

A valorização do Corretor de Seguros

Por Antônio Eduardo de Moura Delfim, Sócio-gerente e Diretor Operacional da Livonius

A Livonius Assessoria e Consultoria de Seguros Ltda., na condição de “M.G.A” (Managing General Agent), empresa qualificada na criação de produtos, seleção de riscos e subscrição de seguros, vem atuando junto ao mercado segurador brasileiro desde 1888, oferecendo total assistência aos corretores e corretoras de seguros, que com ela celebram acordo de parceria em operações específicas para coberturas patrimoniais ou de responsabilidade civil.

A estrutura da Livonius é constituída pela sua casa Matriz em Porto Alegre (sede própria com 530 m²), mais 17 unidades distribuídas por todo o território nacional, contando com 140 colaboradores devidamente qualificados e treinados para o atendimento de pleitos dos quase 4.000 corretores parceiros que integram a sua grade de produção.



Os contatos da Livonius restringem-se, exclusivamente, às seguradoras com as quais mantém as operações e aos corretores de seguros seus parceiros, deixando a cargo destes, todos os procedimentos técnicos e assistenciais junto aos próprios segurados, reservando-lhes mais tempo para cuidarem dessa nobre e complexa tarefa.

No momento, a maior carteira disponibilizada aos corretores pela Livonius está na Essor Seguros. Trata-se do seguro de Responsabilidade Civil-Ônibus, hoje contando com uma frota segurada de mais de 108 mil veículos em todo o Brasil, e movimentando anualmente cerca de 200 milhões de reais em prêmios emitidos (previsão para 2018).

O índice “combined” (resultado final, líquido de toda a carga comercial, sinistros, reservas, resseguro, impostos, etc.) nesta operação com a Essor, está na casa dos 92%, o que vem comprovar que, uma criteriosa gestão na subscrição dos riscos, pode proporcionar excelentes resultados às seguradoras, graças à estabilização de valores e de parâmetros.

Fala-se muito que o trabalho do corretor de seguros está sendo comprometido, já que alguns negócios são realizados através da internet, o que, em tese, dispensaria a presença daquele profissional. Na prática, isso não significa que estes competentes profissionais estariam ou iriam desaparecer do mercado. Ao contrário, o corretor passará a ser valorizado ainda mais pelo seu trabalho, quer pela sua presença no contato com o seu cliente, bem como na agilização da regulação e da liquidação de sinistros, mesmo que o seguro tenha sido contratado via internet. Ele, o corretor, foi e será sempre a figura importante e imprescindível no contexto do mercado.

Fala-se também, das alterações que o mercado segurador e ressegurador poderão sofrer a partir de 2019, tais como, aquisições, fusões e incorporações, visando o fortalecimento da atividade como um todo. Por conta disso, é provável que as pequenas seguradoras/resseguradoras tenderão a ser absorvidas pelas maiores, compactando o mercado.

Igualmente, grandes corretoras poderão negociar a compra de pequenas, ou, buscarem a formação de “pool” ou de “joint-venture”.

Essas são as nossas previsões que, certamente, concorrerão pelo fortalecimento ainda maior do nosso mercado, já que, por sua vez, a SUSEP poderá estabelecer planos de solvência mais severos, com a finalidade de garantir a saúde e a credibilidade das operadoras que permanecerem das aludidas alterações.

Porto Alegre, 21 de novembro de 2018.

Insurance Broker Appreciation

By Antônio Eduardo de Moura Delfim, Managing Partner and Operational Director at Livonius

A estrutura da Livonius é constituída pela sua casa Matriz em Porto Alegre (sede própria com 530 m²), mais 17 unidades distribuídas por todo o território nacional, contando com 140 colaboradores devidamente qualificados e treinados para o atendimento de pleitos dos quase 4.000 corretores parceiros que integram a sua grade de produção.

Livonius Assessoria e Consultoria de Seguros Ltda., in the capacity of “MGA” (Managing General Agent), a company qualified to create products, select risks and subscribe insurance, has been working in the Brazilian insurance market since 1888, offering total assistance to insurance brokers and insurance broker companies, which have signed a partnership agreement with the company for specific operations related to property coverage and civil liability.

Livonius’ infrastructure is composed of Headquarters in Porto Alegre (a building of its own with 530 m²), as well as 17 branches spread nationwide, counting on 140 employees duly qualified and trained to handle the claims of almost 4,000 partner insurance brokers who are an integral part of its great production.

Livonius’ contacts are restricted exclusively to insurance companies with which it maintains operations and to its partners’ insurance brokers, leaving them in charge of all technical and support procedures with the insured people themselves, giving them more time to take care of this noble and complex task.

Currently, Livonius’ major portfolio available to brokers is Essor Seguros. It is a Bus-Civil Liability insurance, that today counts on an insured fleet of over 108 thousand vehicles throughout Brazil, and raising around BRL 200 million annually in premiums issued (forecast for 2018).

The “combined” rate (bottom line, net of every commercial burden, claims, reserves, taxes, etc.) in this operation with Essor is at 92%, which proves that carefully

managing risk subscription can provide excellent results to insurance companies, thanks to the stabilization of values and parameters.

Much is talked about the insurance brokers’ job being compromised, since some businesses are carried out over the Internet, which in theory would make the presence of this professional unnecessary. In practice, this does not mean these competent professionals are or would be disappearing from the market. On the contrary, the insurance broker will be valued even more for their work, both for their contact with clients and for streamlining regulation and claim liquidation, even if the insurance was purchased on the Internet. They (insurance brokers) were and will always be an important and indispensable actor in the context of the market.

We also hear much talk about the changes the insurance and reinsurance markets can undergo as of 2019, such as mergers and acquisitions with the purpose of reinforcing the activity as a whole. Therefore, small insurance/reinsurance companies are likely to be taken up by larger ones, making the market more compact.

Likewise, major insurance broker companies may negotiate the purchase of small companies or try to create pools or joint-ventures.

These are our forecasts that will definitely contribute to strengthen our market even further, since SUSEP in turn may set forth more rigorous solvency plans with the purpose to ensure health and credibility for the operators that survive such changes.

Porto Alegre, November 21st, 2018.