

14 | Abril | 2015

## 4º Encontro de Resseguro

Resseguro: Apoiando o Desenvolvimento

João Francisco Borges da Costa



**HDI**  
Seguros

The logo for HDI Seguros features the letters 'HDI' in a bold, green, sans-serif font. A small red square is positioned to the left of the letter 'I'. Below 'HDI', the word 'Seguros' is written in a smaller, black, sans-serif font.

**CNseg**  
Confederação Nacional das Empresas  
de Seguros Gerais, Previdência Privada e  
Vida, Saúde Suplementar e Capitalização

The logo for CNseg consists of a stylized orange and yellow flower-like symbol on the left, made of four rounded petals. To its right, the text 'CNseg' is written in a bold, orange, sans-serif font. Below this, the full name of the organization is written in a smaller, black, sans-serif font: 'Confederação Nacional das Empresas de Seguros Gerais, Previdência Privada e Vida, Saúde Suplementar e Capitalização'.

A KPMG elaborou , a pedido da ABCSI – Associação Brasileira das Companhias de Seguros Internacionais, uma pesquisa sobre as tendências do Mercado de Resseguros no Brasil, desde a sua abertura em 2007.

Durante os meses de junho e julho e 2013, foram enviados questionários online para os principais players do mercado nacional de seguros e resseguros.

Os resultados desta pesquisa serão apresentados aqui.

# Resultados da pesquisa Qualitativa

Um tópico inicial da pesquisa foi avaliar a origem do capital dos entrevistados: 66% veio de empresas de capital estrangeiro e 34% por empresas de capital nacional.

Na sequencia mediu-se a receita de resseguros (ou repasse quando seguradora), em 2012. As empresas apresentaram tamanhos distintos, conforme abaixo:

Volume de operações em 2012	Respostas	%
Abaixo de R\$ 20 milhões	2	15%
de R\$ 21 a 50 milhões	3	23%
De R\$ 50 a 100 milhões	2	15%
de R\$ 100 a 300 milhões	5	38%
Acima de R\$ 300 milhões	1	8%
<b>Total</b>	<b>13</b>	<b>100%</b>

Duas características importantes no contrato de resseguro:

1. A forma como é distribuído o risco, proporcional ou não proporcional
2. Forma como o resseguro é avaliado e realizado:
  - Riscos considerado de forma isolada = facultativo
  - Carteiras analisadas e negociadas como um todo = contrato

Média	Facultativos	Contratos	Proporcionais	Não proporcionais
Capital estrangeiro	24%	76%	50%	50%
Capital nacional	30%	70%	60%	40%

Quantidade de funcionários envolvidos diretamente com a negociação e gerenciamento de resseguro no final de 2012:

Média	Técnico	Administrativo	Comercial	total
Capital estrangeiro	3,3	1,8	1,0	6,1
Capital nacional	5,5	9,0	10,0	24,5

# Opinião sobre os resultados da abertura

Perguntas	Concordo		Discordo		Não sei	Número de respondentes
	Totalmente	Parcialmente	Totalmente	Parcialmente		
Seguradoras mais lucrativas	-	70%	-	30%	-	10
Seguradoras mais solventes	10%	60%	10%	20%	-	10
Melhor gestão de riscos das resseguradoras	20%	60%	-	20%	-	10
Resseguradoras mais lucrativas	30%	40%	10%	20%	-	10
Resseguradoras mais solventes	22%	67%	-	11%	-	9
Aumento no número de produtos de riscos especiais (grandes empreendimentos/obras)	50%	38%	-	13%	-	8
Aumento no número de produtos de responsabilidade civil	38%	38%	-	13%	13%	8
Aumento no número de produtos de riscos financeiros	38%	38%	13%	-	13%	8
Corretores de resseguros mais preparados tecnicamente	13%	38%	-	50%	-	8
Seguradoras mais preparadas tecnicamente	14%	43%	14%	29%	-	7
Margem de negociação flexível	33%	-	17%	50%	-	6
Sinistralidade das principais linhas de negócio estável	17%	17%	-	67%	-	6
Custos de aquisição de resseguros menores	17%	33%	-	50%	-	6

# Aspectos Operacionais do Setor - resumo

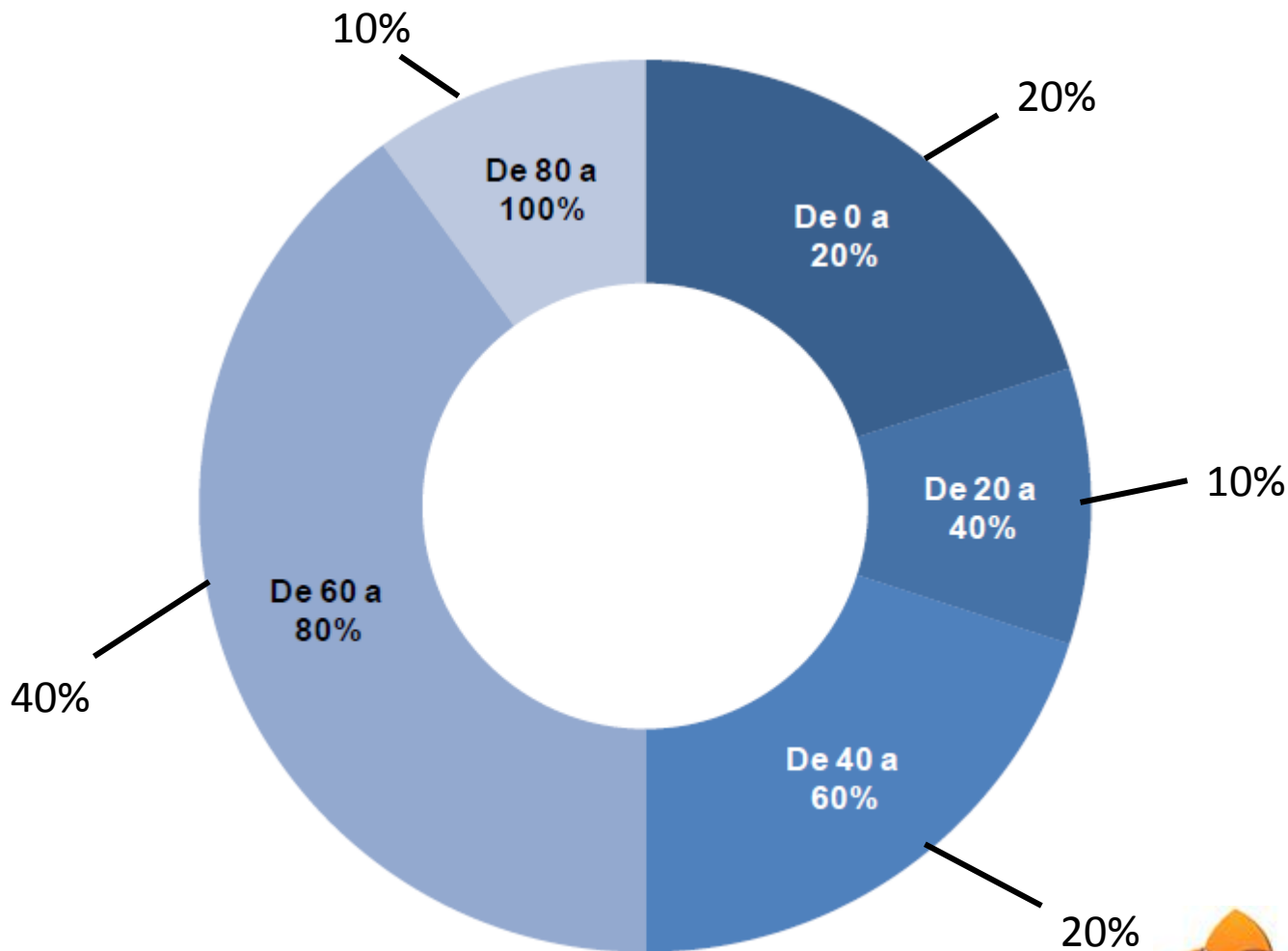
Perguntas	Concordo		Discordo		Não sei	Número de respondentes
	Totalmente	Parcialmente	Totalmente	Parcialmente		
O fluxo de informações entre seguradoras e resseguradoras é eficiente	20%	60%	10%	10%	-	10
A mão de obra especializada do setor é condizente	10%	30%	10%	50%	-	10
A regulamentação do setor transmite tranquilidade ao segmento	10%	10%	50%	30%	-	10
A integração operacional entre seguradoras e resseguradoras é adequada e suficiente	-	60%	-	40%	-	10
A tecnologia utilizada para operações de resseguros é adequada	-	50%	10%	30%	10%	10
A carga tributária do setor é justa, quando comparada a outras economias	-	10%	50%	40%	-	10
O grau atual de reserva de mercado é necessário	-	60%	10%	30%	-	10
O mercado de resseguros é bem desenvolvido, se comparado a outras grandes economias	10%	20%	30%	40%	-	10

# Prazos praticados

Perguntas	Muito alto	Normal	Muito Baixo	Número de respondentes
Colocação do resseguro na resseguradora	20%	80%	-	10
Transferência dos prêmios para a resseguradora	-	100%	-	10
Pagamento das indenizações	-	100%	-	10
Prestação de contas pela seguradora	10%	80%	10%	10



# Operações de resseguros contratadas com intermediação de corretores de resseguro



# Aspectos operacionais do setor

Perguntas	Concordo		Discordo		Não sei	Número de respondentes
	Totalmente	Parcialmente	Totalmente	Parcialmente		
A abertura de escritórios de representações de resseguradoras estrangeiras no Brasil tem proporcionado o acesso direto da seguradora ao ressegurador	40%	40%	-	20%	-	10
É preciso melhorar os serviços e ofertar novos produtos, proporcionando competitividade ao mercado de resseguros.	50%	30%	10%	10%	-	10
O grau de reserva atual das resseguradoras locais é positivo e necessário.	38%	25%	25%	-	13%	8
Houve uma melhora significativa na competitividade do mercado de resseguros, nos últimos cinco anos (2007-2012).	30%	30%	10%	30%	-	10

# Perspectivas dos fatores – 3 a 5 anos

Perguntas	Concordo		Discordo		Número de respondentes
	Totalmente	Parcialmente	Totalmente	Parcialmente	
Novos canais de distribuição em seguros surgirão	50%	25%	-	25%	8
Os segurados serão mais conscientes quanto à importância do seguro	50%	38%	-	13%	8
O crescimento do mercado de resseguros superará o crescimento do PIB	25%	63%	-	13%	8
A participação de resseguros no PIB aumentará	25%	38%	13%	13%	8
A participação das resseguradoras locais aumentará	38%	25%	-	38%	8
A participação das resseguradoras admitidas aumentará	14%	57%	-	29%	7
A participação das resseguradoras eventuais aumentará	-	43%	29%	29%	7
Haverá expansão para outras linhas de negócio (novos produtos)	29%	71%	-	-	7
Seguradoras mais lucrativas	14%	57%	-	29%	7
Seguradoras mais solventes	29%	57%	-	14%	7
Melhor gestão dos riscos	14%	86%	-	-	7
Resseguradoras mais lucrativas	14%	57%	-	29%	7
Mais produtos de riscos especiais (grandes empreendimentos/obras)	43%	57%	-	-	7
Mais produtos de responsabilidade civil	43%	43%	-	14%	7
Mais produtos de riscos financeiros	43%	57%	-	-	7
As seguradoras estão mais preparadas tecnicamente	17%	83%	-	-	6
Corretores de resseguro estão mais preparados tecnicamente	29%	71%	-	-	7
Este cenário torna a economia brasileira positiva para os próximos anos	43%	29%	-	29%	7
A estrutura atual do mercado e a regulamentação são fatores alavancadores e oportunos para o mercado ressegurador	29%	29%	14%	29%	7
Este cenário gera grandes oportunidades para as seguradoras	57%	29%	-	14%	7
Este cenário gera grandes oportunidades para as resseguradoras	57%	29%	-	14%	7

# Investimento de recursos nas operações de resseguro, próximos anos



Perguntas	Concordo		Discordo		Não sei	Número de respondentes
	Totalmente	Parcialmente	Totalmente	Parcialmente		
Treinamento e capacitação de equipe	57%	29%	-	14%	-	7
Aquisição ou desenvolvimento de sistemas	57%	29%	-	14%	-	7
Revisão e aprimoramento de processos operacionais	43%	43%	-	14%	-	7
Desenvolvimento de novos produtos/linhas de negócio	43%	57%	-	-	-	7
Desenvolvimento de canais de distribuição	29%	43%	-	29%	-	7

**Tabela 14 - Perspectiva de Mão de Obra - 3 a 5 anos**

Perguntas	Concordo		Discordo		Não sei	Número de respondentes
	Totalmente	Parcialmente	Totalmente	Parcialmente		
A quantidade de funcionários (administrativo/back office) irá aumentar em boa proporção	-	43%	-	57%	-	7
A quantidade de funcionários (técnico) irá aumentar em boa proporção	-	83%	-	17%	-	6

## Desafios

### ***Brokers:***

- Regulamentação mais rígida
- Maior controle pelo regulador (SUSEP)
- Necessidade de melhor qualificação dos serviços prestados.

### ***Resseguradores:***

- Cenário de concorrência mais acirrada
- Falta de profissionais qualificados.

## Desafios

### ***Ambiente Regulatório:***

- Reserva de Mercado impõe um desafio adicional no que diz respeito à oferta de produtos com custo benefício competitivo.
- A tributação do Setor também contribui para a elevação dos preços.

### ***Ambiente Concorrencial:***

- Manter o equilíbrio entre ofertas agressivas (curto Prazo) e a escolha de parceiros realmente técnicos (longo prazo) e com condições de serem rentáveis
- O estabelecimento de parcerias é o mais sustentável. Buscar dar apoio para as cedentes e capacitar, pois o benefício vem em cadeia.
- Qualificar a mão de obra do mercado tanto nas resseguradoras quanto nos brokers para acompanhar o nível de abertura do mercado

## Sugestões

- Flexibilização das atuais regras referentes a:
  1. Limitação de cessão intra-grupo em 20%
  2. Limitação em no máximo 50% a ser ressegurado da produção total.
- Maior controle e regulamentação das operações com brokers de resseguro e maior transparência em negócios envolvendo brokers.
- Criar Certificação Profissional a exemplo do que existe no mercado financeiro (CFA)

**Obrigado !**

João Francisco Borges da Costa