

Seguro Ambiental AIG

AIG é pioneira no Brasil e possui grande expertise mundial no ramo de riscos ambientais



Limites ofertados e Benchmarking



Histórico e Mercado Atual

- **Lançamento do primeiro produto Ambiental: 2004** (joint-venture Unibanco AIG) – 12 anos de operação;
- **Prêmio emitido 2015:** R\$ 45 milhões (SES SUSEP - Ramo 313);
- **Seguradoras operando em todos os produtos:** 3;
- **Seguradoras operando somente com o produto Ambiental para Transporte:** 5;
- **Capacidade total estimada do mercado local (automático):** em torno de R\$ 300 milhões (respeitados os guidelines de subscrição de cada cia seguradora);
- **Capacidade facultativa já disponível no mercado local.**

Benchmarking – Limites médios contratados

- **Transporte:** estrutura por evento / agregado. Franquia POS com mínimo.
 - R\$ 200.000 / R\$ 400.000
 - R\$ 300.000 / R\$ 600.000
 - R\$ 500.000 / R\$ 1.000.000
- **Instalações fixas:** LMI único. Franquia Flat.
 - *Primeira contratação:* entre R\$ 5 e 15 milhões;
- **Obras e Prestação de Serviços:** LMI único. Franquia Flat.
 - *Prestação de Serviços:* entre R\$ 1 e 5 milhões;
 - *Obras:* entre R\$ 20 e 50 milhões – a depender do porte da obra.
- **Exceções:** exigências contratuais e governamentais

Sinistros

- **Estatísticas SUSEP (SES – ramo 313 - 2015): 0,54**
- **Transporte:**
 - Alta frequência;
 - Tendência a severidade a depender do produto transportado.
- **Instalações Fixas, Obras e Prestação de Serviços:**
 - Baixa frequência;
 - Alta severidade: altos custos de remediação e envolvimento de terceiros.
- **Serviços Agregados;**
- **Estatísticas AIG global 2015.**



Experiência nos últimos anos





As principais regras da Poluição

Grandes volumes de qualquer material no local errado = risco

Não necessariamente produtos perigosos

Todos os tanques eventualmente vão vaziar

Eventos imprevistos acontecem

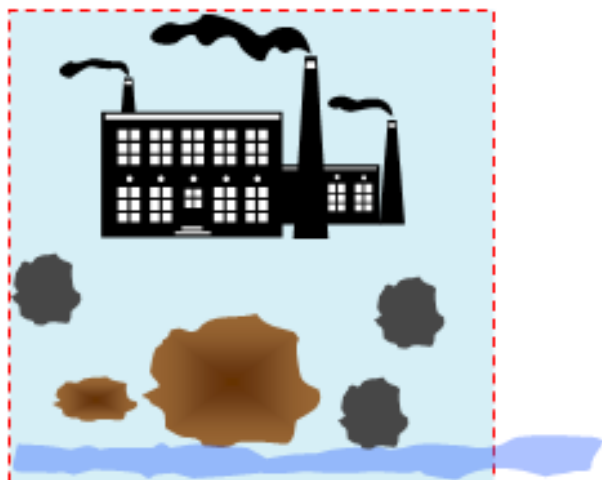
A percepção é tão grave quanto a realidade

Ainda é necessário quebrar Mitos

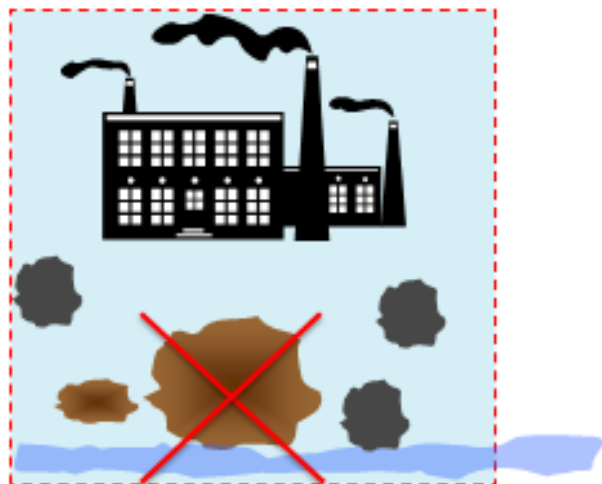
- “Eu não tenho risco ambiental”
- “Eu tenho todos os riscos ambientais controlados e bem gerenciados”
- “Tenho uma apólice de RCG com cobertura de poluição”
- “O seguro ambiental é muito caro e sua negociação é muito complexa”
- “Não é possível contratar o seguro para locais já contaminados”

Exemplo

CONDIÇÕES NOVAS



CONDIÇÕES PRE-EXISTENTES



Percepção e tendências

- Aumento significativo na demanda pelo Seguro após sinistros recentes;
- O Seguro Ambiental é importante ferramenta de transferência de riscos “from cradle to grave” (“do berço ao túmulo”);
- Cláusulas de transferência de riscos em contratos, nem sempre trazem a segurança completa ao cliente;
- Custos de Investigação, defesa, e monitoramento são parcelas importante nas apólices.

Obrigada

Nathália Suarti Gallinari

Nathalia.gallinari@aig.com

11 3809-2177



Prontos para o amanhã

www.aig.com

O conteúdo deste material é exclusividade da AIG Seguros. Todos os direitos reservados. Copyright 2013.

A marca AIG é referência mundial em seguros. São mais de 90 anos de experiência em produtos para pessoas físicas e jurídicas, uma rede de mais de 62 mil funcionários e 88 milhões de clientes em mais de 90 países. A atuação global permite entender as necessidades dos clientes, respeitando as características das culturas locais. Há mais de seis décadas no mercado brasileiro, a AIG orgulha-se de ter o maior portfólio de produtos corporativos e de ser líder em diversas linhas.