

O seguro para M&A no Brasil: proteções e usos estratégicos

Edição #88 17.09.2025 3 minutos de leitura

Autores

Henrique Beloch

Giacomo Grezzana

Thamires Da Cas Grande
Guerra

Assuntos

Societário e M&A BMA Review

Seguros

O seguro de declarações e garantias (R&W) vem ganhando espaço no mercado brasileiro como ferramenta para mitigar riscos e facilitar negociações de fusões e aquisições (M&A).

Desenvolvido nos mercados norte-americano e europeu, o seguro cobre perdas por violações a declarações prestadas pelo vendedor no contrato de compra e venda de ações ou instrumento similar, protegendo o comprador contra passivos ocultos e proporcionando ao vendedor maior previsibilidade quanto ao recebimento de recursos da venda.

Para o comprador, o seguro de R&W representa uma via alternativa ou adicional de proteção financeira, em substituição ou complemento a outras garantias usuais em M&A.

O seguro mostra-se útil, por exemplo, em operações com múltiplos vendedores. Ao centralizar a obrigação de indenizar em uma seguradora, evita-se o ingresso de ações judiciais contra cada vendedor, o que simplifica a resolução de disputas e a recuperação do valor da perda.

Outro benefício é a mitigação do risco de litígio ou inadimplemento. Em operações envolvendo vendedores com pouca solidez financeira, há o risco de que, mesmo reconhecido o direito à indenização, não haja recursos para seu pagamento. O seguro garante ao comprador a indenização acordada no contrato. Ele também é vantajoso quando o vendedor permanece como executivo da empresa após o fechamento, pois a cobrança de uma indenização inesperada pode prejudicar o relacionamento das partes e a gestão do negócio.

Em operações com vendedores estrangeiros, a execução de garantias pode envolver questões de jurisdição e dificuldade de acesso ao patrimônio do vendedor. Com o seguro, o comprador evita ter de buscar indenização fora do país; a apuração e liquidação da perda se dão junto à seguradora local.

Do lado do vendedor, a possibilidade de reduzir, ou até eliminar, escrows e retenções contratuais permite obter liquidez imediata quando da venda. Além disso, a seguradora renuncia ao direito de regresso contra o vendedor em caso de acionamento da apólice, com efetiva transferência do risco. O vendedor pode obter, assim, uma *clean exit*, eximindo-se de perdas futuras. Isso é particularmente atrativo para fundos de investimento, como os de *private equity*, que priorizam a eficiência na distribuição de recursos aos cotistas após o desinvestimento.

O seguro também é eficaz em processos competitivos, já que transmite ao vendedor maior segurança quanto às propostas, reduzindo o peso de possíveis contingências na precificação da transação. Isso promove maior comparabilidade entre as ofertas e reduz a assimetria de riscos entre os

interessados.

O mercado brasileiro ainda enfrenta desafios para a consolidação do seguro de R&W. Apesar da possibilidade de emissão de apólice no exterior e da redução do custo de contratação, a familiaridade com o produto e a oferta de apólices locais ainda são baixas. Outro aspecto a esclarecer é o escopo dessa modalidade de seguro, que não cobre passivos já materializados ou identificados. Para contingências conhecidas, podem ser adotadas outras formas de garantia.

Apesar desses desafios, o mercado brasileiro apresenta sinais de amadurecimento para o uso de seguros em M&A.

O seguro de R&W representa uma evolução na forma como os riscos são alocados. Sua adoção tende a crescer com a sofisticação do mercado e a familiaridade dos agentes envolvidos. Entender como e quando usar esse mecanismo é cada vez mais relevante para estruturar operações eficientes, seguras e alinhadas aos objetivos das partes.

>>> Este conteúdo faz parte da BMA Review #88. [Clique aqui e leia outros artigos.](#)

Profissionais que aliam visão jurídica e visão de mercado



Henrique Beloch



Giacomo Grezzana



Thamires Da Cas Grande Guerra