

14 | Abril | 2015

4º Encontro de Resseguro

Resseguro: Apoiando o Desenvolvimento

João Francisco Borges da Costa



HDI
Seguros



CNseg
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%
Total	13	100%

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

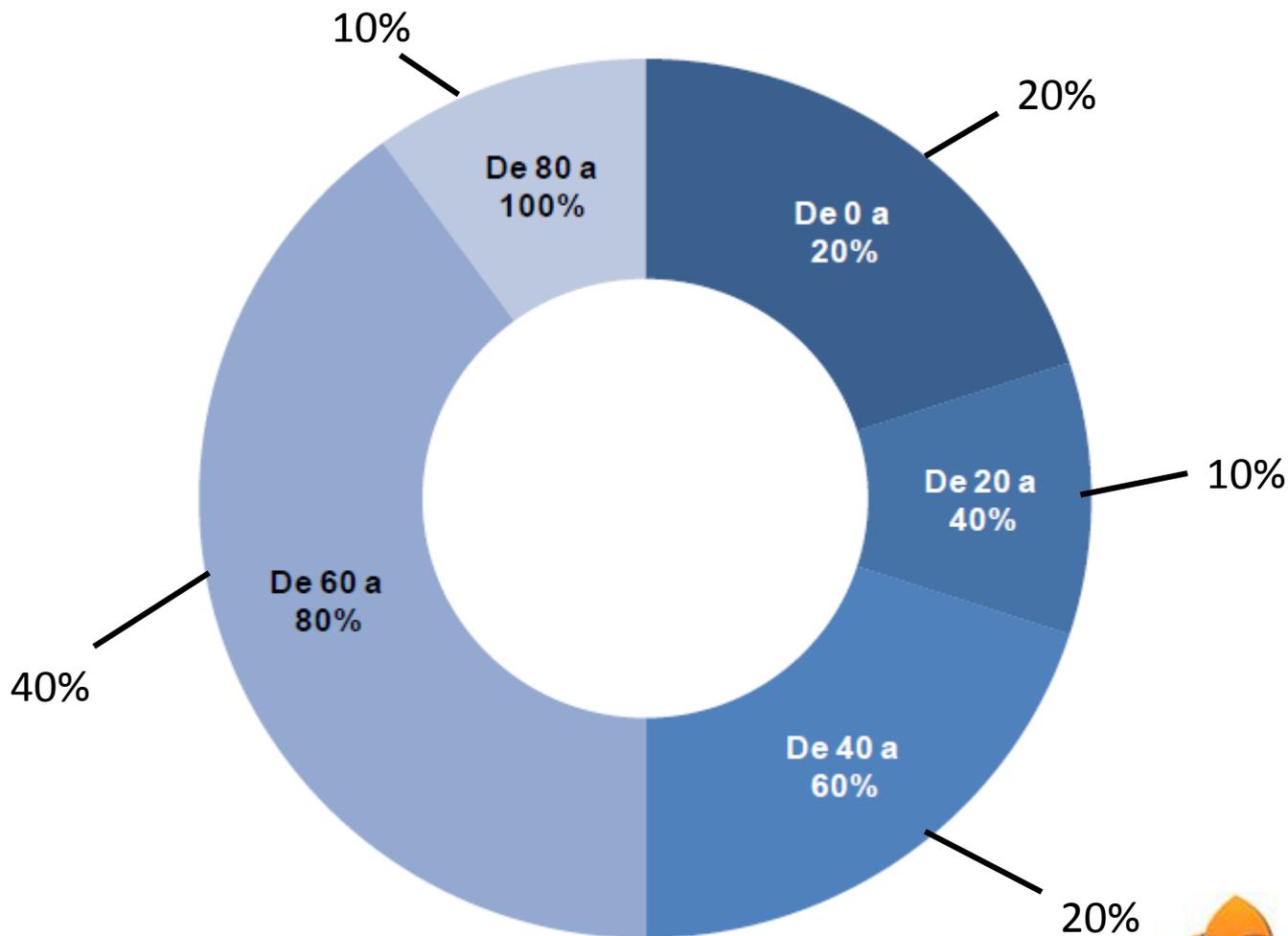
Aspectos Operacionais do Setor - resumo

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