

**Informe**

# ESPECIAL

5 e 6 de abril de 2017



**6°**  
Encontro de  
**RESSEGURO**  
do Rio de Janeiro

**O MAIOR EVENTO DO SETOR NO BRASIL**  
**THE GREATEST BRAZILIAN SECTOR'S EVENT**

# O MERCADO BUSCA GESTORES E EXECUTIVOS ESPECIALISTAS EM SEGUROS MBA 2017

## GESTÃO DE RISCOS E SEGUROS

RIO DE JANEIRO | SÃO PAULO

CONHEÇA TAMBÉM OS NOSSOS CURSOS DE EXTENSÃO:

- GESTÃO COMERCIAL DO SEGURO
- RESSEGURO AVANÇADO

**ACESSE**

[funenseg.org.br/mbas](http://funenseg.org.br/mbas)



Dúvidas e informações:  
RIO DE JANEIRO - (21) 3380-1531  
SÃO PAULO - (11) 2739-1029  
[posgraduacao@funenseg.org.br](mailto:posgraduacao@funenseg.org.br)



ESCOLA NACIONAL de SEGUROS



# A VOCÊ, PARTICIPANTE TO YOU, PARTICIPANT

## EVENTO FUNDAMENTAL AOS PLAYERS DO RESSEGURO

Indiscutivelmente o 6º Encontro de Resseguro do Rio de Janeiro é um dos maiores eventos do seu gênero no Brasil. Fórum de reflexão que estimula o debate de questões estratégicas, este encontro reúne alguns dos mais importantes especialistas do setor, sobretudo executivos de ponta, responsáveis pela gestão dos negócios de suas empresas. Este caderno especial exibe aos leitores o panorama que cerca a sexta edição do encontro num momento em que a economia brasileira ensaia seus primeiros movimentos de recuperação e o resseguro consolida-se como um segmento que cresce vigorosamente, mostrando-se atraente e competitivo. Em 2017, segundo cálculos da Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg), prevê-se o crescimento nominal da arrecadação em torno de 9% e 11%. Ainda que os problemas estruturais do país sejam graves, o resseguro mantém uma trajetória positiva. O setor possui expertise para atender a várias demandas do mercado e, assim, oferecer um leque interessante de contratos e coberturas. O 6º Encontro de Resseguro refletirá esta tendência, abrindo oportunidades às empresas que desejam interagir com um público altamente qualificado. Em suma, este é um evento fundamental à cadeia de valor que compõe esta indústria!

## FUNDAMENTAL EVENT FOR REINSURANCE PLAYERS

Without argument, the 6th Reinsurance Meeting in Rio de Janeiro is one of the biggest events of its kind in Brazil. A forum of reflection that stimulates the debate of strategic issues, this meeting brings together some of the most important specialists in the sector, mainly leading executives, responsible for the management of their companies' businesses. This special issue presents readers with the panorama surrounding the sixth edition of the meeting at a time when the Brazilian economy is rehearsing its first recovery movements and reinsurance consolidates as a segment that grows vigorously, appearing attractive and competitive. In 2017, according to measurement by the National Confederation of Insurers (CNseg), nominal revenue growth is expected to be around 9% and 11%. Although the structural problems of the country are serious, reinsurance maintains a positive trajectory. The industry has the expertise to meet various market demands and thus offer an interesting range of contracts and coverages. The 6th Reinsurance Meeting will reflect this trend, opening opportunities for companies wishing to interact with a highly qualified public. In short, this is a key event to the value chain that makes up this industry!

**INSURANCE CORP**

**Edição, diagramação e arte final:**  
Revista Insurance Corp

**Ação institucional:**  
André Pena e Danielle Tallo

**Projeto gráfico:**  
Natasha Motta

**Tradução:**  
Enrique Pena

**Tiragem:**  
Mil exemplares

Publicação de

**ALL  
TIME**

ALLTIME Comercial e Serviços Ltda. EPP  
Rua José Maria Lisboa, 118-A  
Jardim Paulista – São Paulo – SP  
CEP: 01423-000  
Telefone: (11) 3884-0905  
E-mail: redacao@revistainurancecorp.com

O conteúdo desta publicação é de inteira responsabilidade dos seus autores



## Desafios do mercado ressegurador Reinsurance market challenges



Paulo Pereira é presidente da Federação Nacional das Empresas de Resseguro  
Paulo Pereira is president of the National Federation of Reinsurance Companies

**HÁ DEZ ANOS** teve início o processo de abertura do mercado brasileiro de resseguros. E há seis anos o Encontro de Resseguro do Rio de Janeiro se consolida no calendário internacional de eventos sobre resseguro e oferece ao setor um fórum de alto nível para discussões técnicas, políticas e econômicas, colocando em destaque esse importante segmento que vem crescendo expressivamente no Brasil.

**“A Fenaber foi criada com o objetivo de preparar sugestões acerca da formulação do marco regulatório das atividades de resseguro no Brasil”**

São dois dias dedicados ao debate de questões estratégicas, com a apresentação de temas correntes que estão em evidência nos diversos mercados ao redor do mundo. O evento também fomenta a troca de experiências entre os executivos responsáveis pelas áreas de negócio e de gestão das empresas de seguros, resseguro, corretores, escritórios de advocacia e demais

**THE PROCESS OF OPENING** the Brazilian reinsurance market began ten years ago. And six years ago the Rio de Janeiro Reinsurance Meeting was consolidated in the international calendar of reinsurance events and offers the industry a high level forum for technical, political and economic discussions, highlighting this important segment that has been growing significantly in Brazil.

**“Fenaber created with the purpose of preparing suggestions on the formulation of the regulatory framework for reinsurance activities in Brazil”**

Two days dedicated to the debate of strategic issues, with the presentation of current themes that are in evidence in the diverse markets around the world. The event also encourages the exchange of experiences between executives responsible for the business and management areas of insurance, reinsurance, broker-

players que compõem essa indústria.

A Fenaber, também, com dez anos de existência, foi criada com o objetivo de preparar sugestões acerca da formulação do marco regulatório das atividades de resseguro no Brasil. A Fenaber congrega e representa as empresas do ramo de resseguros que atuam no Brasil, objetivando concretizar os interesses políticos e institucionais de suas associadas e promovendo o desenvolvimento do mercado de resseguros brasileiro. Desde então, não faltou capacidade econômica e técnica para atender as demandas do mercado de seguros. É claro que os desafios do mercado de resseguros nunca foram poucos. Passamos, por exemplo, pela aplicação da regra de preferência, pela definição dos requisitos das operações dos resseguradores admitidos, pela formalização dos contratos de resseguro, pela elaboração de regras contábeis para resseguradores e outros.

### **“Queremos ter no Brasil um Polo de Exportação de Resseguros. O êxito nesse projeto depende de algumas mudanças na legislação”**

Outro desafio que está na pauta é a tributação das atividades dos resseguradores admitidos e de seus escritórios de representação. Com certeza superaremos esse debate com a boa vontade dos diversos setores do governo envolvidos, em especial, a Susep e a Receita Federal do Brasil.

Temos também de evitar que projetos de lei que tratam do mercado de seguros tratem também do resseguro, que, pela própria natureza, deve estar baseado na liberdade contratual. E, ainda, queremos ter no Brasil um Polo de Exportação de Resseguros, para aceitação de riscos do exterior. O êxito nesse projeto depende de algumas mudanças na legislação, as quais já estão em discussão.

Por fim, a crise econômica que atingiu o Brasil também atingiu o mercado de resseguros, mas a visão de longo prazo que caracteriza os resseguradores nos ajudou a estar agora prontos para a retomada da economia brasileira. Novas concessões e os investimentos fundamentais para o Brasil serão uma oportunidade para o mercado de seguros e resseguros mostrar sua importância e resiliência.

age firms, law firms and other players that make up this industry.

Fenaber, also with ten years of existence, created with the purpose of preparing suggestions on the formulation of the regulatory framework for reinsurance activities in Brazil. Fenaber brings together and represents the reinsurance companies operating in Brazil, aiming at realizing the political and institutional interests of its members and promoting the development of the Brazilian reinsurance market. Since then, there has been a lack of economic and technical capacity to meet the demands of the insurance market. Of course, the challenges of the reinsurance market have never been few. For example, we apply the rule of preference, the definition of the requirements of the operations of reinsurers admitted, the formalization of reinsurance contracts, the elaboration of accounting rules for reinsurers and others.

### **“We want to have a Reinsurance Export Hub in Brazil. The success of this project depends on some changes in legislation”**

Another challenge that is on the agenda is the taxation of the activities of the admitted reinsurers and their representative offices. We will certainly overcome this debate with the goodwill of the various sectors of government involved, especially Susep and the Federal Revenue Service of Brazil.

We must also avoid that bills dealing with the insurance market also deal with reinsurance, which, by its very nature, must be based on contractual freedom. We still want to have a Reinsurance Export Hub in Brazil, to accept risks from abroad. The success of this project depends on some changes in legislation, which are already under discussion.

Finally, the economic crisis that hit Brazil also hit the reinsurance market, but the long-term vision that characterizes reinsurers has helped us to be ready for the resumption of the Brazilian economy. New concessions and key investments for Brazil will be an opportunity for the insurance and reinsurance market to show its importance and resilience.

## Evolução visível a cada ano

### Annually visible evolution

**APROXIMA-SE** o 6º Encontro de Resseguro do Rio de Janeiro, que a Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg) organiza nos dias 5 e 6 de abril, em parceria com a Federação Nacional das Empresas de Resseguros (Fenaber) e a Escola Nacional de Seguros (Funenseg). Trata-se do principal evento de resseguros do país, que há seis anos oferece ao setor um fórum para discussões técnicas, econômicas e de política setorial. São dois dias dedicados ao debate de questões estratégicas e aquelas afetas ao negócio, com a apresentação de temas em evidência nos diversos mercados do mundo, fomentando a troca de experiências entre os executivos.

Este ano, a plenária de abertura estará a cargo do economista Alexandre Schwartsman, que falará sobre “As perspectivas para a economia no Brasil”. Nesse mesmo dia haverá mais duas plenárias e quatro painéis técnicos. No dia seguinte, duas plenárias e seis painéis técnicos completam o evento.

O mercado brasileiro de resseguros movimentou em 2016 cerca de R\$ 10 bilhões, mesmo número do ano anterior. Os primeiros sinais de arrefecimento da grave crise que atinge o país desde 2015 permitem projetar para este ano algum crescimento real, tanto no seguro quanto no resseguro. O Programa de Parcerias de Investimento do governo federal poderá gerar boas oportunidades para o setor segurador e ressegurador, já que estão previstos grandes investimentos em infraestrutura. Vale lembrar que a aprovação das reformas previdenciária e trabalhista no Congresso Nacional será um passo fundamental para a retomada dos investimentos, pois dará aos empresários mais previsibilidade e confiança.



Márcio Serôa de Araujo Coriolano é presidente da CNseg  
Márcio Serôa de Araujo Coriolano is CNseg's president

**THE 6TH** Rio de Janeiro Reinsurance Meeting, organized by the National Confederation of Insurance Companies (CNseg) on April 5th and 6th, in partnership with the National Federation of Reinsurance Companies (Fenaber) and the National Insurance School (Funenseg). It is the country's premier reinsurance event, for six years providing the industry with a forum for technical, economic and sectoral policy discussions. They are two days dedicated to the debate of strategic issues and those affecting the business, with the presentation of themes in evidence in the diverse markets of the world, fomenting the exchange of experiences between the executives.

This year, the opening plenary will be in charge of the economist Alexandre Schwartsman, will talk about “The prospects for the economy in Brazil”. On that same day there will be two more plenary and four technical panels. The next day, two plenary sessions and six technical panels complete the event. The Brazilian reinsurance market moved around R\$ 10 billion in 2016, same as in the previous year. The first signs of cooling off the severe crisis that has hit the country since 2015 allow us to project some real growth for this year, both in insurance and in reinsurance.

The Federal Government's Investment Partnerships Program may generate good opportunities for the insurance and reinsurance sector, as large investments in sub-structure are foreseen. It is worth remembering that the approval of the pension and labor reforms in the National Congress will be a fundamental step towards the resumption of investments, as it will give entrepreneurs more predictability and confidence.





# ANALISE A PERFORMANCE DAS SEGURADORAS BRASILEIRAS

SES - Sistema de Estatísticas

- Analise indicadores de desempenho;
- Compare e acompanhe dados de concorrentes;
- Explore os dados do mercado de seguros, previdência e capitalização de forma intuitiva;
- Prepare análises gerenciais de forma rápida e dinâmica;
- Visualize indicadores do mercado ao longo do tempo.

Esta solução utiliza os dados publicados pela  
Superintendência de Seguros Privados (SUSEP)

A ITG - Informação, Tecnologia e Gerência - foi fundada em 1986 por profissionais com ampla experiência no desenvolvimento e implantação de sistemas de informação. Nossos sistemas resultam da demanda de mais de 70 clientes no segmento de seguros.



## PRIMEIRO DIA

**5 de abril**

**Credenciamento** - 8h – 8h30

**Cerimônia de Abertura** – 8h30 – 9h

**Plenária I** - Perspectivas para a Economia no Brasil – 9h – 10h30

Alexandre Schwartzman (palestrante), Andrea Keenan (debatedora) e Claudio Contador (coordenador de Mesa)

**Coffee break** – 10h30 – 11h

**Plenária II** - Projeto de Lei 3555 – 11h – 12h30

André Tavares (coordenador de Mesa), João Marcelo Santos e Marcelo Mansur Haddad (debatedores)

**Almoço** – 12h30 – 14h

**Painel Técnico I** - Inovação do Seguro de Vida: Agregando Valor ao Produto – 14h – 15h

Alessandra Monteiro (palestrante), Marcos Spiguel (coordenador de Mesa) e João Carlos Botelho (debatedor)

**Painel Técnico II** – Colocação Preferencial de Resseguro – 14h – 15h

Diogo Ornellas (palestrante), Eduardo Menezes (coordenador de Mesa) e Marcia Cicarelli (debatedora)

**Painel Técnico III** – A Fragilidade da Classe Média e suas Consequências para o Seguro - 15h – 16h

Walter Stange (palestrante) e Alexandre Leal (coordenador de Mesa)

**Painel Técnico IV** – Assimetrias entre os Mercados Local e Internacional de Resseguro - 15h – 16h

Marco Castro (debatedor), Bruno Freire (debatedor) e Rubens Teixeira Jr (coordenador de Mesa)

**Coffee break** – 16h – 17h

**Plenária III** – Resseguro - Dez Anos de Mercado Local – Próximos Passos - 17h – 19h

Paulo Botti (coordenador de Mesa), Rodrigo Botti e Carlos Varela (palestrantes)

**Encerramento** – 19h – 19h30

## FIRST DAY

**April, 5**

**Registration** – 8h – 8h30

**Plenary I** - An Outlook of Brazil's Economy – 9h – 10h30

Alexandre Schwartzman (speaker), Andrea Keenan (debater) e Claudio Contador (Table coordinator)

**Coffee Break** – 10h30 – 11h

**Plenary II** - New Insurance Law – Bill 3.555 – 11h – 12h30

André Tavares (Table coordinator), João Marcelo Santos and Marcelo Mansur Haddad (debaters)

**Lunch** – 12h30 – 14h

**Technical Panel I** - Innovation in Life Insurance: Adding Value to the Product – 14h – 15h

Alessandra Monteiro (speaker), Marcos Spiguel (Table coordinator) and João Carlos Botelho (debater)

**Technical Panel II** - Local Market Preferred Reinsurance Placement – 14h – 15h

Diogo Ornellas (speaker), Eduardo Menezes (Table coordinator) and Marcia Cicarelli (debater)

**Technical Panel III** - A Fragile Middle Class and its Consequence to Insurance – 15h – 16h

Walter Stange (speaker) and Alexandre Leal (Table coordinator)

**Technical Panel IV** - Gaps in Placement of Reinsurance Internationally – 15h – 16h

Marco Castro (debater), Bruno Freire (debater) and Rubens Teixeira Jr (Table coordinator)

**Coffee break** – 16h – 17h

**Plenary III** - Current Issues of Reinsurance in Brazil – 17h – 19h

Paulo Botti (Table coordinator), Rodrigo Botti and Carlos Varela (speakers)

**Closing** – 19h-19h30

## SEGUNDO DIA

## 6 de abril

**Credenciamento** – 8h – 9h

**Plenária IV** - O Futuro das Organizações Locais - 9h – 10h30

Renato Campos (coordenador de Mesa), Tiago Mattos (palestrante) e Katia Miyaki (debatedor)

**Coffee break** - 10h30 – 11h

**Plenária V** – Perspectiva para o Seguro e Resseguro no Brasil – 11h – 12h30

Antonio Trindade (coordenador de Mesa), Tarcísio Godoy (debatedor) e Javier Vijil e Fábio Kanczuk (palestrantes)

**Almoço** – 12h30 – 14h

**Painel Técnico V** – Solução para Transferência de Risco Saúde - 14h – 15h

Valter Hime, Leandro Fonseca e Arthur Sanches (palestrantes). Antônio P. Mendonça (coord. de mesa)

**Painel Técnico VI** - A Evolução do Risco Cibernético e seu Impacto no Seguro – 14h – 15h

Kara Owens (palestrante) e Thisiani Martins (coordenador de Mesa)

**Painel Técnico VII** - BREXIT: Quais seus Efeitos para os Mercados – 15h – 16h

Daniel Revilla (palestrante) e Fernando Zamboim (coordenador de Mesa)

**Painel Técnico VIII** – Fundos de Pensão e o Impacto D&O - 15h – 16h

Fabio Torres (palestrante), Luiz Gustavo Ferreira Galvão (coordenador de Mesa) e Vinicius Caldas de Lucca Souza (debatedor)

**Coffee break** – 16h – 16h30

**Painel Técnico IX** – Vida Individual - Novas Coberturas e Ferramentas de Subscrição – 16h30 – 17h30

Charles Lutz (palestrante) e Fabiano Lima (coordenador de Mesa)

**Painel Técnico X** - A Colocação do Resseguro na Visão do Cliente – 16h30 – 17h30

Jorge Daniel Luzzi, Marcia Santos Ribeiro e Cristiane França Alves (palestrantes).

Francisco Vogt Marques (coordenador de Mesa)

**Encerramento** – 18h – 18h30

## SECOND DAY

## April, 6

**Registration** – 8h – 9h

**Plenary IV** - The Future of Organizations Locally – 9h – 10h30

Renato Campos (Table coordinator), Tiago Mattos (speaker) and Katia Miyaki (debater)

**Coffee break** – 10h30 – 11h

**Plenary V** - Perspective for Insurance and Reinsurance in Brazil – 11h – 12h30

Antonio Trindade (Table coordinator), Tarcísio Godoy (debater) and Javier Vijil and Fábio Kanczuk (speakers)

**Lunch** – 12h30 – 14h

**Technical Panel V** - Solution for Health Risk Transfer – 14h – 15h

Valter Hime (speaker), Leandro Fonseca (Table coordinator) and Arthur Sanches (debater)

**Technical Panel VI** - Evolution of Cyber Risk and its Impact on Insurance – 14h – 15h

Kara Owens (speaker) and Thisiani Martins (Table coordinator)

**Technical Panel VII** - BREXIT: What is the Effect on the Reinsurance Market – 15h – 16h

Daniel Revilla (speaker) and Fernando Zamboim (Table coordinator)

**Technical Panel VIII** - Pension Funds and its Impact on D&O - 15h – 16h

Fabio Torres (speaker), Luiz Gustavo Ferreira Galvão (Table coordinator) and Vinicius Caldas de Lucca Souza (debater)

**Coffee break** – 16h – 16:30

**Technical Panel IX** – Individual Life - New Underwriting Covers and Tools - - 16h30 – 17h30

Charles Lutz (speaker) and Fabiano Lima (Table coordinator)

**Technical Panel X** - Client's View on the Placement of Reinsurance – 16h30 – 17h30

Jorge Daniel Luzzi, Marcia Santos Ribeiro and Cristiane França Alves (speakers).

Francisco Vogt Marques (Table coordinator).

**Closing** – 18h – 18h30

# A corretagem de resseguro no Brasil

## Reinsurance brokerage in Brazil

DESDE A CRIAÇÃO do Instituto de Resseguros do Brasil (IRB), em 1939, a entidade recorria a brokers estrangeiros para a colocação de seus excedentes e sua retrocessão junto ao mercado internacional. Em sua maioria, estes intermediários eram nomes do Lloyd's de Londres e o IRB era considerado um parceiro de grande porte, porque, ao lhe conceder grandes capacidades, estavam ressegurando não apenas um ou outro risco ou cliente individual, mas todo o mercado brasileiro de seguros, o que lhes proporcionava grandes resultados com uma sinistralidade, em teoria, muito pequena. Até meados da década de 2000, embora não existisse ainda em nosso país a figura jurídica das corretoras de resseguros, os escritórios de representação dos diversos brokers registrados no IRB começaram a se juntar para defender seus interesses comuns, principalmente levando-se em conta a perspectiva de abertura do mercado brasileiro de resseguros. E foi exatamente esse movimento que levou à criação da Abecor em 2006, um ano antes da edição da Lei Complementar Nº 126, de 15/01/2007, que dispõe sobre a política de resseguro, retrocessão e sua intermediação no Brasil.

Uma vez formada a associação, foram realizadas diversas reuniões com as equipes da Susep para aprimorar a regulamentação que seria implementada, visando especificamente dar uma visão de mercado sobre as funções e a operacionalização dos brokers de resseguro. Uma das propostas aceitas foi a de se transformar os escritórios de representação credenciados pelo IRB em corretoras de resseguro, dando aos mesmos um prazo de seis meses para tanto. Decorrido esse período, novas corretoras interessadas em se estabelecer em nosso mercado teriam de se submeter aos requisitos específicos estabelecidos pela Susep para a atividade. No primeiro momento, a opinião reinante no seio da

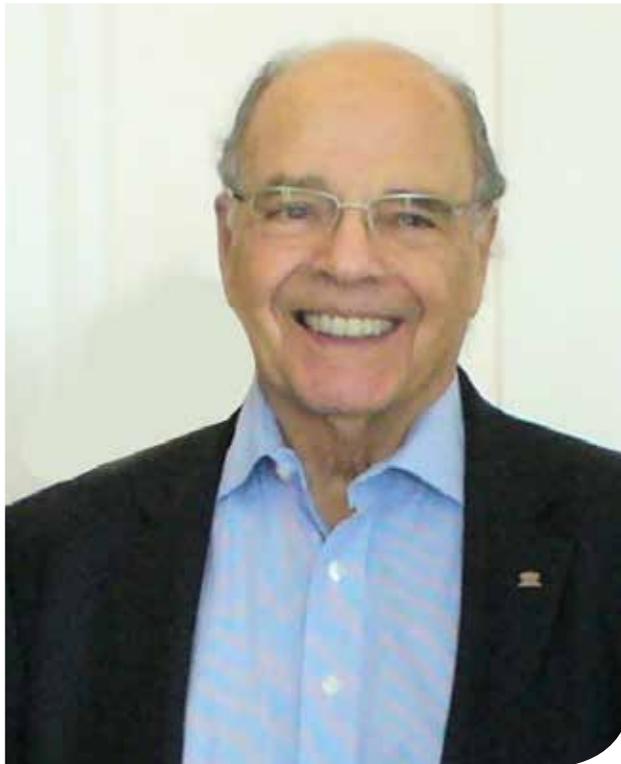
SINCE THE CREATION of the Brazilian Reinsurance Institute (IRB) in 1939, the entity used foreign brokers to place its surplus and its retrocession on the international market. Most of these intermediaries were names of Lloyd's of London and the IRB was considered a large partner because, by giving it great capabilities, they were reassuring not just individual risk or individual clients, but the entire Brazilian insurance market, which gave them great results with a loss ratio, in theory, very small.

Until the mid-2000s, although the legal figure of reinsurance brokers still did not exist in our country, the representative offices of the various brokers registered with the IRB began to come together to defend their common interests, especially given the perspective of the Brazilian reinsurance market. It was precisely this movement that led to the creation of Abecor in 2006, one year before the publication of Complementary Law No. 126, dated January 15,

2007. Which regulates the policy of reinsurance, retrocession and its intermediation in Brazil.

Once the association was created, several meetings were held with the Susep teams to improve the regulations that would be implemented, specifically aimed at giving a market view on the functions and operation of the reinsurance brokers. One of the accepted proposals was to transform IRB-accredited representative offices into reinsurance brokers, giving them a period of six months to do so. After this period, new brokerages interested in establishing themselves in our market would have to comply with the specific requirements established by Susep for the activity.

In the first moment, the opinion in Abecor was that



Roberto da Rocha Azevedo é presidente da Abecor-RE  
Roberto da Rocha Azevedo is Abecor-RE's president

Abecor era de que as seguradoras brasileiras iriam procurar companhias para a colocação de suas necessidades de resseguro. Essa expectativa se justificava por vários motivos, como a falta de conhecimento e experiência depois de dezenas de anos trabalhando de forma semiautomática com um único ressegurador. Por lei, o IRB era obrigado a aceitar todas as ofertas que lhe fossem dirigidas. Além disso, a inexistência de pessoal especializado em resseguros no mercado e paralelamente à falta de subscritores especializados, pois toda a subscrição das cedentes era feita pelo próprio IRB, apontavam para uma clara tendência nessa direção. Nossa expectativa era de que entre dois e três anos, após a abertura do mercado de resseguros e com as seguradoras mais dotadas de corpo técnico especializado e maior conhecimento de suas características operacionais, essa tendência iria se reverter, substituída pelo trabalho dos brokers especializados. Tal fato ocorreria, principalmente, quando da necessidade de estruturas mais sofisticadas e de colocações de resseguro facultativo fora das estruturas dos contratos de resseguro. Logo após a abertura do mercado, tivemos uma grande movimentação de corretoras de seguro para se registrar também como corretoras de resseguro – o que não era permitido pela legislação, pois estas corretoras teriam de ser dedicadas e não podiam exercer outras atividades. Chegamos a ter mais de 30 nas reuniões iniciais da Abecor, mas isso foi aos poucos se tornando uma enorme frustração.

As grandes corretoras e brokers, explorando nichos específicos ou linhas de negócios mais diversificados, foram estabelecendo suas raízes no mercado, enquanto a grande maioria das demais foi se retraindo, muitas mesmo abandonando a atividade. Em consequência, hoje em dia, a Abecor tem pouco mais de uma dúzia de associadas em atividade efetiva, e no mercado algumas outras não filiadas que representam exatamente esses nichos não ocupados pelas grandes.

Alguns pontos negativos contribuíram para essa situação, sobretudo a dificuldade e o custo de se conseguir no Brasil apólices de Responsabilidade Civil Profissional (E&O) dentro dos parâmetros exigidos pela Susep. De qualquer forma, podemos dizer com certeza que a criação das corretoras de resseguro representou um grande avanço para o desenvolvimento do nosso mercado, que, hoje, está atingindo sua maioridade.

Brazilian insurers would look for companies to place their reinsurance needs. This expectation was justified by several reasons, such as the lack of knowledge and experience after dozens of years of working semi-automatically with a single reinsurer. By law, the IRB was required to accept all offers made to it. In addition, the lack of specialized reinsurance personnel in the market and in parallel to the lack of specialized underwriters, since all the underwriting of the transfers was made by the IRB itself, pointed to a clear trend in this direction.

Our expectation was that between two and three years, after the opening of the reinsurance market and with the most endowed insurers with a specialized technical staff and greater knowledge of their operational characteristics, this trend would be reversed, replaced by the work of specialized brokers. This would mainly occur when there is a need for more sophisticated structures and optional reinsurance placements outside the structures of reinsurance contracts.

Soon after the market was opened, we had a large movement of insurance brokers to register as reinsurance brokers - which was not allowed by law, as these brokers would have to be dedicated and could not carry out other activities. We got to have more than 30 in the initial meetings of the Abecor, but that gradually became a huge frustration.

The firms and brokers, exploring specific niches or more diversified lines of business, were establishing their roots in the market, while the great majority of the others were retracting, many even abandoning the activity. As a result, today, Abecor has a little more than a dozen associates in actual activity, and in the market some other non-affiliates representing exactly those niches not occupied by the big ones.

Some negative points contributed to this situation, especially the difficulty and cost of obtaining Brazilian Civil Liability (E&O) policies within the parameters required by Susep. In any case, we can say with certainty that the creation of reinsurance brokers represented a major advance for the development of our market, which is now reaching the age of majority.





## Fazendo a diferença

Ajudar nossos clientes a alcançar seus objetivos é o que nos move, seja em resseguro, em questões de capital ou no apoio ao desenvolvimento do negócio, de digitalização à modelagem de dados. Estamos com você nos momentos mais importantes.

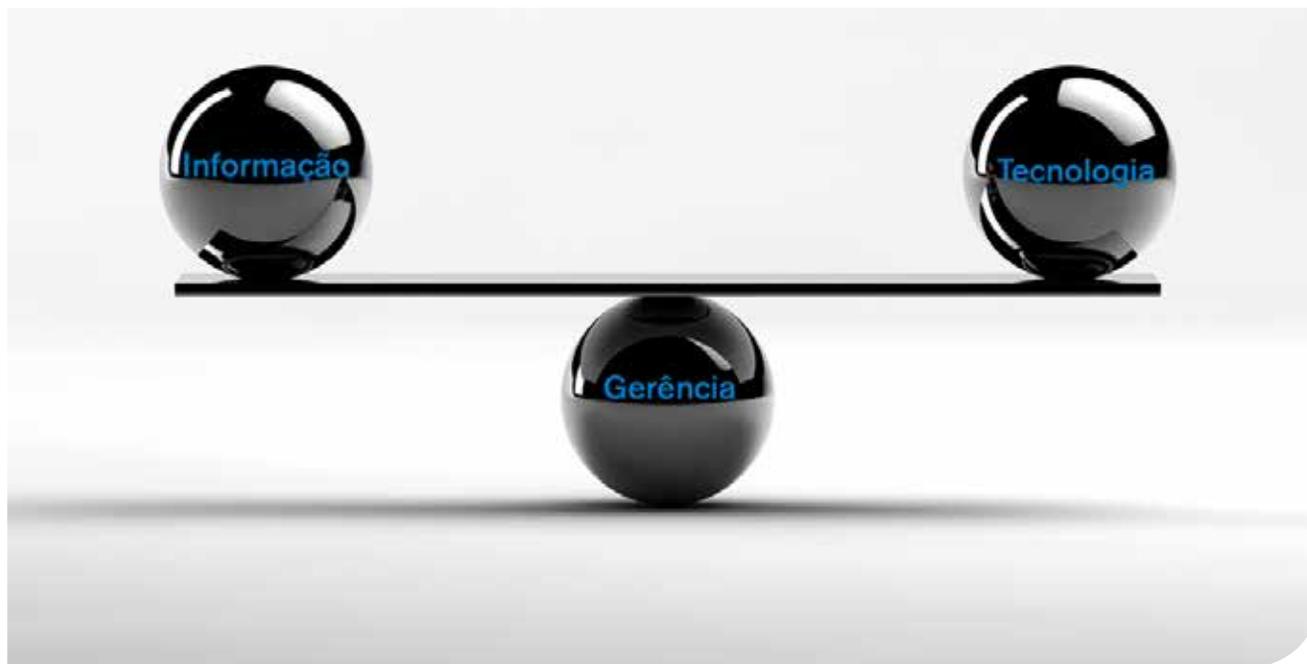
[www.munichre.com.br](http://www.munichre.com.br)

**NOT IF, BUT HOW**

**Munich RE** 

## ITG: A tecnologia da informação a serviço das seguradoras

### ITG: Information Technology at the insurers service



Site ITG

**Tripé que garante eficiência nas ações da empresa. Performance positiva é consequência imediata**  
Trivet that guarantees company's actions efficiency. Immediate positive performance is consequence

A ITG - Informação, Tecnologia e Gerência – foi fundada em 1986. É uma empresa especializada no desenvolvimento, distribuição e implantação de sistemas de informação para o mercado segurador brasileiro. Conta com mais de 70 clientes, entre eles a grande maioria das resseguradoras locais, segmento em que a ITG está presente desde a abertura do mercado. Além do desenvolvimento de sistemas de informação próprios, a empresa buscou, ao longo do tempo, parcerias para disponibilizar ao segmento de seguros softwares que alavancassem o conhecimento do negócio.

Em 1996, a ITG se transformou em um canal de vendas da Infor e iniciou a distribuição do SunSystems, software de gestão contábil-financeira, que se tornou líder no mercado segurador brasileiro. O software inclusive passou a ser utilizado regional ou globalmente por diversas seguradoras, em função da experiência bem-sucedida no País.

Em 2005 foi criada a Nordica, primeira distribuidora da solução Qlik® no Brasil para comercializar a ferramenta de inteligência analítica Qlik. Isto propiciou

ITG - Information, Technology and Management, founded in 1986. It is a company specialized in the development, distribution and implementation of information systems for the Brazilian insurance market. It has more than 70 customers, including the vast majority of local reinsurers, a segment in which ITG has been present since the market's opening. In addition to the development of its own information systems, the company sought, over time, partnerships to make available to the insurance segment software that leveraged the businesses knowledge.

In 1996, ITG became an Infor sales channel and began distributing SunSystems, accounting and financial management software, which became a leader in the Brazilian insurance market. The software, also used by various insurers, either regionally or globally, due to the successful experience in Brazil.

In 2005 Nordica was created, the first distributor of the Qlik® solution in Brazil to commercialize the analytical intelligence tool Qlik. This led to the creation of several management applications specific to its cli-

criar várias aplicações gerenciais específicas para seus clientes, entre elas o SES - Sistema de Estatísticas da Susep, que permite completa análise da base de dados disponibilizada pelo órgão regulador. Foram também criadas soluções para as áreas de marketing, vendas, finanças e operações, entre outras.

Em 2014 foi fundada a Avvenire Sistemas Financeiros com o único propósito de oferecer soluções simples à área financeira, tais como orçamento, planejamento, consolidação e gestão de divulgação colaborativa, suportadas pelo conceituado software Tagetik. No ano seguinte (2015), surgiu a ITG Data Analytics, distribuidora da Alteryx no Brasil. Alteryx é uma solução que dá aos analistas o poder de preparar dados e obter análises avançadas de maneira intuitiva e rápida.

**“A ITG possui mais de 70 clientes, entre eles a grande maioria das resseguradoras locais, segmento em que a empresa está presente desde a abertura do mercado.”**

O Alteryx possibilita insights profundos em horas, e não no prazo de semanas, típico das abordagens tradicionais. Em 2016, ITG e Bizagi juntaram forças, domínio na tecnologia, conhecimento no negócio e referências em casos de sucesso para trazer ao mercado segurador uma plataforma ágil, engajada e conectada para suportar a estratégia de transformação digital das seguradoras.



Divulgação

ents, including Susep’s System of Statistics, which allows a complete analysis of the database provided by the regulator. Solutions were also created for the areas of marketing, sales, finance and operations, among others.

In 2014 Avvenire Sistemas Financeiros was founded with the sole purpose of offering simple financial solutions such as budget, planning, consolidation and management of collaborative disclosure, supported by the renowned Tagetik software. In the following year (2015), ITG Data Analytics, the distributor of Alteryx in Brazil, emerged. Alteryx is a solution that gives analysts the power to prepare data and get advanced analytics intuitively and quickly.

**“ITG has more than 70 customers, including the vast majority of local reinsurers, a segment in which the company has been present since the market’s opening.”**

Alteryx delivers deep insights into hours, not weeks, typical of traditional approaches. In 2016, ITG and Bizagi have joined forces, mastery of technology, knowledge in the business and references in success stories to bring to the insurance market an agile, engaged and connected platform to support the strategy of digital transformation of insurers.



# Dez anos de abertura do mercado brasileiro de resseguro

## Ten years of the Brazilian reinsurance market

HÁ DEZ ANOS foi publicada a Lei Complementar nº 126/2007, que abriu o mercado brasileiro de resseguros. Esse é um fato a ser celebrado. Tive a honra de ter liderado, no âmbito da Susep, as discussões com o Congresso Nacional sobre a Lei, tendo acompanhado já no setor privado, a elaboração da legislação, valendo lembrar alguns aspectos interessantes desse processo. Em primeiro lugar, deve-se congratular a Susep, no que se refere à qualidade da regulação inicialmente preparada. O monopólio de resseguros foi por muito tempo base do mercado de seguros, cuja estabilidade, mesmo durante a transição, revela a competência daqueles envolvidos na discussão da legislação. Com relação à implantação inicial da preferência, substituída por uma reserva e depois por um sistema que conjuga ambos os procedimentos, faltou de fato uma discussão transparente. Mas a manutenção do IRB como empresa estatal, elemento que gerou o fim da preferência como sistema exclusivo, talvez tenha sido importante na transição suave para o mercado aberto de resseguros.



João Marcelo dos Santos é ex-diretor e superintendente substituto da Susep e sócio-fundador do Santos Bevilaqua Advogados

João Marcelo dos Santos is former director and deputy superintendent of Susep and founding partner of Santos Bevilaqua Advogados

TEN YEARS AGO Supplementary Law nº 126/2007, that opened the Brazilian reinsurance market, was published. This is a fact that should be celebrated. I had the honour of leading, within Susep, the discussions held with the Brazilian Congress about the Law,

following in the private sector the elaboration the legislation. It is worth remembering some interesting aspects of this process.

Firstly, Susep is to be congratulated on the quality of the regulation that was initially prepared. The reinsurance monopoly was for a long time the basis of the insurance market, whose stability, even during the transition, reveals the ability of those involved in discussion of the bill.

Regarding the initial implementation of the preference, replaced by a reserve that was then replaced by a system that combines both procedures, a transparent discussion was in fact lacking. But the maintenance of IRB as a state-owned company, which led to the end of preference as an exclusive system, may have been important in the smooth transition to an open reinsurance market.

**“O monopólio de resseguros foi por muito tempo base do mercado de seguros, cuja estabilidade, mesmo durante a transição, revela a competência daqueles envolvidos na discussão da legislação”**

**“The reinsurance monopoly was for a long time the basis of the insurance market, whose stability, even during the transition, reveals the ability of those involved in discussion of the bill”**

De qualquer forma, as dificuldades decorrentes da coexistência da reserva e da preferência indicam a necessidade de futuros ajustes na legislação. Mas, independentemente de erros e acertos, temos hoje um mercado de resseguros funcional e mola propulsora do desenvolvimento do mercado de seguros e da nossa supervisão e regulação de seguros e resseguros.

**“Estamos também discutindo com o governo, por iniciativa da Fenaber, regras para o estabelecimento no Brasil de um polo regional de resseguros, para a aceitação de riscos de resseguro do exterior”**

Hoje, já podemos esperar a consolidação do Brasil como um hub, para a América Latina, de operações de seguros e resseguros de grupos globais e locais.

Estamos também discutindo com o governo, por iniciativa da Federação Nacional de Empresas de Resseguro (Fenaber), regras para o estabelecimento no Brasil de um polo regional de resseguros, para a aceitação de riscos de resseguro do exterior. Em suma, evoluímos, e evoluiremos mais com o mercado trazido pela Lei Complementar nº 126/2007.

Contudo, o setor privado deve evitar que a Susep seja demandada a intervir e, além disso, deve discutir com a autarquia, sempre que necessário, as melhores alternativas para alterações pontuais ou estruturais da legislação e de práticas de supervisão.

In any manner, the difficulties arising from the coexistence of the reserve and the preference signal the need for future adjustments in the legislation. That being said, irrespective of mistakes and successes, today we have a functional reinsurance market that is the driving force behind the development of the insurance market and of our supervision and regulation practices.

**“We are also discussing with the government, on the initiative of Fenaber rules to establish in Brazil a regional insurance pole to accept reinsurance risks from abroad”**

Today, we can already expect the consolidation of Brazil as a hub for Latin American insurance and reinsurance operations of global and local groups. We are also discussing with the government, on the initiative of the National Federation of Reinsurance Companies – Fenaber – rules to establish in Brazil a regional insurance pole to accept reinsurance risks from abroad. In brief, we advanced and will advance further with the market introduced by Supplementary Law nº 126/2007.

The private sector, in turn, must prevent demands for Susep to intervene and, in addition, must discuss with such agency, whenever necessary, the best alternatives for specific or structural changes to the legislation and the supervision practices.



Divulgação

## Você já considerou o custo de capital da sua linha de negócio?

### Have you already considered the capital cost of your line of business?

**NORMALMENTE**, o gestor de uma carteira de seguros orienta os seus resultados de tal forma que os prêmios excedam a soma dos sinistros, comissões e custos administrativos. Esta metodologia é suficiente para muitos, mas deixa de fora uma métrica importante: o custo de capital da carteira. A modernização do modelo de capital e das regras de solvência no Brasil vem ocorrendo desde 2008, alinhando o mercado nacional às práticas internacionais de Solvência II e outros modelos de capital baseado em risco.

Esses requisitos visam assegurar que as seguradoras cubram perdas significativas que não foram planejadas. Em outras palavras, as empresas devem ter capital suficiente para fazer face ao risco de uma situação adversa em relação à suficiência de prêmios e reservas (risco de subscrição), perdas por inadimplência de uma contraparte (risco de crédito), perdas causadas por deficiência de processos internos (riscos operacionais) e, finalmente, perda geradas pela volatilidade do mercado financeiro, afetando os valores de mercado dos seus ativos e passivos (risco de mercado).

O Gráfico 1 a seguir mostra que hoje a maior demanda de capital é proveniente do risco de subscrição (o risco de mercado não foi incluído na análise).

Segundo a regulamentação de solvência no Brasil, o capital de risco necessário para manter uma carteira de transporte é relativamente alto em comparação com outros negócios de não-vida.

O gráfico 2 mostra a alavancagem do capital de subscrição das principais linhas de negócios com base em dados públicos do mercado.

A linha de negócio com menor alavancagem é a de transportes, ou seja, para cada R\$ 1 de capital de subscrição é possível emitir cerca de R\$ 3 de prêmio de seguro. Automóvel, entretanto, permite uma alavancagem de aproximadamente R\$ 5,50. Isso significa que orientar o negócio com base em índice combinado gera resultados total-

**USUALLY** the manager of an insurance portfolio steers its results such that the premiums exceed the sum of claims, commission and administrative costs – using for example combined ratio. This indicator is enough for many but it leaves out something important: the cost of capital of the portfolio.

The modernization of the capital model and solvency regulations in Brazil is occurring since 2008, aligning the Brazilian market to the international practices of Solvency II and other risk-based capital models.

These requirements are intended to ensure that the insurance companies absorb significant losses which were not planned. In other words, the companies must have enough capital to face the risk of an adverse situation with regard to premium and reserve sufficiency (underwriting risk), losses due to counterparty defaults (credit risk), losses caused by deficiency of internal processes (operational risks) and finally due to financial market volatility, affecting market values of assets and liabilities (market risk).

The following table 1 shows that today the greater source of capital demand is precisely the underwriting risk (market risk not yet included in the analysis). According to the regulation of solvency in Brazil the necessary risk capital to maintain a transport portfolio is relatively high compared to other Non-Life business.

ness.

The next table 2 shows the leverage of underwriting capital of the main lines of business based on real market data.

The business line with least leverage is transport business, i.e., for each R\$ 1.00 of underwriting capital it is possible to write approximately R\$ 3.00 of insurance

premium. Motor, meanwhile, allows a leverage of R\$ 5.50. This means that steering the business based on combined ratios generates results totally different as compared to the capital return view: While a combined ratio of 97% for a portfolio in residential, for instance,



Gráfico 1  
Table 1

mente diferentes em comparação com a visão que inclui o retorno sobre capital: enquanto um índice combinado de 97%, para uma carteira residencial por exemplo, gera um resultado operacional de aproximadamente 18% sobre o Capital de Subs-

crição, para transportes este mesmo índice gera um resultado inferior a 9%.

Em um cenário em que a seguradora prevê crescimento na carteira de transportes, o índice combinado de 97% nem sequer gera um resultado operacional suficiente para suportar a necessidade de capital adicional gerada pelo crescimento da carteira.

A avaliação do Retorno sobre o Capital tende a ser cada vez mais comum com implementação das regras de Solvência II no mercado brasileiro. Alternativas para aumentar a eficiência do capital seriam: diversificação da carteira, emissão de dívida ou uso de resseguro estruturado.

Melhorar a diversificação da carteira é uma missão desafiadora devido aos altos níveis de concorrência e, muitas vezes, ao crescimento rentável limitado. Enquanto isso, a dívida muitas vezes se mostra uma alternativa cara, devido às altas taxas de juros.

O resseguro estruturado pode ser uma alternativa interessante, uma vez que reduz os requisitos de capital com custos mais baixos do que as alternativas do mercado financeiro. Com uma estrutura inteligente, o resseguro torna-se uma ferramenta poderosa para a gestão de capital para as companhias de seguros.

É possível, aumentar a rentabilidade relativa da carteira de transportes, reduzindo a diferença de retorno de capital em relação a outras linhas ou permitir que uma seguradora financie seu crescimento sem perder rentabilidade. Para auxiliar os clientes a otimizar sua estrutura de capital, a subsidiária brasileira da Munich Re conta com uma equipe multidisciplinar e altamente especializada para estruturar soluções sob medida.



Gráfico 2  
Table 2

generates an operational result of approximately 18% of the assigned underwriting capital, for transport this percentage is less than 9%.

In a scenario where the insurance

company forecasts

growth in the transport portfolio, a combined ratio of 97% not even generates sufficient operational result to bear the growth-induced need of additional capital.

Return on capital will become increasingly common with Solvency II rules in the Brazilian market, where alternatives to increase the efficiency of capital would be: diversification of the portfolio, issuing of debt or the use of structured reinsurance.

Greater diversification of the portfolio is challenging due to high levels of competition and often limited space to profitable growth. Meanwhile debt often shows an expensive alternative due to high rates of interest.

Structured reinsurance could be an interesting alternative, since it reduces the capital requirements at lower costs than financial market alternatives. With an intelligent structure which reduces ceded profit and cash flow to a minimum, reinsurance becomes a powerful tool for capital management of insurance companies.

It is possible to increase the relative profitability of the transport portfolio, reducing the difference in capital return compared to other lines and allow an insurance company to finance its growth without losing profitability.

To help clients optimize their capital structure, the local subsidiary of Munich Re has established a multidisciplinary and highly specialized team to structure tailor-made solutions.

**A Avaliação Patrimonial é a GARANTIA de um SEGURO bem feito.**

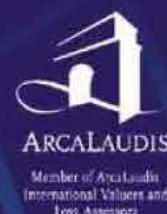


Os procedimentos mais modernos de Gerenciamento de Riscos indicam a correta Avaliação dos bens como um dos fatores mais importantes para a contratação dos seguros.

Independentemente da forma que o seguro é contratado, conhecer o valor correto dos bens, permite ao segurado definir com segurança qual o valor que pode ser adotado como franquia e também optar com tranquilidade sobre qual tipo de apólice comprar.

Nada mais problemático do que descobrir no momento de um sinistro que a importância segurada não cobria o valor dos bens e que a Seguradora somente irá indenizar parte dos bens perdidos.

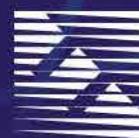
Desde 1931 no mercado mundial e desde 1976 no mercado nacional  
AUSTRALIA, BELGIUM, BRAZIL, DUTCH CARIBBEAN, FRANCE, INDIA,  
ITALY, MEXICO, MOZAMBIQUE, THE NETHERLANDS, NEW ZEALAND  
PORTUGAL, SINGAPORE, SPAIN, SWEDEN, THAILAND, U.K, U.S.A



A avaliação patrimonial elimina ainda o risco de se pagar prêmios em excesso devido a contratação de seguro com valores superestimados dos bens.

Evite riscos desnecessários, faça a Avaliação dos seus bens.

Nos últimos três anos a ENGEVAL foi reconhecida pelas mais importantes publicações do mercado segurador como a melhor empresa na área de avaliações para seguro. Seja através da apresentação de importantes cases, como a avaliação do trecho brasileiro do GASBOL - Gasoduto Bolívia - Brasil, seja através de votação, a ENGEVAL recebeu os seguintes prêmios: Prêmio Mercado de Seguros, Prêmio Cobertura Performance, Prêmio Segurador Brasil, Prêmio Marketing Seg News, Top of Quality, Top of Business, Agape.



# Resseguro se aprende na 'Escola'

## Reinsurance is learned at 'School'

“É **NECESSÁRIO** reestruturar a qualificação dos profissionais do setor perante a nova realidade do resseguro, em mercado de livre competição”. De autoria do presidente da Escola Nacional de Seguros, Robert Bittar, a frase foi proferida durante o Seminário Internacional de Resseguro, realizado em novembro de 2006, em São Paulo (SP).

O evento foi um divisor de águas, pois ficou marcado como a primeira iniciativa de maior vulto da Escola na área de resseguro, dentro de uma série que vinha sendo desenvolvida desde 2005. A intenção era preparar os profissionais para um momento desafiador com a iminente entrada de empresas estrangeiras, o que, mais tarde, se confirmou.

Passada mais de uma década da realização daquele seminário, a Escola dá provas de que cumpriu e continua cumprindo seu papel. De 2005 a 2016, cerca de 9 mil pessoas foram impactadas por cursos e eventos da Instituição. Nesse período, foram criados produtos como o MBA Gestão de Seguros e Resseguro, a extensão Resseguro Avançado, o Programa de Treinamento no Exterior e a Certificação de Proficiência em Resseguros.

Além do aprimoramento dos operadores diretos de seguradoras e resseguradores, a Escola também incluiu o resseguro como tema fixo no ciclo de palestras voltado para corretores, securitários e consumidores. O objetivo é desmistificar o resseguro e torná-lo compreensível para os segurados.

“A Escola sempre teve esse caráter proativo de se antecipar aos fatos, colocando à disposição do setor as ferramentas para a permanente capacitação. Muitos dos executivos que hoje ocupam cargos de alto escalão em empresas que lidam com resseguro passaram pelas nossas salas de aula”, declara Bittar.

Projetando um futuro próximo, novos programas educacionais deverão chegar ao mercado. “O processo de capacitação técnico-acadêmica é contínuo, estimulamos essa filosofia nos alunos. O setor é altamente competitivo e, naturalmente, seleciona os profissionais melhor qualificados”, finaliza o presidente.

“**IT IS NECESSARY** to restructure the qualification of the sector’s professionals before the new reinsurance reality, in market of free competition”. Authored by the president of the National Insurance School, Robert Bittar, the phrase spoken during the opening of the International Seminar on Reinsurance, held on November 23, 2006, in São Paulo (SP).

The event was a watershed, as it was marked as the first major initiative of the School in the area of reinsurance, within a series that had been developed since 2005. The intention was to prepare the professionals for a very challenging time with the imminent entry of foreign companies, which was confirmed.

More than a decade after the seminar, the School proves that it has fulfilled and continues to fulfill its role. From 2005 to 2016, about 9 thousand people were impacted by courses and events organized by the Institution.

During this period, products were created, such as the MBA Gestão de Seguros e Resseguros, the Advanced Reinsurance extension, the Overseas Training Program and Reinsurance Proficiency Certification.

In addition to direct operators of insurers and reinsurers improvement, the School also included reinsurance as a fixed theme in the cycle of lectures aimed at brokers, insurers and consumers. The goal is to demystify re-

insurance and make it understandable to policy holders. “The School has always had this proactive character, to anticipate the facts, putting available to the sector the tools for the permanent qualification. Many of the executives who now hold senior positions in companies dealing with reinsurance have passed through our classrooms”, says Bittar.

Projecting towards, new educational programs are expected to hit the market. “The process of technical-academic training is continuous, we stimulate this philosophy to students. The industry is highly competitive and, of course, selects the best qualified professionals”, concludes the president.



Robert Bittar, presidente da ENS  
Robert Bittar, ENS's president





[www.santosbevilaqua.com.br](http://www.santosbevilaqua.com.br)

Escritório full service com foco no mercado de seguros, resseguros e previdência.

Sócios de diferentes áreas do direito, reconhecidos como referência nos seus segmentos.

Equipes preparadas para lidar com segurança e eficiência com qualquer problema relacionado aos mercados em foco.

Full service Law Firm focused on the insurance, reinsurance and pension market.

Partners from different areas of practice, recognized as references in their segments.

Teams prepared to deal with safety and efficiency with any problems related to the markets in focus.

- Regulatório / Regulatory
- Contencioso / Litigation
- Contratos / Contracts
- Cível e Comercial / Civil and Commercial Law
- Tributário / Tax
- Societário / Corporate
- Trabalhista / Labor
- Previdenciário / Pension
- Administrativo / Administrative
- Consumidor / Consumer

Reconhecimento / Recognition



MÉRITO DA ADVOCACIA RAYMUNDO FAORO

#### São Paulo

Av. Pedroso de Morais, 1553  
4º andar - Alto de Pinheiros  
São Paulo/SP  
CEP 05419-001  
Tel.: +55 11 3813-1150

#### Rio de Janeiro

Av. Presidente Wilson, 231  
9º andar - Centro  
Rio de Janeiro/RJ  
CEP 20030-021  
Tel.: +55 21 2103-7638

#### Brasília

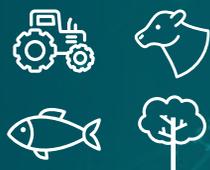
SHIS QL 22  
Conj 02 - Casa 01  
Brasília/DF  
CEP 71650-225  
Tel.: +55 61 3366-2228  
+55 61 3366-1878

Parceiros e correspondentes em todo Brasil, América Latina, América do Norte e Europa.

Partners and correspondents throughout Brazil, Latin America, North America, and Europe.

# INOVAÇÃO, AGILIDADE E SOLIDEZ FINANCEIRA

Com **78 anos** de liderança, o **IRB Brasil RE** é o maior ressegurador latino-americano. Oferecemos coberturas para riscos em todas as linhas de negócios, garantidas pela nossa capacidade financeira, além de serviços e soluções para atender às **necessidades específicas** de cada cliente.



## Seguro Rural

Perdas de Produtividade, Preço, Danos Climáticos, Benfeitorias, Penhor Rural e Animais.



## Vida e Previdência

Doenças Graves, Diárias por Internação Hospitalar, Riscos Cirúrgicos, Riscos Preferenciais e Atletas Profissionais.



## Soluções para Parceiros

Resseguro Financeiro, Full SAP, Certificação via BlockChain, Monitoramento de Lavouras, Convênios com Universidades.

**IRB Brasil RE**

Líder em resseguros no Brasil

