

Por Mauricio Quintella e João Rabelo (*)



O mercado de resseguros brasileiro vive um marco histórico com a sanção da Lei nº 15.525/2026, que teve origem no Projeto de Lei nº 3.540/2026. Se a criação do então chamado Instituto de Resseguros do Brasil, em 1939, lançou as bases do setor no país; o ano de 2026 corrige a rota do mercado quando ele estava prestes a se tornar inviável para as empresas resseguradoras locais.

No fim da década de 1930, o objetivo do presidente Getúlio Vargas ao voltar sua atenção para o tema era reter no país o resseguro e os riscos de empresas nacionais que antes eram transferidos para o exterior. Hoje, as novas regras estão no caminho oposto do protecionismo, na medida em que o poder público fortalece o setor justamente estimulando a competitividade no mercado local.

Visto por muitos como complexo e ainda distante da maior parte da população, o mercado de resseguros brasileiro lida com uma questão anterior: um dos maiores gaps de proteção do mundo. Isso significa que grande parte do Brasil está desprotegido quando o assunto é seguro, o maior instrumento de proteção do Produto Interno Bruto (PIB) de um país. Quando pensamos no seguro do seguro, o resseguro, essa distância é ainda maior. Mas essa história pode agora começar a mudar.

Os dados são tão evidentemente desiguais que tornam a suposta complexidade do setor de fácil compreensão neste ponto específico. Das mais de 130 empresas de resseguro que hoje atuam no Brasil, apenas 15 são resseguradoras locais. Essa minoria, porém, enfrenta uma carga tributária desproporcionalmente superior aos mercados internacionais, sob os mesmos prêmios e riscos.

Com a mudança de legislação, os custos para as empresas sediadas no exterior que atuam no Brasil não vão aumentar, tornando o país pouco interessante para grandes resseguradoras internacionais. Pelo contrário. Hoje, o Brasil não tem um regime fiscal com taxas competitivas a nível global. A esse ponto, somam-se outros fatores que definem e garantem a perenidade do setor diante dos desafios da fixação de uma indústria de resseguros no país, como a existência de um mercado interno de seguro relevante, o incentivo direcionado para cessão local, a menor volatilidade macroeconômica e capital humano.

Atualmente, uma resseguradora local brasileira está sujeita a uma alíquota nominal combinada de 40% sobre o lucro, considerando Imposto de Renda Pessoa Jurídica (IRPJ) e Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL), percentual elevado quando comparado à tributação corporativa encontrada em mercados internacionais de resseguro.

As 20 maiores resseguradoras, que detêm 80% do market share global, concentram suas atividades em países que operam sob regimes tributários mais favoráveis, garantindo vantagens competitivas. Enquanto nossas resseguradoras locais enfrentam carga tributária superior a 40% – considerando que além de IRPJ e CSLL ainda incidem impostos indiretos como IOF, PIS e Cofins –, o Reino Unido, por exemplo, pratica alíquota sobre o lucro de 25%; na Alemanha esse percentual pode variar entre 23% e 33%; e na Suíça entre 11% e 21%.

A nova lei modifica esse cenário de forma gradual ao equiparar os custos tributários das locais aos das empresas estrangeiras, que hoje não recolhem os tributos brasileiros sobre o lucro líquido, enquanto as resseguradoras locais mantêm capital, estrutura, profissionais e investimentos no Brasil, submetendo seus resultados à tributação brasileira e propiciando. Dessa forma, teremos o aumento e a retenção da poupança interna, tão fundamental para o crescimento do país.

Os principais pontos da Lei 15.525 incluem a redução da alíquota da CSLL de 15% para 9%, a partir de 1º de janeiro de 2027; e a redução da alíquota de IRPJ de 25% para 15%, a partir de 1º de janeiro de 2030. A legislação dispõe ainda sobre a compensação de prejuízos fiscais e de bases de cálculo negativas da CSLL por elas apurados que não tenham sido integralmente compensados no prazo de três anos, tornando toda a regra tributária mais compatível com a dinâmica econômica do setor.

Um mercado local forte e a atuação de grandes grupos internacionais não são conflitantes. O Brasil estará diante de um mercado com capacidade para absorver riscos cada vez mais complexos, possibilitando a redução do gap de proteção. Para proteger os investimentos em infraestrutura, o agronegócio e a população diante do aumento de riscos climáticos, o Brasil precisa de conhecimento técnico e capacidade de resseguro, fruto de um mercado forte e competitivo.

Quando um país opta por ter um mercado ressegurador forte, isso significa um maior conhecimento de riscos locais, com mais pessoas, mais universidades e mais instituições estudando riscos específicos. E só existe transferência de risco quando se tem conhecimento. As mudanças climáticas trazem exemplos bastante característicos: enquanto alguns países conhecem de perto as características de terremotos e furacões, no Brasil somos especialistas em chuvas fortes, os chamados riscos hidrológicos.

Trazendo a tributação brasileira para níveis internacionais, o poder público vai incentivar a poupança interna, a abertura de resseguradoras locais, o aumento de volumes de operações, além de atrair os melhores profissionais. Mais do que robustecer a economia local, é um movimento que potencializa todo o sistema segurador do país ao aprofundar o conhecimento dos riscos locais, desenvolvendo tecnologias e produtos adequados para lidar com eles. Hoje, o setor não celebra um caminho mais fácil para as resseguradoras locais, mas um caminho mais justo, que nos levará à maior proteção do futuro da sociedade brasileira.

(*) **Maurício Quintella** é presidente do Conselho de Administração do IRB(Re) e por **João Rabelo** é diretor de Novos Negócios do IRB(Re).

Fonte: IRB(Re), em 15.10.2026