

**Especialistas analisam momento atual e apontam pontos que precisam de maior atenção**

O panorama atual do resseguro no Brasil foi o tema do ultimo painel do primeiro dia do 5º Encontro de Resseguros, realizado entre 5 e 6 de abril, no Rio de Janeiro. Segundo os cinco participantes do painel, trata-se de um segmento com muitas frentes para desenvolvimento de negócios, seja trazendo ao Brasil produtos já consolidados em mercados maduros, como terrorismo, agronegócio, cyber risk, paramétricos e riscos ambientais, como também em abrir novas frentes para possibilitar o ingresso das seguradoras em nichos como saúde, vida, longevidade, com produtos e serviços inovadores que consideram o uso do Big Data para ofertas virtuais e pontuais, ainda sem base estatística que permita a precificação atuarial.

O panorama atual para as resseguradoras no Brasil é de crescimento das vendas, porém os resultados ainda estão bem aquém do que se esperava após cinco anos da abertura. De acordo com estudo da resseguradora local Terra Brasis, o volume de resseguro cedido pelas seguradoras brasileiras (bruto de comissão) foi de R\$ 10,1 bilhões em 2015, aumento de 12,1% em relação aos R\$ 9 bilhões apresentados em 2014. Deste volume cedido, R\$ 6,1 bilhões foram colocados nas resseguradoras locais (crescimento de 20,1% em relação a 2014) e R\$ 4 bilhões colocados nas resseguradoras Offshore (queda de 4,8% ante 2014).

Segundo apresentação de Paulo Botti (foto), CEO da Terra Brasis, o resseguro aceito pelas resseguradoras locais relacionado a riscos do exterior teve um crescimento perto de 160%, passando de R\$ 450,8 milhões em 2014 para R\$ 1,16 bilhão em 2015, volume expressivo, equivalente a 16 % do total do resseguro aceito pelas resseguradoras locais. Já a sinistralidade das resseguradoras locais passou de 78% em 2014 para 98% em 2015. O ponto fora da curva foi o IRB Brasil Re, com sinistralidade de 61%. Já as outras locais apresentaram um indicador de 142%, desempenho influenciado por alguns sinistros de grandes proporções, ocorridos no quarto trimestre de 2015. O índice combinado, que mede a eficiencia operacional da operação, passou de 92% em 2014 para 113% em 2015, sendo 73% para o IRB e 160% para o conjunto das outras locais.

O retorno sobre o capital do conjunto de resseguradoras locais foi de 15,2% (24,9% para o IRB e 5,7% para o conjunto das demais locais), sendo que em 2014, o ROE foi de 12,6% (21,4% para o IRB e 3,2% para as demais resseguradoras locais). O resultado positivo na última linha, apesar da grande deterioração dos índices técnicos brutos, com exceção do IRB, foi influenciado pelos resultados positivos obtidos nas operações de retrocessão e pelos resultados de investimento apresentado pelas resseguradoras locais ao longo de 2015.

“Com o nível tributário que temos, o resultado das resseguradoras está prejudicado. Tirando o IRB, o resultado das locais piorou e a sinistralidade está elevada. Com a estabilização regulatória que podemos ter daqui para frente, e resultado positivos em volume e ruim em termos de resultado, temos de começar a trabalhar. A questão é como crescer, como ter um mercado mais maduro, como trazer os segmentos de vida, previdência e saúde para o resseguro, visto que hoje é praticamente zero no portfolio do ressegurador. Também temos o desafio de mudar a cultura de responsabilidade civil do automóvel, que mundialmente é responsável por 25% e aqui no Brasil é nula em nossos contratos”, comentou Botti, entre uma grande lista de prioridades para o setor de resseguro trabalhar neste ano.

Bruno Camargo, CEO da Fairfax Brasil Seguros Corporativos, comentou que o impacto da inflação é perverso para as contas do setor e tem um juro real extremamente alto, que também atrapalha. “Juros altos com necessidade de capital baixa, os retornos parecem bons, mas quando se analisa o risco e retorno não é algo animador”, comentou. Para o executivo da FariFax, dentro da indústria de P&C a principal questão a ser pensada é a de parcerias de longo prazo. “O mercado segurador e ressegurador ainda experimentam a relação de mercado aberto, com um puxando a corda para o seu lado. Mas essa questão de longo prazo é a chave da parceria. Não é a conta de mais e menos que o segurado faz que vai determinar a sustentabilidade dos negócios e sim a conta no final”, defendeu.

Estevam Souza, executivo da Porto Seguro, concorda que é preciso mais parceria entre os players do setor. “É determinante que se tenha muita integridade, uma palavra que tenho como diretriz na condução de relações comerciais. Diz que vai fazer e realmente faz. Buscar alguém para suportar as suas necessidades nas épocas boas e também não boas, fortalecendo uma relação de longo prazo”, frisou ele, acrescentando que hoje a companhia para a qual trabalha não compra resseguro, mas está aberta a conhecer melhor a infinidade de produtos e serviços que o mercado aberto pode proporcionar para todos. “A Porto Seguro não compra resseguro para catástrofe. Mas, junto com o apoio do ressegurador, podemos ser levados a uma estratégia com uma dose de risco. Como atuar em outro país? Ou atuar em seguro de alta renda? São provocações para gerar reflexão, que a relação de parceria, duradoura, de longo prazo pode motivar bons negócios”, afirmou.

Bruno Freire, CEO da Austral Re, traçou um cenário um tanto desolador do que eram as expectativas em 2010 e sobre como praticamente quase nada deu certo até o presente momento em razão do panorama político e econômico que o Brasil mergulhou desde 2014. “Para 2016, sinto que temos um cenário ainda de poucos negócios, com investimentos parados, mas focados no desenvolvimento do setor para quando a economia retomar o crescimento”, disse.

Luiz Araripe, executivo da Aon Benfield, também reforçou em sua fala a importância das parcerias de longo prazo, mas priorizou a necessidade urgente das seguradoras e resseguradoras conhecerem seus clientes e colocarem à disposição produtos e serviços demandados. “A tecnologia traz novas oportunidade de entender o risco. Não dá para calcular as oportunidade de negócios que se abrem para todos se a tecnologia for usada para trazer ao mercado, produtos como cyber, ambiental, riscos catastrófico. A questão do big data é relevante para a nossa indústria para a subscrição de riscos com base em dados mais efetivos”, defendeu.

A crise traz oportunidades. Hoje tem muita gente boa disponível em outras indústrias que podem migrar para o setor. “Há muita gente disponível nos bancos de investimentos que podem ajudar o setor a ter produtos mais sofisticados e inovadores. Não temos programas de formação difundidos por parte das seguradoras e resseguradoras no exterior, mas esse investimento em pessoas tem de se acelerar, pois vai ser essencial para a gestão de pessoas no futuro.”, finalizou Bruno Camargo.

**Fonte:** [CNseg](#), em 06.04.2016.