

Pellon
& Associados

A D V O C A C I A

RIO DE JANEIRO SÃO PAULO VITÓRIA

Ano 7, n.48, fevereiro 2016



resseguero
ONLINE

No País e no Mundo

NESTA EDIÇÃO

ARTIGO	3
Circular nº 524 de 14 de janeiro de 2016 Raphael Mussi	
CONTRATO DE RESSEGURO	4
Objeto e o Risco do Contrato Sergio Barroso de Mello	
SWISS RE	8
Seguro de vida em uma encruzilhada: novas tecnologias mudarão a forma como as seguradoras operam e engajam os consumidores	
RATING SEGUROS	10
Inovações do mercado segurador, Europa	
AGENDA / EVENTOS	11
CLIPPING	12

Circular nº 524 de 14 de janeiro de 2016



RAPHAEL MUSSI

Sócio de Pellon & Associados Advocacia

Recentemente a SUSEP publicou a Circular nº 524 de 14 de janeiro de 2016 que serviu para esmiuçar a obrigação inserta no art. 37 da Resolução 168 de 2007¹, acerca da formalização contratual das operações de resseguro.

Íntegra da Norma disponível em:

<http://www2.susep.gov.br/bibliotecaweb/docOriginal.aspx?tipo=1&codigo=37212>

¹ Art. 37. A formalização contratual das operações de resseguro deverá se dar em até 270 (duzentos e setenta) dias do início da vigência da cobertura, sob pena de esta não ser considerada, para todos os fins e efeitos, desde o seu início.

Alguns pontos devem ser destacados, tais como:

1. Considera-se formalização contratual a **assinatura do contrato** de resseguro pelo **ressegurador** devidamente **identificado**, contendo **data** e **identificação de seu representante signatário** (art. 1º);

2. O contrato de Resseguro deverá conter todos os termos, condições e cláusulas acordados, sem deixar de observar aqueles exigidos por lei;

3. A **manifestação do broker** (corretora de resseguro) **não substitui a concordância da cedente** para fins de aceitação dos termos e condições do contrato;

4. A **nota de cobertura** (*cover note*) emitida pelo corretor **não substitui o contrato de resseguro**;

5. Quaisquer alterações devem ser objeto de endosso;

6. O prazo de 270 (duzentos e setenta) dias vale para a formalização do contrato e do endosso, contado a partir da vigência de cada um deles;

7. Servirá de **prova da formalização contratual** o recebimento pela cedente da **cópia digitalizada do contrato**, dado o caráter transnacional do contrato de resseguro;

8. O **aceite** do ressegurador ou resseguradores à proposta de resseguro, incluindo aquele **expedido por meio eletrônico, é prova da cobertura contratada**.

O caráter informativo da Circular dissipa algumas dúvidas surgidas no decorrer da prática ressecutária, posterior à abertura do mercado, de modo que deixam mais transparentes as determinações do órgão fiscalizador, trazendo benefício e segurança às partes contratantes.

Objeto e o Risco do Contrato de Resseguro



SERGIO BARROSO DE MELLO

Sócio fundador e Membro do Conselho de Pellon & Associados Advocacia

OBJETO

O objeto do contrato de resseguro encontra-se integrado pelas prestações recíproca e possivelmente exigidas pelas contratantes entre si. As prestações dos contratantes centram-se no pagamento do prêmio por parte do ressegurado e na cobertura do risco ressegurado por parte do ressegurador.

Existem também obrigações acessórias distintas dessas prestações mencionadas, necessárias para perfeita execução do contrato de resseguro. Um estudo mais

pormenorizado das distintas obrigações das partes é objeto de um capítulo independente, ao qual remetemos o leitor.¹

O RISCO RESSEGURADO

O risco em si constitui-se na possibilidade de ocorrência de um evento danoso inesperado, capaz de produzir uma necessidade econômica.

A definição de risco compreende vários elementos, como a possibilidade, a incerteza e a susceptibilidade de provocar um dano ou uma necessidade pecuniária. Apresenta-se como o elemento essencial do contrato de seguro porque é a *conditio legis* a levar o segurador à assunção de sua obrigação fundamental (artigo 757² do Código Civil). Resulta substancial situar o risco no contrato de resseguro como distinto do risco nos contratos de seguro cobertos pelo de resseguro.

Em outras palavras, o risco de um contrato de resseguro oriundo de contratos de seguro, por exemplo, da carteira de um segurador do ramo de incêndio, vida ou automóvel, não é, respectivamente, nem um risco de incêndio, vida ou de automóvel, mas, certamente, os riscos concernentes aos efeitos do cumprimento da obrigação do segurador pela ocorrência do risco coberto nos ramos referidos.

O risco de um contrato de resseguro, em todos os casos, consiste no acontecimento futuro, incerto e aleatório em que se produzam os riscos dos contratos de seguro, os quais são pressupostos indispensáveis e necessários da existência válida do contrato de resseguro. Isso não significa que o risco do resseguro seja idêntico, semelhante ou similar àquele objeto dos contratos de seguro envolvidos, pois nessa perspectiva pode-se sustentar que o ressegurador não assume os riscos assumidos pelo segurador nos contratos incluídos no resseguro.

O risco no contrato de resseguro pode ser definido com precisão por meio de duas óticas distintas, segundo tomemos em consideração o risco capaz de representar para um segurador a aceitação (subscrição) de um contrato de seguro, ou o risco suportado globalmente como consequência de sua atividade profissional.

No primeiro caso, o risco ressegurado concretiza-se na possibilidade do nascimento de uma dívida no patrimônio do segurador, como resultado de sua obrigação de indenizar por ter sido realizado o risco previsto no contrato de seguro ressegurado. Do outro ponto de vista, tomando-se em consideração globalmente o negócio do segurador, o risco que este corre viria representado por duas variáveis, a do número de sinistros efetivamente

registrados em relação ao número provável, segundo a lei dos grandes números, e pelo custo médio real de cada sinistro em relação ao custo médio provável. Essa última acepção constitui o que se considera o risco do segurador.

Não obstante, o risco segurado em um determinado contrato de resseguro, inclusive nos tratados, exceto nos de excesso de sinistralidade, virá determinado pela eventual responsabilidade incorrida pelo ressegurado como segurador na apólice ou apólices de seguro concretamente resseguradas³.

Em relação aos elementos essenciais do risco, as notas da possibilidade e da susceptibilidade de provocar um dano conformam também o risco que se cobre no contrato de resseguro. A primeira delas se produz em virtude do caráter aleatório dos contratos de seguro, nos quais não se sabe se o sinistro previsto em uma apólice concreta vai se realizar (*eventus incertus an incertus quando*) ou, ao menos, o momento no qual se produzirá o evento (*eventus certus an incertus quando*), como ocorre em algumas modalidades de seguro de pessoas.

A prestação do segurador depende de um evento incerto, seja em sua existência, seja em sua intensidade. Ainda quando aplicando cálculos matemáticos se possa obter resultados prováveis de ocorrência de sinistros, assim como de intensidade dos mesmos, não é possível estabelecer através deles uma relação individual de causalidade entre ditas previsões e o risco assumido pelo segurador em uma determinada apólice. Logo, a existência de um risco segurável em resseguro, enquanto possibilidade de sobrevir um evento fortuito, não fica desvirtuada pelas observações estatísticas nem pelos cálculos de probabilidades.

O segundo aspecto a observar, qual seja, a susceptibilidade de provocar uma neces-

sidade pecuniária capaz de traduzir-se tanto em um dano emergente como em um lucro cessante, requer que o evento previsto, do qual se queira proteger o ressegurado, constitua efetivamente um dano segurável.

Vale observar que o pagamento de uma indenização pode constituir um dano, razão pela qual o segurador sempre suporta um risco técnico, melhor dizendo, o risco dos prêmios recebidos de todos os segurados em conjunto não serem suficientes para fazer frente aos possíveis sinistros ocorridos durante um exercício. A partir dessa perspectiva e tendo em consideração o dano e não o evento, Donati chegou a definir o resseguro como o “*seguro contra o dano eventual do ressegurado, consistente na diminuição patrimonial que lhe produza o sinistro do primeiro seguro concluído por ele em sua qualidade de segurador*”⁴.

O segurador busca a proteção do resseguro para deslocar as consequências economicamente prejudiciais do risco representado para ele como o eventual pagamento de uma indenização, pagamento derivado tanto da existência de um contrato de seguro válido e eficaz como da realização do risco coberto no mesmo, qual seja, da ocorrência do sinistro. O contrato de seguro e o risco segurado surgem como pressupostos jurídicos, e não necessariamente cronológicos, do risco ressegurado. A combinação de ambos é o motivo do possível nascimento de uma dívida no patrimônio do segurador.

Não nos parece correto confundir a causa do risco do resseguro com o risco ressegurado mesmo, a ponto de identificar ambos os riscos e reconduzir o resseguro à modalidade do seguro ressegurado (vida, acidentes, incêndio, roubo, etc.), pois se trata de dois riscos distintos. De fato, o acontecimento do sinistro previsto no contrato de seguro não representa um dano para o ressegurador, mas o motivo

determinante da prestação do segurador, cujas consequências patrimoniais, se ocorrerem as circunstâncias previstas no contrato de resseguro, constituirão o risco ressegurado.

A vinculação ponderada entre ambos os contratos, em especial aquela situada entre a ocorrência do risco objeto de um contrato de seguro e a prestação a cumprir pelo segurador frente a seu segurado, com o risco ocorrido (sinistro) do contrato de resseguro, não tem outra conotação senão a de constituir o sinistro do contrato de seguro a expressão fática da hipótese resseguradora.

Técnica e juridicamente, o sinistro, no contrato de resseguro, como em um contrato de seguro de dano, se produz quando ocorre um acontecimento futuro e incerto (aleatório) que constitui o risco, esse que, mesmo ordinariamente coincidente com o sucesso material produtor do dano, nem sempre assim sucede, pois, como se disse no capítulo destinado à natureza jurídica do resseguro, o episódio causa da atribuição do mesmo não é o sinistro, nem, desde logo, o risco coberto pelo contrato de seguro⁵.

O sinistro em seguro é, simplesmente, a realização do risco garantido por um contrato de seguro válido, em curso. Então, segundo o risco coberto e, por consequência, o objeto do contrato, assim será o sinistro. No contrato de resseguro, além de considerar tratar-se de um seguro de nascimento de uma dívida ou um seguro de responsabilidade, civil ou algum outro de indenização, deve-se entender como sinistro a ocorrência de um episódio hábil a gerar o direito do segurado (segurador-ressegurado) de ser economicamente ressarcido pela indenização ou a prestação a ser correspondentemente paga ao segurado.

O risco segurado pelo contrato de seguro integrado com outros no resseguro sempre

será um pressuposto causal do contrato de resseguro, posto que de outra maneira o resseguro não produziria efeitos⁶.

Também é possível distinguir ambos os riscos em razão dos elementos pessoais de suporte do mesmo. Sobre o segurado recai o risco do seguro e sobre o segurador o de resseguro, constituindo o deslocamento e a conseguinte cobertura de um e outro, respectivamente, a causa de dois contratos distintos, o de seguro e o de resseguro.

Ainda assim, pode-se distinguir ambos os riscos por sua origem: o risco segurado deriva-se tanto de fatos físicos ou materiais (incêndio, roubo, morte, etc.) como de fatos jurídicos, os quais não provêm diretamente de fatos materiais, naturais ou humanos, tendo sua origem em normas jurídicas (como ocorrem nos seguros de responsabilidade civil). O risco ressegurado pertence, sempre e em todo caso, a essa última classe de riscos, vale dizer, àqueles que se derivam de uma norma jurídica, a qual tem relevância para efeito de determinar, nessas modalidades de seguros, o momento concreto do acontecimento do sinistro.

Mesmo quando o risco que se ressegura é da mesma classe (a possibilidade do nascimento de uma dívida) são necessárias a sua individualização e delimitação, com a determinação das circunstâncias que especificam concretamente os fatos cuja realização engendrará a ação de ressarcimento frente ao ressegurador. A individualização do risco ressegurado, em sentido positivo e negativo, virá determinada tanto pelos dados consignados no contrato de seguro ressegurado (ramo a que pertence, segurado ou tomador, risco, interesse segurado, número de apólice, etc.) como no contrato de resseguro.

Quando o resseguro é contratado por meio de um tratado, a individualização do risco virá determinada por dados que descrevem a categoria a que devem per-

tencer os contratos de seguro para ser objeto da cobertura ressegurativa (ramo, categoria de interesse, limite espacial ou temporal de eficácia das apólices, soma segurada eventualmente excedente do pleno nos resseguros de excedente fora dos limites de retenção do segurador), a retenção ou franquia do ressegurado sobre os sinistros nos excessos de dano, em que o segurador suporta determinado coeficiente sinistro/prêmio, de forma que responde o ressegurador acima do valor desse coeficiente⁷.

Nos tratados de resseguro, do mesmo modo verificado nos seguros de garantia, o objeto sobre o qual recai a cobertura ressegurativa caracteriza-se por sua pluralidade e sua inicial eventualidade e indeterminação.

Essas notas não questionam a validade dos contratos de resseguro, à luz do citado artigo 757, segundo o qual o contrato de seguro não será válido se no momento da sua conclusão não existir o risco ou o sinistro tiver ocorrido. A teor da aplicação dispositiva desse preceito aos contratos de resseguro, argumento, de outro lado, desnecessário para defender a validade dos contratos de resseguro sob a ótica da indeterminação, em definitivo, dos elementos que possam causar o risco ressegurado, não consideramos estar diante do mesmo pressuposto de fato da norma estabelecida no citado artigo de lei, que recorre ao princípio da realidade do risco, entendido como incerteza objetiva, para refutar a justificação dos seguros sobre riscos meramente putativos.

O risco segurado é pressuposto do resseguro, cuja realização pode engendrar a obrigação do ressegurador de indenizar o ressegurado. O acontecimento do sinistro previsto no contrato de seguro não leva automaticamente ao nascimento da obrigação de indenizar do ressegurador, mas terá que atender ao estipulado no contrato de resseguro, para determinar se esse sinis-

tro e a possível responsabilidade do segurador constituem um dos riscos cobertos pelo mesmo. É perfeitamente possível, por exemplo, um contrato de resseguro cobrir um seguro firmado sobre uma embarcação, mas somente para o caso de ocorrência de perda total do mesmo. Se a perda for parcial, ainda quando realizado o risco segurado na apólice ressegurada, não se entenderia como produzido o risco ressegurado.

Logo, pode-se afirmar que a natureza do evento previsto nos contratos de seguro e de resseguro constitui um, e o mais importante, dos critérios delimitadores do risco ressegurado.

Convém ressaltar que no contrato de resseguro deverá ser consignada a sua modalidade, assim como a soma ressegurada. Nos casos, por exemplo, de resseguros de excesso de danos, o acontecimento do sinistro previsto no contrato de seguro não acarretará a realização do risco ressegurado, na medida que o dano não supere uma determinada quantidade estabelecida entre as partes (ressegurado e ressegurador). O risco ressegurado concretiza-se somente sobre o excesso a respeito dessa dita perda. Pelas mesmas razões é relevante, visando à individualização do risco ressegurado, a determinação da soma ressegurada, a qual pode ser igual ou inferior à segurada na apólice de seguro, ou, sendo um tratado, poderá ter em consideração conjuntamente os riscos segurados nas diversas apólices e suas respectivas somas seguradas.

Por outro lado, a delimitação temporal ou duração do contrato de seguro constitui também um elemento de determinação do risco, já que este é assumido por um determinado período cronológico. O dano somente será ressarcido se ocorrer dentro de dito intervalo temporal. Porém, aqueles seguros cuja extensão no tempo seja superior à vigência do contrato podem ser ressegurados. Nesse caso, existiria um lapso

de tempo durante o qual o risco segurado seria assumido pelo segurador, sem contar com cobertura ressegurativa alguma.

Não obstante, segundo o método estipulado para a liquidação do contrato de resseguro extinto, este pode conservar parcialmente sua vigência em relação a ditas apólices resseguradas e até a expiração do prazo de duração das mesmas⁸.

Este princípio de individualização do risco também é corrente nos resseguros estipulados mediante um tratado. Nesses casos, o conjunto de riscos representados pelas eventuais responsabilidades derivadas das distintas apólices resseguradas deverá ser considerado como um único risco, tal e como ocorre com as apólices gerais ou flutuantes.

No entanto, torna-se necessário estabelecer a partir de quando se inicia o risco determinado.

É evidente que o segurador, desde o momento no qual aperfeiçoa o contrato de seguro, assume o risco de eventual nascimento de uma dívida em seu patrimônio, como consequência da responsabilidade adquirida nessa apólice de seguro. Mas, é bom frisar, o risco ressegurado não nasce até que efetivamente as eventuais consequências da assunção deste risco pelo segurador sejam repassadas ao ressegurador. Dependendo da modalidade de resseguro estipulada, o risco ressegurado pode surgir em distintos momentos. Quando se trata de um resseguro simples, desde o mesmo momento de sua conclusão o ressegurador assume o risco ressegurado, pois esse tipo de resseguro é utilizado para ressegurar apólices de seguro concretizadas pelo segurador com anterioridade à busca da cobertura ressegurativa.

Quando o resseguro se concretiza através de um tratado, no qual dispõem-se as condições sob as quais ficarão resseguradas as operações de seguro aplicáveis ao mesmo,

o risco ressegurado (possibilidade do nascimento de uma dívida) vai se atualizando à medida que vão surgindo concretamente as relações de resseguro, que não necessitam coincidir com o momento de conclusão do tratado.

Isso não apenas porque o início da vigência das apólices resseguradas pode ser anterior ou posterior a dito momento, mas também porque a aplicação das mesmas ao tratado pode ser automática ou exigir uma prévia comunicação do ressegurado ou uma aceitação por parte do ressegurador, dependendo da classe de tratado firmado. Assim, quando o tratado é obrigatório para ambas as partes, vale dizer, quando o ressegurado compromete-se a aplicar o mesmo e o ressegurador, correlativamente, a aceitar todas as operações subscritas por aquele adequado às condições previstas, a partir do momento da conclusão da apólice ou apólices de seguro toma efetividade para o ressegurador o risco ressegurado, como resultado da aplicação automática das mesmas [apólices] ao tratado, não sendo requerida a prévia comunicação para estender seus efeitos a respeito de ditas apólices.

Quando o contrato de resseguro é facultativo para o ressegurador ou para o ressegurado, o requisito da prévia comunicação pelo segurador, quanto à contratação de uma nova operação suscetível de ser aplicada ao contrato, eleva-se tanto diretamente em requisito de atualização do risco ressegurado, quando é facultativo para o ressegurado, ou tanto em pressuposto indireto do mesmo, porquanto dita comunicação abre espaço a que, quando o contrato é facultativo para o ressegurador, este possa exercer a faculdade a ele atribuída de selecionar as operações a ressegurar com fundamento nesse contrato.

Pela comunicação, que deverá conter ao menos os elementos genéricos do risco segurado suficientes para colocar o ressegurador em condições de proceder a um

exame do mesmo, este goza de um prazo, fixado no próprio acordo de resseguro, para aceitar ou recusar a aplicação ao contrato do risco proposto pelo segurador.

Finalmente, em relação ao risco ressegurado, há de se fazer referência às possíveis modificações que o segurador está facultado a introduzir nas circunstâncias individuais do risco segurado, conquanto reparam dessa forma na individualização do risco ressegurado.

O fato de contratar um resseguro não diminui em absoluto o poder de gestão ostentado pelo segurador sobre a apólice de seguro, em particular sobre o risco segurado. Ao segurador é facultado o direito de introduzir as modificações estimadas por ele como pertinentes e acordadas com seu segurado. Para isso não necessita buscar o consentimento do ressegurador, salvo pacto em contrário, o qual, em caso de inobservância, somente produzirá efeitos sobre o contrato de resseguro.

Para o equilíbrio das relações, entretanto, o segurador deve comunicar ao ressegurador todas as alterações e modificações da garantia segurada, do valor do interesse e, em geral, das condições do seguro direto.

¹Vide Capítulos 13 e 14.

²Art. 757. Pelo contrato de seguro, o segurador se obriga, mediante o pagamento do prêmio, a garantir interesse legítimo do segurado, relativo a pessoa ou a coisa, contra riscos predeterminados."

³Vide a propósito HILL PRADOS, ob. cit., p. 38; e MATUTE, Blanca Romero, ob. cit., Vol. 1, p. 432

⁴Cfr. DONATI. *Los seguros privados. Manual de derecho*, cit., p. 426

⁵Sobre a natureza jurídica do contrato de resseguro, vide Capítulo 7.

⁶Para Donati (*Los seguros privados*, ob. cit., n. 232), as delimitações causais, temporais e espaciais, são como *causae causae* [*causa causae?*], postas pelo seguro direto.

⁷Vide BROSETA PONT, ob. cit., p. 342; e VASQUEZ, ob. cit., p. 287

⁸Cfr. MATUTE, Blanca Romero, ob. cit., p. 411

⁹Ob. cit., p. 247

Seguro de vida em uma encruzilhada:

novas tecnologias mudarão a forma como as seguradoras operam e engajam os consumidores

- **Novas tecnologias e recursos de dados facilitarão a subscrição do seguro de vida, melhorarão a seleção de risco e precificação**
- **As seguradoras de vida podem usar tecnologia e dados digitais para ampliar seu alcance e melhorar o engajamento do consumidor**
- **Será necessário adaptar seus modelos de negócio investindo em novas tecnologias e atualizando as estratégias de talento**
- **Os avanços tecnológicos também apresentam desafios para as seguradoras de vida, inclusive em questões de privacidade de dados e o surgimento de players não tradicionais**

A indústria de seguro de vida está em uma encruzilhada: novas tecnologias preparam o caminho para uma revolução na forma como as seguradoras realizam os negócios, lidam com os dados e engajam os consumidores. O último estudo sigma da Swiss Re 'Seguro de vida na era digital: transformação fundamental à frente' analisa como as seguradoras de vida adotaram alguns dos recursos disponíveis hoje e as formas que o futuro pode tomar. Ele explora questões como o uso de Big Data (grande volume de dados), computação cognitiva e como os dados digitais podem ajudar as seguradoras a ampliar seu alcance.

O relatório também explora desafios iminentes para as seguradoras de vida, como a criação de uma experiência digital positiva para os consumidores, mantendo-se em dia com as alterações regulamentares - especialmente em torno da privacidade dos dados, e lidando com uma potencial parceria, ou concorrência, com players não tradicionais.

Os benefícios da era digital já estão sendo sentidos na área de seguro de vida. Novas fontes de dados e plataformas online oferecem novas possibilidades para armazenar e explorar as informações. A automação na subscrição, habilitada pelo grande volume de dados e novos instrumentos de análise, é uma tendência crescente e está auxiliando as seguradoras a avaliar melhor os riscos. Ela será impulsionada para novas fronteiras por desenvolvimentos em computação cognitiva, o que trará mais consistência às decisões de subscrição e eficiências de custo para as operações de negócios.

A integração das capacidades de aprendizagem dos sistemas cognitivos e também os algoritmos de reconhecimento de voz e leitura de texto, possibilitarão a extração de informações significativas de todas as fontes de dados, incluindo relatórios médicos não estruturados.", diz Kurt Karl, economista chefe da Swiss Re. "Ao mesmo tempo, Big Data e novas ferramentas

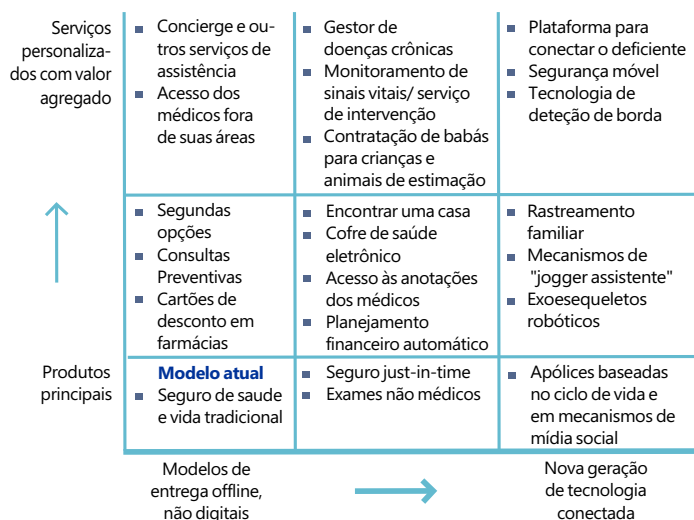
analíticas avançarão o uso ainda incipiente da subscrição preditiva em seguro de vida".

Além disso, as novas tecnologias podem ser utilizadas para melhorar os resultados de saúde dos consumidores e, conseqüentemente, a seleção de risco para as seguradoras. Por exemplo, atualmente, a maioria dos médicos apresenta uma capacidade limitada para monitorar informações sobre estado de saúde uma vez que o paciente deixa o centro médico. No futuro, eles serão capazes de monitorar a frequência cardíaca dos pacientes remotamente com dispositivos portáteis habilitados para internet, conectados ao corpo, melhorando assim a detecção antecipada do risco de ataque cardíaco. Estas informações poderão ser utilizadas para ajustar e personalizar o tratamento medicamentoso, facilitando uma mudança para avaliação de risco em tempo real.

Engajar o consumidor

Para os consumidores, o relatório aborda como as novas tecnologias podem tornar o processo de contratação do seguro de vida mais rápido e menos invasivo. Novas fontes de dados e ferramentas de modelagem preditivas oferecem oportunidades para uma identificação mais granular das necessidades dos clientes. Isso pode ajudar as seguradoras de vida a interagir melhor com os consumidores. As seguradoras também podem utilizar os novos formatos de comunicação e compartilhar informações disponíveis para tornar os produtos mais acessíveis e atraentes, tais como, o uso de técnicas de gamificação para facilitar o processo de contratação.

Figura 1: Possíveis produtos tecnológicos e serviços disponíveis para seguradoras



Fonte: Swiss Re Economic Research & Consulting

Além disso, a tecnologia pode facilitar formas novas e mais frequentes de interação com os consumidores, o que fornece a oportunidade de melhorar a retenção de clientes e identificar as necessidades crescentes do consumidor. Por exemplo, algumas seguradoras introduziram programas que premiam os consumidores por atividades e escolhas de estilo de vida saudável, como exercício, consultas de rotina regulares e deixar de fumar. Tais programas podem ser benéficos para a fidelização do cliente, saúde dos segurados e experiência de sinistros.

As novas tecnologias também oferecem o potencial para atingir novos segmentos de clientes. Este tem sido o caso em mercados emergentes, onde a distribuição de seguros através de dispositivos móveis tem crescido exponencialmente ao longo da última década, trazendo cobertura de vida para muitos que anteriormente possuíam cobertura parcial ou não possuíam seguro.

Oportunidades e desafios

Para aproveitar as possibilidades da era digital, as seguradoras de vida terão a oportunidade de rever e aperfeiçoar os seus modelos de negócios e investimentos em tecnologia e repensar suas estratégias de talento. Isso envolverá a reconfiguração de sistemas tradicionais de TI em plataformas de inovação abertas, visando acessar novas fontes de dados, obter uma visão unificada do cliente e oferecer uma experiência consistente ao longo de pontos de contato com o consumidor.

As seguradoras de vida também vão adquirir habilidades de terceirização adaptáveis. As equipes de compras têm tradicionalmente trabalhado com alguns fornecedores conhecidos e tem pouca experiência em trabalhar com startups especializadas. Esta situação já está mudando. Algumas seguradoras de vida começaram a explorar parcerias com empresas de tecnologia menores para construir seus próprios recursos de análise de dados. A evolução tecnológica pode estimular novos modelos operacionais para as seguradoras existentes, permitindo-lhes fornecer novos serviços além do tradicional seguro.

Em meio a uma variedade de oportunidades, existem desafios também. As seguradoras de vida precisarão implementar novos procedimentos de gestão de risco, principalmente em torno da proteção de dados do consumidor. Também será essencial monitorar e se adaptar às mudanças regulamentares com relação à utilização dos dados digitais e análises na subscrição, assim como na venda transfronteiriça. As seguradoras de vida também precisam responder ao surgimento de participantes não tradicionais. Os novos operadores apresentam oportunidades de parcerias mutuamente benéficas, mas também podem, eventualmente, se tornar concorrentes diretos.

Inovações do mercado segurador, Europa

A Insurance Europe (entidade que representa as seguradoras europeias) apresenta no seu site um serviço bem interessante, listando as principais iniciativas na área de seguros, divididas por países e por assuntos. Os temas escolhidos são sete: produtos e serviços, digitalização, gestão de sinistros, transparência e educação financeira, gerenciamento de riscos, combate à fraude, boas práticas de negócios.

Ver...

<http://www.insuranceeurope.eu/consumer-focus-2?category=innovative%20products%20and%20services>

Para ter ideias, é ótimo. Sempre oportuno acompanhar o que países, com mercados mais desenvolvidos, estão fazendo.

Contribuição:



Francisco Galiza

www.ratingdeseguros.com.br

<http://twitter.com/ratingdeseguros>

AGENDA | EVENTOS



X CONGRESSO BRASILEIRO DE DIREITO DE SEGURO E PREVIDÊNCIA

Data: 4 e 5 de Março
Sheraton Vitória Hotel
Rua Saturnino de Brito, 217 | Praia do Canto | 29055-095 | Vitória-ES

O X Congresso Brasileiro de Direito de Seguro e Previdência é uma realização da Associação Internacional de Direito do Seguro (AIDA) seção Brasil, tem como objetivo fomentar estudos, reflexões e debates sobre a dimensão jurídica dos institutos de seguro, resseguro e previdência privada, de forma a possibilitar a ampliação e divulgação de conhecimentos técnicos e jurídicos próprios dessas espécies contratuais.

O perfil do público participante de nossos encontros se constitui de profissionais de Instituições Jurídicas Públicas e Privadas (Advogados, Juristas, Magistrados, Professores de Direito e Estudantes), Empresários, Diretores e Executivos de Empresas Nacionais dos setores de seguro e de previdência, bem como seus Diretores

Jurídicos, Gerentes, Advogados e Diretores Técnicos.

Trata-se de um Congresso destinado ao profissional interessado na atividade de seguros em geral, de resseguro e de previdência complementar, com a participação, inclusive, da AIDA Mundial.

5º ENCONTRO DE RESSEGURO DO RIO DE JANEIRO

Data: 5 e 6 abril
Evento organizado pela CNseg, Funenseg e Fenaber.
Hotel Sofitel Copacabana
Rio de Janeiro

26º CONGRESSO PANAMERICANO COPAPROSE

Data: 20 a 22 abril
Windsor Hotel Atlântico,
Avenida Atlântica, 1.020
Copacabana - Rio de Janeiro
Organizador: Copaprose e Fenacor

O XXVI Congresso Panamericano

COPAPROSE terá como tema central “Para onde caminha o Seguro na América Latina?”

O Congresso se propõe a promover uma reflexão sobre as perspectivas do mercado de seguros e, particularmente, dos produtores, intermediários e corretores de seguros, nos próximos anos, diante de um cenário econômico instável e de profundas mudanças na sociedade.

Esse debate tem como base o papel que cabe aos intermediários, produtores e corretores de seguros no processo de extensão de uma ampla rede de proteção securitária, que ampare e resguarde a vida, a saúde e o patrimônio das pessoas, a continuidade das empresas e as grandes obras, públicas e privadas.

Durante o evento, será possível trocar experiências com profissionais da América Latina, Portugal e Espanha, além do indispensável network.

<http://www2.fenacor.org.br/congresso/copaprose/>

GESTOR DE RISCO TEM PAPEL CENTRAL EM TEMPOS EXTREMOS, DIZ RESSEGUADOR

Para CEO da Scor, migrações, desaquecimento econômico e zika ressaltam importância da área: "Século 21 será o século da gestão de riscos". Um dos principais eventos do setor reúne 2.000 em Lille.

Ascensão do populismo nos Estados Unidos. O desaquecimento da economia chinesa. Migrações em massa. O vírus zika. A lista de ameaças com que as empresas globais precisam lidar não para de crescer. Não é para menos que importância dos gestores de riscos é cada maior nas organizações, como afirma o mandachuva de uma das maiores resseguradoras mundiais. "O papel de vocês está se alargando em todas as empresas que eu conheço", disse Denis Kessler, presidente e CEO da francesa Scor. "Sua função é central para as empresas de hoje. Poderia também ser central para os estados, e também a nível global." Eu acredito que

o século 21 será o século da gestão de riscos em todos os níveis," continuou Kessler. Ele fez as declarações durante o primeiro dia do encontro anual da Amrae, a associação dos gestores de riscos e diretores de seguros da França.

O tema do evento, que está em sua 24ª edição, é justamente a interligação entre os riscos extremos, a começar pelas mudanças climáticas. Na mesma ocasião, a presidente da associação, Brigitte Bouquot, conclamou os gestores de risco das empresas francesas a trabalhar pelo país em tempos de 'guerra econômica'.

De acordo com Kessler, os riscos extremos estão cada vez mais relacionados entre si. Fatores como a possível saída da Grã-Bretanha da União Europeia, as demandas por independência da Catalunha, a onda de migração que atinge a Europa e os riscos de pandemia criam desafios cada vez mais difíceis para as empresas controlarem. "Todas as dimensões e funções da empresa são afetadas

por essas entropias", afirmou Kessler, empregando o conceito da termodinâmica que é utilizado para mensurar a desordem de um sistema. Ele também um exemplo de risco extremo com consequências inter-relacionadas, mas que é menos usual que os outros acima: a de que uma tempestade solar atinja a terra. Caso este fenômeno, causado por uma de choque gerada por ventos solares, venha a acontecer, poderia causar danos generalizados a sistemas de transmissão elétrica, por exemplo, o que originaria múltiplos sinistros de bens e propriedades e também de responsabilidades, afirmou Kessler. Um risco incomum, mas não inimaginável.

De fato, a Terra foi atingida por uma forte tempestade solar em 1859, e em 2012 outra passou raspando pelo planeta. Presença maciça O Les Rencontres de l'Amrae, que está ocorrendo em Lille, no norte da França, é uma dos principais encontros de gestão de riscos do mundo. Cerca de 2.000 pessoas comparecem ao evento a cada ano. A presença de

seguradores e corretores de nível global é maciça no pavilhão do Grand Palais de Lille. A associação de gestores de riscos francesa vem realizando um trabalho intenso nos últimos anos para reforçar sua presença nos meios empresariais e mesmo na opinião pública a fim de elevar o perfil da profissão na economia francesa. "Nós, gestores de riscos, precisamos ser um ramo de excelência", disse Brigitte Bouquot, a presidente da Amrae, na abertura do evento. Ela observou que em um ambiente de negócios em que os riscos são cada vez mais severos para as empresas, os gestores de riscos têm dois desafios essenciais.

O primeiro é deixar claro para a alta direção que a função não é um departamento burocrático como qualquer outro, e sim uma ferramenta essencial para agregar valor à empresa. Isso passa por reforçar a imagem da profissão e obter o reconhecimento que ela merece. O segundo é fazer um esforço para garantir que é possível ter acesso a fontes de financiamento do risco, como as capacidades do mercado de seguros.

Napoleão Bouquot encerrou seu discurso citando o lema de sua escola de engenharia, a École Polytechnique, a fim de conclamar seus colegas a trabalhar a favor da França em tempos de "guerra econômica". "Pour la patrie, pour la science, pour la gloire", citou a presidente da Amrae. O lema foi criado no final do século 18 por Napoleão Bonaparte e pode ser traduzido como "Pela pátria, pela ciência, pela glória".

"Pela pátria, que nos dá tanto, e a quem devemos servir em tempos de guerra econômica," completou. Fonte: Risco Seguro



VENDAS DE SEGUROS PARA VIAGENS À AMÉRICA DO SUL DISPARAM DEVIDO AO VÍRUS DE ZIKA

A RoamRight vende seguros que permitem cancelar viagens e hotéis, sem justificção, quaisquer que sejam as razões.

A venda de seguros para viagens à América do Sul aumentou devido aos receios suscitados pela epidemia do vírus de Zika. A empresa norte-americana RoamRight, especializada em seguros de viagem anunciou que as vendas aumentaram 81%, face ao mesmo período do ano passado. A RoamRight vende seguros que permitem cancelar viagens e hotéis, sem justificção, quaisquer que sejam as razões.

As autoridades brasileiras temem que a epidemia de vírus de Zika tenha um impacto negativo no turismo. Os governos dos Estados Unidos, do Canadá e da União Europeia aconselham as mulheres grávidas a evitar viajar para o Brasil. Apesar de não existirem certezas absolutas, tudo indica que vírus de Zika é responsável pelo aumento do número de casos de microcefalia do feto. Fonte: Revista Cobertura

MERCADO ABRE 2016 COM DÚVIDAS SOBRE PREÇOS E RESULTADOS

Resseguradoras reportam moderação de queda de tarifas, mas abundância de liquidez deve continuar, o que alimenta preocupação sobre saúde do setor.

Na medida em que divulgam seus resultados anuais, algumas seguradoras e resseguradoras globais têm deixado saber que há sinais de que o longo mercado brando pode estar finalmente chegando ao fim. Mas é possível também que os preços estejam se estabilizando porque os subscritores já não têm mais capacidade financeira de seguir reduzindo as tarifas. Empresas como a Hannover Re, a Munich RE e a Scor, três das principais resseguradoras do mundo, anunciaram que as quedas de preço foram mais moderadas nas renovações de janeiro do que em períodos anteriores.

Durante a conferência anual dos gestores de riscos franceses, entre os dias 3 e 5 de fevereiro em Lille, players no mercado de grandes riscos como a Zurich avisaram que vão ter de atualizar suas políticas de subscrição, resultando em uma "revisão" de preços ou no abandono de contratos por meio de uma seleção dos melhores clientes. No mesmo evento, a corretora AON avisou que não está mais aceitando participar, na França, de licitações realizadas por grandes clientes que visam achatá-las cada vez mais preços e comissões.

As esperanças de endurecimento do mercado global, porém, enfrentam um sério obstáculo, que é a manutenção das condições do mercado financeiro que inundaram o mercado de seguros de

liquidez nos últimos anos. A recente redução das taxas de juros do Banco do Japão para patamares negativos ilustra a dimensão do problema. Com a economia mundial entrando em um período que parece ser de crise generalizada, é bem pouco provável que as taxas de juros aumentem nos países desenvolvidos. Mesmo a esperada elevação gradual dos juros pelo Fed americano poderia estar em risco, já que a economia do país parece menos pujante do que se esperava. As turbulências nos mercados de ações desde o começo do ano constituem um fator a mais a afugentar investimentos.

Com ativos de risco pouco atraentes, e instrumentos de renda fixa pagando uma miséria, investidores europeus, americanos e asiáticos devem continuar vendo o mercado de seguros e produtos de transferência de risco alternativos como uma opção menos pior para fazer seu dinheiro trabalhar. Como resultado, os mercados de seguros podem continuar recebendo grandes quantidades de capital, mantendo níveis abundantes de capacidade para a maioria das linhas de seguro corporativo.

Pressão sobre resultados - O fator que está motivando as grandes seguradoras e resseguradoras globais a conter as baixas de preço parece ser, portanto, o impacto que as sucessivas quedas estão tendo em seus resultados. De acordo com a Amrae, associação francesa de gestão de riscos, o mercado brando já dura doze anos. Neste período, as baixas ininterruptas vêm colocando pressão sobre o resultado técnico das empresas. Baixos níveis de sinistralidade catastrófica em 2014 e 2015 ajudaram o setor a minimizar o impacto. Mas há evidências de que,

mesmo neste entorno benéfico do ponto de vista das grandes perdas, os resultados financeiros das empresas estão se deteriorando cada vez mais.

A Argo, por exemplo, divulgou que seu lucro líquido caiu 31% no quarto trimestre de 2015, comparado com o mesmo período do ano anterior. Isso apesar de a empresa ter registrado um aumento de 5% no volume de prêmios. Em todo o ano, o lucro líquido da Argo caiu 11%, apesar de o volume de prêmios ter aumentado 5,6%. A empresa afirmou que os preços apresentaram uma “modesta queda” no período. Já a Zurich anunciou que espera uma perda operacional de aproximadamente US\$ 100 milhões no quarto trimestre de 2015, quando a empresa sofreu um significativo impacto das enchentes no Reino Unido.

A Zurich também anunciou a troca de seu CEO. Mario Greco, ex-Generali, vai assumir a empresa em março. Problemas financeiros já haviam levado a companhia a suspender a aquisição da RSA no decorrer de 2015. Por sua vez, a Hannover Re comemorou o fato de que os preços caíram uma média de “um modesto 1,5%” nas renovações de janeiro. A Munich Re e a Scor anunciaram que os preços caíram 1% nas últimas renovações. Como em anos recentes as quedas comumente superavam mais de 10%, tais números podem ser interpretados como sinais de estabilidade no mercado.

Há poucos indícios, porém, de que os subscritores estejam em condições de impor aumentos efetivos de preços a seus clientes. Por isso, o temor de analistas é que os resultados se deterioreem cada vez mais devido à contínua, ainda

que mais moderada, queda de preços.

Maquiagem - Em uma conversa reservada com Risco Seguro Brasil, o CEO de um dos maiores corretores da Alemanha expressou sua preocupação de que muitas seguradoras e resseguradoras vêm maquiando seus resultados por meio de estratégias como a liberação de reservas de capital que servem para vitaminar os dividendos e manter seus acionistas felizes. Na opinião dele, no entanto, o acúmulo de vários anos de maus resultados técnicos, agravados pelo baixo rendimento dos investimentos financeiros em renda fixa resultantes das minúsculas taxas de juros vigentes nos Estados Unidos e na Europa, estão tornando cada vez mais difícil manter o que este executivo considera ser uma imagem algo enganadora da saúde do setor. O caso da Zurich seria um exemplo do que pode estar acontecendo com outras empresas do setor. A pressão por melhor lucratividade também está entre os motivos de uma campanha de investidores ativistas pelo desmembramento da americana AIG. Gerentes de riscos de grandes multinacionais também têm expressado preocupação com a situação. Alguns veem com desconfiança o fato de que, devido ao aumento do número de subscritores e dos preços cada vez mais baixos, muitas vezes terem de fechar programas de grande valor com sindicatos formados por dezenas de seguradores e resseguradores. Esses grupos frequentemente incluem empresas recém-chegadas ao mercado, que têm pouco renome entre os compradores e, por isso, geram incerteza a respeito da robustez dos programas de seguros.

A dúvida é o que pode acontecer caso uma grande catástrofe afete o setor e

empresas que estão trabalhando no osso necessitem pagar altos volumes de indenização.

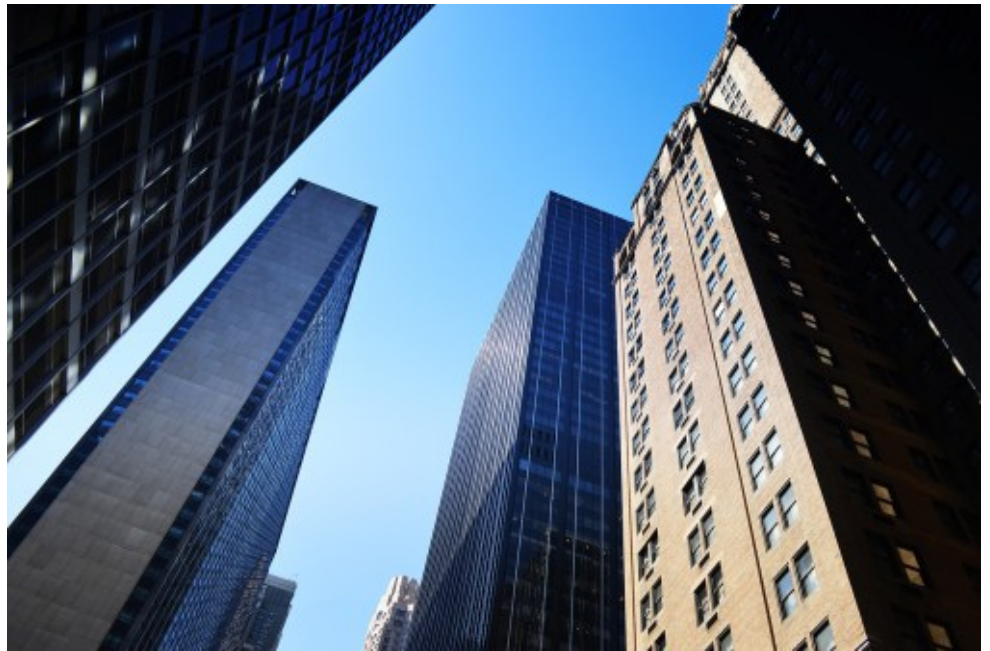
Mais consolidação - Outro sintoma da possível fragilidade financeira de algumas seguradoras e resseguradoras é que analistas continuam apostando em mais fusões e aquisições no setor neste ano. Em parte o processo é movido pela abundância de capital no mercado e a falta de melhores oportunidades de investir o dinheiro do caixa das empresas, de acordo com uma pesquisa feita pela Willis Tower Watson. Mas a busca de oportunidades geradas por empresas em aperto financeiro, especialmente entre seguradoras e resseguradoras de menor porte, especializadas em nichos de mercado, também está contribuindo para o alto volume de operações.

Em 2015, as operações de fusão e aquisição no mercado de seguros e resseguros somaram US\$ 143,5 bilhões, segundo a Willis Towers Waston. Trata-se do maior valor já registrado e equivale ao triplo de 2014. Fonte: Risco Seguro | Rodrigo Amaral

FUSÕES E AQUISIÇÕES NO SEGURO DEVEM CONTINUAR, MOSTRA PESQUISA

Compradores visam carteira de clientes e consolidação geográfica; executivos esperam que América Latina registre o terceiro maior número de operações, atrás apenas de EUA e Ásia emergente .

A onda de fusões e aquisições no mercado segurador deve continuar nos próximos anos na medida em que um crescente número de empresas afirma



estar interessadas em fazer novos negócios, afirma pesquisa da Willis Towers Watson. De acordo com levantamento feito com 750 executivos de alto escalão em empresas de seguro de todo o mundo, os principais impulsos para as transações são a busca de novas fontes de receita e a consolidação geográfica de operações já existentes.

A expansão para novos países já não é mais um dos principais motivadores, segundo o levantamento. Os dois motivos apontados parecem refletir a tendência vista no mercado de seguro corporativo brasileiro, onde multinacionais já presentes no país, como a AXA e a Chubb (antiga ACE), realizaram aquisições nos últimos anos. Quem foge desta tendência, porém, são os grupos asiáticos, que cada vez mais buscam aumentar sua presença em novos mercados.

É o caso de seguradoras japonesas, que realizaram uma série de compras de ativos nos Estados Unidos e outros países nos últimos anos. Mais de um terço

dos executivos entrevistados disseram que esperam ver uma onda de F&A na América do Norte nos próximos anos, enquanto 32% escolheram a Ásia emergente.

A América Latina aparece como a terceira região mais cotada para possíveis transações, com 15% das respostas. A região também aparece como aquela onde as empresas mais precisam vencer a competição de companhias de outros países a fim de fechar uma aquisição. Em 72% das transações na região, as compradoras afirmam que investidores estrangeiros estavam interessados no mesmo ativo.

Recorde - Em 2015, o mercado de fusões e aquisições no mercado global de seguros atingiu um patamar jamais visto ao movimentar US\$ 143,5 bilhões, de acordo com o estudo. O número foi três vezes superior ao total de 2014. A onda não deve parar por aí. Mais de 80% dos executivos entrevistados afirmaram que esperam fechar uma aquisição nos próximos três anos.

A proporção chega a mais de 90% na América Latina, onde 56% também afirmaram que devem firmar algum tipo de joint venture no período.

A onda de transações ocorre em um ambiente macroeconômico caracterizado pela abundância de dinheiro vivo no caixa das empresas e de dinheiro barato nos mercados financeiros, resultante das baixas taxas de juros praticadas nos países desenvolvidos. Mas a pesquisa aponta que alguns fatores específicos ao mercado de seguros também estão dando um impulso às fusões e aquisições.

O principal motivador das transações tem sido a busca de novas fontes de receita, especialmente pela adição do portfólio de clientes da empresa adquirida. Isso faz com que uma das principais prioridades das empresas compradoras seja a retenção e satisfação da clientela trazida pela nova unidade. Esta é uma maneira de aumentar o negócio em um setor onde uma competição acirrada em quase todos os segmentos tem tornando o crescimento orgânico uma tarefa bastante complicada, aponta o estudo

Outro fator de atração para os compradores é o controle de redes de distribuição inovadoras, com as plataformas digitais recebendo cada vez mais atenção. Na América Latina, a existência de uma rede de distribuição própria é um dos fatores mais importantes para motivar uma aquisição. O mesmo vale para a América do Norte e os países emergentes da Ásia, mas na Europa Ocidental e no Oriente Médio são os canais digitais que exercem maior influência.

Empresas que possuem bom domínio de técnicas analíticas são alvo privilegiado

para aquisição nas Américas, afirma o estudo, especialmente na área de não-vida. Em alguns mercados, como os Estados Unidos, há uma tendência à consolidação de mercado, por exemplo na área de seguro saúde. Mas a concorrência pelas empresas que podem ser alvos de aquisições é elevada, o que tem acarretado a alta dos preços dos ativos e o fechamento de várias megatransações no último ano.

Foi o caso da compra da americana Chubb pela suíça ACE por US\$ 28 bilhões e da aquisição da Humana pela Aetna, ambas seguradoras de saúde americanas, por US\$ 37 bilhões.

A região que desperta maior interesse em termos de fusões e aquisições é a Ásia. Operações em que a empresa adquirida fica em um país asiático aumentaram 500% em 2015, chegando a US\$ 21,2 bilhões, segundo o estudo. Já as transações em que os compradores são seguradoras, resseguradoras ou investidores de capital de risco asiáticos aumentaram 600% para atingir US\$ 48,1 bilhões. Muitas vezes, estas empresas adquirem rivais europeias, por exemplo, com o objetivo de adquirir novas tecnologias, e não necessariamente têm foco na carteira de clientes. Fonte: Risco Seguro - Por Rodrigo Amaral

TURISMO APROVA SEGURO-SAÚDE OBRIGATÓRIO PARA ESTRANGEIRO INGRESSAR NO BRASIL

A Comissão de Turismo da Câmara dos Deputados aprovou o Projeto de Lei 5542/13, do deputado Mandetta (DEM-MS), que obriga turistas estrangeiros a contratar seguro-saúde para ingressarem no Brasil. O relator, deputado Rafael



Motta (PSB-RN), recomendou a aprovação da proposta com uma emenda. Essa modificação determina que o seguro deve ter cobertura mínima de R\$ 90 mil – piso suscetível a reajustes pelo órgão federal de controle e fiscalização dos mercados de seguro no País.

O texto original não fixava o valor mínimo do seguro e dizia apenas que a quantia deveria ser definida pelo governo após a entrada em vigor da nova regra.

O relator lembrou que outros países, como os Estados Unidos e os da União Europeia, exigem esse tipo de seguro de estrangeiros. Ele acrescentou que, no Brasil, o Sistema Único de Saúde (SUS) já não consegue atender à população local.

“Levando em conta a situação fiscal do País, não faz o menor sentido oferecer atendimento público e gratuito àqueles que aqui não residem e, com isso, não recolhem impostos sobre a sua renda para arcar com o SUS”, argumentou. “Esses visitantes acabam por competir com a nossa população pelos escassos recursos do sistema colocados à disposição”, acrescentou.

Tramitação - O projeto, que tramita em caráter conclusivo, ainda será analisado pela Comissão de Constituição e Justiça e de Cidadania (CCJ). Fonte: Segs/ Agência Câmara

resseguro
ONLINE

**Publicação do Escritório
Pellon & Associados Advocacia**

Luís Felipe Pellon
Sergio Barroso de Mello

Esta publicação destina-se exclusivamente para fins de informação geral e não deve servir de base nem ser usada para qualquer propósito específico. O Escritório Pellon & Associados não será responsável pela confiança depositada nas informações contidas ou citadas e isenta-se especificamente de qualquer responsabilidade a elas relacionadas ou decorrente desse uso. As informações contidas ou citadas nesta publicação não constituem nem substituem o aconselhamento jurídico, contábil ou profissional e não devem ser encaradas como tal. O serviço de Clipping (elaborado originalmente por outros veículos) e inseridos nesta publicação são de responsabilidade de seus autores e não refletem necessariamente a opinião do Escritório Pellon & Associados.

A reprodução de qualquer matéria depende de prévia autorização.

Projeto gráfico

Mônica Grynberg Cerginer
Assessoria de Comunicação de
Pellon & Associados Advocacia

Bibliotecária responsável

Vaneza Fernandes CRB7 5090

Publicação Online

Imagens retiradas da internet de domínio público.

Atendimento ao leitor:

monica.cerginer@pellon-associados.com.br

Rio de Janeiro
Rua Desembargador Viriato, 16
Centro - CEP: 20.030-090
Telefone: 55 21 3824-7800

Escritórios: Rio de Janeiro, São Paulo e Vitória.

Escritórios Correspondentes: A atuação do Escritório acontece em qualquer órgão judicial do país através de uma sólida e competente rede de advogados correspondentes que atuam em apoio às nossas ações.

Os anos de experiência e expertise em Seguros e Resseguros nos levou a ampliar nossa atuação em Telecomunicações, Contencioso e outros ramos de atividades.

Nossa conexão com o exterior através de convites para palestras e parcerias com escritórios de fora do país, nos levou ao reconhecimento de importantes Guias Internacionais.

Áreas de Atuação:

Seguro e Resseguro | Previdência e Capitalização
Direito Bancário | Corporate Affairs Area | Relações de Consumo | Telecomunicações | Concessões de Rodovias | Serviços, Comércio e Indústria | Trabalhista, Societário e Tributário | Mediações e Arbitragens | Operações e Contratos Internacionais | Direito Regulatório | Licitações e Contratos Administrativos | Contratos Nacionais e Internacionais | Cobranças e Ressarcimentos | Tecnologia da Informação e Internet | *Due diligences* e levantamento de passivo judicial | Imobiliário



Pellon & Associados Advocacia

Rio de Janeiro

Edifício ALTAVISTA,
Rua Desembargador Viriato, nº 16 - Centro
CEP 20030-090
Telefone: (21) 3824-7800
Fax: (21) 2240-6907

São Paulo

Edifício Olivetti,
Av. Paulista, 453, 8º e 9º andares, Centro
CEP: 01311-907
Telefone: (11) 3371-7600
Fax: (11) 3284-0116

Vitória

Edifício Palácio do Café,
Av. Nossa Senhora dos Navegantes, 675,
Enseada do Suá, Salas 1.110/17 - 11º andar
CEP: 29050-912
Telefone: (27) 3357-3500
Fax: (27) 3357-3510

corporativo@pellon-associados.com.br
www.pellon-associados.com.br