisfaz. Em verdade, é ele o vínculo entre o bem e a necessidade a que atende, na perspectiva do sujeito que a experimenta”*⁵.

Os interesses são regulados pelo particular através de um ato de autonomia privada, qual seja, o negócio jurídico, esse que pode ser traduzido como o contrato em geral e o contrato de resseguro em particular, razão porque no Direito resseguratório o interesse relevante vem a consistir na relação econômica existente entre uma pessoa e um bem exposto ao risco.

A importância do interesse legítimo como elemento constitutivo do contrato

de resseguro resulta da lei civil que, em seu artigo 757⁶, faz depender da sua existência a própria validade do contrato de seguro, sem o qual o resseguro inexistirá.

Definido o interesse como a relação econômica existente entre uma pessoa e um bem, dessa definição resultam os elementos constitutivos do interesse: o elemento subjetivo, a pessoa, o elemento objetivo, o bem e a relação entre eles existentes.

Para efeito do contrato de resseguro, o elemento subjetivo corporiza a pessoa jurídica, o segurador (ressegurado), que está em relação econômica com determinado bem. Assim, o titular do interesse será sempre o segurador.

O objeto do interesse é o efeito econômico do cumprimento do contrato de seguro no patrimônio do segurador, logo, bem imaterial, determinado e futuro.

Já a relação entre as partes deve ser tal que satisfaça uma necessidade de natureza econômica da pessoa jurídica (o ressegurado), neste sentido, e para efeito do resseguro, a consequência econômica do cumprimento do contrato de seguro.

Do ponto de vista do tempo, o interesse pode ser presente, passado, de que podem ser exemplo os chamados riscos putativos em relação ao segurador, configurando a situação mais usual, futura, quando incide sobre o bem (contrato de seguro) que ainda não existe no momento da subscrição do contrato de resseguro.

¹ Ob. cit., p. 178

² Art. 107. A validade da declaração de vontade não dependerá de forma especial, senão quando a lei expressamente a exigir.”

³ Art. 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.”

⁴ Curso de Direito Civil, p. 60

⁵ PASSOS, J. J. Calmon de. O risco na sociedade moderna e seus reflexos na teoria da responsabilidade civil e na natureza jurídica do contrato de seguro. Jus Navigandi, p. 3

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.

*Mello, Sergio Ruy Barroso. **Contrato de resseguro**. 484p. Rio de Janeiro

Angelo Colombo
CEO AGCS South America



Índices de 2015 para o resseguro

RESSEGURO ONLINE: As Resseguradoras Locais anunciaram lucro de R\$ 193 milhões no primeiro trimestre de 2015, você entende que o ano poderá ser promissor para o setor de seguros como um todo?

Angelo Colombo: No primeiro trimestre de 2015 o mercado atravessou um período sem grandes catástrofes, impactando assim, positivamente, o resultado das resseguradoras. Ainda é muito cedo para obtermos conclusões

a respeito dos resultados de 2015, sobretudo se levarmos em conta as projeções de contração do PIB e redução significativa de investimentos em infraestrutura. O resseguro encontra-se barato mundialmente, em função da abundância de oferta e entrada de novos atores, oriundos do mercado financeiro, que buscam diversificar seus portfólios de investimento. Com isso, as companhias seguradoras tem um grande incentivo para aumentar a parcela ressegurada de suas carteiras,

contribuindo para o aumento do fluxo de prêmios para os resseguradores.

RESSEGURO ONLINE: Seria possível destacar alguns segmentos de mercado capazes de colaborar com um bom resultado para o resseguro em 2015?

Angelo Colombo: O mercado tem que pensar fora da caixa. Observando a estruturação operacional de cada ressegurador local brasileiro, percebe-se uma grande variedade de propostas de

valor e nichos. Mas o cliente espera mais em termos de produtos e soluções. Os produtos paramétricos, por exemplo, principalmente aqueles que abarcam riscos climáticos, começam a ser largamente demandados. As fórmulas de comercialização também vem sendo desafiadas, em busca do ganho de eficiência. Assistimos a uma grande profusão de “facilities” nos mercados maduros, que simplificam a contratação e trazem rapidez ao processo. Logo devem chegar ao Brasil. O bom resultado a curto prazo, dependerá muito da gestão técnica dos produtos tradicionais que estão no mercado. Temos que ser pragmáticos e buscar a viabilidade dentro dos termos de comercialização atuais.

RESSEGURO ONLINE: Os seguros de responsabilidade civil, especialmente nas modalidades E & O e D & O têm experimentado bom desempenho em 2015, segundo dados da FENSEG divulgados recentemente no *II Seminário de Linhas Financeiras*, você acredita que esse resultado poderá ser mantido e a modalidade se transformar em boa surpresa em termos de arrecadação de prêmios?

Angelo Colombo: Ao falarmos de produtos de cauda longa, a exemplo dos citados acima, há que se olhar com cuidado para a política de reservas de sinistros de cada companhia. O ciclo de maturação de carteiras, como o RC Profissional, é lento e a história tem demonstrado que, após os primeiros anos de introdução e bonança para as

seguradoras, os níveis de reclamação rapidamente se alinham à experiência dos mercados maduros. Para suportar a transição é necessário estar protegido por alicerces sólidos, evitando uma descontinuidade forçada. A arrecadação dos prêmios de fato deve crescer, à medida em que o cliente passa cada vez mais a exigir o RC Profissional de seus prestadores de serviço como, por exemplo, projetistas de obras civis, assim como os profissionais buscam salvaguardar seu patrimônio ao assumirem papel executivo nas empresas e requerem o D&O como condição necessária para aceitarem ofertas de emprego.

RESSEGURO ONLINE: Muito se tem falado das dificuldades dos denominados “grandes riscos”, tanto que algumas seguradoras deixaram de operar ou reduziram a sua exposição nesse segmento de atuação, o que poderia sugerir em termos de gestão para o sucesso de uma carteira de “grandes riscos”?

Angelo Colombo: O segmento de grandes riscos é de fato um nicho. A oferta equânime de resseguro por meio do IRB a todos as seguradoras brasileiras, que vigorou ao longo do monopólio, foi um grande incentivo para empresas seguradoras de todos os tamanhos e até mesmo os bancos passarem a distribuir estes produtos. A mudança regulatória em 2007, aliada às crescentes exigências de capital aos grupos que comercializam grandes riscos, promoveram uma grande revisão e

consolidação deste segmento em nosso país, passando a ficar mais alinhado ao cenário internacional. O sucesso de uma carteira de grandes riscos está intimamente relacionado ao expertise e à força financeira da instituição, sendo capaz de sustentar os solavancos econômicos no longo prazo. Os clientes demandantes destes produtos, em especial aqueles que precisam segurar projetos com larga duração, não podem ficar a mercê de estratégias oportunistas e querem dialogar com seguradoras que conheçam seu *modus operandi*, seu mercado, estabelecendo relações duradouras.

RESSEGURO ONLINE: A arbitragem recentemente ganhou nova lei que a torna mais dinâmica e objetiva, qual a tua opinião sobre essa ferramenta de solução alternativa de litígio?

Angelo Colombo: A arbitragem confere grande celeridade ao processo, reduzindo o tempo para resolver controvérsias. Ganhar tempo e eficiência é condição fundamental nos dias de hoje.





Swiss Re

Informações adicionais sobre o conteúdo da Swiss Re podem ser adquiridas através dos seguintes endereços:

www.swissre.com
www.swissre.com/latinamerica

Furacão Katrina | pixabay.com

Subseguro patrimonial é um desafio global e crescente, informa último estudo *sigma* da Swiss Re

- A lacuna global de proteção patrimonial contra catástrofes naturais aumentou de forma constante nos últimos 10 anos, e 70% das perdas econômicas, ou 1,3 trilhões de dólares, não eram seguradas

- Os modelos de catástrofe estimam que as perdas globais não seguradas causadas por desastres naturais serão de 153 bilhões de dólares anuais no futuro

- Dentre estas perdas futuras, as maiores exposições a catástrofes naturais não seguradas ficam nos EUA, China e Japão

- Nos mercados emergentes, entre 80% a 100% das perdas projetadas não são seguradas

- Combinado a outros "riscos patrimoniais gerais", há um

total global de subseguro patrimonial de 221 bilhões de dólares em perdas esperadas

- Lidar com o subseguro patrimonial requer esforços coordenados e pensamento inovador das seguradoras, governos e demais

O subseguro de riscos patrimoniais é um desafio global, diz o mais recente estudo *sigma* da Swiss Re *Subseguro de riscos patrimoniais: fechando a lacuna*. Muito do subseguro é relativo a riscos de catástrofes naturais, os quais vêm aumentando constantemente nos últimos 40 anos. Nos últimos 10 anos, o valor total cumulativo de danos patrimoniais em todo o mundo, como resultado de desastres naturais, foi de 1,8 trilhões de dólares, sendo que cerca de 30% estava segurado. Em outras palavras, o déficit total em cobertura de seguros – a lacuna de proteção¹ – foi de 1,3

¹ A lacuna de proteção é a diferença entre as perdas seguradas e totais

trilhões de dólares. O estudo *sigma* também revela uma quantidade significativa de subseguro patrimonial contra riscos não relacionados aos desastres naturais, além de demonstrar que muitos mercados de alto crescimento estão subsegurados relativamente ao tamanho de suas economias.

Neste caso, enquanto uma crescente classe média está acumulando riqueza, ainda há um descompasso na compra de seguros.

A lacuna de proteção patrimonial global contra riscos de catástrofes naturais aumentou constantemente nos últimos 40 anos, apesar do significativo aumento de pagamentos de sinistros neste período. Com o desenvolvimento econômico e a contínua urbanização, especialmente nas regiões emergentes, o valor global de patrimônios em risco ultrapassou o de compra de seguros.

Modelando a lacuna de proteção global contra catástrofes naturais

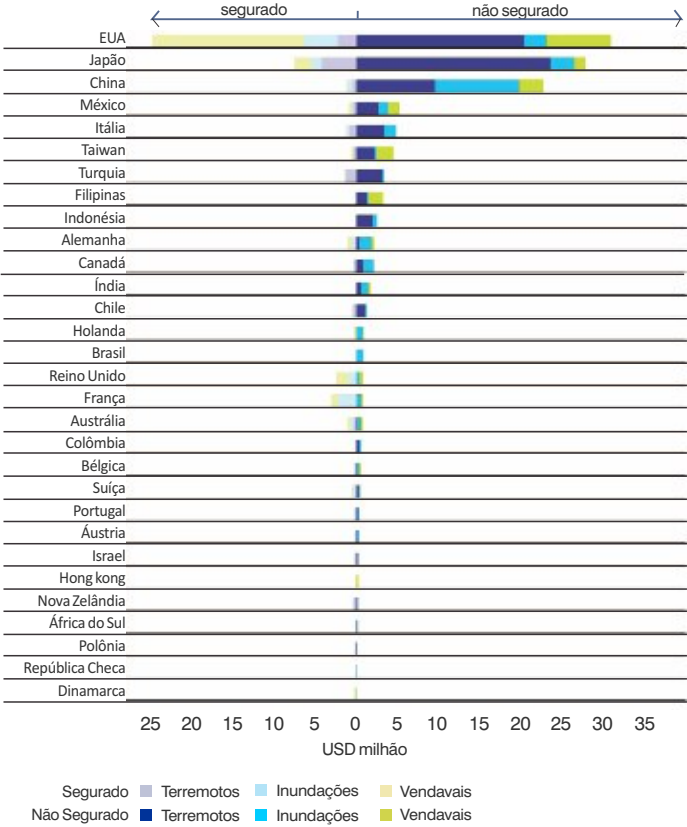
Complementando os dados históricos, o potencial global de perdas é estimado usando os modelos dos três principais riscos de catástrofes naturais (terremotos, inundações, vendavais). Ocorrências de baixa probabilidade, tais como grandes furacões ou terremotos, podem não aparecer em dados históricos recentes e, portanto, os modelos de perda fornecem uma visão mais abrangente. Por exemplo, há 10 anos não ocorre fortes furacões na Flórida, mas há, no entanto, um risco muito elevado de danos causados por furacões.

O resultado do exercício de modelagem é uma lacuna de proteção anual projetada de 153 bilhões de dólares, supondo uma média de perdas anuais por catástrofes. Em termos absolutos, os EUA, Japão e China representam mais da metade delas, com um déficit de seguros combinado de 81 bilhões de dólares. Em mercados emergentes, em média, entre 80% a 100% das perdas econômicas não são seguradas, o que poderia esgotar significativamente os recursos das economias menores e mais vulneráveis.

"A maior extensão do subseguro está nas três maiores economias do mundo," diz Kurt Karl, economista-chefe da

Swiss Re. "A maior parte da lacuna nos EUA e no Japão provém do risco de terremotos. Há áreas de concentração de valor patrimonial em ambos os países, das quais uma grande parte não é segurada contra risco sísmico, apesar da frequência relativamente alta de terremotos." Na China, as principais ameaças são as inundações em grandes zonas industriais com alta densidade populacional e valores patrimoniais.

Figura 1: Perdas patrimoniais previstas, seguradas e não seguradas por catástrofes naturais



Fonte: Swiss Re Economic Research & Consulting e Non-life Risk Transformation

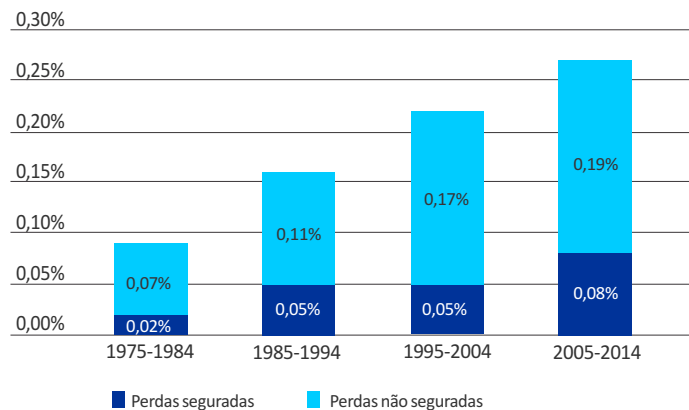
Subseguro contra outros riscos patrimoniais

O patrimônio sofre outros tipos de riscos que não os de desastres naturais. Estes "riscos patrimoniais gerais" incluem fogo, danos causados pela água, roubo, etc. Muitos países estão subsegurados contra estes riscos em comparação a seus pares com semelhante níveis de renda. Usando estes países mais segurados como referência para os menos segurados, o estudo encontra uma lacuna de proteção adicional significativa de 68 bilhões de dólares para os riscos patrimoniais gerais. Dentre os países mais subsegurados, muitos são economias de alto crescimento. Neste caso, enquanto uma crescente classe média está acumulando uma

riqueza substancialmente nova, ainda há um descompasso na compra de seguros. O aumento dos valores de ativos sem o aumento simultâneo da aceitação de seguros pode levar a uma quantidade ainda maior de subseguros.

A estimativa de subseguros para riscos patrimoniais gerais é conservadora, pois implica uma lacuna de proteção zero em países altamente segurados, o que não é o caso. Ainda há muito patrimônio não segurado proveniente de riscos recentemente emergentes, tais como lucros cessantes contingentes e cibernéticos.

Figura 2: Perdas globais por catástrofes naturais e não seguradas como % do PIB



Fonte: Swiss Re Economic Research & Consulting

Adicionar o número de riscos patrimoniais gerais ao modelo de perdas relacionadas a catástrofes naturais sugere uma lacuna de proteção patrimonial de 221 bilhões de dólares por ano. Este é o nível de sinistros previstos, que poderia ter sido pré-financiado por uma comunidade mais ampla de risco ao invés de trazer dificuldades financeiras para famílias, empresas e entidades governamentais.

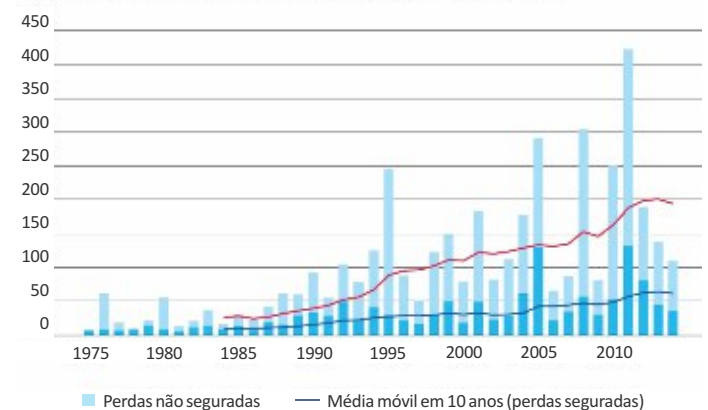
Fechando a lacuna do subseguro

Há diferentes razões para o subseguro, incluindo fatores como: percepção de risco, conhecimento de seguros, acessibilidade, dependência de ajuda governamental pós-ocorrência, falta de confiança nas seguradoras, acesso e facilidade de fazer negócios limitados. A subavaliação de ativos devido a falta de informação e sensibilização é outro

fator que contribui. Determinados riscos – como uma catástrofe natural extrema, terrorismo, risco de lucros cessantes contingentes e cibernéticos – podem desafiar os limites da segurabilidade.

O desafio da indústria de seguros é focar nas necessidades daqueles que estão totalmente sem seguro ou insuficientemente segurados. Fechar a lacuna do subseguro exige que a indústria continue a desenvolver dados e ferramentas analíticas para monitorar o cenário em constante evolução dos novos riscos e exposições, não apenas quanto a catástrofes naturais, mas também relacionados a riscos que são difíceis de quantificar, tais como terrorismo, ataques cibernéticos e riscos da cadeia de suprimento. Inovações em produtos, processos e distribuição são necessárias para alcançar os riscos e os consumidores não segurados anteriormente.

Figura 3: Perdas patrimoniais por catástrofe natural, em bilhões de dólares



Fonte: Swiss Re Economic Research & Consulting

As seguradoras não podem agir sozinhas. Elas necessitam de um ambiente regulatório favorável, informações de risco e, em casos específicos, como o terrorismo ou áreas de risco de inundação, precisam também do envolvimento do governo para aumentar a capacidade de cobertura. Para se ter um tratamento bem-sucedido do subseguro patrimonial é necessário esforços coordenados e pensamento inovador por parte dos setores público e privado.

Lloyd's City Risk Index 2015-2025

lloyds.com/cityriskindex

Launch

Lloyd's City Risk Index 2015 -2025

O Lloyd's lançou um estudo inovador, que pela primeira vez quantifica o potencial impacto econômico de 18 ameaças em 301 das principais cidades do mundo, incluindo São Paulo, Rio de Janeiro, Brasília, Belo Horizonte, Porto Alegre, Curitiba, Salvador, Recife, Manaus, Fortaleza, e Vitória.

Lloyd's City Risk Index 2015-2025 analisa o PIB de cada cidade, projetado ao longo de um período de dez anos, e calcula o quanto está em risco por ameaças emergentes, naturais e causadas por ação humana.

O valor total das ameaças para todas as cidades é de US\$ 4.56 trilhões, o que pode representar um atraso significativo no futuro do desenvolvimento econômico.

Onze das maiores cidades brasileiras poderiam ter US\$ 147,47 bilhões de seu PIB em risco frente a uma série de ameaças ao longo da próxima década.

Riscos decorrentes de ação humana como quebra de mercado, terrorismo e ataques cibernéticos responderiam por aproximadamente US\$ 101,3 bilhões dessas perdas, segundo a mais nova pesquisa do Lloyd's, o mercado especializado em seguros e resseguros.

O Índice, desenvolvido em parceria com o Centro de Estudos de Risco da Universidade de Cambridge, pode ser analisado por local e tipo de ameaça. Os dados sobre cada uma das cidades pode ser baixado a partir do site, e um grupo de 50 municípios tem disponível uma análise mais aprofundada.

Os estudos de caso para cada ameaça apresentam exemplos de desastres do mundo real, e suas consequências sociais e financeiras. Exemplos de coberturas do Lloyd's para riscos associados a cada ameaça também estão incluídos.

Este índice exclusivo destina-se a estimular a discussão - e, se for o caso, promover a inovação - entre seguradores, governos e empresas para ajudar a melhorar a resiliência, reduzir riscos e proteger a infraestrutura.

Para conhecer o Lloyd's City Risk Index 2015-2025, acesse:

www.lloyds.com/cityriskindex

Fonte:Lloyd's

Terra Report

Prévia da Análise de Junho de 2015

A SUSEP divulgou os dados das Resseguradoras Locais referentes ao primeiro semestre de 2015. Nesta prévia estamos antecipando alguns destaques.

Nos seis primeiros meses de 2015:

- O volume de resseguro cedido pelas seguradoras brasileiras (bruto de comissão) foi de R\$4,41 bilhões, aumento de 3,7% em relação aos R\$ 4,25 bilhões apresentados no mesmo período de 2014.
- Neste mesmo critério, o IRB emitiu um volume de prêmio 81% maior do que o apre-

sentado no mesmo período do ano anterior, as demais locais apresentaram um crescimento de 23%, enquanto o volume de resseguro cedido diretamente a resseguradoras estrangeiras caiu 57%.

- O volume de resseguro aceito do exterior passou de R\$ 48,5 milhões para R\$ 192,4 milhões, um crescimento expressivo de 297%, que evidencia a estratégia de internacionalização de algumas Resseguradoras Locais.
- A sinistralidade do conjunto das Resseguradoras Locais

ficou em 85% (123% se excluindo o IRB) contra 60% (70% se excluindo o IRB) do mesmo período do ano anterior, demonstrando uma piora significativa.

- O Combined Ratio do conjunto encerrou o período em 101% (95% do mesmo período do ano anterior) resultado bastante preocupante pois é beneficiado pelos resultados positivos obtidos nas retrocessões de várias companhias, o que não deve ser sustentável a longo prazo.

Leia a íntegra no **ANEXO**_Prévia Resultados Mercado TERRA REPORT 201506_v2

Fonte: **Terra Brasis Resseguros**



Seguro estimulando o crescimento

Uma das linhas de trabalho da entidade Insurance Europe (organização que representa todas as seguradoras europeias) é o de desenvolver material de divulgação institucional para não especializados da área. São textos simples, de fácil leitura.

Um exemplo é o denominado “How insurance stimulates growth” (“Como o seguro estimula o crescimento”). Aqui, é avaliado como o seguro promove o crescimento, da utilidade de uma regulação eficiente, mas, por, outro lado, também dos riscos se essa for inadequada.

Ver a seguir...

www.insuranceeurope.eu/uploads/Modules/Publications/how-insurance-stimulates-growth.pdf

Contribuição:



Francisco Galiza

www.ratingdeseguros.com.br

<http://twitter.com/ratingdeseguros>



III Congresso Latino-Americano de Seguros Marítimos

17 e 18 de NOVEMBRO

A Associação Latino-Americana de Subscritores Marítimos (ALSUM) e o Clube Internacional de Seguros de Transportes (CIST) têm um objetivo comum: melhorar a qualidade de subscrição do seguro marítimo e de transporte, oferecendo conhecimento e acesso à informação para todos os atores que estão envolvidos na cadeia logística e no seu processo de garantia.

Com esse Congresso nós buscamos consolidar esta visão, oferecendo uma resposta à crescente demanda de treinamento e informação do mercado latino americano, a fim de estar no

mesmo nível de outras regiões do mundo que são mais especializadas e avançadas.

A necessidade de fechar as brechas com outros mercados e ao mesmo tempo aproveitar o crescimento econômico que há ocorrido na região nos últimos anos são as finalidades da terceira versão desse Congresso Latino Americano de Seguros Marítimos, no qual se espera mostrar a oportunidade que o mercado segurador e toda sua cadeia de valor na Região Latino Americana têm. Fonte: <http://fenaber.org.br>

19º Congresso Brasileiro dos Corretores de Seguros

Data: 8 e 10 de Outubro

Local: Foz do Iguaçu (a definir)

Em breve, novas informações.

www.fenacor.com.br

XI Seminário Internacional de Gerência de Riscos e Seguros (ABGR)

Data: 26 e 28 de Outubro

Local: São Paulo - Amcham Business Center: Rua da Paz, 1431 - Santo Amaro

- Informações: ABGR: +55 (11) 5581.3569

Fonte: <http://www.funenseg.org.br/eventos>



Nova Resolução do CNSP sobre Resseguro

RESOLUÇÃO CNSP Nº 322, DE 20.07.2015
RESOLUÇÃO CNSP Nº 322, DE 20.07.2015

Altera a redação do §4º do art. 14 e do art. 15 da Resolução CNSP nº 168, de 17 de dezembro de 2007, e revoga a Resolução nº 232, de 25 de março de 2011.

O PRESIDENTE DO CONSELHO NACIONAL DE SEGUROS PRIVADOS - CNSP, no uso da atribuição que lhe confere o §1º do art. 5º do Regimento Interno daquele Conselho aprovado pela Resolução CNSP nº 111, de 7 de maio de 2004, com fundamento nos incisos II, VI e VII do art. 32 do Decreto-Lei nº 73, de 21 de novembro de 1966, no parágrafo único do art. 12 da Lei Complementar nº 126, de 15 de janeiro de 2007 e considerando o que consta do Processo CNSP nº 3/2007, ad referendum daquele Conselho,

Resolveu:
Art. 1º O art. 14 da Resolução CNSP nº 168, de 17 de dezembro de 2007, passa a vigorar com a seguinte redação:

"Art. 14.
.....
.....

§4º Para empresas ligadas ou pertencentes ao mesmo conglomerado financeiro sediadas no exterior, desde que sejam resseguradores admitidos ou eventuais, aplicam-se, observado os limites estabelecidos pelo Decreto nº 6.499, de 1º de julho de 2008, os seguintes limites máximos de transferência do prêmio correspondente à cada cobertura contratada:

- I - 20% (vinte por cento), até 31 de dezembro de 2016;
- II - 30% (trinta por cento), a partir de 1º de janeiro 2017;
- III - 45% (quarenta por cento), a partir de 1º de janeiro de 2018;
- IV - 60% (sessenta por cento), a partir de

1º de janeiro de 2019;

V - 75% (setenta e cinco por cento), a partir de 1º de janeiro de 2020.

.....
..... (NR)"

Art. 2º O art. 15 da Resolução CNSP nº 168, de 17 de dezembro de 2007, passa a vigorar com a seguinte redação:

"Art. 15. A sociedade seguradora contratará ou ofertará preferencialmente a resseguradores locais, ao menos, 40% (quarenta por cento) de sua cessão de resseguro em contratos automáticos ou facultativos.

§1º Para fins do percentual estabelecido no caput deste artigo, a seguradora deverá contratar, no mínimo, os seguintes percentuais de cessão de resseguro para resseguradores locais:

- I - 40% (quarenta por cento) até 31 de dezembro de 2016;
- II - 30% (trinta por cento), a partir de 1º de janeiro de 2017;
- III - 25% (vinte e cinco por cento), a partir de 1º de janeiro de 2018;
- IV - 20% (vinte por cento), a partir de 1º de janeiro de 2019;
- V - 15% (quinze por cento), a partir de 1º de janeiro de 2020.

§2º Os contratos automáticos já firmados serão considerados, para efeitos do percentual disposto no caput, na renovação ou a partir de 31 de março de 2012, o que ocorrer antes. (NR)"

Art. 3º Fica instituída, nos termos do artigo 8º da Resolução CNSP nº 111, de 7 de maio de 2004, Regimento Interno do Conselho, Comissão Consultiva com a finalidade de propor medidas voltadas a corrigir eventuais assimetrias entre a regulação brasileira de resseguros e as melhores práticas globais.

§1º A Comissão Consultiva será composta por um representante de cada órgão que compõem o CNSP, dois representantes dos consumidores e dois representantes do segmento de resseguros, sendo presidida pelo representante do Ministério da Fazenda.

§2º A Federação Nacional das Empresas de Resseguros fará a indicação de representantes, titulares e suplentes, do segmento de resseguros.

§3º Em até 120 dias, a Comissão submeterá ao CNSP relatório contendo os resultados dos trabalhos e as eventuais medidas propostas.

Art. 4º Esta Resolução entra em vigor na data de sua publicação.

Art. 5º Fica revogada a Resolução nº 232, de 25 de março de 2011.

JOAQUIM VIEIRA FERREIRA LEVY

(DOU de 21.07.2015 – pág. 16 – Seção 1)
Fonte: Roncarati Editora

MOODY'S AFIRMA QUE REGRAS DE RESSEGURO PREJUDICAM LOCAIS COMO IRB, BTG, AUSTRAL E JMALUCELLI

As mudanças nas regras do resseguro são positivas para as seguradoras e resseguradoras globais, mas negativa para as resseguradoras sediadas no Brasil, afirma a Moody's em seu recente relatório divulgado a clientes e investidores, ao qual o blog Sonho Seguro teve acesso. A resolução vai reduzir paulatinamente os percentuais mínimos, de 40% praticado hoje, para 15% até 2020, que as seguradoras são obrigadas a repassar aos resseguradores locais. Além disso, a resolução da Susep aumenta os percentuais de repasse entre empresas do mesmo grupo de 20% para 75%.

De acordo com o estudo, assinado por Diego Kashiwakura, os players multinacionais serão os principais beneficiários do novo regulamento, incluindo Zurich Resseguradora Brasil, a Allianz Global Corporate & Specialty Resseguros Brasil, Munich Re do Brasil Resseguradora, a Swiss Re Brasil Resseguros e ACE Resseguradora, porque eles serão capazes de tirar pleno proveito dos acordos de transferência de riscos entre as empre-

sas do mesmo grupo. Uma das principais vantagens para as seguradoras e resseguradoras globais está na capacidade de reunir os riscos em todo o mundo, melhorando assim os acordos de risco de subscrição, capacidade de cobertura e de transferência de riscos. "Os resseguradores globais serão capazes de alavancar o seu tamanho, diversificação do risco e know-how global para fornecer melhores condições e capacidade do que os players nacionais, com operações menos diversificadas. Fonte: Sonho Seguro

NOVAS REGRAS DE RESSEGURO SURPREENDEM EXECUTIVOS

As medidas de flexibilização das regras que abriram o mercado de resseguro brasileiro foram comemoradas por alguns executivos, principalmente os de seguradoras estrangeiras sem um braço de resseguro no Brasil. Já os grupo que investiram para abrir uma resseguradora local não gostaram nada das medidas, ainda mais por não terem sido ouvidos pelo governo, afirmaram.

O Brasil tem novas regras, que aumentam até 75% o percentual de resseguro que seguradoras podem passar para a resseguradora do próprio grupo e também regras que reduzem a obrigatoriedade de oferta de 40% do contrato para as resseguradoras que se instalaram no Brasil como local a partir de 2017, de forma gradual, chegando a 15% em 2020.

"O anúncio, confesso, me causou surpresa já que essa regra afeta a avaliação do IRB, maior ressegurador nacional e que

está em fase preparatória para realizar IPO no segundo semestre, como tem anunciado o governo. O lado bom é que o IRB já está mais preparado para competir de igual para igual com os estrangeiros, bem posicionado e já iniciou o processo de internacionalização”, pondera Rodrigo Protasio, master de Seguros pelo IAG-PUC, bacharel em direito e CEO da JLT Re Brasil Corretora de Resseguros, empresa do grupo Jardine Lloyd Thompson Plc.

E como elas impactam clientes, corretoras, seguradoras e resseguradores? “Os resseguradores locais que aqui investiram para aproveitar a proteção e os grupos nacionais vão sofrer mais competição dos seguradores e resseguradores estrangeiros, uma vez que passarão a acessar seus capitais no exterior e assim alavancarão seus programas internacionais de resseguros”, avalia. Para ele, as medidas mostram a intenção do governo de abrir mais o mercado a favor das seguradoras estrangeiras, que tem dominado o setor de grandes riscos e por isso são as maiores compradoras de resseguro. “A tendência é que os estrangeiros procurem se ressegurar com sua matrizes”, acrescenta Protasio, em entrevista concedida ao blog Sonho Seguro.

Os segurados pouco serão impactados, acredita o corretor, pois hoje eles já conseguem preços menores no Brasil do que a média praticada no exterior. “O Brasil tem taxas muito competitivas e é o país que mais abre seu mercado de resseguro. É um movimento positivo e necessário, mas que deveria ocorrer também em outros setores da econo-

mia”, pontua. Somente Índia (GIC) e China ainda mantém proteção ao mercado local, bem como Coreia do Sul, onde o resseguro é monopólio da ex-Estatal Korean Re na área de vida.

Para o CEO da JLT Re Brasil, com muitos negócios com o IRB, o ressegurador local tem tudo para ser o líder de resseguros na América Latina e um bom player internacional. “Tem experiência e quadros competentes para ampliar sua participação no exterior, com aproximadamente 10% das suas receitas já em negócios de resseguro no exterior e com perspectivas de chegar a 30% e até 50% dos seus prêmios captados no exterior no futuro”. Para Protasio, o mercado de resseguros tem potencial para crescer e dobrar de tamanho em 5 anos, caso o mercado de seguros continue a crescer 15% ao ano e a economia volte a crescer na casa de 3,5% ao ano em média. No entanto, esse patamar está longe das perspectivas para 2015, com PIB negativo, e de 2016, com projeções de economia estagnada. No entanto, o setor de seguros mantém crescimento de dois dígitos no primeiro semestre de 2015, estimulado pelo esforço das seguradoras em atingir novos mercados. “A penetração de seguros no PIB brasileiro ainda é baixa se comparamos com outros países, sendo de aproximadamente 4,5%. Há grande potencial para crescimento deste mercado”, enfatiza.

Protasio acrescenta que a regra de proteção do mercado de resseguros válida desde 2008, quando o setor foi aberto, não aumentou o preço final do seguro ao segurado, deu proteção ao mercado

com um todo, gerou empregos e motivou 16 resseguradores locais a investirem no país, com aporte de capital para a abertura da resseguradora, bem como na contratação de pessoal especializado, criando um mercado local, onde havia somente o IRB até 2007.

O Brasil conta hoje com 36 resseguradores admitidos registrados e 74 resseguradores eventuais, o que traz um leque de opções generoso para os clientes, que contam com os principais grandes grupos internacionais em território nacional. “Meu medo a longo prazo é que a regra flexível poderá enfraquecer nosso mercado local, já que a tributação dos resseguradores locais em média é mais alta que no exterior. Nosso país fala português e não temos a melhor e mais treinada mão-de-obra. Ou seja, poderemos perder oportunidade e evidência”, afirma.

Segundo ele, o modelo atual não pode ser considerado falho, já que nenhuma empresa ficou sem seguro ou resseguro ou não obteve preço competitivo para contratar seguros em relação aos preços no mercado externo para risco similar nesses anos de abertura. “Trabalho para uma empresa de capital estrangeiro, a JLT, que é o 4º maior broker (corretora) de resseguros do mundo, mas sou brasileiro e quero um mercado local forte e promissor. Vamos sempre nos adaptar às regras, mas o mais importante é a segurança do sistema para que as regras não fiquem mudando o tempo todo, prejudicando investidores e operadores, que precisam de segurança e credibilidade, já que são investimentos e operações de longo prazo e duradouras” Fonte: Sonho Seguro

PRESSIONADAS POR CICLO BRANDO, RESSEGURADORAS SE ADAPTAM A MERCADO EM TRANSFORMAÇÃO

Resistência de preços baixos leva empresas a visar mercado primário e deve manter ondas de fusões e aquisições no setor, dizem agências de rating

As condições de mercado são negativas para as resseguradoras internacionais, que enfrentam um período de mudança de seu modelo de negócio, de acordo com relatórios de duas agências de rating lançados às vésperas da reunião anual do setor em Monte Carlo.

Segundo a Standard & Poor's, a lista de desafios enfrentados pelas resseguradoras inclui competição cada vez mais acirrada, emergência de capitais alternativos, preços cada vez mais baixos e queda do faturamento.

Já a AM Best considera que a atual onda de fusões e aquisições no mercado ressegurador vai continuar no futuro próximo, criando empresas mais fortes, mas também perdedores no setor.

O lado positivo é que muitos grupos resseguradores estão bem capitalizados e, por esse motivo, devem ser capazes de enfrentar os desafios gerados pelo longo mercado brando, que, de acordo com os analistas, pode ser não mais um ciclo, mas um novo arranjo estrutural do setor.

Do ponto-de-vista dos cedentes, a tendência é que os preços de resseguro continuem caindo, mas por outro lado as agências esperam que muitas resseguradoras se mostrem cada vez mais sele-

tivas na hora de aceitar riscos.

Capital - Os desafios enfrentados pelo setor devem ser discutidos em profundidade na edição deste ano do encontro Les Rendez-Vous de Septembre, que reúne a indústria do resseguro todos os anos em Monte Carlo, no principado de Mônaco.

Um dos temas centrais para o setor nos últimos encontros tem sido a abundância de capital que está se dirigindo à indústria do resseguro desde o começo da crise financeira global. Dennis Sugrue, diretor da S&P Ratings, afirmou que o volume de capital disponível para o mercado ressegurador chegou a níveis recordes nos últimos meses, e grande quantidade de dinheiro também se dirigiu para o setor dos veículos alternativos de resseguro.

“Mas as empresas estão encontrando dificuldades para utilizar este capital de forma lucrativa, já que o perfil da demanda mudou”, disse Sugrue. “O crescimento nos mercados emergentes se desacelerou, e os mercados desenvolvidos estão saturados.”

“Além disso, as cedentes estão mudando seu comportamento”, afirmou o executivo. “Elas estão otimizando suas compras, adquirindo menos resseguro de um número menor de resseguradoras, o que torna mais difícil para as empresas competirem.”

Mas ele também disse que as resseguradoras estão adotando estratégias defensivas para preservar sua fortaleza de capital e desta maneira estão preparadas

para enfrentar eventuais perdas de grande porte mesmo nas atuais condições de mercado.

“Elas reagiram com responsabilidade aos desafios que estamos vendo no mercado”, afirmou Sugrue. Empresas menos diversificadas ou com menor escalas são as que apresentam maior risco de uma deterioração de sua situação financeira, concluiu.

Fim do ciclo? Em ciclos anteriores, períodos de mercados brandos foram seguidos por outros em que os preços subiram de forma acelerada devido ao efeito de eventos catastróficos.

Mas a escassez de grandes perdas e o reduzido efeito sobre o mercado de perdas como a supertempestade Sandy, em 2012, indicam que desta vez as causas do mercado brando podem ser mais duradouras.

Consequentemente, resseguradoras estão procurando se adaptar às atuais circunstâncias por meio do reforço de suas reservas de capital e a reorganização de seus negócios.

Segundo a AM Best, as resseguradoras estão buscando diversificar suas operações, tanto em termos de novas linhas que vão além do tradicional risco catastrófico, mas também geograficamente, especialmente em países emergentes (clique aqui para saber mais). Várias empresas estão aumentando sua presença no mercado primário, com o objetivo de se posicionar o mais perto possível da origem do risco. “Enquanto os preços de resseguro continuarem a cair em dígitos duplos e os preços do mercado primário

se mostrarem mais estáveis, os negócios nos segmentos de seguro primário devem continuar a crescer como uma porcentagem dos prêmios totais para alguns dos atores mais diversificados”, afirma a agência em um relatório.

A AM Best também espera que as operações de fusão e aquisição continuem no futuro, na medida que grandes resseguradoras procuram diversificar seu portfólio e atingir escalas cada vez mais globais. “Com as atuais condições de mercado em que os preços caem em ritmo de duplos dígitos, as comissões aumentam, os prêmios baixam e a competição cresce, a necessidade de fusões e aquisições está ficando mais clara”, afirma a AM Best. “A consolidação vai continuar, especialmente entre os menores atores do mercado, uma vez que retornos de investimento aceitáveis se tornam cada vez mais difíceis de obter.”

Veículos alternativos - Fora os desafios específicos ao setor, a indústria do resseguro também está vendo a emergência de formas alternativas de transferir riscos diretamente aos mercados de capitais. Cedentes cada vez mais buscam oportunidades para transferir seus riscos por meio de instrumentos como os chamados cat bonds e derivativos. A AM Best estima que em 2014 a emissão destes instrumentos chegou US\$8,3 bilhões, o maior valor já registrado e um aumento de 15% em relação ao ano anterior. Os riscos mais comumente transferidos para os mercados de capitais são os ligados a vendavais nos Estados Unidos e Europa, terremotos nos Estados Unidos e Japão e tufões no Japão. No entanto, novos riscos como

incêndios florestais nos Estados Unidos, erupções vulcânicas e até impactos de meteoritos chegaram a este mercado nos últimos meses. A AM Best espera que mais variações de riscos sejam alvo de operações do tipo no futuro próximo, incluindo alguns tipos de responsabilidades. Fonte: riscosegurobrasil.com

LLOYD’S ANUNCIA LUCRO DE US\$ 1,87 BILHÕES NO 1º SEMESTRE 2015

O Lloyd's teve lucro antes de impostos de £ 1,19bi (US\$ 1,87 bi), e registrou um índice combinado de 89,5% e um retorno sobre o capital de 10,7% nos primeiros seis meses de 2015. Esse é o quarto ano consecutivo em que o Lloyd's superou seu grupo de concorrentes em termos de índice combinado. Detalhes completos dos resultados do 1º semestre podem ser encontrados em: www.lloyds.com/2015interimresults.

Nossos ratings financeiros continuam fortes. O Lloyd's é classificado com AA- (muito forte) com a Fitch, A+ (forte) com a Standard & Poors, A (excelente) com AM Best e atualmente tem perspectiva positiva com AM Best.

Este é um sólido conjunto de resultados, dadas as condições de mercado desafiadoras, que viram reduzidos os retornos de investimento devido a baixas taxas de juros e o aumento da concorrência por prêmios de seguros e resseguros em todo o mundo. Estas condições difíceis irão continuar. No entanto, o Lloyd's está empenhado em garantir o sucesso do mercado a longo prazo, continuará a apoiar a subscrição especializada e man-

terá um profundo compromisso com a supervisão rigorosa do mercado. Esses fatores, combinados com a nossa estratégia de modernização, expansão da presença internacional e o incentivo do mercado para inovar, irão garantir que o Lloyd's continue desempenhando um papel vibrante como mercado líder mundial especializado em seguros e resseguros. Fonte: Lloyd's

SEGUROBRAS VAI GERIR FUNDO DE ESTABILIDADE DO SEGURO

O Governo decidiu criar uma função para a Agência Brasileira Gestora de Fundos Garantidores e Garantias – ABGF, também conhecida como “Segurobras”. Através de Medida Provisória publicada no Diário Oficial, o Poder Executivo decidiu que a ABGF ficará encarregada da gestão do Fundo de Estabilidade do Seguro Rural – FESR até a completa liquidação das obrigações deste Fundo.

Para a execução da tarefa, a ABGF deverá observar as regras fixadas pelo Conselho Nacional de Seguros Privados (CNSP). Para tanto, foi alterada a Lei 12.712, de 2012, a qual, entre outros pontos, autoriza a União a conceder subvenção econômica, sob a modalidade de equalização de taxas de juros, nas operações de financiamento contratadas até 31 de dezembro de 2013, ao Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social – BNDES. O trecho da lei alterada pela Medida Provisória foi o art. 38, que trata dos objetivos da “Segurobras”. Na semana passada, o presidente do Congresso Nacional, senador Renan Calheiros, prorrogou por 60 dias a vigência da Medida Provisória. Fonte: CQCS

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.

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

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.

Os anos de experiência e expertise em Seguros e Resseguros nos levou a ampliar nossa atuação em Telecomunicações, Contencioso e outros ramos de atividades.

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

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