

**Palestrantes debatem, durante 6º Encontro de Resseguros, a história e os caminhos do setor**

*À esquerda, Carlos Varela (Fasecolda), com o coordenador da mesa, o consultor Marcos Clementino, ao centro, e Rodrigo Botti, da Terra Brasis, à esquerda*

A história do resseguro tem início na Europa, no século XVIII, com as seguradoras buscando outras seguradoras locais para se protegerem de riscos elevados. Esse modelo, entretanto, potencializava uma espiral de risco, razão pela qual elas logo começaram a buscar resseguradoras fora de seus países de origem. Isso, porém, gerava um problema de evasão de divisas, razão pela qual foram criadas resseguradoras locais com obrigação de investir o capital nos países de origem. O movimento seguinte foi a busca das resseguradoras pela internacionalização, sendo a Munich RE a primeira a fazer isso. No fim do século XIX, os Estados Unidos transformam-se no maior mercado de resseguro do mundo. As décadas de 1970 e 1980 foram, então, a época de ouro do resseguro, mas a década de 1980 trouxe uma grave crise, ocorrendo uma ainda maior internacionalização e o surgimento dos centros regionais de resseguro.

Assim começou a apresentação de Rodrigo Botti, da Terra Brasis Resseguros, durante painel do 6º Encontro de Resseguro, que debateu os 10 anos do mercado local de resseguro.

No Brasil, prosseguiu Rodrigo, o Instituto Brasileiro de Resseguro (IRB) foi criado em 1939 para evitar a evasão de dívidas, contribuindo para o fortalecimento do mercado de seguro brasileiro. Em 2007, dá-se, então, a abertura do mercado de resseguro brasileiro, com o fim do monopólio do IRB. Em 2017, enfim, chegamos a uma estabilidade regulatória com cenário bastante positivo.

Mas como a história é um processo em constante construção, além de observar o passado, é necessário pensar o futuro e os próximos passos, segundo o executivo da Terra Brasis, devem estar focados na busca por uma melhora da eficiência do mercado, alcançando o mesmo nível de qualidade do internacional. Para isso, segundo ele, é preciso que novos produtos de resseguro sejam criados, mas não só para grandes riscos. “Por aqui, 39% são grandes riscos, enquanto, nos EUA, são apenas 8%”, afirmou. “E o mercado brasileiro de resseguros pode dobrar apenas com a oferta de novos produtos de resseguro”, concluiu. Outro caminho que pode levar à duplicação do mercado é a conquista de 25% do mercado da América Latina, que faria os prêmios brasileiros

passarem de R\$ 10 bilhões para R\$ 23 bilhões. A boa notícia é que o Brasil está muito bem posicionado para oferecer resseguro aos vizinhos, sendo ainda menos afetado por catástrofes naturais que outros.

Mas para que isso ocorra, o mercado brasileiro precisa se internacionalizar, o que já vem ocorrendo. Entretanto, ainda precisamos fortalecer esse movimento, segundo Rodrigo, com algumas importantes medidas. Em primeiro lugar, precisamos realizar uma isonomia tributária para reduzir o gap em relação a outros países com menor carga tributária. Além disso, também é necessário desenvolvermos as regras de transferência de risco para o mercado de capitais, as regras de investimento e as regras de aceitação de risco no exterior e ainda melhorar a legislação trabalhista.

Também participando do painel, Carlos Varela, o vice presidente Técnico da Fasecolda que, em suas palavras, trata-se da equivalente à CNseg na Colômbia. País que, ao lado do Peru, apresenta o maior índice de crescimento na América Latina, mantido ao longo de vários anos, mas que, como lembrou, interage pouco com o Brasil.

Para as resseguradoras brasileiras interessadas em investir no país de Gabriel Garcia Marques, Varela deu o caminho das pedras. Antes de mais nada é necessário obter registro que requer qualificação e patrimônio mínimos, além de classificação mínima das agências de rating internacionais, como Standart&Pool. Quanto maior essa classificação, menor o capital de solvência necessário.

Vencidas essas etapas, de acordo com o executivo da confederação das seguradoras colombianas, os resseguradores estrangeiros encontrarão um mercado competitivo, em um ambiente regulatório equilibrado, entrosado com o mercado e preocupado com a proteção do consumidor. Alguém se habilita?

**Fonte:** CNseg, em 10.04.2017.