

Comunicado de imprensa

Um melhor impulso econômico por si só não resolverá as diferenças de rentabilidade atuais nos principais mercados de seguros não vida, segundo o *sigma*

- As margens de subscrição de seguro não vida nos principais mercados ocidentais e japoneses precisam melhorar cerca de 5 a 9 pontos percentuais para gerar um retorno sustentável
- A evolução macroeconômica favorável por si só provavelmente, não resolverá as diferenças de rentabilidade
- São necessários aumentos da taxa de prêmio para restabelecer a rentabilidade a níveis sustentáveis
- As ações de seguradoras têm gerado rentabilidade no mesmo nível que outros setores a longo prazo e oferecem vantagens em termos de diversificação
- Investimentos em tecnologia produzirão ganhos em eficiência no longo prazo

Zurique, 8 de setembro de 2018 – Mundialmente, a maioria dos principais mercados de seguros não vida estão passando por uma fase de rentabilidade abaixo da média. O último relatório *sigma* do Swiss Re Institute, "Profitability in non-life insurance: mind the gap" (Rentabilidade em seguro não vida: cuidado com o desnível), aborda a disparidade em lucratividade existente no setor de seguros não vida. A análise mostra que as seguradoras nos principais mercados ocidentais e japoneses precisam melhorar as margens de subscrição (lucro de subscrição como uma porcentagem de prêmios) em cerca de 5 a 9 pontos percentuais se quiserem gerar um retorno sobre o patrimônio (ROE) desejado de 10% no futuro. A melhora econômica atual beneficiará a lucratividade futura através de taxas de juros mais altas e retornos de investimento, porém não será suficiente para resolver as diferenças de rentabilidade. Ao mesmo tempo, espera-se que os mercados de trabalho mais restritos aumentem os salários e a inflação dos sinistros. Deste modo, as taxas de prêmio precisam aumentar mais do que as tendências dos sinistros de modo a obter uma melhoria sustentável em rentabilidade.

O setor global de seguros não vida está passando por uma fase vulnerável do ciclo de rentabilidade, refletindo condições de subscrição e desempenho de investimento fracos e alto nível de fundos de capital. O ROE do setor caiu para 6% no ano passado, de 7% em 2016 e aproximadamente 9% alcançados anualmente entre 2013 e 2015.

Media Relations, Zurich
Telephone: +41 43 285 7171\


Thomas Holzheu
Telephone: +1 914 828 6502

Roman Lechner
Telephone: +41 34 285 23 44

Dr Jérôme Jean Haegeli
Telephone: +41 43 285 86 92

Swiss Re Ltd
Mythenquai 50/60
CH-8022 Zurich

Telephone: +41 43 285 2121
Fax: +41 43 285 2999

www.swissre.com
 @SwissRe

A temporada de catástrofes de 2017 pode ter acionado um ponto de inflexão

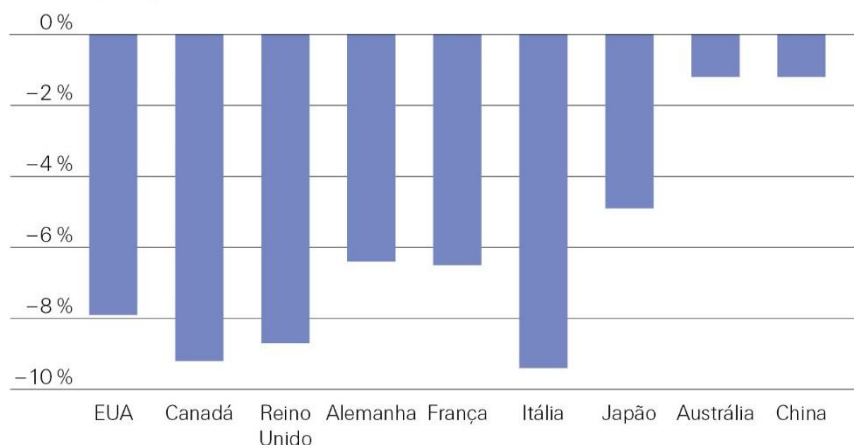
As condições de subscrição continuam fracas em 2018, particularmente em seguros comerciais, mas parecem estar passando por um ponto de inflexão. Isto se deve às grandes perdas geradas pelos furacões em 2017, que prepararam o terreno para uma correção de preços. As taxas de prêmio de linha comercial começaram a subir no final de 2017.

"As perdas geradas por catástrofes em 2017 desencadearam uma alteração modesta na dinâmica do mercado", afirma Edouard Schmid, diretor executivo de subscrição do Swiss Re Group. "No entanto, falta saber o quão forte e sustentável é o endurecimento do mercado. Os aumentos das taxas de contas e linhas comerciais de negócios não afetados pelas perdas causadas por catástrofes mantiveram-se abaixo das expectativas iniciais, por exemplo". Nas linhas particulares, já houve um fortalecimento moderado de taxa em vários mercados importantes há alguns anos.

As taxas de prêmio precisam aumentar substancialmente para restabelecer a rentabilidade

Apesar do modesto fortalecimento da taxa de prêmio, o *sigma* mostra que é necessário mais trabalho para melhorar o desempenho de subscrição caso os déficits atuais em rentabilidade precisem ser corrigidos. As margens de subscrição precisam melhorar em torno de 5 a 9 pontos percentuais nos principais mercados ocidentais e japonês para gerar o ROE desejado de 10% aos investidores.

Figura 1: Lacuna de rentabilidade de subscrição (em porcentagem de prêmios) nos nove principais mercados



Fonte: Swiss Re Institute

A evolução econômica por si só não resolverá a diferença de rentabilidade

As taxas de juros e os resultados de subscrição de seguradoras não vida estão inter-relacionados a longo prazo. No passado, durante períodos de taxas de juros mais altas, os retornos de investimento mais elevados eram compensados por perdas de subscrição maiores.

Em contrapartida, no ciclo atual, os resultados de subscrição pioraram sem o benefício da compensação do aumento de rendimentos, uma vez que a lenta recuperação pós crise resultou em um cenário prolongado de taxas de juros baixas.

O crescimento econômico subjacente melhorou fortemente em 2017 e espera-se que continue em 2018, aumentando a pressão sobre a inflação e as taxas de juros. Os bancos centrais de vários países já estão retirando o estímulo monetário para evitar um superaquecimento. Isto indica uma mudança no ambiente operacional para seguradoras não vida.

"Sob as atuais condições econômicas mais fortes, esperamos que as taxas de juros nos mercados maduros continuem a subir moderadamente, o que deve apoiar o lucro das seguradoras através de retornos de investimentos mais altos", declarou Jérôme Jean Haegeli, economista-chefe do Swiss Re Group. No entanto, "a evolução macroeconômica por si só não resultará em melhorias sustentáveis na rentabilidade do setor não vida. A tendência de queda dos rendimentos de investimento diminuiu, mas, ao mesmo tempo, o aumento nas taxas de juros a longo prazo que nós prevemos não é substancial".

Além disso, os mercados de trabalho mais apertados estão projetados a empurrar para cima a inflação geral e de sinistros, criando um efeito compensatório sobre a rentabilidade. A crescente inflação de sinistros terá o impacto adicional de supressão da adequação das provisões de sinistros e confirma ainda que, para conseguir uma melhoria sustentável na rentabilidade do setor, será necessário um aumento da taxa de prêmio de seguro que ultrapasse o aumento das tendências de sinistros.

Desempenho a longo prazo em sintonia com outras indústrias

Em sua análise do ciclo de rentabilidade, este *sigma* demonstra que, a longo prazo, as companhias de seguro apresentaram um nível de rentabilidade comparável com o de empresas de outros setores. De acordo com essas tendências de lucro, uma comparação de duas décadas do desempenho do mercado de ações das seguradoras não vida sugere uma valorização equivalente ou até mesmo acima da paridade. Além disso, as ações de seguradoras demonstram uma baixa correlação de retornos de preços com outros setores da indústria e, conseqüentemente, oferecem um valor de oferta aos investidores sob a forma de vantagens em termos de diversificação.

As tendências subjacentes indicam que os ciclos de subscrição estão fortemente integrados em nível global e a todas as linhas de negócios. A análise no *sigma* identifica um padrão cíclico geral, como também algumas variações –fora de padrão devido às perdas causadas pelas catástrofes naturais e um grau de tendências de preços específicas de países e linhas de negócios. Conseqüentemente, os negócios não vida em diferentes linhas e países proporcionam vantagens de diversificação ao portfólio de subscrição de uma seguradora.

Outra constatação é que a duração média do ciclo parece ter aumentado desde o início dos anos 1980, quando os bancos centrais mudaram o foco de suas políticas para combater a inflação e grande parte da indústria de serviços financeiros ficou desregulada

Investimentos em tecnologias favorecem a eficiência e segurabilidade

A pressão sobre os rendimentos não vida aumentou o interesse em inovação. Os investimentos das seguradoras em tecnologia levaram a ganhos de eficiência e margens comprimidas para o sistema de distribuição em linhas comoditizadas. Em algumas linhas de negócios, a adoção da tecnologia também reduziu os custos de sinistros. As vantagens para a rentabilidade são inicialmente ofuscadas pelos ganhos sendo parcialmente repassados aos clientes através da competição e também pelo custo do investimento em tecnologia.

A longo prazo, os investimentos em dados e analítica avançada melhoram a eficiência, subscrição e segurabilidade de riscos complexos crescentes, seja através da melhoria em viabilidade, acesso ou melhor capacidade de subscrição de riscos novos e difíceis de quantificar.

Nota para os editores

Este ano é assinalado o 50º aniversário do *sigma*, a emblemática publicação de pesquisa líder no setor dos seguros da Swiss Re. Visite a seção relativa aos 50 anos do *sigma* no site do Swiss Re Institute para saber mais sobre a evolução do *sigma* e a amplitude e profundidade da oferta geral de pesquisas do Swiss Re Institute: institute.swissre.com/sigma50years

Swiss Re

O Swiss Re Group é um dos principais fornecedores mundiais de resseguros, seguros e outras formas de transferência de riscos com base em seguros, trabalhando para tornar o mundo mais resiliente. Antecipa e gerencia riscos, desde catástrofes naturais a alterações climáticas, populações envelhecidas ou cibercrime. O objetivo do Swiss Re Group é fazer que a sociedade prospere e progrida, criando novas oportunidades e soluções para os seus clientes. Com sede em Zurique, na Suíça, onde foi fundado em 1863, o Swiss Re Group opera com uma rede de aproximadamente 80 escritórios a nível mundial. Está organizado em três unidades de negócio com estratégias e objetivos distintos que contribuem para a missão global do grupo.

Como solicitar este estudo da publicação *sigma*:

No site do Swiss Re Institute, encontram-se disponíveis versões eletrônicas da publicação *sigma* nº 4/2018 "Profitability in non-life insurance: mind the gap" (Rentabilidade em seguro não vida: cuidado com o desnível) em inglês, alemão, francês e espanhol: institute.swissre.com

Estão disponíveis versões impressas da publicação *sigma* nº 4/2018 em inglês, alemão, francês e espanhol. Estarão disponíveis versões impressas em chinês e japonês em um futuro próximo. Envie os seus pedidos juntamente com o seu endereço postal completo para institute@swissre.com