

Regulamentação; entrada do mercado de capitais e panoramas externos foram temas do painel ‘Internacionalização e Competitividade do Resseguro Brasileiro na América Latina

Tornou-se crônico o peso da carga tributária no Brasil. Há décadas, diversos setores da economia nacional debatem exaustivamente com governos em todas as esferas possíveis na busca por uma solução que pese menos no bolso do investidor e permita ampliar empreendimentos país afora. Nesta terça-feira (10), primeiro dia do 7º Encontro de Resseguro do Rio de Janeiro, o espinhoso tema foi uma das pertinentes pautas debatidas no painel “Internacionalização e Competitividade do Resseguro Brasileiro na América Latina”, coordenado pelo presidente da Terra Brasis Resseguros e da ANre (Associação Nacional das Resseguradoras Locais), Paulo Eduardo de Freitas Botti, e que contou com as palestras do economista João Pedro Resende (Itaú Unibanco); da diretora de Subscrição Internacional do IRB Brasil Re, Isabel Blazquez Solano; do Coordenador-Geral de Seguros do Ministério da Fazenda, Ernesto Serêjo Costa, e de do debatedor João Marcelo dos Santos, sócio e fundador do escritório Santos Bevilaqua Advogados.

Transformações no setor que acompanhem a ainda recente abertura do mercado ressegurador e a consequente exportação para a América Latina são necessárias para que a internacionalização seja verdadeiramente palatável para os investidores. Mas há uma série de barreiras a ser superada. Há entraves burocráticos, regulamentares e tributários que preocupam.

“O que é importante, talvez, é a mudança de paradigma. Um paradigma que iniciou errado. O que temos que construir são alternativas. Ou seja, não vamos perder arrecadação. Há setores e mais setores. Todos acham que devem pagar menos tributo. A nossa sociedade optou por um estado desse tamanho, e todos temos de fazer o nosso quinhão. Temos de pagar por isso. Ou a sociedade repensa o que quer do estado, ou continuará pagando a tributação. Isso é geral. Qual a alternativa? Qual o discurso que tem que chegar para a gente (governo)? Esse é um mercado global. A gente não quer obrigar as resseguradoras a trazer capital para cá. Estamos oferecendo um ambiente econômico estável e com menos amarras. A gente não pode obrigar ninguém a participar do mercado brasileiro. Temos que olhar para fora e para a capacidade de competição. Temos muito a ganhar com isso. Temos um mercado segurador muito grande e riscos muito diversificados para resseguradores. A vantagem competitiva é realmente imensa em relação aos nossos vizinhos”, defendeu Serêjo Costa.

Botti lembrou que houve, no final de 2017, a edição de regulamentações que corrigiram algumas vigentes, porém defasadas em relação ao contexto de abertura do mercado. “Esse trabalho foi produto de um trabalho realizado conjuntamente com mercado, Susep e também com apoio do Ministério da Fazenda, através do Conselho Nacional dos Seguros Privados”, disse o executivo, que participou no último dia 9 de uma reunião da Comissão Especial de Desenvolvimento do Mercado de Resseguros. O tema do encontro foi justamente a elaboração de uma regulamentação definitiva que favoreça à internacionalização das resseguradoras brasileiras. “A forma como estamos operando é contrária à regulamentação do resseguro. A regulamentação do resseguro foi feita visando o mercado doméstico. Há normas de obrigatoriedade de cedentes de 50%, que são normas que não se aplicam à operação internacional. Teoricamente, estamos operando fora da regulamentação. Essa pequena regulamentação que citamos ainda vai para aprovação da Susep e do Ministério da Fazenda. Acreditamos que será aprovada. Normaliza a nossa operação internacional”, antecipou Botti.

Cenário mundial do Resseguro

Hoje, o mercado mundial de resseguros, que movimenta cerca de 230 bilhões de dólares, está distribuído da seguinte forma: a América do Norte detém 48%; a Ásia, 15%; a América Latina e Caribe, 10%, e a África, apenas 2%. Segundo Botti, há espaço para que o Brasil amplie a participação continental: “O País tem uma economia forte, apesar de todos os problemas, com uma baixa

exposição a catástrofes e um grande e forte mercado segurador, que representa metade dos prêmios de seguro no continente, mas apenas um sexto dos prêmios de resseguros gerados na América Latina”.

A América do Norte gera em torno de 111 bilhões de dólares no setor de resseguros. Para o exterior, o continente envia cerca de 30% a 34% em prêmios, o equivalente a 37 bilhões de dólares, e recebe de volta um montante próximo a 20 bilhões de dólares. “Ele acaba com cerca de 84% (líquido local de 94 bilhões de dólares) de um mercado que ele próprio gera”, explicou Botti. Enquanto isso, a Europa cede ao exterior apenas cerca de 10% a 11% (aproximadamente 7 bilhões de dólares), mas retorna para o continente o expressivo volume de 76 bilhões de dólares, com um valor líquido local de 128 bilhões de dólares, correspondente a 220%.

A América Latina é um exemplo oposto. O continente movimenta localmente aproximadamente 20 bilhões de dólares e termina com 3 bilhões de dólares (13%). O Brasil representa 3 bilhões de dólares dos 20 bi latino-americanos, retendo localmente um volume líquido de 2 bilhões de dólares (55%). “Se conseguirmos atrair em torno de 25% do mercado latino-americano, mais que dobramos o mercado de resseguros no Brasil. Aprimoramos a capacitação dos nossos profissionais, envolvendo mais tecnologia. É uma exportação de serviços que até já começamos”, projetou Botti.

Parafraseando o ministro Luiz Roberto Barroso, do Supremo Tribunal Federal, que em palestra de abertura do 7º Encontro de Resseguro do Rio de Janeiro disse que o Brasil precisa ter ambição, o presidente da Terra Brasis Resseguros e da ANRe sugeriu o mesmo ao mercado de resseguros brasileiro. “Uma ambição viável, ou seja, a de ser o centro regional exportador de resseguros”, assinalou.

Regulamentação e a utilização do mercado de capitais nacional para oferecer mais capacidade de aceitação de risco, sobretudo de risco catastrófico na América Latina, são pontos muito importantes, e o mundo inteiro tem se dedicado a isso. Botti calcula que cerca de 20% do resseguro mundial já são realizados com transferências de mercado de capitais. “Outro aspecto em desenvolvimento é a adequação das regras de investimentos das resseguradoras locais, que precisam ser aprimoradas”, concluiu.

Quem é quem na AL

Para o economista João Pedro Resende, do Itaú Unibanco, o cenário macroeconômico na América Latina é benigno, inserido em uma crescente economia global, apesar dos níveis inflacionários em economias desenvolvidas, que o economista considera, no momento, mantidos em um “patamar confortável”.

Em 2018, aponta Resende, a economia global crescerá timidamente 4,1% até dezembro. No próximo ano, deverá manter o mesmo nível evolutivo, chegando a 4%. A China, importante parceiro comercial da América Latina, mantém um nível de crescimento estável. O mesmo ocorre com Estados Unidos, Japão e a Zona do Euro. “Essa sincronização do ciclo econômico global dá mais segurança. Mostra que o crescimento é sólido. Os riscos de uma desaceleração abrupta são menores”, analisou Resende, concluindo que o cenário mostra-se favorável para a evolução de mercados latino-americanos, inclusive o de resseguros.

Ele leva em conta, porém, fatores idiossincráticos comuns a cada país latino-americano. São nuances que afetam o desempenho econômico local. O economista ressalta, contudo, que Argentina e Brasil ostentam vantagem mercadológica em relação aos outros países do continente, embora ambos impactados por suas peculiaridades socioeconômicas e políticas fiscal e monetárias pró-cíclicas. “Se não fossem os fatores idiossincráticos, o Brasil teria uma desaceleração econômica bem mais branda”, observou Resende, que prevê uma aceleração expressiva para o País ao longo do ano. O mesmo ocorrendo no Chile e na Colômbia. Argentina e México deverão manter patamares de crescimento semelhantes aos de 2017, destacou.

A diretora de Subscrição Internacional do IRB Brasil Re, a espanhola Isabel Blazquez Solano, reconhece que a América Latina passa por turbulências, mas que as economias locais já encontraram o rumo certo para o crescimento. Há, contudo, desafios que ainda precisam ser superados por alguns países do continente, como o desenvolvimento de canais de distribuição, o combate efetivo à corrupção e eleições programadas para este ano, especialmente na Venezuela, na Colômbia e no Brasil. “Além disso, temos uma penetração de seguros nos países latino-americanos muito baixa, quando comparada com a de países mais desenvolvidos no setor”, abreviou a executiva.

Isabel demonstra, no entanto, otimismo com o desempenho do seguro multirrisco (Property), que agrega várias coberturas em uma única apólice. Ela prevê crescimento de 1,4% do prêmio para esse modelo, em 2019.

Quanto ao mercado de resseguros, Isabel lembrou que o setor movimentou no ano passado algo em torno de 20 bilhões de dólares e que há taxas de crescimento significativas em países expostos a catástrofes naturais, como México e Chile. A entrada do Brasil no mercado de resseguros na América Latina não é, no entanto, simples. “Existe hoje no Brasil 16 resseguradoras das quais cinco são de capital brasileiro. Todas tiraram em 2017 cerca de 2,6 bilhões de dólares em prêmio. Desse total, 622 milhões de reais foram do exterior. Estimamos que aproximadamente 60% desses prêmios sejam na América Latina”, pontuou.

Sem proteção do Estado

O coordenador-Geral de Seguros do Ministério da Fazenda, Ernesto Serêjo Costa, reforçou em sua palestra que o protecionismo do estado a segmentos de mercado não é o caminho mais saudável para o desenvolvimento econômico por constituir-se, frisou ele, em um “terreno fértil para a corrupção”. “Quem protege todos, não protege ninguém”, observou. Quanto aos mercados segurador e ressegurador, ele exaltou o relevante papel que ambos exercem na sociedade. “As resseguradoras brasileiras estão aptas para atuarem na América Latina. O Ministério da Fazenda está comprometido com a abertura responsável desse mercado”, concluiu Serêjo Costa, ressaltando o empenho do governo e das autarquias que regulam e fiscalizam o setor para regulamentar integralmente o mercado ressegurador. “O Estado tem de atrapalhar menos”, reconheceu o representante do governo.

Mais liberdade

“Tivemos uma abertura de resseguros relativamente pacífica, mas pensando na exportação do resseguros”, disse João Marcelo dos Santos, sócio e fundador do escritório Santos Bevilaqua Advogados. Para ele, o mercado ressegurador está se construindo paulatinamente nos últimos 10 anos. Santos alegou que a maior preocupação durante a abertura do setor foi não atrapalhar o mercado de seguros. “Os riscos da abertura de resseguros sempre foram grandes”.

Segundo ele, o idioma não representa barreira para a exportação do resseguro brasileiro para outros países latino-americanos. “Há um grande espaço para isso”, disse ele, mas com ressalvas. “É preciso antes desburocratizar nossas regras”, concluiu, reconhecendo, todavia, que por ser o Brasil um país de dimensões continentais, não se define uma regulação em curto prazo. O setor precisa exercer uma competição inicial interna para fortalecer-se para uma investida internacional, defende Santos. “Queremos crescer. Competição significa abertura. Entrada e saída de capital com mais liberdade para que possamos trazer dinheiro e investimento para cá”, finalizou.

Fonte: [CNSeg](#), em 11.04.2018.