



Entender a rentabilidade dos seguros de vida é uma tarefa essencial, porém desafiadora, para muitas partes interessadas. A publicação *sigma* mais recente da Swiss Re apresenta os fatores fundamentais para entender e avaliar a rentabilidade do ramo vida.

#### Contatos:

Lukas Steinmann, Zurique  
Telefone +41 43 285 4687

Milka Kirova, Nova York  
Telefone +1 212 317 5639

Clarence Wong, Hong Kong  
Telefone +852 2582 5644

Relações com a mídia, Zurique  
Telefone +41 43 285 7171

Swiss Re Ltd.  
Mythenquai 50/60  
P.O. Box  
CH-8022 Zurique, Suíça

Telefone +41 43 285 2121  
Fax +41 43 285 2999  
[www.swissre.com](http://www.swissre.com)

**Zurique, 7 de fevereiro de 2012 – Embora ofereçam a seus segurados uma boa proposta de valor, as companhias do ramo vida carecem de uma forma simples e compreensível de explicar como criam valor e geram lucro às partes interessadas. O estudo *sigma* mais recente da Swiss Re, "Entendendo a rentabilidade dos seguros de vida", discute a necessidade de se chegar a uma estrutura padrão para informar o valor e o desempenho das empresas de seguro de vida.**

Ao contrário de diversos outros setores, os seguros de vida constituem um negócio com produtos e serviços de longo prazo, cuja rentabilidade não pode ser avaliada sem uma perspectiva de longo prazo. As seguradoras monitoram e gerenciam permanentemente o desempenho, mas como as apólices permanecem em vigor por vários anos, a rentabilidade final do negócio só é conhecida muito mais tarde, após o cumprimento de todas as obrigações assumidas na apólice. Para entender a competitividade e o desempenho operacional, as diversas partes interessadas utilizam indicadores diferentes, o que dificulta a comunicação e resulta em uma visão caleidoscópica da rentabilidade.

"Nas sociedades modernas, o seguro de vida desempenha um papel essencial para a administração de riscos. Atualmente, várias gerações dependem de produtos de seguro de vida e de saúde, o que será também o caso no futuro, conforme os esquemas públicos de aposentadoria e saúde sentirem o peso do envelhecimento da sociedade. Entender o desempenho do setor de seguros de vida é importante para todos os envolvidos. Os investidores precisam entender a rentabilidade para avaliar suas decisões de investimento, os segurados e órgãos de regulamentação têm interesse legítimo na viabilidade financeira das empresas do ramo vida e, para a direção da empresa, informar e entender a rentabilidade com exatidão é um fator essencial", afirma Lukas Steinmann, coautor do relatório *sigma*.

#### **Como as seguradoras do ramo vida criam valor?**

As seguradoras do ramo vida criam valor por meio de operações de seguro e investimento. Existem três fontes principais de rentabilidade: margem de subscrição, resultado de investimentos e receita de tarifas. O perfil de lucratividade de uma empresa é fortemente influenciado pela composição de sua carteira de produtos. Os produtos oferecidos hoje pelo setor vão desde a simples proteção contra riscos, como seguro a prazo fixo ou de invalidez, até produtos predominantemente



de poupança, como os vinculados a cotas e as anuidades diferidas. Dentro desse espectro, os fatores de rentabilidade variam significativamente e dependem de como os riscos são alocados entre a seguradora e o segurado. Por exemplo, o resultado dos produtos de proteção depende bastante da experiência de subscrição, enquanto o resultado dos produtos de poupança depende principalmente da receita de tarifas e da alocação dos resultados de investimento. A comunicação da rentabilidade mais transparente e detalhada por segmentos de produto pode ajudar os investidores a entender e avaliar melhor o desempenho da companhia.

### **Por que é tão difícil entender a rentabilidade dos seguros de vida?**

"As companhias de seguro de vida tendem a informar seus resultados por meio de relatórios contábeis trimestrais. Os indicadores contábeis oficiais ou baseados nos princípios GAAP/IFRS fornecem uma visão de alto nível do desempenho histórico da seguradora, mas não conseguem capturar a natureza de longo prazo das operações de seguro de vida e saúde. Além disso, a comparação entre países e empresas é prejudicada pela multiplicidade de regras e práticas", explica Milka Kirova, coautora do estudo *sigma*. São divulgadas poucas informações sobre o desempenho em nível de produto, seu perfil de risco e suas consequências para os resultados futuros. Os indicadores contábeis também não levam em consideração o capital necessário para sustentar os negócios.

Juntas, essas questões resultam em dados de rentabilidade de pouca clareza, o que dificulta às partes interessadas entender e avaliar efetivamente os resultados de uma companhia e sua sustentabilidade no futuro. Entretanto, embora geralmente seja usada apenas pela alta administração das seguradoras, uma abordagem mais prospectiva à avaliação da rentabilidade está disponível por meio da estrutura de valor embutido.

### **Os relatórios de valor embutido nos seguros de vida são indispensáveis para propiciar um processo integrado de tomada de decisões.**

O Valor Embutido (EV) é uma estrutura que busca quantificar os fluxos de caixa futuros dos produtos de seguro e o custo de capital das linhas de negócios com perfis de risco diferentes. Embora sejam indispensáveis para fins internos, os conceitos de EV não conseguiram aceitação generalizada na comunicação externa destinada aos investidores. Atualmente, as seguradoras enfrentam um dilema: em muitos casos, a alta administração toma decisões com base nos conceitos de valor embutido, enquanto é comum que os investidores utilizem indicadores contábeis tradicionais.



Steinmann acrescenta que "uma quantidade crescente de empresas está desenvolvendo e promovendo seus próprios indicadores de desempenho para complementar a comunicação financeira contábil tradicionais. Contudo, existe uma linha muito tênue entre fornecer informações mais valiosas e confundir as partes interessadas com diversos indicadores de rentabilidade. Se ganharem aceitação, indicadores sofisticados, como o conceito de valor embutido compatível com o mercado (MCEV, sigla em inglês) ou a estrutura similar de Gestão de Valor Econômico da Swiss Re, também podem comprovar ser úteis para a comunicação externa. No futuro, regras contábeis específicas para o setor segurador e novas estruturas de regulamentação também podem ajudar a padronizar os relatórios financeiros e tornar a rentabilidade das companhias de seguros mais acessível às partes interessadas."

## Notas para os editores

### Swiss Re

O Grupo Swiss Re é líder na oferta, em grande escala, de resseguro, seguro e outras formas de transferência de risco baseadas em seguros. Negociando diretamente ou trabalhando por intermédio de corretores, sua carteira global de clientes é composta por companhias de seguros, empresas de médio a grande porte e clientes do setor público. De produtos padronizados a coberturas específicas em todas as linhas de negócios, a Swiss Re coloca à disposição sua solidez financeira, sua experiência e sua capacidade de inovação para permitir que riscos sejam assumidos, condição imprescindível ao progresso empresarial e social. Fundada em 1863 em Zurique, na Suíça, a Swiss Re atende a clientes por meio de uma rede de 56 escritórios localizados ao redor do mundo, e possui a classificação "AA-" pela Standard & Poor's, "A1" pela Moody's e "A+" pela A.M. Best. As ações registradas na empresa holding do Grupo Swiss Re, Swiss Re Ltd, são cotadas na bolsa de valores da Suíça, SIX Swiss Exchange, e negociadas sob a sigla SREN. Para obter mais informações sobre o Grupo Swiss Re, visite o site: [www.swissre.com](http://www.swissre.com)

### Como obter este estudo *sigma*:

As versões em inglês, alemão, francês e espanhol do estudo *sigma* nº 1/2012 "Entendendo a rentabilidade dos seguros de vida" estão disponíveis em formato eletrônico no site da Swiss Re: [www.swissre.com/sigma](http://www.swissre.com/sigma). As versões em chinês e japonês serão publicadas em breve.

As edições em inglês, francês, alemão e espanhol do estudo *sigma* nº 1/2012 também já estão disponíveis na versão impressa. As versões impressas em chinês e japonês estarão disponíveis em breve. Envie seu pedido com endereço completo de correspondência para:

E-mail:	<a href="mailto:sigma@swissre.com">sigma@swissre.com</a>	
Zurique:	Telefone: + 41 43 285 3889	Fax: +41 43 282 0075
Nova York:	Telefone +1 212 317 5400	Fax: +1 212 317 5455
Hong Kong:	Telefone +852 25 82 5703	Fax: +852 25 11 6603

Como obter uma cópia desta nota à imprensa sobre o estudo *sigma*:  
As versões em inglês, alemão, francês, espanhol e português desta nota à imprensa sobre o estudo *sigma* estão disponíveis em formato eletrônico no site da Swiss Re:  
[www.swissre.com](http://www.swissre.com)