



# ***Seminário Rating de Seguradoras : Estudo de Caso – Terra Brasis***

**09 de Março de 2016**

*Rodrigo Botti  
Diretor Geral de Finanças e Operações*

# Índice

1. Introdução à Terra Brasis
2. Nossa experiência com Agências de Rating
3. Expansão na América Latina
4. Pontos de Melhora no relacionamento com Agências de Rating

# História e Estratégia

## Breve descrição sobre a História e Estratégia dos Projetos

A recente estabilidade econômica brasileira resultou em um grande desenvolvimento para o país, gerando a necessidade de grandes investimentos, incluindo os projetos relacionados a infraestrutura. Ao mesmo tempo o mercado segurador brasileiro, que tem crescido e é esperado que continue a crescer a taxas superiores ao PIB, tem passado por um período de grandes mudanças, decorrentes, principalmente, das alterações na regulamentação de resseguro, devido ao fim do período de monopólio e abertura de múltiplas oportunidades de desenvolvimento dentro do mercado segurador.

A combinação desses fatores elevam as perspectivas do mercado ressegurador brasileiro, gerado pelo aumento de capacidade requerida pelos segurados e, consequentemente, pelas Seguradoras.

O Grupo Plural, composto por ex-sócios do Banco Pactual, com extensa experiência executiva no mercado financeiro nacional e internacional, acompanhou por um tempo o desenvolvimento do mercado segurador e ressegurador brasileiro. Em seus estudos, eles anteviram nesse novo ambiente a chance de participar desse mercado e decidiram estudar melhor a viabilidade e conveniência de criar uma nova resseguradora.

Ao mesmo tempo, um grupo de profissionais com grande experiência em seguro e resseguro também estava analisando a possibilidade de formar uma empresa de resseguros. Após análise detalhada de oportunidades e perspectiva de longo prazo da nova dinâmica, ambos os grupos decidiram unir forças e formar uma resseguradora local para participar do novo momento do Mercado de Resseguros no Brasil.

Em maio de 2011 o International Finance Corporation (IFC), o braço financeiro do banco mundial, tornou pública a sua intenção de aderir ao projeto como um investidor minoritário.

A adesão de tão respeitado sócio atesta a competência e o alto padrão de governança que estão sendo desenvolvidos pela companhia.

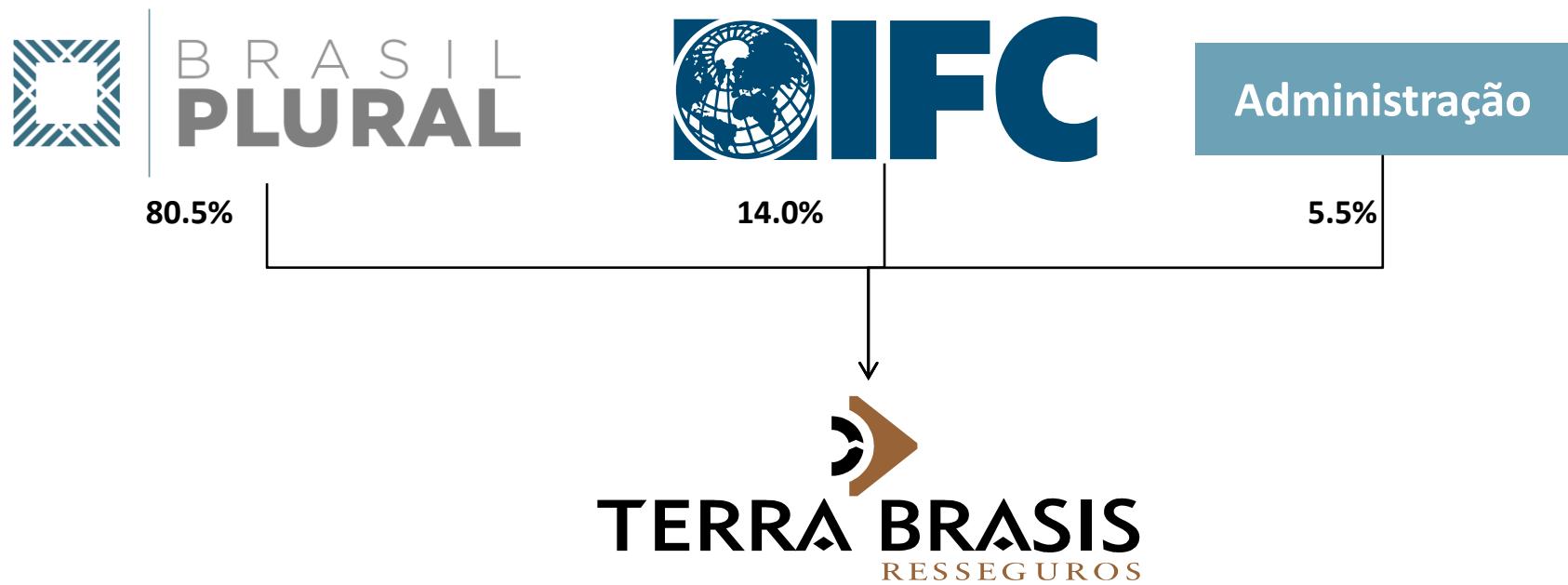
A empresa possui um capital inicial de R\$100 milhões, adota uma política de subscrição diversificada, com limites coerentes com sua estrutura de capital, que tem o Brasil como foco de seus negócios. Estes fatos permitem a empresa ter uma adaptação mais eficaz para as peculiaridades do Brasil, um processo de decisão ágil e um compromisso com o país, servindo de várias maneiras a crescente necessidade do Mercado Segurador Brasileiro.

A ampla gama de experiências da diretoria e dos executivos da empresa permite a empresa criar uma operação moderna e eficiente, tanto no âmbito do processo de resseguro operacional, bem como o investimento e os processos de Gestão de risco.

O objetivo estratégico da Terra Brasis Re é ser a opção preferida das Seguradoras Brasileiras. A empresa subscreve, em todos os segmentos do mercado de seguros, oferecendo um serviço diferenciado e qualificado, tendo como objetivo aumentar a capacidade de aceitação e retenção para o mercado Brasileiro.

Além disso, a empresa é dirigida por uma equipe com longa experiência no mercado segurador.

# Composição Acionária Terra Brasis



# Rating Corporativo

Dois ratings das maiores agências de classificação do mundo

A.M.Best

**B++**

Global (*Investment Grade*)



AMB Credit Report

## TERRA BRASIS RESSEGUROS

Av. Juscelino Kubitscheck, 1700, 12º Andar, Itaim Bibi, São Paulo, SP 04543-000, Brasil

Web: [www.terrabrasis.com.br](http://www.terrabrasis.com.br)

AMB # 092722

Tel: 55 11 3320-5000

Fax: 55 11 3320-5001

Rating de solidez financeira da Best:

Rating de crédito de emissor da Best:

B++

bbb

Perspectiva: Estável

Perspectiva: Estável

# Índice

1. Introdução à Terra Brasis
2. Nossa experiência com Agências de Rating
3. Expansão na América Latina
4. Pontos de Melhora no relacionamento com Agências de Rating

# Experiência com Agências de Rating

► Como start-up são fundamentais:

- Management
- Acionistas
- Business plan

# Terra Brasis: Posicionamento Estratégico

Posicionamento único entre as Resseguradoras Locais

Resseguradores Locais...



...focadas somente em resseguros,



...com capital e executivos brasileiros,

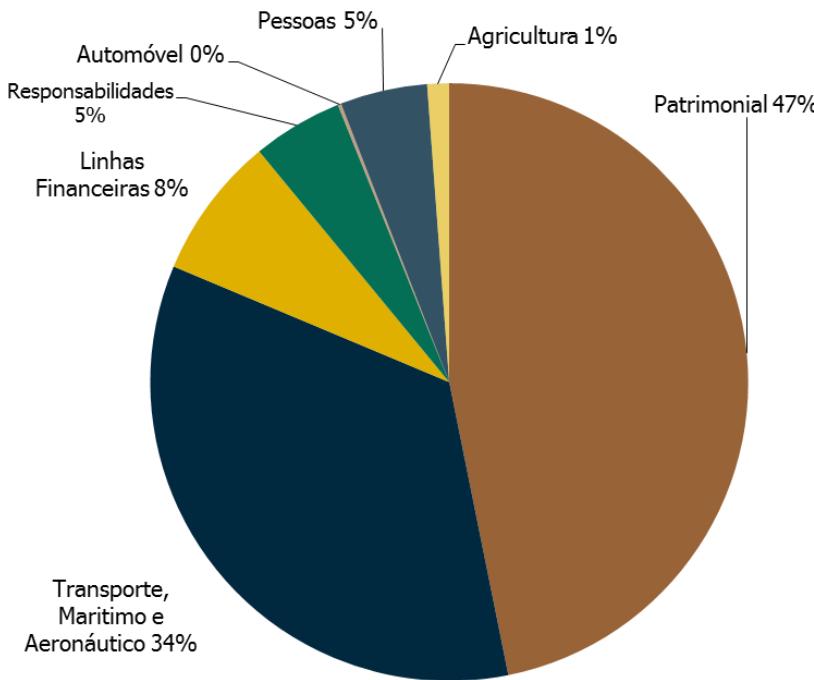
...e exclusivamente do setor  
privado:



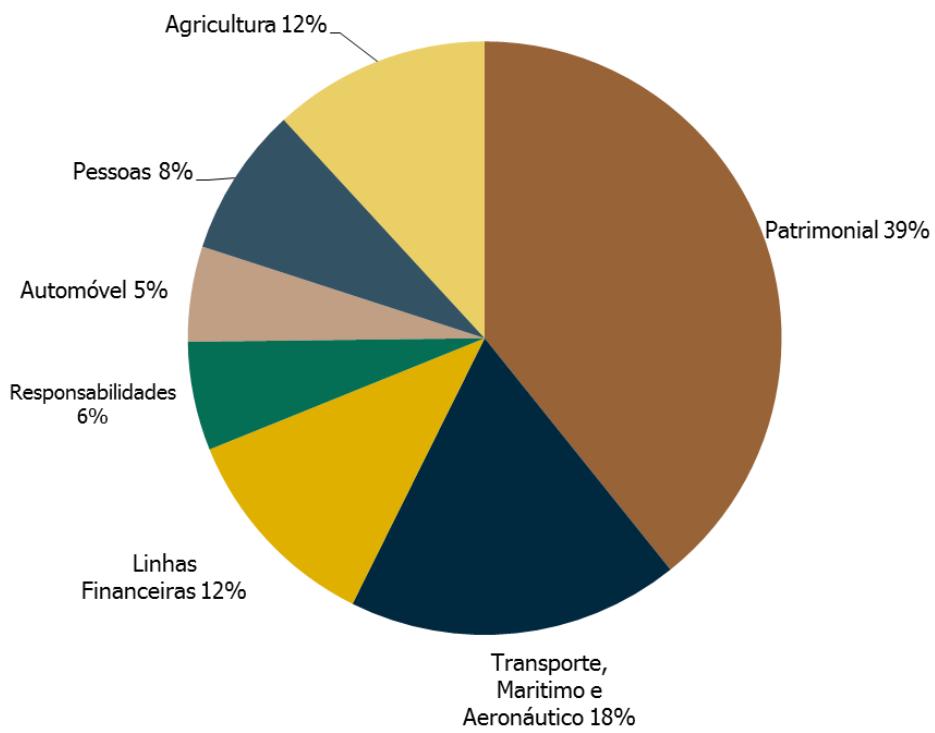
# Prêmio por Linha de Negócios

O Mix da Companhia, em termos gerais, seguirá o Mercado Brasileiro

Terra Brasis – Mix em 2014



Cias de resseguro local – Mix em 2014



# Curso Básico de Resseguro para Cedentes

Um grande diferencial de prestação de serviços

- » Desde o inicio do Curso, em 2012, mais de 400 pessoas de 18 Cedentes já participaram;
- » Curso ministrado na sede da TBRe, por colaboradores da Companhia, com vasta experiência em Seguros e Resseguros;
- » Troca de conhecimento entre todos os envolvidos no curso, durante os três dias de duração;
- » Curso direcionado para pessoas de todas as áreas e formações, muito informativo e didático;
- » Retorno positivo de todos os participantes.

## Comentários Participantes:

*"Sinceramente, foi uma apresentação excelente de forma simples e de compreensão."*

*"Foi uma experiência importante na minha vida profissional, gostaria muito de participar de outros cursos na empresa."*

*"Excelente a iniciativa e disposição em nos passar o conhecimento e experiências no mercado de resseguro."*



# Terra Report

Pesquisa e Disseminação de Conhecimento

## FOCO NO MERCADO BRASILEIRO DE RESSEGUROS

- Informativo Trimestral
- Análise Diferenciada
- Já está na 10ª Edição
- Versões em Português e Inglês
- Distribuição para mais de 800 pessoas em pelo menos 25 países

## DISTRIBUIÇÃO



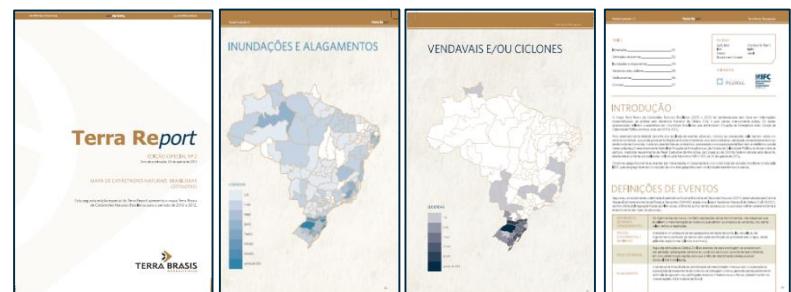
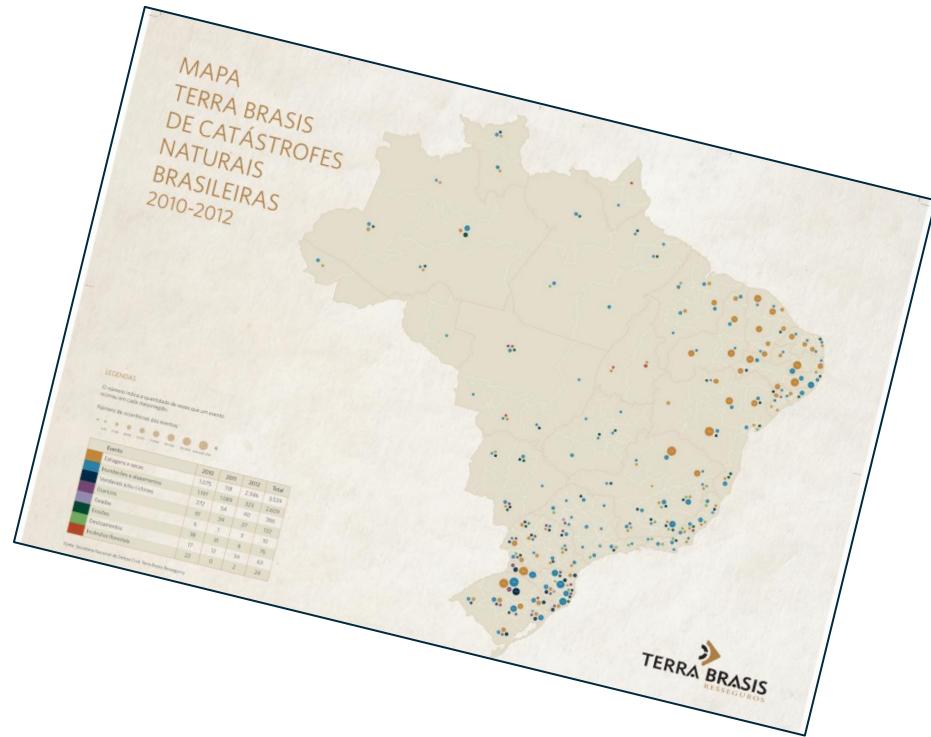
- Seguradora
- Resseguradora
- Corretores de Resseguro
- Outros
- Mercado Financeiro
- Jornalista
- Orgão de Mercado
- Consultoria
- Escritório de Advocacia
- Agência de Rating
- Corretores de Seguros



# Mapa Catástrofes Naturais Brasileiras

Esta iniciativa busca contribuir com desenvolvimento de soluções sobre catástrofes naturais no Brasil

- Identificar, de maneira clara e objetiva, os locais mais suscetíveis a catástrofes naturais;
- Estudo amplamente divulgado a todos os participantes do mercado de seguros e resseguros, além de órgãos do governo e mídia em geral;
- Contribuir com o processo de conscientização, gerenciamento de riscos e soluções;
- 2º Colocado no Prêmio Antônio Carlos de Almeida Braga da CNSeg, na Categoria Comunicação.



# X-Terra

## Precificador de Resseguro não Proporcional

Ao contratar um Resseguro Não Proporcional, a preocupação das Seguradoras e Resseguradoras é estimar que proporção do prêmio deve ficar com cada uma das partes.

Entretanto este cálculo é muitas vezes tratado como um segredo pelo mercado.

O **XTERRA** procura desmistifica-lo, criando, com a utilização de modernas técnicas de computação, atuaria, estatística e de modelagem gráfica, uma ferramenta eletrônica transparente e amigável que permite calcular a repartição do prêmio entre Seguradoras e Resseguradoras de acordo com a provável distribuição de sinistros.

Imagine um risco de R\$ 100 mil ou uma carteira de riscos de tamanhos variados da qual a Seguradora queira ficar, em qualquer sinistro, com uma perda máxima de R\$ 20 mil e recuperar os valores superiores de suas Resseguradoras.

Para precificar casos como estes, o **XTERRA** oferece aos subscritores de riscos e aos analistas de resseguro a escolha entre várias curvas pré-formatadas desenvolvidas estatisticamente para vários tipos e tamanhos de risco e, adicionalmente, curvas de distribuição de sinistros especificamente criadas por eles.

Baseado na curva de distribuição de sinistros escolhida o **XTERRA** usa um método denominado EXPOSIÇÃO (Exposure) para estimar a provável distribuição de sinistros entre Seguradora e Resseguradoras.

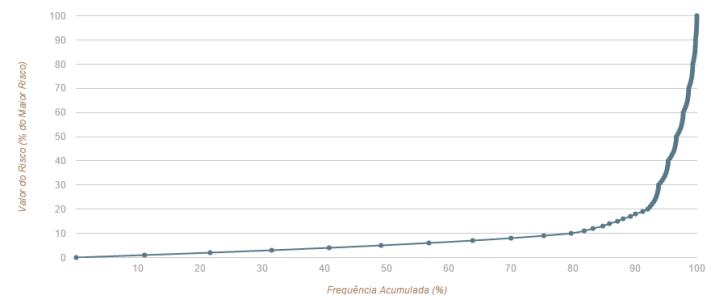
Ao inovar disponibilizando pela primeira vez uma ferramenta de precificação desenvolvida no Brasil, por uma resseguradora brasileira, a Terra Brasis Resseguros espera aprimorar as condições para uma negociação mais justa entre Seguradoras, Corretoras e Resseguradoras.

### XTerra - Precificação de Resseguro Não-Proporcional - Carteira

EPI da Carteira (\$)

Valor do Maior Risco (\$)

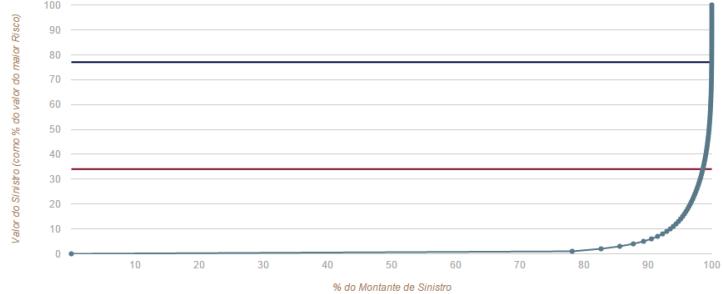
#### Distribuição de Riscos



#### Resultados

Prioridade (%)  34

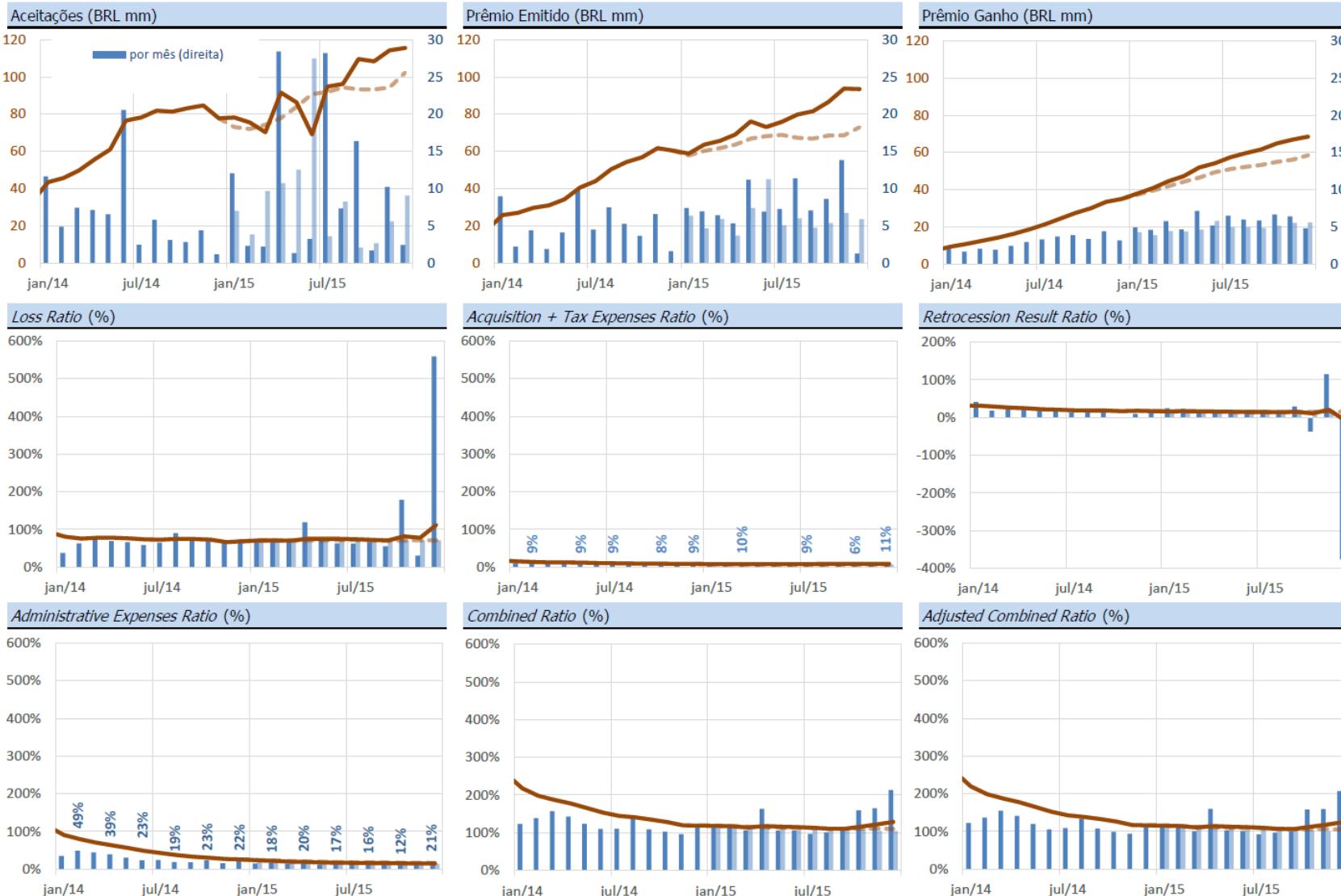
Capacidade (%)  43



# Experiência com Agências de Rating

- Companhias mais maduras:
  - Comunicação constante e transparente
  - Analistas especializados, com entendimento profundo da indústria de resseguros

# Relatório Gerenciais



# Triângulos de Evolução de Sinistro

Prêmio Ganho Não Acumulado. Trimestre de Subscrição X Trimestre Contábil

	EP1	AQ12/4	AQ13/1	AQ13/2	AQ13/3	AQ13/4	AQ14/1	AQ14/2	AQ14/3	AQ14/4	AQ15/1	AQ15/2	AQ15/3	AQ15/4
UQ12/4	2.621	85	287	332	391	398	298	267	254	263	44	47	-7	26
UQ13/1	7.306		503	704	853	1.100	977	753	659	462	586	203	93	99
UQ13/2	7.412			289	436	735	893	947	572	296	156	113	396	35
UQ13/3	6.582				299	544	642	844	675	557	693	449	192	136
UQ13/4	11.826					742	807	948	1.107	1.427	976	581	711	554
UQ14/1	23.917						2.363	2.506	4.723	4.717	4.735	3.142	1.177	549
UQ14/2	34.195							1.222	2.745	2.308	5.434	8.159	8.338	8.678
UQ14/3	11.293								256	660	1.070	1.379	1.515	1.471
UQ14/4	8.300									473	769	1.047	1.485	1.179
UQ15/1	16.481										869	1.325	1.331	1.851
UQ15/2	32.899										679	1.930	1.200	
UQ15/3	51.815											1.179	2.646	
UQ15/4	14.416											626		
PET			-4	-1	-22	-30	-155	-167	-88	-126	-61	-120	-29	36
Total		85	785	1.324	1.957	3.489	5.826	7.319	10.901	11.037	15.272	17.005	18.368	19.085

Sinistros Nao Acumulado (sem IBNR). Trimestre de Subscrição X Trimestre Contábil

	AQ12/4	AQ13/1	AQ13/2	AQ13/3	AQ13/4	AQ14/1	AQ14/2	AQ14/3	AQ14/4	AQ15/1	AQ15/2	AQ15/3	AQ15/4	
UQ12/4		385	19	-39	61	116	402	461	33	50	-88	1		
UQ13/1		176	222	78	2.337	254	1.025	648	959	1.748	217	208	-1.071	
UQ13/2				267	1.802	206	233	560	272	527	434	57	7	
UQ13/3					137	275	20	804	-556	458	473	359	206	
UQ13/4						25	826	89	1.113	758	1.699	1.312	-515	
UQ14/1							6	646	1.627	1.970	2.849	2.182	4.195	
UQ14/2								162	2.276	2.936	4.175	5.332	7.739	
UQ14/3									875	503	2.561	1.392	1.081	
UQ14/4										519	685	1.292	1.343	
UQ15/1										3	153	374	605	
UQ15/2											-2	324		
UQ15/3											4	296		
UQ15/4													4	
Total			561	241	306	4.362	1.684	2.415	5.375	6.587	11.290	12.192	12.607	16.809
Prêmio	0%	71%	18%	16%	125%	29%	33%	49%	60%	74%	72%	69%	88%	

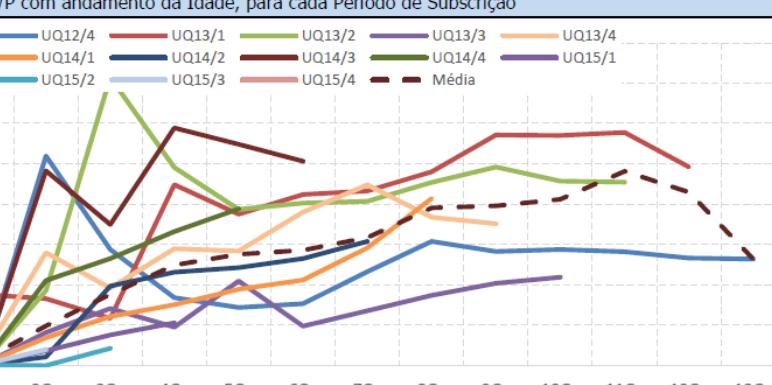
Prêmio Ganho Acumulado. Trimestre de Subscrição x Idade em Trimestres\*

	EPI	1Q	2Qs	3Qs	4Qs	5Qs	6Qs	7Qs	8Qs	9Qs	10Qs	11Qs	12Qs	13Qs
UQ12/4	2.621	85	370	702	1.088	1.483	1.773	2.034	2.285	2.546	2.590	2.637	2.630	2.655
UQ13/1	7.306	500	1.204	2.047	3.138	4.090	4.826	5.479	5.936	6.520	6.721	6.815	6.914	
UQ13/2	7.412	289	720	1.448	2.318	3.244	3.811	4.104	4.259	4.371	4.768	4.803		
UQ13/3	6.582	295	835	1.460	2.285	2.954	3.505	4.195	4.641	4.833	4.970			
UQ13/4	11.826	736	1.522	2.449	3.547	4.958	5.930	6.507	7.219	7.774				
UQ14/1	23.917	2.302	4.753	9.437	14.101	18.817	21.938	23.117	23.667					
UQ14/2	34.195	1.195	3.918	6.200	11.612	19.714	28.065	36.760						
UQ14/3	11.293	254	906	1.973	3.342	4.860	6.334							
UQ14/4	8.300	468	1.234	2.274	3.761	4.942								
UQ15/1	16.481	866	2.181	3.514	5.369									
UQ15/2	32.899	674	2.607	3.809										
UQ15/3	51.815	1.180	3.831											
UQ15/4	14.416	627												
Total		9.470	24.082	35.313	50.563	65.063	76.181	82.195	48.008	26.044	19.048	14.254	9.543	2.655

Sinistros Acumulado (sem IBNR). Trimestre de Subscrição X Idade em Trimestres

	1Q	2Qs	3Qs	4Qs	5Qs	6Qs	7Qs	8Qs	9Qs	10Qs	11Qs	12Qs	13Qs										
UQ12/4		385	403	365	426	542	944	1.405	1.438	1.487	1.487	1.399	1.399										
UQ13/1		176	476	2.813	3.068	4.093	4.741	5.700	7.448	7.665	7.873	6.801											
UQ13/2			267	2.069	2.275	2.509	3.069	3.341	3.868	4.302	4.359	4.366											
UQ13/3				137	412	432	1.236	679	1.137	1.610	1.969	2.175											
UQ13/4					25	851	940	2.052	2.811	4.509	5.822	5.306	5.462										
UQ14/1						6	651	2.279	4.249	7.097	9.279	13.474	19.594										
UQ14/2							162	2.438	5.374	9.549	14.881	22.620											
UQ14/3								875	1.378	3.939	5.331	6.412											
UQ14/4									519	1.205	2.497	3.840											
UQ15/1									3	156	529	1.134											
UQ15/2										-2	322												
UQ15/3										4	300												
UQ15/4											4												
Total											217	4.699	12.452	25.130	35.865	43.464	52.079	37.483	20.618	15.687	13.726	8.200	1.399

Evolução do S/P com andamento da Idade, para cada Período de Subscrição



ET distribuída proporcionalmente ao Prêmio ganho em cada período

# Índice

1. Introdução à Terra Brasis
2. Nossa experiência com Agências de Rating
3. Expansão na América Latina
4. Pontos de Melhora no relacionamento com Agências de Rating

# Brasil como Polo Regional

Brasil bem posicionado, economicamente e geograficamente, para Exportar Resseguros



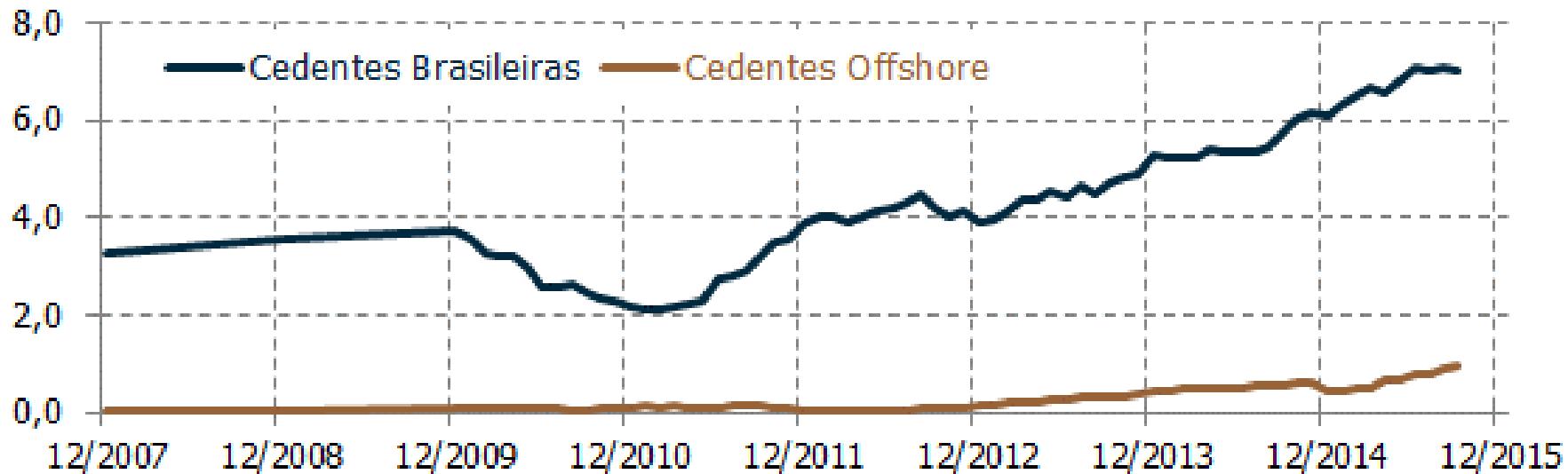
- ▶ Brasil é uma economia grande, com baixa exposição catastrófica e um grande Mercado Segurador
- ▶ Brasil está cercado de economias menores com alta exposição a catástrofes.
- ▶ Brasil tem 47% dos prêmios de seguros da região
- ▶ Brasil tem somente 16% dos prêmios de resseguros da região
- ▶ O Brasil conta com 16 resseguradoras locais, 103 resseguradoras estrangeiras autorizadas a operar no Brasil, grande número de corretores de seguros e resseguros

Fonte: Latino Insurance, Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft, Geo Risks Research, NatCatSERVIC

# Segunda Onda de Internacionalização já começou

Ao menos 5 das 16 Resseguradoras já trazem ao Brasil prêmio do Exterior

Resseguro (Bruto de Comissão) cedido à Resseguradoras Locais por tipo de Seguradora

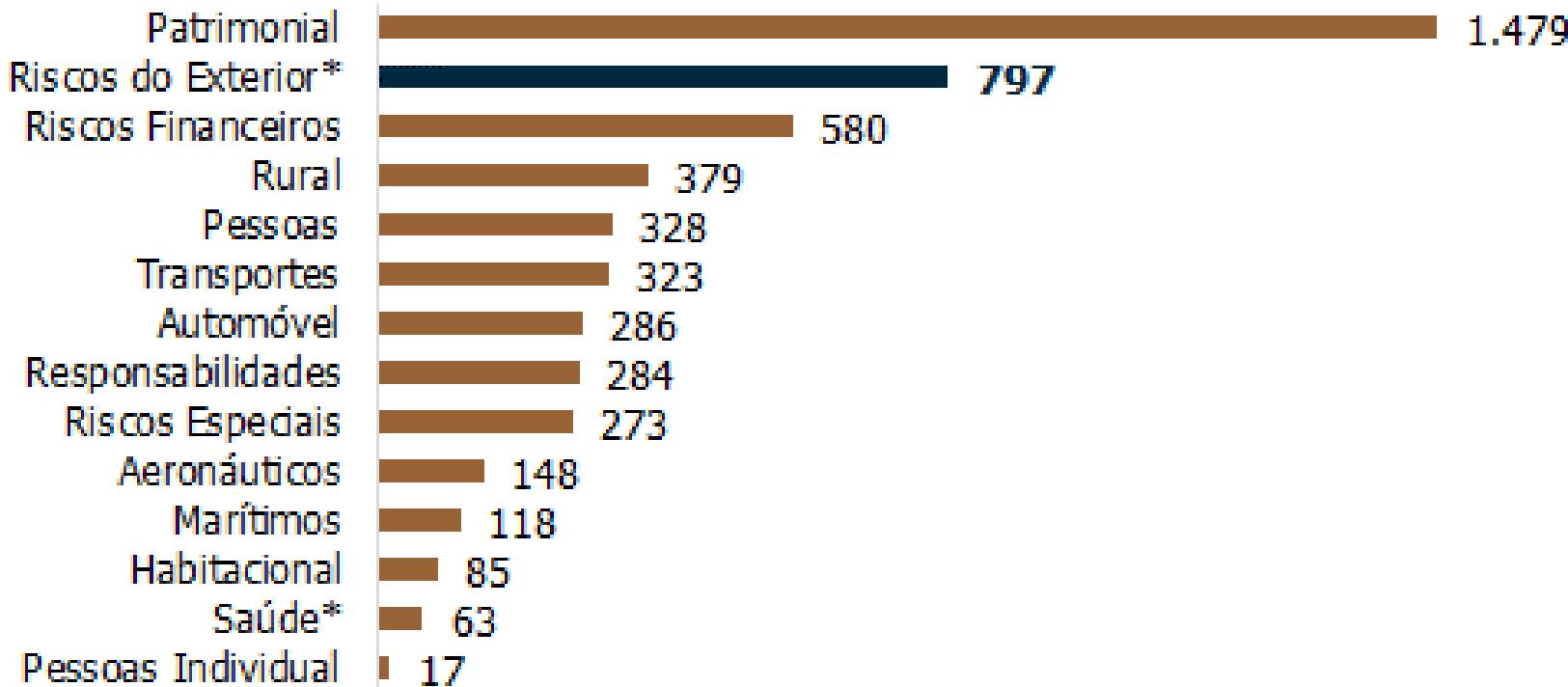


Fonte: SUSEP, Terra Brasis Re, acumulado de 12 meses

# Riscos do Exterior são o segundo maior Grupo

2015 até Setembro

## Prêmio de Resseguro (líquido de comissão)



Fonte: SUSEP, Terra Brasis Re, \*grupo 12, ajuste conforme metodologia interna

# Atuação da Terra Brasis na Região

Foco em Colômbia e Peru



Prêmio de Resseguro  
em 2014 (USD mm)

Rating é  
fundamental para  
expansão regional

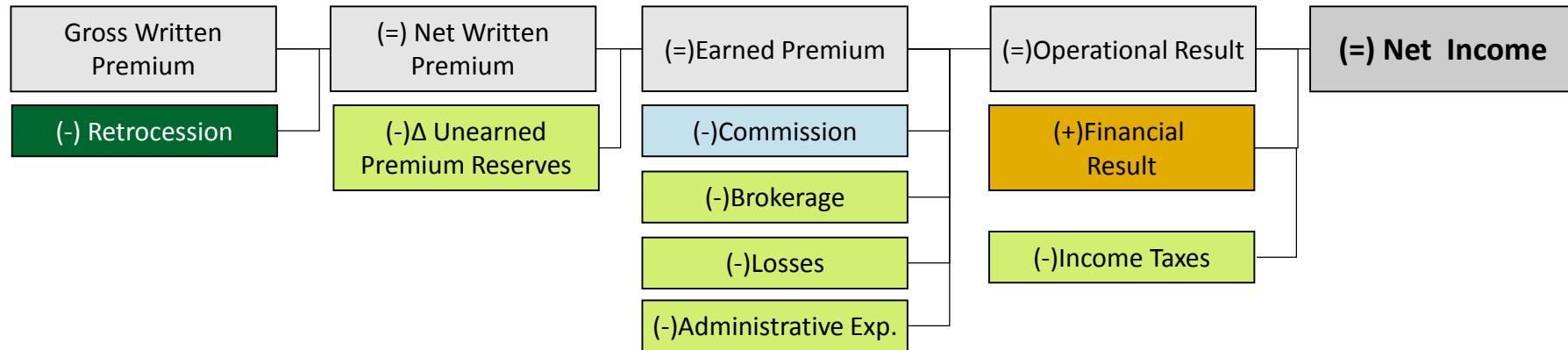
# Índice

1. Introdução à Terra Brasis
2. Nossa experiência com Agências de Rating
3. Expansão na América Latina
4. Pontos de Melhora no relacionamento com Agências de Rating

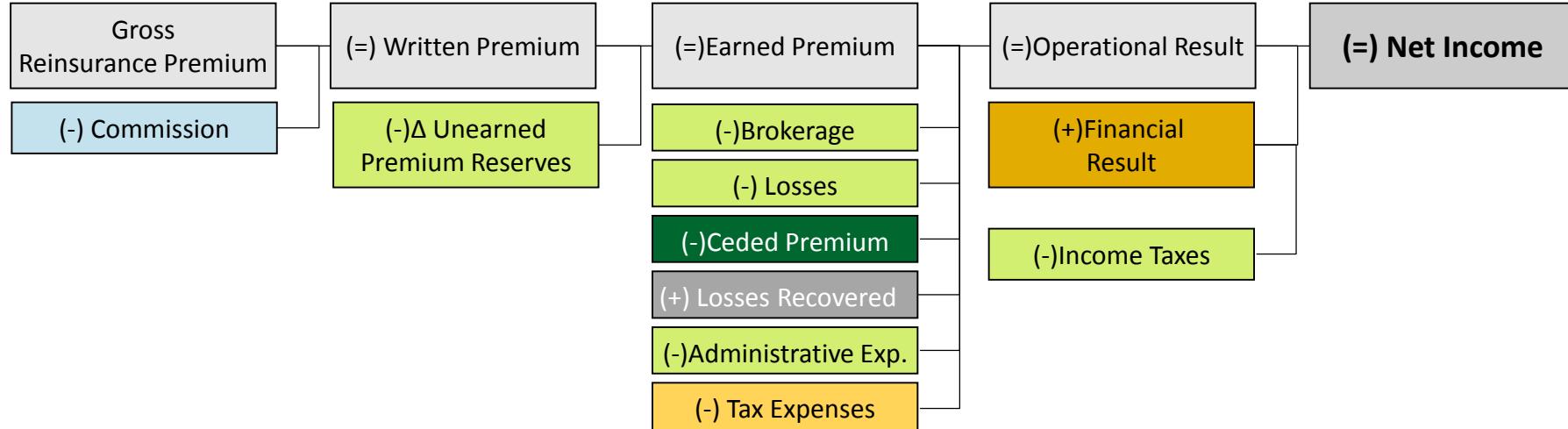
# Ainda não falamos a mesma língua

Contabilidade Brasileira, principalmente em resseguros difere da internacional

## International Accounting Standards



## Brazilian Accounting Standards



# Ainda não falamos a mesma língua

Impacta índices como *Loss Ratio* e *Combined Ratio*

## Brazilian Accounting Standards

	2014	2015
<b>Written Reinsurance</b>	<b>77.942.356</b>	<b>115.289.327</b>
Commission to Cedents	(17.624.065)	(21.943.889)
<b>Written Premium</b>	<b>60.318.290</b>	<b>93.345.439</b>
<b>Earned Premium</b>	<b>35.084.246</b>	<b>68.518.491</b>
<b>Losses Occurred</b>	<b>(24.027.331)</b>	<b>(76.611.804)</b>
<b>Loss Ratio</b>	<b>68%</b>	<b>112%</b>
<b>Brokerage Expenses</b>	<b>(1.603.436)</b>	<b>(2.381.277)</b>
<b>Acquisition Expenses Ratio</b>	<b>5%</b>	<b>3%</b>
<b>Tax Expenses</b>	<b>(1.318.055)</b>	<b>(3.415.568)</b>
<b>Tax Expenses Ratio</b>	<b>4%</b>	<b>5%</b>
<b>Retrocession Result</b>	<b>(5.818.603)</b>	<b>4.644.742</b>
<b>Retrocession Result Ratio</b>	<b>17%</b>	<b>-7%</b>
<b>Administrative Expenses</b>	<b>(9.049.315)</b>	<b>(10.415.953)</b>
<b>Administrative Exp. Ratio</b>	<b>26%</b>	<b>15%</b>
<b>Underwriting Result</b>	<b>(6.732.493)</b>	<b>(19.661.368)</b>
<b>Combined Ratio</b>	<b>115%</b>	<b>129%</b>
<b>Investment Res. Operations</b>	<b>965.334</b>	<b>2.961.823</b>
<b>Operation Investment Ratio</b>	<b>-3%</b>	<b>-4%</b>
<b>Reinsurance Operation Result</b>	<b>(5.767.160)</b>	<b>(16.699.545)</b>
<b>Adjusted Combined Ratio</b>	<b>113%</b>	<b>124%</b>
<b>Investment Res. Shareholder</b>	<b>10.182.544</b>	<b>13.245.969</b>
<b>Before Taxes Result</b>	<b>4.415.385</b>	<b>(3.453.576)</b>
<b>After Taxes Result</b>	<b>2.680.284</b>	<b>(1.701.817)</b>

## International Accounting Standards

	2014	2015
<b>Gross Reinsurance Written Prem.</b>	<b>77.942.356</b>	<b>115.289.327</b>
Ceded Reinsurance Premium	(43.595.126)	(72.253.210)
<b>Net Reinsurance Written Prem.</b>	<b>34.347.230</b>	<b>43.036.118</b>
Change in Net Premium Reserves	(13.119.079)	(8.672.974)
<b>Net Reinsurance Earned Prem.</b>	<b>21.228.151</b>	<b>34.363.144</b>
Net Losses Incurred	(12.122.550)	(33.287.241)
Comercial Expenses	(5.470.725)	(6.905.751)
Administrative Expenses	(9.049.315)	(10.415.953)
Tax Expenses	(1.318.055)	(3.415.568)
<b>(=) Industrial Result</b>	<b>(6.732.493)</b>	<b>(19.661.368)</b>
Financial Result	11.147.878	16.207.793
<b>(=) EBT</b>	<b>4.415.385</b>	<b>(3.453.576)</b>
Income Tax	(1.735.101)	1.751.758
<b>(=) Net Income</b>	<b>2.680.284</b>	<b>(1.701.817)</b>
<b>Net Loss Ratio</b>	<b>57%</b>	<b>97%</b>
Commercial Exp./Earned Prem.	26%	20%
Administrative Exp./ Earned Prem.	43%	30%
Tax Expense / Earned Premium	6%	10%
<b>Net Expense Ratio</b>	<b>75%</b>	<b>60%</b>
<b>Net Combined Ratio</b>	<b>132%</b>	<b>157%</b>
Financial Result /Earned Prem.	53%	47%
<b>Operating Ratio</b>	<b>79%</b>	<b>110%</b>

# Investidores Internacionais conhecem mercado local

## Regras do mercado de renda fixa brasileiro também são peculiares

June 2004

Deutsche Bank

### Trading Brazil's Local Markets

#### Growing opportunities beyond FX and external debt

##### Table of Contents

The Pre Market	..... 4
The Cupom Market	..... 8
Crossborder Spread	..... 14
The 2002 crisis	..... 18
Domestic Bonds	..... 22
Options	..... 27
Appendix I – Domestic Government Bonds	..... 29
Appendix II – Derivatives Contracts	..... 30

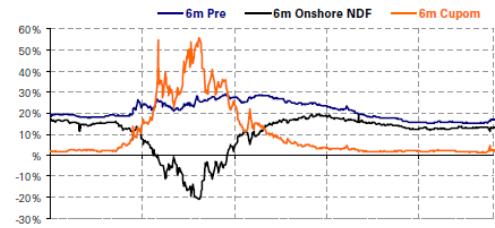
Rodrigo Botti  
LatAm Local Mkt Strategy  
(212) 250 5728

Piero Ghezzi  
Head of LatAm Strategy  
(212) 250 7355

David Folkerts-Landau  
Managing Director, Head of  
Global Markets Research

- In this piece, we explore a variety of local market instruments in Brazil, their dynamics and interrelation. We also present numerical examples for P&L, including adjustments for offshore investors.
- We start with Fixed Income Derivatives. The Pre market is the domestic interest rate swap market and ranks among the most liquid in EM with daily turnaround volume of over BRL35bn. Pre rates are increasingly becoming a favorite among international investors.
- Investors (onshore and offshore) can also trade the onshore dollar-linked interest rate or "Cupom" market. We describe the contract and its main dynamics and how the decision to stop rolling over government dollar obligations could reduce Cupom market liquidity.
- We also explain how offshore investors can trade the difference between onshore and offshore USD/BRL forwards, the so called "cross border spread". We showed how going long on cross-border spreads is an attractive insurance for Brazilian risk.
- We then turn to the behavior of these markets during the 2002 crisis. Although the current situation does not resemble 2002, a retrospective offers insights of likely dynamics under stress scenarios.
- We continue with Government Bonds. We describe the fixed rate, the floating rate, the inflation linked and dollar-linked bonds and how can be replicated for international investors through Credit-Linked Notes.
- Finally, we explore the options market. Besides the traditional FX option market, we describe the fast growing interest rate swaption market.

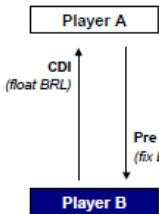
#### Brazilian instruments behavior during 2002 crisis



*The PRE x CDI swaps net settles at maturity*

The Pre x CDI swap is an interest rate swap, paying one fixed rate leg against the compounded floating CDI rate, net settled at maturity, with no initial exchange of principal and no intermediate cash flow. As mentioned before, the main difference is that DI Futures are marked-to-market on a daily basis, whereas Pre x CDI swap settles on a net basis at maturity. For offshore investors, access to Pre rates is done through an offshore Pre x CDI swap contract.

#### The Pre x CDI swap



- Pays one fixed rate leg against the compounded CDI rate
- No initial exchange of cashflow
- Net settle at maturity
- No intermediate cash
- Exponential BUS/252 day count convention

Source: DB Global Markets Research

#### Overnight rates: SELIC and CDI

Overnight rates are one of the most important building blocks of the Brazilian local market. The most liquid fixed income instruments as well as a large part of the domestic debt are linked to these rates. Both the CDI and SELIC rates use the business over 252-day count convention.

The SELIC is Brazil's equivalent to the Fed Funds Rate. The Central Bank regulates liquidity in the financial system through daily open market operations. The Central Bank's Monetary Policy Committee, the COPOM, sets the target SELIC rate monthly, although rate moves between meetings are possible. The effective SELIC rate can be found on Bloomberg page BZSELICA <Index>, or under Reuters code BRFE and BRSELIC=RR. Information on COPOM meetings can be found on Bloomberg page CPOM.

The CDI rate corresponds to Brazil's uncollateralized interbank loan rate. It is particularly important to BM&F swaps contracts, as detailed later in the piece. Information on the CDI rate can be found on Bloomberg page BZDIOVRA<Index>

# Conclusão

- ▶ No longo prazo, convergência de padrões pode ser possível
- ▶ Entretanto precisamos nos entender no curto prazo!
  - ▶ Será necessário agências de Rating entenderem contabilidade brasileira.
  - ▶ Será necessário à (re)seguradoras brasileiras entenderem ambas as contabilidades



**Muito obrigado!**

*Rodrigo Botti*  
*rodrigo.botti@terrabasis.com.br*