

Craig Hupper fala sobre modelos inovadores de resseguro durante o 4º Encontro de Resseguro

Da esquerda para a direita: André Marino Gregori (BTG Pactual), Rodrigo Botti (Terra Brasis) e Craig Hupper (Trans RE)

O mercado de capitais poderá ser um aliado para seguradoras e resseguradoras fazerem o mercado brasileiro crescer. Os modelos mais inovadores de resseguros alternativos foram apresentados por Craig Hupper, vice-presidente sênior da TransRe Capital Partners, no painel “Transferência de Risco através do Mercado de Capitais”, durante o 4º Encontro de Resseguros. Ele diz que o interesse dos investidores no mercado de títulos atrelado a seguros se deve ao alto desempenho desses títulos desde 2002, ressaltando que mesmo durante a crise financeira os ganhos se mantiveram estáveis.

Entre as soluções apresentadas está o Resseguro com Garantia (Collateralized Reinsurance), em que, ao invés de o ressegurador fazer a promessa de pagamento, cria fundos de apoio. Outras inovações são os ILW (Industry Loss Warranty - garantia para perdas da indústria) e o Sidecar, em que o investidor coloca capital e compartilha resultados com a seguradora. Já os Cat Bonds (Catastrophes Bonds) são títulos de catástrofe e partem da ideia de securitização que vem sendo desenvolvida pelos bancos de forma a proteger a carteira do ressegurador. E, por fim, os Hedge Funds combinam ferramentas de subscrição com gerenciamento de ativos.

“Muitos desses produtos foram desenvolvidos em outros países para financiar catástrofes que não existem no Brasil. Para funcionarem aqui será preciso uma classificação precisa dos eventos de catástrofes”, esclareceu Hupper.

Ele diz que os mercados de capitais já estão envolvidos no mercado de seguros há muitos anos.

Normalmente, os investidores entram em momentos de mudanças e crises econômicas e em períodos de grandes catástrofes. Em 2001 e 2005 muitas startups do segmento foram criadas após a série de furações.

“Em 2014, esse mercado movimentou US\$ 63,8 bilhões”, diz Hupper. O valor já representa cerca de 12% do mercado de resseguros, mas é pequeno em relação ao potencial dos fundos de pensão, que são os maiores investidores institucionais. “Trata-se de uma azeitona se comparado aos US\$ 36 trilhões dos fundos de pensão”, reforçou.

No modelo dos títulos de catástrofes, os Cats Bonds, a seguradora transfere os riscos para uma Special Purpose Reinsurance Vehicle, que converte o montante cedido em um fundo de investimentos que vende títulos aos investidores. Este recebe juros do rendimento dos títulos e o montante final após o período de maturidade dos títulos. A seguradora por sua vez paga um prêmio para o veículo transformador e recebe um contrato de resseguro.

Rodrigo Botti, diretor de finanças e operações da Terra Brasis Re, destacou que segundo relatório do Citibank a securitização de seguros foi listada entre as tecnologias disruptivas ao lado de soluções como impressão 3D, comércio eletrônico e robótica. Ele informou que o investidor brasileiro já tem experiência em investimentos fora do país como a compra de BDR (Brazilian Depositary Receipt) na Bovespa, ou de títulos ETF (Exchange Trade Fund), além de ser bastante ativo no mercado imobiliário americano, especialmente em Miami.

Botti observou que o país já conta com produtos de securitização como os CRI (Certificados de Recebíveis Imobiliários), os CRA (Certificados de Recebíveis Agrícolas) e os COE (Certificado de Operações Estruturadas).

“Também não há preocupação de solvência, pois para cada real de risco há um real de capital. A preocupação principal é com a adequação do produto ao investidor nacional. Além do fato de que o Brasil segue o arcabouço jurídico Romano, no qual tudo é proibido até que se permita, e não o arcabouço anglo saxão, no qual tudo é permitido até que se proíba”, advertiu Botti.

Para Hupper, não existe receita para a criação de produtos alternativos de resseguros. A melhor forma depende de cada país e de cada fundo que têm apetites por risco, regras e investidores diferentes. Mas alertou que esse não é um mercado para principiantes.

“Tenho preconceito com os líderes de mercado. Há uma série de outros gestores de ativos especializados que podem atuar como parceiros. Seria muito arriscado para alguém se lançar no mercado sozinho”, recomendou.

Fonte: [CNseg](#), em 17.04.2015.