



O futuro dos resseguradores

ROBERTO CASTRO

Um dos efeitos trazidos pelo ressurgimento do liberalismo três décadas atrás, no bojo do processo de aprofundamento da integração econômica, política, cultural e social que ficou conhecido como o fenômeno da globalização, foi o intenso processo de fusões e aquisições de empresas em resultado da acirrada competição para a conquista de novos mercados mundiais.

Disso resultou uma oligopolização em segmentos cuja natureza do bem ou do serviço provido se adequou admiravelmente a esse novo cenário. Apenas para destacar alguns deles, citamos a indústria siderúrgica, a automotiva – em especial, o setor de autopeças –, a de bebidas, a eletroeletrônica e a farmacêutica. No setor de serviços, os bancos e as seguradoras.

Esse processo interessa a nós no que diz respeito ao seguro, mas, em particular, no que toca às operações de resseguro. É dispensável enfatizarmos o caráter eminentemente internacional de suas operações. O resseguro tradicional sempre representou e representará a troca de excedentes entre os mercados nacionais de seguros, tendo em vista cumprir uma de suas principais e mais nobres funções, qual seja, a de prover capacidade às seguradoras para absorção dos riscos por elas assumidos.

No final da década dos anos 1970 estimava-se a existência de mais de duas mil companhias resseguradoras no globo, desde as gigantes tradicionais até aquelas que atuavam em nichos específicos, tais como mercados monopolizados, *pools* de resseguro, seguradoras operan-

Mais de 92% dos prêmios de resseguro são auferidos por resseguradores de apenas oito países: Alemanha, Bermudas, Estados Unidos, França, Irlanda, Japão, Reino Unido e Suíça.

do carteiras de resseguro, etc. Na primeira década do século XXI, pouco menos de 200 empresas são provedoras de resseguro em todo o mundo. Enquanto na década de 1990 os dez principais grupos resseguradores detinham algo em torno de 40% dos prêmios mundiais de resseguro, esse percentual gira hoje em torno dos 60% para esse mesmo grupo, denotando, assim, o crescimento da concentração do mercado. Outro dado inequívoco do que afirmamos é o fato de que mais de 92% dos prêmios de resseguro são auferidos por resseguradores de apenas oito países: Alemanha, Bermudas, Estados Unidos, França, Irlanda, Japão, Reino Unido e Suíça.

A concentração de participantes no mercado internacional de resseguro nos remete à questão da capacidade disponível neste âmbito e, consequentemente, à lei da oferta e da procura, cujo funcionamento atinge fundamentalmen-

te a viabilidade de cobertura e o preço do produto resseguro. São conhecidos por todos os que militam nesse mercado os chamados ciclos de subscrição, nomeados como *hard market* e *soft market* – ainda não encontramos em língua portuguesa expressões que encerrem tão bem o que tais palavras significam como nesses vocábulos.

Quando falamos em *hard market*, queremos abordar as condições de mercado que traduzem redução na capacidade de assunção de riscos e, como resultado, a elevação das taxas (preço do resseguro) e a restrição de coberturas. Esse ciclo, historicamente, surge em consequência de grandes perdas financeiras dos resseguradores, majoritariamente devido aos sinistros catastróficos a que lhes cabe dar recuperação. Em menor grau, também às perdas bursáteis dos investimentos dos ativos garantidores de suas operações que resultam em diminuição de seu patrimônio líquido.

O chamado *soft market*, por sua vez, traduz condições de mercado inversas, quais sejam, o ambiente onde existem muitos participantes inclinados a disponibilizar capacidade para assumir riscos, resultando numa competição acirrada que deságua na redução do preço do resseguro e na ampliação das coberturas.

Desde que começamos a atuar nesse mercado, os ciclos de subscrição comportaram-se exatamente assim. Perdas operacionais/financeiras dos resseguradores conduziam ao *hard market*, enquanto a ocorrência de poucas perdas que atingissem esses participantes incentivavam a entrada de novos operadores, e daí o estabelecimento do *soft market*.

Sempre foi nítido o ciclo em que se operava internacionalmente o resseguro. Grandes catástrofes geravam o *hard market*. Para lembrarmos apenas alguns desses momentos, podemos nos repor tar à ocorrência do furacão Andrews, em agosto de 1992, o qual atingiu as Bahamas e os Estados Unidos, resultando em prejuízos superiores a US\$ 27,5 bilhões, e ao ano de 2005, quando os furacões Katrina, Wilma e Rita atingiram todo o Caribe, as Bahamas, o Golfo do México, o México, os Estados Unidos e o Atlântico Norte, ocasionando perdas totais de US\$ 108,4 bilhões. Isso apenas para citarmos as catástrofes naturais, sem mencionarmos outros prejuízos de comparável magnitude, como os ataques terroristas ao WTC em 2001. As perdas financeiras das ressegura-

doras podem ser exemplificadas como aquelas ocorridas no mercado financeiro internacional no período de 2000 a 2002, as quais resultaram num *downgrading* sem precedentes no rating dessas companhias, e a consequente redução da capacidade disponível para compra do resseguro no mercado internacional.

Porém, a partir do fim da primeira década deste século, o cenário que regia as operações de resseguro no mercado internacional tem sofrido significativa mudança naquilo que se convencionou chamar de ciclos de subscrição. Eis que catástrofes naturais que originaram vultosas perdas parecem ter afetado muito pouco ou quase nada esse comportamento tradicional do mercado. Outrora, quando tais catástrofes ocorriam, invariavelmente se introduzia o ciclo de *hard market*, e todos os compradores de proteção de riscos, não importando onde se localizassem, pagavam as consequências de tais perdas sustentadas pelos resseguradores. Posteriormente, observávamos que, majoritariamente, apenas os compradores de proteção situados nos mercados afetados pela(s) catástrofe(s) ocorrida(s) eram penalizados pelos efeitos do *hard market*. Mas agora, na atualidade, o que podemos dizer dos efeitos das perdas vultosas do mercado ressegurador?

Para destacarmos bem quão importante foi o volume dessas perdas apenas nos últimos quatro anos, vamos indicar alguns números significativos:



- Terremoto/tsunami no Chile – 27/2/2010 – US\$ 8,9 bilhões
- Terremoto na Nova Zelândia – 4/9/2010 – US\$ 5,5 bilhões
- Furacão Irene nos E.U.A. – 22/8/2011 – US\$ 6,2 bilhões
- Tornados nos E.U.A. – abril/maio 2011 – US\$ 15,4 bilhões
- Terremoto na Nova Zelândia – 22/2/2011 – US\$ 22,1 bilhões
- Tsunami no Japão – 11/3/2011 – US\$ 37,6 bilhões
- Inundações na Tailândia – 27/7/2011 – US\$ 16,5 bilhões
- Seca nos E.U.A. – 15/7/2012 – US\$ 11,5 bilhões



- Furacão Sandy nos E.U.A. – 24/10/2012 – US\$ 36,8 bilhões
- Inundações na Alemanha e Europa Central – 27/5/2013 – US\$ 4,1 bilhões
- Granizo na França e Alemanha – 27/7/2013 – US\$ 3,8 bilhões

Apesar da ocorrência de todas essas catástrofes nesse período, não podemos afirmar que, conforme seria a regra até então praticada, o mercado internacional vive em um ciclo de *hard market*. E por que não se dá assim?

Os especialistas em todo o mundo são unânimes em apontar dois fatores como responsáveis por essa progressiva mudança: por um

lado, há a crescente tendência de as seguradoras reterem mais risco, o que consequentemente reduz a fatia disponível aos resseguradores, por outro, o ingresso de capital de investidores externos ao mercado ressegurador, tais como *hedge funds*, fundos de pensão e outros aplicadores, os quais impõem pressão sobre os preços em todo o segmento. Tal fato coloca os resseguradores entre dois fogos. Há prós e contras nessa questão. Maior oferta de capital viabiliza preços mais baixos e coberturas mais amplas. Porém, até que ponto podem confiar as cedentes em tais investidores externos que cada vez mais disponibilizam elevadas faixas de cobertura

dos riscos por elas cedidos? Esse comprometimento a longo prazo ainda é desconhecido. Contudo, há precedentes, como por exemplo, na década de 1980, quando capacidades adicionais foram colocadas no mercado internacional. Porém, logo que os primeiros prejuízos vultosos aconteceram, tais operadores simplesmente desapareceram do cenário. Estarão as seguradoras dispostas a abrir mão de seu longo relacionamento com os resseguradores profissionais, diretamente ou via corretores, em benefício de negociações menos flexíveis, baseadas inteiramente em políticas de investimentos desses aplicadores?

Não há dúvidas de que este é um tempo de desafio para os resseguradores internacionais. Seus estrategistas têm que pensar em como deverá ser seu modelo de negócios no futuro, nos próximos cinco, dez anos à frente. Os riscos catastróficos, para exemplificar, possuem dois tipos de números: as perdas seguradas e as perdas econômicas, não seguradas, as quais, na maioria dos casos, são significativamente maiores do que as primeiras. Essa diferença representa um desafio para a indústria do resseguro. É o desafio de um grande número de oportunidades para subscrição de riscos complexos, de significativa dificuldade. Em setembro de 2013, os resseguradores reunidos no tradicional Encontro de Monte Carlo destacaram a importância da crescente necessidade de inovação técnica, em particular em termos de coberturas mais elaboradas e para os atuais novos riscos que se apresentam à sociedade. Ademais, com o propósito de competir com esses

investidores gigantes, há demanda por contínuo aumento de capital. O intuito é possibilitar a tais resseguradores não somente rivalizar com os mencionados investidores externos que proveem capacidade, mas também cumprir as regulamentações dos supervisores nacionais, para zelar por sua solvência.

Assim é que, no atual momento, os principais resseguradores mundiais possuem patrimônio líquido robusto para o enfrentamento desse novo *modus operandi* no mercado internacional. Em números que variam do final do exercício de 2012 ao 1º semestre de 2013, podemos destacar as seguintes empresas, no que diz respeito aos seus respectivos patrimônios líquidos:

- Berkshire Hathaway – US\$ 191,5 bilhões
- Munich Re – US\$ 36,2 bilhões
- Tokio Marine – US\$ 35,1 bilhões
- Swiss Re – US\$ 34 bilhões
- Lloyd's – US\$ 31 bilhões
- Generali – US\$ 29,8 bilhões

Dentre os 50 principais grupos resseguradores listados no *Best's Special Report*, de agosto de 2013, os 44 remanescentes do relatório citado apresentam patrimônio líquido comparativamente bem inferior aos seis líderes acima apontados. Isso os deixa ainda mais fragilizados em relação à concorrência dos investidores externos aos quais já nos referimos.

Por conseguinte, só restarão duas alternativas eficazes para que os resseguradores atuais possam ainda ser encontrados na lista de relatórios produzidos por agências especializadas daqui a quinze ou vinte anos: o substancial aumento de capital e a efetiva inovação técnica. Do contrário, a menos que se beneficiem com um mercado monopolizado ou condições regulatórias locais privilegiadas, não haverá espaço para os operadores que não se adaptarem a este “admirável mundo novo” do mercado ressegurador mundial. ●

ROBERTO L. M. CASTRO

Professor da Escola Nacional de Seguros e consultor em Resseguros.

rlmcastro@gmail.com

