

**Soluções oferecem alternativa concreta de menor custo de capital e permitem reduzir risco**

O desenvolvimento do mercado de transações estruturadas em resseguro pode incentivar a expansão da indústria nacional de resseguros. Mas por enquanto, as soluções mais sofisticadas ainda estão no âmbito do sonho e exigem trazer para mesa de discussão do marco regulatório, não apenas a Superintendência de Seguros Privados (Susep) mas também os reguladores do mercado de capitais como a Comissão de Valores Mobiliários (CVM), Cetip e BM&F Bovespa e o Banco Central.

Os produtos poderão trazer inúmeros benefícios para as seguradoras e resseguradoras, barateando o custo de capital para diferentes fins. Essas foram as conclusões do painel “Transações Estruturadas em Resseguro”, moderado por Francisco Vogt, diretor de produtos e resseguros na Chubb, realizado na tarde do segundo e último dia do 7º Encontro de Resseguro do Rio de Janeiro.

“A Cetip terá de ser convidada, pois será necessário usar o ambiente da B3 para registrar as transações e para que esses derivativos sejam negociados num mercado secundário a fim de dar maior liquidez às empresas. Também é preciso seguir, sobretudo, a ideia de que os prospectos dos fundos multimercados no Brasil, regulados pela CVM, possam aceitar esses riscos em carteira como foi no final dos anos 90 a criação do mercado de ILS, no mercado americano”, propôs Pedro Farne, vice presidente de contratos da JLT Re Brasil, após apresentar algumas das soluções disponíveis no exterior.

Entre as soluções apresentadas estão as de contingência, que se aplicam ao mercado brasileiro quando se analisa o acesso ao capital num momento de estresse. Farne explicou que o Contingency Capital e Contingency Debt são duas formas de estruturar o acesso pré-determinado a um certo volume de liquidez, seja via aporte de capital ou aporte no caixa da companhia num momento de estresse. Trata-se de soluções estruturadas com derivativos financeiros e, por isso, exigirão o entendimento com órgãos regulatórios - Susep, CVM e B - para estruturar uma regulação conjunta.

“A empresa tem acesso automático a um determinado volume de liquidez a um custo já conhecido, ao passo que quando a empresa vai ao banco no momento do estresse ou o recurso não está disponível ou está a um custo proibitivo. O benefício é pagar um custo mínimo na frente para que ele possa ser acessado no momento em que a empresa exatamente necessita”, esclarece Farne.

Entre os benefícios está o fato de trazer liquidez para o caixa num momento em que a companhia tinha solidez financeira, além de ser um instrumento de hedge perfeito. Reduz o risco de mercado, permitindo, do ponto de vista do regulador, que o mercado passe a ter acesso automático a um ambiente que só no Brasil é da ordem de R\$ 4,5 trilhões, e não só depender do capital dos controladores.

Daniel Veiga, diretor de subscrições especiais do IRB Brasil RE, traçou um cenário do mercado ressegurador nos dias atuais destacando que o setor experimenta um excesso de liquidez e com fluxo contínuo de capital além de um movimento forte de fusões e aquisições. “Tudo isso resulta numa capacidade cada vez maior e num mercado soft com desafios para a indústria com margens deterioradas e dificuldades para as empresas crescer de forma orgânica. Por isso algumas empresas estão buscando crescer verticalmente”, analisou Veiga

Diante desse cenário, ele questionou se haveria espaço para operações estruturadas. Em função disso, ele optou por apresentar apenas soluções viáveis já disponíveis no Brasil.

“As soluções devem servir para atender a propostos específicos como minimizar impacto

regulatório por conta da necessidade de adaptação à legislação de solvência II. E buscar estruturas que auxiliem a seguradora na sua estratégia de crescimento, seja aquisição de uma carteira, criação de um canal de distribuição, início de uma nova operação. O custo de capital dessas operações é infinitamente mais barato dependendo da operação e o risco associado”, afirmou Veiga.

Ele apresentou três tipos de soluções estruturadas. A Agregada visa a limitar as perdas agregadas por diferentes linhas de subscrição no mesmo ano e protege a retenção da seguradora. A RPP (Reintatenment Premium Protectium) é complementar à Agregada funcionando como proteção para custo agregado de reintegração. Serve para proteger a empresa contra desvios de orçamento. E por fim, a UP Front (adiantamento) é a mais simples, funcionando como um adiantamento de comissão.

Frederico Knapp, CFP e COO La Latin America da Swiss da Re Brasil Resseguradora, informou que vem atuando junto à Susep sobre a necessidade de trazer para o País as soluções mais inovadoras em termos de operações estruturadas em resseguros. Hoje há forte necessidade de capital com as empresas com taxas de crescimento de 30% a 40% ao ano, inflação e variação cambial. Ele apresentou dois tipos de soluções: as retrospectivas como liberação de capital em situações de fusões e aquisições, a fim de minimizar a exposição de quem compra e de quem vende. E descreveu as soluções Loss Porfolio Transfer (LPT) e Adverse Development Cover (ADC).

Já como soluções prospectivas aquelas indicadas para a necessidade que as empresas têm de suportar seu crescimento. Para este caso, a empresa tem soluções como Variable Quota Share, que permite que a comissão possa aumentar ou diminuir e situação como uma alternativa a emissão de dívida.

“O resseguro tem uma grande adaptabilidade, reduz risco, pois há uma efetiva transferência para o ressegurador. Além de poder ter impacto nos KPIs e no custo de capital”, conclui.

**Fonte:** CNseg, em 11.04.2018.