



Patrick W. Kenny “Boa regulação significa bom negócio”

Patrick W. Kenny, presidente e CEO da International Insurance Society (IIS), fala das diferenças existentes entre os dois grandes projectos regulatórios para o sector segurador. Comparando o projecto europeu (Solvência II) e a legislação norte-americana (Sarbanes Oxley), o responsável desta associação realça a necessidade de se discutir mais o “negócio do negócio” e menos as questões da regulação.

Carina Borges

B&S: Quais os factores indispensáveis ao bom funcionamento da regulação?

R: Estou convicto deste há muito – pelo menos desde que desempenhei o cargo de CFO numa grande seguradora (AETNA), fazendo negócios nas mais variadas jurisdições – que existem dois factores primordiais que são indispensáveis ao bom funcionamento da regulação. Em primeiro lugar temos o princípio de que boa regulação significa bom negócio e em segundo o de que, para que a regulação seja eficaz num ambiente multi-jurisdicional, deve ser consistente para toda a administração, em termos de exigências de capital, exposição ao risco, exigências de transparência, etc. Aquilo que os executivos de topo mais recebem num ambiente regulatório é a falta de consistência na sua aplicação, o que pode ou não dar vantagem a uma determinada empresa ou a um grupo de empresas. É considerando estes factores que respondo a todas as questões relacionadas com o Solvência II.

B&S: Que grandes questões terão as empresas de seguros de enfrentar quando o processo de implementação do projecto Solvência II tiver terminado?

R: Responderia a esta questão dizendo, antes de mais, que não pretendo ser um especialista nas questões do Solvência II, embora tenha alguns pontos de vista. As grandes questões que as seguradoras terão de enfrentar serão a falta de harmonização e o *accounting* e *reporting* de produtos e de questões financeiras, para que consigam fazer face aos aspectos primordiais do Solvência II. De igual modo, irão subsistir algumas questões muito particulares dentro das diferentes jurisdições, como sejam os requisitos em termos da língua em que são feitos os registos regulatórios e dos protocolos legais em cada uma das 25 jurisdições [europeias]. Estes não são problemas intransponíveis, mas tal como em todas as questões que envolvem a tecnologia, torna-se imperativo que exista um macro-planeamento de forma a evitar o facilitismo da implementação enquanto surgem novas medidas e interpretações.

B&S: As pequenas e médias empresas estão preparadas para cumprir os requisitos propostos por esta directiva?

R: As dificuldades serão, claramente, maiores para as empresas de menores dimensões, a não ser que estas saibam fazer um planeamento muito bom. A expansão

poderá ser mais fácil devido à uniformidade, mas continuarão a exigir atenção aos detalhes com um enfoque muito específico em várias questões legais. No entanto, em muitos casos, as empresas de menor dimensão têm uma maior facilidade em moverem-se mais rapidamente e com maior agilidade, podendo desta forma tirar partido de algumas oportunidades do mercado.

B&S: Quais as implicações do Solvência II para o negócio das empresas de seguros?

R: Enquanto membro do quadro de administração de empresas seguradoras, sou muitas vezes confrontado pelo quão frequentemente se fala das questões regulatórias e tão pouco no negócio do negócio, ou seja, nos desafios criados em termos de mercado e de estratégia futura. A indústria seguradora está, infelizmente, sobrecarregada com terminologias e standards de contabilidade muito arcaicos, tornando difícil a possibilidade de se criarem conselhos de administração independentes e eficientes e também de se comunicar adequadamente todo um leque de coisas positivas que a indústria produz diariamente em termos de mercado, bem como o seu papel proeminente enquanto facilitador da criação de capital.

B&S: De que forma o Solvência II pode complementar ou corresponder à legislação Sarbanes Oxley?

R: Sem ver a linguagem conclusiva do Solvência II e comparando-o a legislação como a Sarbanes Oxley, espera-se que a primeira resolva duas falhas existentes nas directivas da segunda. Desde logo, é fundamental que a linguagem final para o Solvência II seja menos prescritiva que a da Sarbanes Oxley que, de uma forma geral, durante o primeiro ano da sua implementação

“A indústria seguradora está, infelizmente, sobrecarregada com terminologias e standards de contabilidade muito arcaicos.”



Patrick W. Kenny, presidente e CEO da International Insurance Society (IIS)

provocou grandes reacções e resultou numa sobrecarga financeira para a comunidade seguradora. Depois, existe também a esperança de que, com a sua implementação, o Solvência II consiga criar verdadeiras oportunidades de mercado e não apenas desafios regulatórios para as seguradoras.

B&S: Como encaram os reguladores norte-americanos as soluções propostas pelos países europeus em termos de prevenção de insolvência?

R: À medida que se vai adiando a concretização da implementação final do Solvência II, considero que se deveria focalizar uma grande parte do tempo no entendimento de questões de implementação e das implicações transfronteiriças no quadro da globalidade das jurisdições, com o objectivo de se alcançar uma maior harmonização. Os reguladores nos Estados Unidos da América (EUA), debatem-se igualmente com questões multi-jurisdicionais, sendo que o Solvência II poderá ajudar a minimizar as diferenças entre a UE e os EUA e poderá funcionar como um catalizador, endereçando-se às idiossincrasias do mercado de modo a avançar esforços expansionistas em direcção à Ásia e a outros mercados emergentes a nível mundial. ☒