Luciano Valina é gerente de Garantia do IRB(Re)

A perenidade do mercado de seguro garantia exige uma discussão essencial: até que ponto o foco exclusivo na obtenção de capacidade pode obscurecer a análise sobre a qualidade efetiva da seguradora emissora da apólice?

Em operações de seguro garantia, sobretudo em contratos de infraestrutura, concessões, construção pesada e grandes obrigações judiciais, é comum que o segurado concentre sua atenção na suficiência formal da garantia apresentada. Entretanto, a essência econômica do instrumento está justamente na capacidade financeira da seguradora honrar obrigações em cenários de estresse – exatamente quando o seguro deixa de ser um documento contratual e passa a representar liquidez, continuidade operacional e proteção patrimonial.

É neste momento que se evidencia um ponto sensível: nem toda capacidade disponível pode representar, necessariamente, capacidade sustentável. Em mercados mais maduros, a análise de crédito da seguradora é parte integrante da gestão de risco do segurado. No Brasil, porém, ainda existe uma cultura relativamente permissiva quanto à aceitação de apólices, muitas vezes limitada à regularidade operacional da companhia perante o órgão regulador. No entanto, para algo dar certo, é importante que todos os agentes envolvidos zelem por sua parte na operação.

Esse cenário impõe uma reflexão importante: o segurado também possui responsabilidade na seleção da seguradora que aceitará como garantidora de seus riscos. Afinal, o risco de crédito da seguradora é, em última instância, transferido para o próprio beneficiário da garantia. Em rápida analogia comento que, em tese, quando compramos um seguro para nosso automóvel, consideramos, dentre outros fatores, a solidez da companhia seguradora, sua experiência e a confiança que temos nela de que, em caso de sinistro, teremos o correto ressarcimento de nossas eventuais perdas. Caso não tenhamos esses critérios atendidos, não realizaríamos a contratação do seguro. Partindo desse princípio, cabe o questionamento: por que na companhia que trabalhamos, quer seja ela pública ou privada, eventualmente não temos o mesmo cuidado?

Sob essa perspectiva, ganha força a necessidade de criação de critérios mínimos objetivos para aceitação de apólices. Empresas contratantes, credores, tomadores e entes públicos poderiam evoluir para modelos mais robustos de qualificação de seguradoras, considerando fatores como, mas não somente, nível de capitalização, indicadores de solvência, rating de crédito, governança e transparência financeira, dentre outros. Em tempo, cabe destacar que já há ente público de grande relevância que adota medidas qualitativas deste tipo para a aceitação de apólices de seguro garantia.

Em outras palavras, não basta que a apólice exista; é necessário avaliar a robustez econômica de quem a emitiu.

Nesse contexto, o resseguro assume papel central. O seguro garantia é um ramo naturalmente alavancado, em que volumes expressivos de responsabilidade podem ser assumidos frente a um capital relativamente limitado. O resseguro, portanto, não deve ser interpretado apenas como ferramenta comercial de ampliação de capacidade, mas como instrumento estrutural de solvência e estabilidade do sistema.

Uma eventual evolução regulatória a ser avaliada poderia caminhar justamente nessa direção: limitar níveis excessivos de alavancagem das seguradoras mediante exigências mais rígidas de capitalização e proteção ressecuritária contribuiriam para reduzir riscos sistêmicos e evitar modelos de crescimento excessivamente agressivos sustentados por capital insuficiente. Da mesma forma, discussões sobre maior transparência das estruturas e a própria qualidade e capital do ressegurador poderiam beneficiar diretamente o mercado segurado. Em determinados casos, o

segurado sequer possui clareza sobre a qualidade do painel de resseguradores que suporta determinada apólice – embora esse fator seja decisivo para a efetividade futura da garantia.

O amadurecimento do mercado de seguro garantia brasileiro passa, inevitavelmente, por uma mudança cultural: capacidade não pode ser analisada isoladamente da qualidade financeira que a sustenta.

Regulador, seguradoras, resseguradores, corretores e segurados precisam compartilhar a responsabilidade pela construção de um mercado mais sólido, tecnicamente sustentável e financeiramente resiliente. Em um segmento cuja principal função é gerar confiança para viabilizar negócios de longo prazo, solidez financeira não deveria ser diferencial competitivo. Deveria ser requisito mínimo.

Fonte: IRB(Re), em (10.06.2026)