

Assista aqui ao vídeo

Dando continuidade aos eventos do ciclo integrado de webinars realizado pelo Grupo Economia da Infraestrutura & Soluções Ambientais da Fundação Getúlio Vargas, em parceria com a BMG Seguros S/A, debateu o papel do ressegurador e as mudanças regulatórias no setor.

Na abertura, a diretora e vice-presidente da BMG Seguros, Renata Oliver, agradeceu aos participantes e falou sobre a importância do resseguro e do papel fundamental na viabilização dos seguros e garantias que serão aportados nos projetos de infraestrutura.

“O ressegurador é tão importante quanto o financiador destes projetos, pois o segurador financia a capacidade para execução das obras de infraestrutura. Uma escassez no mercado de resseguros é tão grave que pode paralisar o desenvolvimento das obras de infraestrutura. Sem resseguro não tem garantia e sem garantia não tem projeto”, disse.

De acordo com Renata, o mercado vem acompanhando muitas transformações promovidas pela Susep (Superintendência de Seguros Privados) ao longo dos últimos dois anos. “Os exemplos são a nova circular para grandes riscos e o ILS (sigla para insurance linked securities, ou títulos vinculados a seguros), que faz um link entre o mercado de capitais e os seguros e resseguros, aumentando a competitividade entre os players”, continuou.

O coordenador do Grupo de Economia da Infraestrutura & Soluções Ambientais da FGV, Gesner Oliveira, falou sobre importância do seguro e resseguro e das oportunidades para estes mercados nos projetos de infraestrutura. “Nós estamos no limiar em uma nova era do gás, nas operações de cabotagem, nas telecomunicações relacionadas de 5G, na área de logística, em ferrovias e rodovias principalmente”, disse. “Estamos falando em investimento que pode chegar até R\$ 700 bilhões somente na área de saneamento até 2033. Já temos R\$ 50 bilhões em andamento em projetos atuais. Então, as oportunidades são ótimas”, completou.

Para o diretor Susep, Danilo Moura, a mudança faz parte do planejamento estratégico da entidade. “Queremos transformar o setor, simplificar a regulação do mercado, promover um ambiente favorável a competição e criar um ambiente inovador”, afirmou.

“O desdobramento destas ações impacta diretamente o mercado de seguros e resseguro, mas é claro que ainda tem muita coisa que precisamos melhorar para dar mais agilidade ao mercado. São coisas que estão fora do âmbito exclusivo da Susep, pois estão previstas em lei, que podem ser consideradas amarras. Algumas delas prejudicam a concorrência”, explicou Moura.

De acordo com ele, o mercado de resseguro no Brasil tem um potencial enorme, mas ainda tem baixa representatividade no mercado internacional, com apenas entre 0,5% e 1% dos prêmios por resseguro do total.

“Temos alguns obstáculos a serem superados: um deles é a isonomia tributária, falando dos seguradores locais e os não-locais, e o outro é a tributação de risco no Brasil para negócios em outros países. No momento que isto for resolvido, o país poderá ser um hub de negócios na América Latina”, completou.

O sócio do escritório Mattos Filho, Cassio Amaral, destacou o SRO, que nasceu vinculado ao seguro garantia, mas que será um mecanismo relevante para tornar o mercado ainda mais eficiente e falou também da necessidade de uma revisão tributária no país.

“Colocando de lado os aspectos regulatórios, o que falta para o Brasil ser competitivo é a questão fiscal, que depende dos nossos governantes. A concorrência não é justa quando comparada ao que acontece no exterior. É muito mais barato se fazer um resseguro lá por causa dos impostos que se paga por aqui”, continuou.

Para o vice-presidente da Everest Re, Bruno Motta, “O mercado de garantia sempre foi um mercado transformador e ao longo do tempo passou por vários paradigmas. O mercado se autorregula, encontra o equilíbrio e é preciso ir se libertando das amarras para que o Brasil se transforme num hub do resseguro”, disse.

Tania Amaral, chief underwriting officer na Munich Re, fez um paralelo entre o que aconteceu no início da década de 2010 com o a retomada do crescimento das obras de infraestrutura que está por vir.

“No mercado de infraestrutura, quando o Brasil estava no boom de investimentos no setor, havia uma grande concentração de exposição nas grandes empreiteiras que estavam envolvidas naqueles projetos. Agora, para o cenário futuro, deve haver novamente uma grande quantidade de projetos, mas com uma pulverização destes negócios. Para o mercado de resseguros será um desafio, pois muitas não estão dispostas a arriscar investir em empresas menores, que vêm de outros segmentos ou de outros países”, comparou.

Segundo ela, para os tomadores, será necessário haver uma mudança de postura, com estudo mais aprofundado sobre quem são estas empresas que estão executando as obras. Será preciso uma análise muito técnica do projeto e da capacidade destas empresas para dar conforto a estas seguradoras.

Já o coordenador-geral de grandes riscos e resseguros da Susep, Diego Ornellas, vê o ISL como uma ferramenta que vem crescendo com bastante velocidade. Enquanto o resseguro tradicional vem crescendo a taxa de 2% a 4% a ano, o ILS cresce exponencialmente a uma taxa de 30%, aproximadamente.

“Esta modalidade de operação traz uma série de benefícios ao mercado de seguros e resseguros. A redução da necessidade de capital para empresas que detém os riscos adjacentes – seguradoras ou não – possibilita a entrada destas empresas em novos negócios, o que aumenta a concorrência, especialmente num momento no qual há uma escassez de empresas de resseguro”, disse. “Um outro ponto interessante é obtenção de capacidade adicional para riscos extraordinários, que são considerados exógenos como pandemia, epidemia, ou terrorismo, que acabam tendo baixo apetite pelo mercado de resseguros. São riscos complementares de atuação”, continuou. “A expertise do negócio também é importante. E, neste caso, como é essencialmente dominada por resseguradores, estas acabam ampliando o portfólio destas empresas”, completou.

Fonte: Tamer, em 17.09.2020