

Por Márcia Alves



*Paulo Meinberg, Luiz Eduardo Dilli Gonçalves, Mauro César Batista, Dilmo B. Moreira, Paulo Botti, Paulo Miguel Marraccini e Francisco Alves Correa de Toledo Neto*

Passados oito anos desde a abertura, o mercado de resseguros brasileiro está mais estabilizado. “Agora, devemos pensar em como desenvolver e aprimorar esse mercado e em como incentivar o seu crescimento. E estes são os propósitos da AN-Re”, disse Paulo Botti, presidente da recém-criada Associação Nacional das Resseguradoras Locais, durante sua participação em almoço do CVG-SP, dia 17 de agosto, no Terraço Itália.

Recebido pelo presidente Dilmo Bantim Moreira e diretoria do CVG-SP, Botti analisou a trajetória do resseguro brasileiro, as tendências e, principalmente, o potencial do resseguro no mercado de seguro de vida. A princípio, a AN-Re, que é composta por quatro das 16 resseguradoras locais que operam no setor – Austral Re, IRB-Brasil Re, BTG Pactual e Terra Brasis –, assumiu a difícil missão de mudar a imagem do resseguro perante o mercado de seguros.

Para tanto, a AN-Re pretende trabalhar para melhorar a assimetria de informações entre seguradoras, corretores e resseguradores. Botti acredita que este seja o caminho para diminuir a mística que existe em torno do resseguro. Ele frisou que “resseguro não é um mistério e tampouco faz milagres, reduzindo a sinistralidade e aumentando o lucro das seguradoras”.

Para o presidente da AN-Re, essa visão deturpada tem complicado o relacionamento entre seguradoras e resseguradoras. Por isso, além de desconstruir essa imagem, a nova associação quer transmitir ao mercado o verdadeiro propósito do resseguro, o de parceria.

“O ressegurador pode ser o sócio perfeito da seguradora, oferecendo o seu capital para que esta possa aceitar riscos e incrementar sua produção, e também pode atuar como um bom segurador para grandes riscos ou eventos catastróficos”, explicou.

### **Evolução do resseguro**

Botti analisou a trajetória do resseguro brasileiro, desde a criação do IRB em 1939 até os dias atuais, justificando a intenção na época de se criar um ressegurador monopolista para proteger o mercado de seguros brasileiros contra o escoamento de prêmios para o exterior. “Até porque,

apesar do longo período, o monopólio teve seus méritos na evolução e criação das bases desse mercado potente que temos hoje”, disse.

O período mais difícil do mercado, segundo ele, ocorreu logo após a abertura, em 2008. Naquela época, os desafios eram incentivar a criação de empresas de resseguro no Brasil e ao mesmo tempo manter a oferta de capacidade do exterior necessária para suprir as demandas adicionais do mercado local. Para tanto, foram criadas duas regras básicas.

A partir da definição do capital mínimo de R\$ 60 milhões para operar no país, foi fixada a oferta preferencial de 40% dos prêmios ao mercado local e para evitar operações de fronting no resseguro também foi definida a obrigatoriedade de retenção de 50% dos prêmios recebidos pelas resseguradoras.

Hoje, com bastante sucesso, o mercado é composto por 16 resseguradoras locais e mais de cem empresas com licença para operar no resseguro offshore, como admitidas ou eventuais. Mas, apesar de competitivo, o mercado de resseguro brasileiro de vida ainda é pequeno se comparado ao de outros países.

Dados apresentados por Botti revelam que nos últimos doze meses até março, as seguradoras brasileiras cederam ao resseguro cerca de R\$ 10 bilhões em prêmios, dos quais 30% foram colocados diretamente no exterior e 70% em resseguradoras locais. Estas últimas, por sua vez, também retrocederam para o mercado exterior, de modo que em torno de 55% dos prêmios foram para fora do país e 45% permaneceram no mercado nacional.

### **Resseguro no ramo de vida**

Dos R\$ 105 bilhões faturados em prêmios pelo mercado de seguros em 2015 (sem considerar previdência privada, saúde e capitalização), R\$ 35 bilhões corresponderam ao ramo de seguro de vida. Nos cálculos de Botti, deste volume, o ramo vida cedeu ao resseguro cerca de R\$ 400 milhões, o que representa pouco mais de 1% dos prêmios. Segundo ele, no mercado mundial o ramo vida costuma ceder menos resseguro que o property. Porém, a diferença está na proporção.

Enquanto no Brasil o ramo vida corresponde a 1% do total de resseguros, em outros países mais desenvolvidos a proporção chega a 30%. Até mesmo nos países vizinhos a proporção é maior: Argentina e Chile, 3% cada, e Colômbia e México, 5% cada. “Talvez, uma das razões para o pequeno volume de resseguro no ramo vida sejam os baixos capitais segurados nesse ramo e a alta retenção de prêmios pela atuação concentrada nas grandes companhias”, disse. “Por outro lado, significa que o seguro e o resseguro de vida no Brasil têm muito a crescer”, acrescentou.

Botti acredita que o mercado brasileiro de seguros e resseguros continuará crescendo mais que os mercados tradicionais, seguindo a tendência de expansão dos mercados emergentes de seguro e resseguro. Ele aponta, ainda, a tendência de descentralização empresarial, apesar da concentração que ainda existe no mercado de vida no Brasil. Sua expectativa é que produtos mais sofisticados cheguem ao mercado e que sejam operados predominantemente por seguradoras menores, mais especializadas, contando com a alavancagem do resseguro.

“Depois de oito anos, creio que as resseguradoras estão em dívida com o mercado e podem colaborar muito mais. A AN-Re tem muito trabalho pela frente para colaborar no desenvolvimento desse mercado, principalmente, na área de vida, na qual a oportunidade é muito grande”, disse.

O presidente do CVG-SP comentou a importância da atividade de resseguro para a indústria de seguros. “Além de um instrumento de apoio à capacidade de absorção de riscos pelas seguradoras e empresas de previdência, o resseguro também possibilita, por meio das resseguradoras, o acesso a produtos diferenciados, que auxiliam a incrementar o portfólio de opções aos segurados”, disse Dilmo B. Moreira.

Em seguida, ele manifestou sua satisfação pela adesão de resseguradoras ao quadro associativo do CVG-SP. "Acrescenta ao ambiente do CVG-SP maior pluralidade de visão do mercado e das oportunidades atendendo de forma mais abrange seus associados e, por extensão, o mercado segurador", disse.

### **O resseguro no ramo vida em debate**

O desconhecimento da população sobre a importância do seguro de vida é a razão para a baixa penetração deste ramo no resseguro, acredita o presidente do Sindseg-SP e da ANSP, Mauro Batista. "Os capitais segurados são baixos", disse. Para ele, está claro que o mercado de resseguros é forte e imprescindível ao seguro. Tanto que, para promover maior intercâmbio entre ambos os mercados, o Sindseg-SP mudou seu estatuto, três anos atrás, incorporando as resseguradoras. "O importante nesse intercâmbio é fortalecer a atividade seguradora no país", acrescentou.

Para Paulo Meinberg, diretor do Ibracor e membro do Conselho Consultivo do CVG-SP, falta criatividade ao mercado segurador na área de seguro de pessoas. "É preciso sair do segmento meramente empresarial", disse. Ele destacou, ainda, a distorção que existe nos resultados do segmento de seguros de pessoas causada pela exclusão dos resultados da previdência. "Vida é risco e previdência acumulação. Mas da forma como é separada, a previdência é uma mera aplicação financeira. Porém, enquanto a pessoa acumula, corre o risco de ficar inválido ou de falecer, deixando a família desprotegida", observou.

Paulo Marraccini, diretor da CNseg, comentou que na Europa a parte de risco da previdência privada é contabilizada como prêmio de seguro. Em relação à falta de produtos, citou o exemplo do seu filho, que mora na Austrália e adquiriu um seguro Universal Life, e do seu outro filho, que mora no Brasil, e não encontrou esse produto. "Ele comprou um produto semelhante, mas com limitações, sem a migração da parte da poupança para a parte de risco", disse. Por outro lado, reconhece que falta à população a noção de longevidade e ao mercado produtos que levem em conta essa real necessidade. Nesse aspecto, Marraccini considera que o resseguro é uma solução para o risco de longevidade, protegendo a solvência das companhias.

Representando a Scor Re, nova sócia-benemérita do CVG-SP, que recebeu as boas-vindas na ocasião, Francisco Toledo, presidente da Scor Global Life e também diretor do CVG-SP, elogiou a atual gestão. "A diretoria mostrou ímpeto ao alterar o estatuto e permitir a associação de resseguradoras e de sócios-parceiros prestadores de serviço", disse. Em relação a eventuais problemas no relacionamento entre seguradoras e resseguradoras, ele avalia que a causa pode estar antiga prática do cosseguro, que era "uma espécie de resseguro disfarçado". "Existia o receio de ceder muito e perder clientes para a concorrente".

Luiz Eduardo Dillo Gonçalves, diretor comercial da MBM Seguros, outra nova benemérita do CVG-SP apresentada oficialmente na ocasião, destacou a importância do evento. "É um aprendizado para mim", disse. Em seguida, Osmar Bertacini, presidente do Conselho Consultivo do CVG-SP e presidente da APTS, quis saber de Botti se a baixa participação do ramo vida no resseguro poderia ser resultado da prática proibida de contratação de seguro fora do país. Botti respondeu que tal prática foi combatida no país e que desconhece casos recentes. Mas aconselhou: "as seguradoras precisam entender o que está sendo feito fora do país. O resseguro, que tem maior ligação com o mercado internacional, pode ajudar", acrescentou.

### **Registro**

Autoridades presentes: Francisco Alves Correa de Toledo Neto (Scor Global Life), José Améllo de Souza (CCS-OR), Luiz Eduardo Dilli Gonçalves (MBM Seguros), Marcelo Guirao (UCS), Marcos Colantonio (Aconseg-SP), Mauro César Batista (Sindseg-SP e ANSP), Osmar Bertacini (APTS), Paulo Botti (AN-Re), Paulo Meinberg (Ibracor) e Paulo Miguel Marraccini (CNseg).

**Fonte:** CVG-SP, em 22.08.2016.

**Foto:** Antranik Photos.