



4 tempos

WALTER POLIDO

O monopólio de resseguro prolongado, pelo qual o Brasil passou, deixou marcas até o momento não suplantadas completamente. O antigo sistema induziu o mercado segurador a agir segundo a vontade e a disposição do ressegurador estatal único, o que coibiu a criatividade no setor e teve fortes reflexos também no seguro direto, o qual se manteve estagnado, se comparado a países desenvolvidos. Os produtos de seguros permaneceram por décadas padronizados e estanques, sem evolução segundo os anseios da própria sociedade consumidora, e tampouco em razão da modificação do Direito, que foi expressiva, até mesmo por conta do Código de Defesa do Consumidor de 1990 e do Código Civil mais recente, de 2002. Apenas agora alguns novos produtos começam a surgir e, mesmo assim, ainda de maneira incipiente. As seguradoras mais inovadoras sofrem, inclusive, resistência junto ao órgão regulador, cuja entidade ainda se encontra estruturada em bases de mercado fechado. O Decreto-Lei 73/66, já anacrônico em parte, atribui funções à Susep, assim como a de determinar condi-

ções padronizadas de coberturas de seguros (art. 36, “c”), que não mais se coadunam com o novo momento, com o mercado aberto do século XXI. É necessário, portanto, repensar e modificar isso *urgentemente*. A abertura do resseguro é um processo e ele precisa ser seguido e complementado, de todas as formas.

Em termos comportamentais, não há dúvida de que, nos cinco anos que se seguiram desde a abertura em 2008, muitos procedimentos tiveram de ser modificados. O resseguro, notadamente para as seguradoras que operam com grandes riscos, passou a ter importância estratégica, o que antes não era sentido no regime igualitário do monopólio. Praticamente todas as seguradoras eram *multilines*, o que atestava a falta de importância pontual do resseguro para elas. Tanto é verdade que atualmente as seguradoras têm buscado os respectivos focos de atuação. Algumas delas, mesmo de grande porte e tradicionais no país, escolheram operar apenas em seguros massificados, de fácil comercialização e representados por valores em risco de faixa reduzida. Com

isso, elas não dependem necessariamente do resseguro e também o capital de investimento se mantém em patamares mais baixos. Ao invés de se lançarem definitivamente no “novo mercado” e se especializando em grandes riscos, com o correspondente respaldo das operações através de programas de resseguros consistentes, preferiram recuar.

Em determinados casos, o mercado segurador brasileiro perderá bastante diante dessa postura empresarial, uma vez que grandes e tradicionais *players* deixarão de comercializar os seguros para os riscos de porte. Em contrapartida, as seguradoras estrangeiras, antes meras representações no país, podem de fato galgar novo espaço no *ranking* nacional, até porque são profissionais nas suas respectivas origens e se respaldam no resseguro, assim como já praticam em outros mercados mais amadurecidos do que o brasileiro. Elas têm também a exata noção de suas funções e responsabilidades dentro do sistema de seguro direto e aberto, inclusive no que se refere às *retenções de riscos* e em patamares condizentes à atividade.

Não são, portanto, meras repassadoras de riscos aos resseguradores. É dever de uma seguradora reter parcela significativa de risco. Elas podem e devem trazer tecnologia de ponta ao mercado nacional, sendo esta a grande lacuna ainda percebida neste momento de transição. Agiram segundo as regras do mercado fechado e monopolizado por décadas e, agora, devem emergir, trazendo inovação de fato e *expertise* internacional. Se o DL 73/66 precisa ser modificado, e certamente ele precisa, esse ponto deveria ser incluído entre as “novas funções” do órgão regulador no século XXI: “*Requerer e fiscalizar a necessária transferência de tecnologia ao mercado segurador nacional, exigida das seguradoras estrangeiras que atuam no Brasil, em face dos padrões máximos existentes nas respectivas matrizes dos países-sede delas*”. A partir desse paradigma cogente e modificador da realidade brasileira, também os demais *players*

serão instados a operar segundo as mesmas práticas internacionais originais: *resseguradores* e *brokers*. Um verdadeiro “círculo virtuoso”, e o Estado pode e deve fomentá-lo desde já, em prol de todos os consumidores de seguros do país, substituindo as funções e as práticas já corroídas pelo tempo e que não têm mais valia nesse novo momento do Brasil e de seu mercado de seguros. Não compete mais ao órgão regulador pretender desenvolver o mercado direto, criando produtos de seguros, por exemplo. Essa função e interesse são exclusivos do próprio mercado segurador privado, o qual deve tomar o controle do processo de desenvolvimento requerido pela sociedade brasileira. Aquela visão *nacional-desenvolvimentista* do Estado é algo do passado, e deve ser afastada do setor. O mercado europeu vivenciou um processo de transformação e de modernização a partir dos anos 1960 e agora é a vez do mercado brasileiro.

No momento, os mercados de seguro e de resseguro nacionais passam por algumas dificuldades. A razão principal repousa na *falta de tecnologia de subscrição de riscos* do mercado brasileiro. A atuação do setor está baseada apenas em “práticas comerciais”, sem fundamentos adequados na precificação dos riscos. Esse procedimento não é sustentável e deve mudar urgentemente. O foco, hoje concentrado exclusivamente na *comercialização*, e não no *produto*, deve ser redirecionado, e rapidamente. O nível de *comissionamento* (corretagem de seguros diretos) é extremamente elevado se comparado a outros serviços de intermediação no Brasil, exorbitando mesmo quando é medido com o mercado externo de seguros. É insustentável esse cenário. Os consumidores pagam preço alto de seguro e não recebem sequer o melhor produto. O processo de *regulação administrativa de sinistros* para riscos de médio e grande porte é propulsor não só de custos elevados no país, chegando mesmo à exorbitância, mas também de série de conflitos – inclusive judiciais, além da pouca *expertise* tecnológica dominante na atividade. Com o mercado de resseguro aberto, a gestão dos sinistros passou a ser novamente da *competência original* das seguradoras, assim como acontece no mundo todo, e não mais do ressegurador. O ressegurador monopolista detinha o controle de forma absoluta e atípica na atividade. As seguradoras precisam ultrapassar rapidamente essa fase de transição, especializando-se adequadamente na atividade. O controle da regulação do sinistro

No momento, os mercados de seguro e de resseguro nacionais passam por algumas dificuldades. *A razão principal repousa na falta de tecnologia de subscrição de riscos do mercado brasileiro.*

é exclusivo da seguradora, e não do ressegurador, muito menos do *loss adjuster*, ao qual caberia apenas apurar as causas e estabelecer as estimativas das perdas e danos, sem entrar no mérito da cobertura ou não do sinistro.

Em razão da falta de conhecimento e de técnica na subscrição dos seguros, bem como do fato de que os clausulados das apólices se apresentam com redação de baixa qualidade e pouca precisão jurídica, os sinistros se situam invariavelmente em zona de desconforto, requerendo a investigação de inúmeros e custosos peritos, consultores e advogados. As seguradoras pouco ou nada interferem diretamente nos respectivos processos, apesar da obrigação integral que têm perante seus segurados. Tal cenário, encontrado com os sinistros e aliado ao da baixa tecnicidade do *underwriting*, demonstra o estágio atual de subdesenvolvimento do mercado segurador brasileiro, requerendo modificações urgentes. As soluções existem e elas são perfeitamente possíveis de ser materializadas. Todas elas passam pela “especialização concentrada” e pelo “profissionalismo”

extremo da atividade. O tempo do “amadorismo” já foi esgotado.

Não cabe esperar surtos de crescimento com base em megaeventos como a Copa do Mundo ou as Olimpíadas, que representam pouco em termos de riscos e novos negócios, e todos do mercado de seguros/resseguros já sabiam disso. Apenas os políticos fizeram discursos proselitistas em cima do tema. As obras de infraestrutura sequer saíram do papel. Só ingênuos acreditaram nos discursos feitos. A realidade é outra, certamente.

Assim, finalizando, os principais desafios do mercado de resseguro são os seguintes, em minha opinião:

- Aguardar a profissionalização necessária do mercado segurador nacional, ainda não alcançada desde a abertura do resseguro em 2008;
- Superar a falta de especialização do mercado de seguros em *underwriting* e regulação de sinistros;
- Regularizar a falta de técnica e de conformidade jurídica dos clausulados de coberturas de

seguros, em todos os ramos, cujo fator propicia muitos conflitos quando ocorrem sinistros. O fato de o órgão regulador determinar *modelos padronizados* não supera essa deficiência, até porque os textos oficiais são também precários frente à boa técnica e não compete mais ao Estado, no século XXI e no regime de mercado aberto e internacionalizado, esse tipo de oferta de serviço, por meio do órgão regulador. A ele compete, em primazia, buscar a *higidez do sistema* – fiscalizando as provisões técnicas e as reservas de sinistros em prol de todos os consumidores de seguros do país. *Produtos de seguros* devem ser elaborados com exclusividade pelas seguradoras, assim como acontece nos países desenvolvidos. O ordenamento jurídico já oferece os *princípios* e os *limites objetivos* para a atividade;

- Neutralizar o despreparo de determinados *brokers* do mercado, os quais pretendem viabilizar “bons negócios” de resseguro através de “maus riscos”, para só então buscarem o res-

paldo das seguradoras na operação, cujo procedimento se situa na *contramão* do resseguro, desvirtuando toda a sua técnica e essência. Essa conduta não pode mais existir, requerendo completa neutralização, uma vez que prejudica todo o cenário e o processo de amadurecimento da abertura do resseguro no país. Nada acrescenta de positivo no mercado direto de seguro essa postura *antitécnica* e mesmo *antiprofissional*, devendo ser rechaçada de pronto. Não é essa a missão, de fato, de um *broker profissional* nesse mercado em processo de abertura;

- Realizar a revisão da intervenção estatal no setor. A atuação anacrônica do órgão regulador no mercado direto, notadamente quando padroniza cláusulas de seguros cuja função não mais condiz com a contemporaneidade, contribui de

forma maximizada para o atual estágio de subdesenvolvimento, frente a outros países. O Decreto-Lei 73/66 precisa ser revisto ou mesmo revogado, buscando os novos paradigmas determinantes na atuação do órgão regulador no sistema;

- A reserva de mercado em 40% para resseguradores locais, prevista em lei complementar e só revogável através da promulgação de outra LC, cuja regra não mais se justifica na atualidade, e também porque resseguro constitui atividade tipicamente de pulverização *internacional*, sem a necessidade de construção de um “mercado de resseguro doméstico”. Essa visão nacionalista é deturpada e não condiz com a realidade mundial;
- Redimensionar os custos e o preço final dos seguros diretos no Brasil. Os custos atuais são extremamente elevados se

comparados a nações líderes, notadamente os seguros de pessoas. Os encargos sobrepostos na operação direta de seguro (comissionamento de corretores de seguros em bases irreais, despesas com a regulação dos sinistros, etc.) são responsáveis, em grande parte, por essa realidade e patamar de preços, o que coíbe a pulverização acentuada entre todos os possíveis consumidores de seguros do país. O seguro ainda foi *democratizado* no Brasil e a razão principal reside justamente nos custos, os quais são desproporcionadamente elevados; e

- A limitação da retrocessão intergrupo de 20%, a qual prejudica de forma primeira as empresas estrangeiras em relação às nacionais, cujo tratamento diferenciado contraria princípio de isonomia fundamental e previsto na Constituição Federal Brasileira. Essa limitação precisa ser revista e revogada em prol do progresso do mercado de seguro e de resseguro no país, inserindo o Brasil nos patamares de mercados desenvolvidos.

Cabe ao mercado segurador privado estabelecer a sua agenda de procedimentos, observando todos esses pontos de conflito e que o mantêm no atraso, *urgentemente*. ●

WALTER A. POLIDO

Advogado, mestre em Direitos Difusos e Coletivos, coordenador acadêmico dos cursos de MBA em Gestão Jurídica de Seguro e Resseguro e de Especialização em Resseguro Avançado da Escola Superior Nacional de Seguros (ESNS) e consultor da Polido e Carvalho Consultoria em Seguros e Resseguros. walter@polidoconsultoria.com.br

