



Solvência II: debate

No momento atual da economia, em que o mercado segurador europeu encontra-se envolvido no desenvolvimento do projeto Solvência II, cujo principal objetivo é estabelecer um modelo de supervisão baseado na captação e conhecimento de todos os tipos de riscos abrangentes nos negócios de cada empresa seguradora, a revista Cadernos de Seguro convidou especialistas da área para participar da discussão desse tema, por meio de uma mesa-redonda promovida pela publicação, questionando também de que maneira a adoção desse novo modelo afetará o *modus operandi* das empresas de seguros, sejam elas pequenas, médias ou grandes, e se ele trará impactos na rentabilidade e concorrência das companhias – enfim, de que modo as novas regras de solvência modificarão a economia e os seus agentes.

Para debater e responder a essas e outras questões, a Cadernos de Seguro reuniu, em sua primeira edição de 2014, Danilo Cláudio da Silva, diretor técnico da Susep; Elder Vieira Salles, coordenador geral da Susep; Francisco Galiza, economista, consultor e conselheiro da revista Cadernos de Seguro; José Alberto Pereira, coordenador da área de Riscos e Ativos da Susep; Lauro Faria, editor executivo da Cadernos de Seguro; Lucio Marques, decano do Conselho Editorial da Cadernos de Seguro; Marcos Spiguel, superintendente de Modelagem e Gestão de Riscos Corporativos da SulAmérica; Natalie Hurtado, assessora técnica da Susep e conselheira da revista Cadernos de Seguro; Roberto Seabra, coordenador da área de Provisões Técnicas da Susep; e Thiago Signorelli, coordenador da área de Monitoramento Econômico-Contábil.

LAURO FARIA: Bom dia a todos. Queria agradecer a presença de vocês, principalmente os que não são da Escola nem do Conselho Editorial da revista Cadernos de Seguro, e dizer que a ideia deste debate surgiu na última reunião do Conselho, tendo em vista a necessidade de esclarecimentos para o mercado e o público em geral sobre as questões que envolvem solvência, requerimentos de capital, etc. Sem mais delongas, começo passando a palavra ao nosso decano Lucio Marques.

LUCIO MARQUES: Atualmente, muito se tem falado sobre solvência, taxa de fiscalização e proporcionalidade, mas estes são temas que o mercado não discute abertamente. Digo isso com a experiência de quem, além de assessor direto do presidente da Nobre Seguradora, atua no grupo de trabalho das pequenas e médias empresas seguradoras, criado pela CNseg, justamente para debater tais questões. Não sou atuário e acho que a discussão não deveria ficar restrita a esse campo, até porque é uma área muito específica e de difícil compreensão para a maioria. Gostaria de propor que o debate fosse sobre os pontos que afligem o mercado como um todo e o que a Susep pode nos esclarecer, pois entendo que o assunto merece ser aprofundado junto ao órgão fiscalizador do mercado.

DANILO CLÁUDIO DA SILVA: Estou aqui, junto com outros colegas da Susep, à disposição para qualquer tipo de pergunta. Podemos discutir solvência e taxa de fiscalização, até porque os assuntos, por incrível que pareça, se relacionam. Temos tido o cuidado em promover o debate desses temas em conjunto com o mercado mudando uma atitude anterior, como quando se discutiam tais coisas de forma um pouco isolada.

Em relação às pequenas seguradoras, temos sempre pedido que seus representantes compareçam às comissões técnicas. Normalmente, os representantes das médias e grandes empresas estão sempre presentes e reconhecemos que os problemas de um grupo são diferentes do outro. Então, requisitamos a participação das pequenas seguradoras. E adiciono que as normas são sempre colocadas em consulta pública, quando todo mundo pode se manifestar.

LUCIO: Quanto ao grupo de trabalho das pequenas e médias empresas, temos uma grande dúvida sobre determinar o que é pequena, média e grande seguradora. Qual seria o ponto de clivagem? Pensamos em



“A ideia deste debate surgiu na última reunião do Conselho, tendo em vista a necessidade de esclarecimentos para o mercado e o público em geral sobre as questões que envolvem solvência, requerimentos de capital, etc.”

Lauro Faria

defini-los pelos critérios do BNDES. No entanto, percebemos que a definição de grande empresa por esse banco não chega nem aos pés da nossa pequena empresa. É assustador. Partimos, então, para a constituição de um grupo de trabalho que determinasse a clivagem adequada ao nosso mercado. Assim, as empresas do grupo das pequenas e médias possuem um patrimônio líquido menor do que R\$ 250 milhões e prêmio anual menor que R\$ 500 milhões. Além disso, de acordo com a listagem de grupos econômicos divulgada pela Susep, se uma das empresas do grupo exceder os limites acima, nenhuma das outras empresas participantes poderá ser classificada como pequena ou média. Enfim, temos um grande leque de



"Gostaria de propor que o debate fosse sobre os pontos que afligem o mercado como um todo e o que a Susep pode nos esclarecer, pois entendo que o assunto merece ser aprofundado junto ao órgão fiscalizador do mercado."

Lucio Marques

incorporações, fusões etc. Um exemplo: o Bradesco, com dezenas de companhias juntas, vai ser enquadrado onde? No cômputo geral, seria um gigante. Mas, dentro dela, pode haver uma pequena empresa. Seria adequado separá-la do geral? Não sabemos se a Susep já tem algum trabalho neste sentido.

DANILO: Nós não temos. Alguns normativos estabelecem valores de corte como, por exemplo, para obrigatoriedade do Comitê de Auditoria. Mas, trabalhamos muito pela representatividade dessas empresas junto à CNseg na participação nos convênios, comissões e grupos de trabalho. Conseguimos identificar também as empresas reconhecidamente pequenas

por seu patrimônio líquido ajustado reduzido. Aí R\$ 500 milhões de prêmio anual seria um valor alto demais para elas. Temos, ainda, as entidades sem fins lucrativos. O que procuramos é, em algumas situações, convidar essas empresas para participarem dos nossos trabalhos. Ocorre que as empresas pequenas são afetadas por normativos em boa medida baseados nas informações das companhias grandes, ao se estabelecer um modelo padrão. Precisamos voltar o olhar para as pequenas, a fim de saber o impacto sobre elas. Temos feito isso chamando para a discussão as companhias mais afastadas e pedindo que elas nos municiem com dados sobre suas operações.

NATALIE HURTADO: Para complementar, embora não tenhamos na Susep áreas voltadas para pequenas, médias e grandes seguradoras separadamente, hoje a superintendência se preocupa com isso em sua própria legislação, na medida em que adotamos o critério da proporcionalidade. Concedemos prazo maior para as pequenas empresas se adequarem aos normativos em relação às grandes. É um começo de caminho para pensarmos a situação diferenciada das pequenas, médias e grandes seguradoras.

ELDER VIEIRA SALLES: Aliás, a norma que estabelece o banco de dados para o risco operacional que está sendo colocada em audiência pública na semana que vem dá tratamento diferenciado às pequenas.

DANILO: Quando começamos a rever essa questão, tínhamos no normativo de capital mínimo requerido um prêmio-base somado aos demais requerimentos de capital. Obviamente, as grandes companhias em momento algum eram afetadas pelo valor de R\$ 15 milhões para operarem em todo o Brasil.

Imagina uma companhia grande. O capital requerido delas é de muitos milhões, e aí você manda somar quinze milhões? Para elas, nenhum efeito. Agora, no momento em que você pega uma companhia pequena e soma esses quinze milhões ao requerimento de capital como a norma previa anteriormente, causa um impacto muito grande.

A norma passou, mas identificamos depois que não era um procedimento muito adequado. Modificamos e retiramos o capital-base, até porque não havia justificativa para isso, o que afetou de imediato as companhias pequenas. Esse era um ponto.

Outro ponto que reavaliávamos foi a questão de provisões técnicas. Daí eu falar que os assuntos estão ligados. No passado, até por dificuldades nossas em mudar normas de capital (à época, margem de solvência), criamos algumas provisões técnicas que faziam as vezes de capital, funcionavam como requerimento de capital. O que fizemos quando reconhecemos o problema? Algumas provisões deixaram de existir, foram extintas, e o capital passou a ser exigido.

O que acontece quando se eliminam provisões técnicas? Obviamente, a companhia pequena, que está ali numa exigência de capital grande, extingue imediatamente essa provisão. Agora, uma companhia grande que tem alguns bilhões em provisões técnicas e elevado patrimônio, prefere não reverter a provisão técnica porque envolve toda uma questão tributária.

Então, nesse momento há uma pressão sobre a Susep para que a gente também não passe a extinguir as provisões técnicas, o que vai contra o desejo das pequenas. Enfim, as pequenas seguradoras têm que se tornar, de alguma forma, mais participativas nas comissões e na CNseg, para que também possam fazer valer suas características.

LUCIO: E, provavelmente, essa pequena empresa está ali, enquadrada, sem problema algum, mas vai sofrer as consequências.

Aliás, a ideia de elas se unirem surgiu quando o João Elísio era presidente da Fenaseg. Por ele ser de uma companhia considerada basicamente de DPVAT, ele sentiu o problema e criou um grupo que era composto por ele, Molina, Pedro Pereira de Freitas, Isnel, da Icatu, Petrelli, da Icatu também, Pedro Bulcão, da Sinaf, e por mim que, na época, representava a Previsul.

Vimos outros problemas. Por exemplo, como é difícil a distribuição de produto para uma pequena seguradora, quando as grandes ligadas aos conglomerados financeiros têm custo zero na distribuição. O maior problema que o mercado das pequenas e médias tem é o vínculo empregatício. Assim, surgiu a discussão do agente. O agente é um funcionário da seguradora, pago por ela para fazer o seguro, baseado no modelo americano. No Brasil, temos principalmente a Prudential, que faz isso como seguradora especificamente voltada para a área de risco individual de vida.

Houve concordância da Fenacor e da FenaPrevi, que depois foi distorcida por alguns presidentes de sindicatos dos corretores. Eles achavam que seria dar condições a pessoas de tomarem o seguro do corretor. Não era nada disso, o agenciador sempre trabalhou para o corretor e para a seguradora na captação de seguros, principalmente na área de pessoas.

DANILO: Sobre isso, foi aprovado recentemente um normativo que estabelece a figura do representante de seguros.

LUCIO: Mas o problema é justamente o representante. Quer dizer, é como se nós tivéssemos voltado a algo parecido com o sistema antigo do mercado financeiro, do correspondente bancário.

LAURO: Gostaria de trazer ao debate a questão do custo da regulação. Percebo, salvo engano, que esse custo é a principal reclamação no mercado. O entendimento parece ser de que é um custo crescente. O mercado brasileiro é muito desigual, então, as grandes seguradoras, talvez, não sintam muito. Inclusive, elas podem repassar o custo. Mas as pequenas e médias devem sentir. Há algum trabalho que tenha aferido a eventual relação de custo-benefício dessas regulações?

DANILO: Em conversa com a CNseg, estabelecemos algumas metas. Um dos itens é a regulação. É da cultura brasileira regular cada vez mais. Porém, não é simples rever isso, principalmente num órgão público em que os dirigentes não possuem um mandato. Hoje, a Susep tem um planejamento estratégico, mas ele é relativamente recente.

No entanto, o que mais me preocupa é iniciar um processo de regulação que envolva certo custo e, em seguida, modificá-lo, buscando-se outra forma de regular. Entendo que isso é preocupante, e o processo precisa ser mais bem pensado, mais estável, uma vez que tudo tem um custo. Às vezes, somos obrigados a implementar alguns custos a mais, por exemplo, quando precisamos de alguns levantamentos que poderiam ser obtidos via formação de banco de dados, e avaliamos que é melhor pedir aos auditores para fazerem isso.

LUCIO: Danilo, você não acha interessante que, em conjunto, a Susep e CNseg pudessem criar esse banco de dados? Lembro que, quando era presidente da comissão de Vida da Fenaseg, nós fizemos um estudo amplo



"A solvência é um assunto muito importante para ser tratado somente pelos atuários. As regras de solvência não têm apenas aspectos atuariais ou legais, mas também afetam a economia e os seus agentes."

Francisco Galiza

com médicos, técnicos e atuários que apoiaram as resoluções 302, 617 etc. Sugerir à Funenseg também criar um centro de estudos científicos na área de seguros de pessoas. E por quê? Se eu perguntar aqui, agora, quantos segurados temos na carteira de pessoas no Brasil, alguém sabe? Ninguém, nós não temos esse dado.

Ou seja, concordo plenamente contigo. Acho que tem que haver um banco de dados que pudesse dar conforto na hora de se discutir. A sinistralidade é alta? Se é, como e por quê? O custo de distribuição pode ser alterado ou não? Falta de um banco de dados que dê mais tranquilidade ao mercado para trabalhar, e à Susep, para regular.

DANILO: Realmente, iniciamos um trabalho neste sentido, mas ele não evoluiu. Cada área solicita informações sobre uma empresa com nomes diferentes ou com o mesmo nome, mas com conceitos diferentes, o que gera confusão, dados errados e, conseqüentemente, multa. E a multa é um grande peso para as companhias. Algumas são multadas por pequenos deslizes. Um exemplo é a obrigatoriedade da publicação das demonstrações financeiras no dia 28 de fevereiro. Suponhamos que, naquele ano, este mês possua 29 dias, e ela publique as demonstrações no dia 29. A companhia será multada.

MARCOS SPIGUEL: A regulação não tem ligação somente com as tarifas cobradas e o custo de formar um banco de dados, mas com a regulação em si, com os debates sobre os efeitos diferenciais nas pequenas e grandes empresas, que começam a sentir – as pequenas, talvez um pouco mais rápido que as grandes – essas mudanças. Por outro lado, as grandes companhias enfrentam algumas dificuldades, na medida em que as exigências de capital e os normativos são menos brandos para elas. Estamos num momento de busca de equilíbrio. A regulação tem que beneficiar o regulador, o cliente, a segurança do mercado, enfim, todos os *stakeholders*. Do ponto de vista técnico, tenho percebido uma maior transparência no entendimento do risco e da relação entre provisões e capital. Talvez seja a hora de começar a medir o custo que isso está trazendo para o acionista: quanto se perde de retorno sobre o capital investido frente a outros mercados para alcançar o equilíbrio? Precisamos ter essa mensuração para ter certeza de que é o melhor caminho a seguir? Por isso, na Europa, a discussão da Solvência II ainda se prolonga e a implementação foi adiada. Obviamente pela quantidade de países envolvidos e quantidades de jurisdições, tais regras são mais complexas.

FRANCISCO GALIZA: Acredito que o assunto solvência siga mais ou menos essa linha. A solvência é um assunto muito importante para ser tratado somente pelos atuários. As regras de solvência não têm apenas aspectos atuariais ou legais, mas também afetam a economia e os seus agentes.

Por isso, minha questão principal com relação ao tema solvência, que se coloca para a discussão de todos nesta mesa, é de que modo esse novo modelo

vai afetar a rentabilidade das empresas, se afetará as empresas de forma distinta ou não, se implicará mudanças na concorrência, etc. O que me parece claro é que não pode haver exagero. Quem procura risco zero paga um preço alto por isso. Não existe almoço de graça. Acho que a sociedade tem que discutir isso.

Minha colocação básica é solicitar à Susep, CNseg e às demais entidades do mercado que ampliem a discussão. Quer dizer, que a solvência não se discuta somente em seu aspecto atuarial, que haja uma discussão ampla dos seus efeitos não apenas atuariais, mas econômicos e sociais.

NATALIE: O modelo de supervisão de Solvência II é um modelo baseado em riscos. Por que todo o mundo está adotando a supervisão baseada em riscos? Porque é um modelo educativo. A principal razão de adotarmos esse modelo é conhecer o risco de cada empresa.

Teoricamente, a ideia é dimensionar o risco de crédito, de subscrição, de mercado e operacional de cada empresa. Quem adota as melhores práticas vai ser beneficiado por isso. Quem tem uma boa gestão vai ter menor requerimento de capital. Aquele que ainda não alcançou o que chamamos de “boas práticas” vai ter um requerimento maior. À medida que a gestão da empresa for melhorando, a exigência vai diminuindo. E como se aborda a qualidade de gestão? Através do monitoramento e do *enforcement*, da penalidade.

Enfim, buscamos fazer com que essa supervisão prudencial possa ser diferenciada, pois se uma empresa grande vai à falência, o impacto que isso tem no mercado como um todo é elevado.

Acredito que, ao fim do prazo estabelecido pelo nosso modelo, que é longo, vamos ter uma relação positiva de custo/benefício. Conforme formos estimulando as boas práticas de gestão, daremos segurança para o consumidor. Conseguiremos fazer com que as empresas trabalhem melhor e sejam mais enxutas, que diminuam custos e possam ser beneficiadas por isso, porque vão ter uma exigência de capital menor. Ao mesmo tempo, vamos ter um mercado seguro e consumidores que podem acreditar no produto que compraram e no que receberam de volta. Isso significa, ao final, crescimento para o mercado. Esse é o ciclo racional, lógico, da supervisão baseada em risco.



“O risco de regulação não tem ligação somente com as tarifas cobradas e o custo de formar um banco de dados, mas com a regulação em si.”

Marcos Spiguel

LUCIO: Aliás, Natalie, acho que de 2000 para cá não tivemos mais do que 15 ou 16 companhias seguradoras que sofreram intervenção.

DANILO: Essa informação do passado não serve como base do futuro, pois poderiam ter sido mais, se não tivéssemos atuado como fizemos.

GALIZA: Eu gostaria de ver números. Que a Susep dissesse: “Olha, estamos imaginando que a seguradora tal, que tem uma rentabilidade tal, num eventual reajuste de patrimônio, vai alterar sua rentabilidade em tantos por cento. E esse ajuste vai levar quatro, cinco anos”, e não ficar simplesmente numa discussão que, por mais bem-intencionada que seja, talvez o mercado não assimile.

DANILO: A gente tem trabalhado neste sentido. Internamente, há uma área específica para estudos de conglomerados, por exemplo. Qual a nossa ideia? Sabemos que para uma empresa do mesmo grupo, a exigência individual de capital talvez não seja a melhor forma. Isso está sendo estudado.

A questão de ter mais de um órgão regulando é outro complicador, mas firmamos um termo de cooperação com a Previc, com a ANS, com o Banco Central, com a CVM e com a Receita Federal. O Banco Central fez, recentemente, reunião conosco e com a Previc, para evitar a duplicidade da necessidade de capital.

Tomemos o mercado de Previdência. Temos um histórico ruim, que afetou esse mercado de forma grave. Até hoje afeta. Não consegue alongar uma carteira porque o mercado ainda se sente inseguro, dado o histórico da Previdência lá atrás. Algumas empresas quebraram ao longo desse período. Não foram poucas.

E qual era o grande problema, quando essas empresas quebravam? Elas poderiam ter provisões técnicas, a Susep tinha evoluído na questão da regulação e do acompanhamento dessas provisões técnicas, mas na hora da falência havia questões trabalhistas e tributárias, e a lei estabelece prioridade de pagamento. O segurado, este, não recebia nada. Tínhamos um órgão de supervisão, a Susep, fazendo um esforço monumental de regulação e o efeito era praticamente zero na visão do consumidor.

NATALIE: A análise econômica está sendo desenvolvida na Susep. Quando a superintendência implementa regras de capital, observamos que as grandes companhias normalmente não apresentam problemas. Durante muito tempo percebemos que o mercado dava prejuízo se olhássemos apenas a operação de seguros e Previdência. O ganho era com a inflação. Atualmente, as grandes companhias têm um patrimônio líquido ajustado, mesmo com todas as exclusões, muito superior, na maioria delas, à necessidade de capital. No teste de impacto, essas companhias, depois da regulação dos capitais de risco de subscrição, crédito e operacional, conseguem absorver o risco de mercado sem grandes problemas. E ainda sobra patrimônio.

Então, se o problema fosse o custo do dinheiro, este já não estaria no patrimônio das grandes seguradoras. As pequenas companhias, estas sim, têm dificuldades

em captar recursos e em se adequar às novas regras estabelecidas de requerimento de capital. A análise econômica é uma importante ferramenta para uma consistente avaliação sobre o tema.

DANILO: Temos que analisar com cuidado: para a pequena empresa, a exigência de capital é necessária ou não? O que chama atenção é que, durante muitos anos, o mercado trabalhou com comparação de preços. As seguradoras menores não estabeleciam tarifa. Elas não tinham banco de dados adequado. Olhavam muito para a tarifa das grandes. Se a empresa grande tivesse observado os riscos para a continuidade das suas operações, teria embutido um valor nos seus preços.

Quando a companhia pequena copia o preço, também está embutindo esse valor no seu custo. E sem análise de risco alguma. Geralmente, as companhias liquidadas têm problemas para pagar sinistro. E por quê? Porque a lei determina outras prioridades de pagamento. Daí termos regulado os requerimentos de capital para prover uma maior garantia desses pagamentos.

Um dos problemas do mercado em razão das regras de requerimento de capital é justamente haver empresas que não tinham exigências de margem de solvência. Algumas, por não possuírem acionistas, têm maior dificuldade em se capitalizar. Mas se realmente for necessário colocar capital, ele será exigido.

LUCIO: Concordo com você. Acho que o fundamental é buscar o equilíbrio. Até que ponto o pêndulo está estreito demais ou folgado demais?

DANILO: Talvez, o problema seja que o benefício da supervisão baseada em riscos para o mercado venha um pouco depois do custo regulatório da sua implementação. O mercado precisa se adaptar. Aqui no Brasil, nós adotamos a prática de ir fazendo parcialmente, para que o mercado tenha tempo de se adaptar. E, aí, concordo com o Galiza, claro, que o impacto econômico é importantíssimo de ser mensurado. Mas se tecnicamente determinada medida precisa ser adotada, serão envidados os esforços necessários para implementá-la.

GALIZA: Para concluir, também concordo que a supervisão baseada em riscos tem um efeito educativo. Acho que a discussão de solvência está ocorrendo num nível acadêmico altíssimo, até em termos inter-

nacionais. Minha colocação é no sentido de ampliar a discussão o mais possível.

DANILO: Galiza, certamente a discussão sobre solvência não é só atuarial. A gente vai analisar os aspectos econômicos, de concorrência e o modelo. Quer dizer, fazer uma discussão mais ampla.

ELDER: Para acrescentar, nossa supervisão é reconhecida como sólida. É bom para todos os entes do mercado ter uma supervisão consistente. Estamos avançando, agora, na parte qualitativa, e não apenas quantitativa. Isso vai facilitar também a questão da equivalência que a Susep está buscando com o Solvência II na Europa, que vai ser um atestado de maturidade para o mercado brasileiro.

DANILO: Esta semana, dei duas entrevistas. Uma para um jornalista da Inglaterra, outra para um da Espanha. Com certeza, começamos a ser percebidos. E a equivalência pode aumentar nossa competitividade. Se alguma empresa brasileira decidir operar no mercado europeu, terá uma exigência de capital menor, pois haverá o reconhecimento de que no Brasil há uma regra clara, em equivalência com o que os europeus consideram adequado.

O Teste de Adequação de Passivos também é uma antecipação em relação a muitos países, mas ainda precisamos rever nossas normas de ativos garantidores, que permitirão ao mercado desenvolver novos produtos.

LUCIO: Eu estava lendo uns artigos sobre a autoridade europeia, que faz a supervisão de seguros, a EIOPA (European Insurance and Occupational Pensions Authority). No Solvência II, eu teria uma dúvida. A estrutura organizacional, por exemplo, é um dos aspectos que compõem a sua diretiva, mas não se especifica como as seguradoras deveriam ser organizadas. Vocês já perceberam algo nesse sentido ou não?

NATALIE: Na verdade, a estruturação é livre. As empresas têm autonomia, liberdade para definir sua estrutura organizacional. Normalmente, o *Own Risk and Solvency Assessment* (ORSA) é feito para a empresa avaliar o seu próprio nível de risco. O que o órgão regulador faz? Verifica, em termos de governança corporativa, quais medidas a empresa tomou para atender aos requisitos do órgão, dentro da sua própria autonomia.



“As pequenas companhias têm dificuldades em captar recursos e em se adequar às novas regras estabelecidas de requerimento de capital. A análise econômica é uma importante ferramenta para uma consistente avaliação sobre o tema.”

Natalie Hurtado

LUCIO: Mas por que as entidades com perfil de risco menor não têm um tratamento diferenciado para suas ações financeiras, de governança e de divulgação? Quer dizer, não poderia haver uma via regulatória alternativa que prevísse regras mais amenas e simples que não obstruíssem ou coibissem o crescimento dessas empresas?

DANILO: Isso integraria o princípio da proporcionalidade. Em algumas situações pode-se ter exigência menor de informações, mas sem que se produza agravamento do risco, pela própria característica da empresa de ser de menor risco.



“Todo mês, a Susep recebe praticamente um balanço completo de cada seguradora com a abertura de todas as apólices, prêmios e sinistros. Isso significa transparência.”

José Alberto Pereira

JOSÉ ALBERTO PEREIRA: Um exemplo: a Susep pensa em alterar o seu modelo padrão, de forma a permitir um meio-termo entre o modelo próprio, interno, desenvolvido pela empresa, e o modelo padrão atual. O desenvolvimento de um modelo interno pode ser inviável para uma pequena ou média companhia, ao passo que a utilização do modelo padrão atual pode estar gerando uma necessidade de capital onerada. No novo modelo, a empresa entraria com seus dados pessoais, ao invés de dados do mercado. A companhia deverá comprovar se tem uma gestão de risco eficiente e se possui uma geração de dados que representem fidedignamente suas operações e que possam ser imputados no novo modelo, de forma a validá-lo. Se compararmos nosso mercado ao europeu ou

ao americano, perceberemos que o volume de dados que recebemos aqui é infinitamente maior. Todo mês, a Susep recebe praticamente um balanço completo de cada seguradora com a abertura de todas as apólices, prêmios e sinistros. Isso significa transparência.

ROBERTO SEABRA: Intuitivamente, temos a ideia de que as pequenas empresas assumem riscos menores. Sob o aspecto do gerenciamento de ativos e passivos que afetam o risco de mercado ou até o risco de subscrição, percebemos, no entanto, que algumas empresas estão assumindo riscos maiores para sua capacidade. Algumas vezes, assumem garantias que empresas grandes não oferecem em relação à tábua de sobrevivência, taxas de juros, gerenciamento. Na prática, estão se expondo mais do que uma empresa maior. No mercado de Previdência, por exemplo, algumas companhias pagam os benefícios quase que num regime de caixa, com o que entra financiando o que sai, e sua provisão não se constitui de forma adequada. Esse fato é difícil de ser percebido, então, a impressão é de que está tudo adequado na operação da pequena empresa, o que não é verdade.

LAURO: Vou fazer uma provocação: tenho a impressão de que os órgãos reguladores – eu trabalhei num órgão regulador – protegem excessivamente o consumidor. Ou seja, no caso da pequena seguradora em dificuldades, será que os consumidores também não têm uma função? Eles não percebem que aquela seguradora pode ter problemas? O mercado é feito do jogo entre empresas e consumidores. Os consumidores devem ter liberdade e responsabilidade na hora de fazer seus contratos. Às vezes, tenho a impressão de que o órgão regulador assume uma atitude paternalista, substituindo-se ao consumidor. A empresa que opera mal vai ter má reputação e acabar saindo do mercado de alguma maneira.

LUCIO: Lauro, acho que está bem colocado, mas o consumidor, de modo geral, às vezes nem olha preço. Ouvi duas senhoras conversando no metrô, um dia desses: “Você faz seguro onde?”; “Ah, eu faço na companhia tal.”; “Mas por que você faz lá?”; “Ah, por que ela faz muita propaganda!”

GALIZA: Acho que o consumidor não conhece muito o mercado. Vou dar um exemplo: quando o segurado tem um plano de Previdência, ele não se pre-

ocupa se a provisão está lá montada por uma tábua antiga de mortalidade que daqui a trinta anos estará obsoleta. Ele só vai sentir lá na frente: acumulei, a empresa quebrou, estou com 60 anos, como farei? É isso que a Susep tenta proteger.

LAURO: O excesso de regulação, às vezes, induz o consumidor a não se preocupar. Por exemplo, o seguro de depósito bancário: em um país onde esse seguro garante 100% dos depósitos, o poupador não se preocupa, pois sabe que atrás tem um regulador, um Banco Central, um socorrista de última instância que vai cobrir qualquer deficiência dos bancos. Quando o órgão regulador passa a impressão – não precisa nem agir efetivamente – de que segura inteiramente o mercado, induz o consumidor a se despreocupar.

GALIZA: É o caso do fundo garantidor. Ele estimula as seguradoras a terem um risco maior. O corretor pode falar: “Não se preocupa, se quebrar, as outras bancam”. Milton Friedman dizia que o governo não deveria nem controlar a profissão de médico. Cada um poderia abrir seu consultório e deixar que o mercado definisse. Mas eu queria falar sobre uma colocação do Danilo, que não sei se concordo. Acho que nos últimos anos o mercado segurador brasileiro está mais seguro, com base nas estatísticas dos últimos vinte, trinta anos. Tem empresas com problemas, mas menos que antes, e o consumidor também tem tido muito menos problemas.

DANILO: Sim, mas porque foi feito todo um trabalho ao longo desses anos. Lembro que, quando entrei na Susep, em 1994, nós começamos a fazer cálculos de provisões técnicas e focamos nas empresas que estavam curtas em mais de 50%. Lembro que naquele período várias empresas foram liquidadas. No momento em que a Susep cobrou provisão, o problema ocorreu não por falta de passivo, mas de ativo. A empresa não tinha ativo.

ROBERTO: E a questão qualitativa, que não aparece no balanço?

DANILO: É o caso da mudança da sobrevivência, que já aconteceu, mas só vai produzir efeitos significativos mais adiante. Antes se usava uma AT-49, que parecia adequada. Hoje, não se imagina nem uma AT-2000. As empresas precisam do nosso acompanhamento. Com o TAP (Teste de Adequação de Passivos) trazendo os passivos a valor presente, considerando-se



“Sob o aspecto do gerenciamento de ativos e passivos que afetam o risco de mercado ou até o risco de subscrição, percebemos, no entanto, que algumas empresas estão assumindo riscos maiores para sua capacidade.”

Roberto Seabra

uma taxa de juros real, com a construção da estrutura a termo da taxa de juros livre de risco, deu-se um salto no acompanhamento da solvência das companhias.

JOSÉ ALBERTO: Estamos querendo, com as regras de capital, inserir nos balanços das instituições a valoração econômica. Uma coisa é olhar o contrato, a taxa contratual. O ativo está marcado na curva, se mantido até o vencimento, mas o valor do passivo flutua. Às vezes, o balanço não retrata essas coisas perfeitamente, mas elas estão totalmente associadas ao resultado final do negócio.

MARCOS: Acho que a grande expectativa seja o Pilar II. O que imagino? A seguradora dando maior transpa-

rência ao regulador e dizendo: Olha, assim que avalio meus negócios e governo meus riscos. Por outro lado, se tem o regulador avaliando os processos internos das companhias e corroborando a adoção das práticas internas e modelagens atuariais e de riscos próprias, assim como faz com as provisões técnicas. Mas de alguma forma deveria haver um *rating* para as empresas, para o público e a Susep também deveria se pôr à frente.

DANILO: A Susep está liderando, em certo ponto. Começou com o cálculo de 50% de diferença da provisão, mas as empresas não tinham base de dados. Foi feito um trabalho de solicitação de obrigação de base de dados. Isso melhorou. Está superado. A fase seguinte está sendo fechada agora. Temos participado de discussões internacionais e vimos que cobram das empresas uma política de risco. É um caminho natural. Pensamos em normatizar e propor um critério de *rating* para avançar.

JOSÉ ALBERTO: Fazer *rating* é sempre complicado, mas, no mínimo, que se obrigue a empresa a dar mais transparência ao cliente.

LAURO: As pessoas sabem. Na década de 80, fiz seguro de automóvel na Banerj Seguradora, uma empresa que todo mundo sabia que tinha problemas. Houve o roubo e, devido à inflação, recebi de volta metade do carro. Mas eu sabia o risco. Agora, a ideia do *rating* é muito importante. Isso permitiria aliviar o peso da regulação.

GALIZA: Não sei se está correta esta minha abordagem, mas vejo que a Susep tem dois papéis legais: definir regras de solvência e zelar pelos contratos. Mas no Brasil tem outro papel também: fomentar o mercado. Muita gente diz: “Ah, mas não é obrigação da Susep fazer isso”. Eu acho que é! A Susep teve, por exemplo, a iniciativa de lançar o VGBL, que é um sucesso. Ou seja, ela ocupou esse espaço, alguém tem que trazer ideias novas.

DANILO: O microsseguro é outra tentativa de inovação, mas a taxa de fiscalização pode ser um inibidor do desenvolvimento desse segmento.

LUCIO: Ao longo da década de 2000, a gente teve um processo muito grande de expansão do capital estrangeiro e dos bancos no mercado de seguros. Isso pode continuar se acirrando a partir do momento de entrada das inovações regulatórias da Solvência II ou Basileia I, II ou III. Nesse caso, não seria importante, por exemplo, o princípio da proporcionalidade,

para dar mais garantia de competição às companhias de pequeno e médio porte?

DANILO: Temos dado prazos. Outro ponto importante: tentamos adequar nossos normativos. O assunto vai ganhando dimensão. Por exemplo, segundo a parte contábil, não é permitida reavaliação de imóveis. Por quê? Pelo mau uso da reavaliação no passado. Mas muitas vezes, a empresa menor tem imóveis com valor de mercado superior ao histórico, mas não aceitamos a reavaliação para efeito de solvência. Então, formamos um grupo de trabalho para avaliar a questão.

A gente tem buscado alternativas. Por exemplo, quando se calcula o TAP (Teste de Adequação de Passivos), se der positivo, a empresa deve constituir mais provisão. Se der negativo, não se faz nada. O que é dar negativo? Pode ser que, talvez, a empresa pudesse ter menos passivo constituído. Outro exemplo: o caso da taxa contratual. Se a taxa de juros cai, quando você traz o passivo a valor presente pela estrutura a termo da taxa de juros livre de risco, ele aumenta. O ativo, de certa forma, acompanha. Por outro lado, quando a taxa de juros sobe, o passivo oscila até o limite da taxa contratual, mas oscila livremente.

Estamos tentando buscar a proporcionalidade. Esse problema acontece mais com as empresas menores. Talvez a gente possa dar um prazo para adequação do requerimento de capital maior do que a norma determina, dezoito meses. Talvez possa haver um prazo mais longo enquanto o teste de adequação for negativo, para que a empresa possa recompor seu patrimônio, a partir de resultados positivos.

Então, é muita coisa em discussão. Acho que isso está deixando o mercado um pouco assoberbado. Estamos discutindo tudo ao mesmo tempo.

LAURO: Essa estrutura a termo de taxa de juros é uma das coisas mais complexas em economia. Imaginem medir isso? A taxa real de juros depende da expectativa de inflação. Mas cada um tem a sua expectativa. E quais taxas considerar na estrutura dos juros? O mercado no Brasil funciona com uma taxa Selic de curtíssimo prazo, à qual estão atrelados outros papéis de curto e médio prazo. A longo prazo, com liquidez, o que existe são contratos, ou seja, apostas na Bolsa e Mercadorias e Futuros, que não são

nem títulos. Nos Estados Unidos, não. Lá, há títulos de vinte, trinta anos com liquidez. Aqui, não temos isso. É ou não um perigo impor decisões de capital às empresas baseadas numa variável tão complexa como essa no caso brasileiro?

ELDER: Acho que esse é o maior desafio, hoje. Pelo menos, nas discussões que a gente tem sobre provisões sempre aparece a questão da estrutura a termo de taxa de juros.

DANILO: Na verdade, demos prazo exatamente para poder discutir melhor o assunto. Tudo que está sendo implementado tem prazo. O assunto está em discussão para vermos o que precisa ser ajustado.

ELDER: O fato é que não temos opção, quando se trata de avaliar a valor presente um plano de quinze, vinte anos.

LAURO: Vou dar outro exemplo, esse antigo. A Constituição de 88 fixou na ordem econômica um tabelamento em 12% da taxa real de juros. Não conseguiu emplacar, teve que cair. Não tem como calcular univocamente uma taxa real de juros. Você pode definir para efeitos de modelo teórico, mas estipular um único valor, na prática, não dá. Você diz uma taxa, eu digo outra.

GALIZA: A não uniformidade dos dados é estranha. Por exemplo, uma coisa simples, o faturamento do mercado de seguros. A CNseg divulga um número, a Fenacor divulga outro e a Susep, outro.

ELDER: Concorro, se você começa a estudar o mercado de seguros, encontra três ou quatro números diferentes para o tamanho do mercado. É estranho isso, teria de haver uniformidade.

DANILO: É aquilo que falei no início sobre planejamento estratégico. Houve um trabalho muito grande no passado, quando se iniciou o acompanhamento das provisões técnicas. Em determinados momentos, ocorrem mudanças administrativas. Muda-se o foco, as áreas perdem aquele contato uma com a outra. Muda-se um plano de contas, por exemplo. Como o dado estatístico é da competência de uma área diferente da do plano de contas, a falta de comunicação compromete esse setor. Se a definição do prêmio mudar, o que acontece? Se essa base de dados não for al-



"Houve um trabalho muito grande no passado, quando se iniciou o acompanhamento das provisões técnicas. Muda-se o foco, as áreas perdem aquele contato uma com a outra."

Daniilo Cláudio da Silva

terada, ficará errada. Parte do que aconteceu foi isso. Os quadros do FIP não refletiam mais a realidade do mercado. Por isso, tivemos que rever todo o FIP.

GALIZA: Eu notei que o balanço das seguradoras mudou completamente. Seria importante um seminário para discutir isso em público. Houve uma mudança contábil das mais importantes nos últimos dez anos e a coisa ficou restrita. A conta de resseguros estava aqui, saiu para lá. O que era prêmio ganho mudou de nome! E não se falou nada. Passou em brancas nuvens. Não houve um seminário, uma palestra. Ninguém deu uma entrevista coletiva.

DANILO: Nós fizemos um seminário no passado. Fomos a São Paulo, a Curitiba, etc.

LUCIO: Danilo, fui presidente da APTS Rio de Janeiro. Fiz o primeiro seminário onde hoje é o Hotel Copa D'Or, para a discussão do resseguro. Abria, não abria. Ia privatizar, não ia. Isso em 97, 98. É um canal que poderia voltar, de discussão técnica, econômica, financeira, seja o que for, em conjunto com a Susep e o mercado.

DANILO: No primeiro semestre, pretendemos fazer um seminário de três dias. Um dia voltado para a parte atuarial, outro para as questões contábeis e para os auditores. Colocaremos alguns pontos que gostaríamos que os auditores observassem melhor. Atualmente, se há uma mudança no plano de contas, pedimos a alteração necessária à área de TI e comunicamos às outras áreas. Tem que ser assim. Não pode mudar e não avisar nada. Temos colocado no site orientações sobre todos os nossos normativos.

JOSÉ ALBERTO: Imagine o desafio para as empresas de capital aberto que possuem analistas de mercado avaliando-as. Considere a situação de PSL versus contingência. Se for decidido que parte da contingência tem que ir para sinistro, as empresas terão sua sinistralidade impactada. O analista de mercado que não perceber que mudou a norma contábil, avaliará que a volatilidade aumentou.

DANILO: Aí estava a importância do nosso boletim.

LAURO: Uma pergunta: essa mudança contábil aqui acompanha alguma mudança internacional?

DANILO: Acompanha, mas a questão aí é uma área não conversar com a outra. Vai gerando todos esses problemas de informação errada. Essa é uma crítica a nós, da Susep. Toda vez que nós nos reunimos para discutir sobre a Susep internamente, comenta-se que falta comunicação entre as áreas.

LUCIO: O Hélio Portocarrero, quando era superintendente, tinha um bom diálogo com o mercado, a gente conversava muito. Eu dizia para ele: “Olha, o grande problema entre a Susep e o mercado é que um não sabe o que outro faz”. De repente, você poderia fazer no auditório da Susep, no auditório da Funenseg, no auditório de qualquer lugar encontros mensais entre o pessoal que trabalha com determinado tipo de coisa e o mercado – era o que eu dizia para ele à época. É uma transparência necessária

para que, amanhã, o mercado não diga: “Por que a Susep está fazendo isso?”

DANILO: Temos que fazer mapeamento de processos. Mas lembro que eu fazia palestras o tempo inteiro e, hoje, temos várias comissões. Tudo é discutido em comissão. Depois, a Susep faz apresentações anuais. E, além disso, tudo é colocado em consulta pública. Agora, temos as orientações. Se vocês olharem na internet, vão ver que temos colocado orientações sobre quase todos os assuntos.

GALIZA: A ANS tem uma postura muito mais agressiva do que a Susep no sentido de divulgação e comparação de empresas. É uma questão de estilo, de política?

DANILO: Temos um trabalho de acompanhamento diferente do que a ANS faz. Por exemplo, eles têm alguns anos para que o IBNR fique adequado. Então, a ANS não pode atuar muito nesse sentido, e atua mais na questão da reclamação. A reclamação do tipo “o segurado não foi atendido, tentou marcar consulta e não conseguiu” é mais objetiva. No nosso caso, trabalhamos muito com o acompanhamento, com a análise da empresa, análise de provisões, análise de capital. E divulgar uma informação desse tipo não é tão simples. Estamos estudando como poderíamos fazer.

GALIZA: Por exemplo, uma coisa interessante de saber é qual a quantidade de sinistros recusados.

DANILO: Se a Susep analisa e entende que a recusa foi razoável, a gente não se sente à vontade de divulgar, já que estava certa aquela recusa. É mais difícil para o consumidor entender que não estava errado.

NATALIE: A natureza do seguro é diferente.

DANILO: O tipo de divulgação deles é nesse sentido. Nós não temos reclamações como a ANS, em relação a atendimento. O nosso tipo de reclamação é de natureza mais técnica. E é difícil a divulgação, sem comprometer a imagem de uma empresa que possa estar agindo corretamente. Fazemos internamente um *rating* que utilizamos para subsidiar o trabalho da fiscalização. Em dois anos, todas têm que ser fiscalizadas.

ELDER: Nós temos critérios de acompanhamento. Se a empresa está com um *rating* mais baixo, fazemos uma frequência maior de análise. Estive no Canadá um tem-

po para verificar essa questão, e o órgão regulador de lá não divulga essa informação. Quando a empresa sai do rating b ou c, é analisada de outra forma. O mercado acaba sabendo muitas vezes, mas indiretamente.

NATALIE: Mesmo empresas que estão em plano de recuperação de solvência não têm divulgação pela Susep. Entendemos que pode prejudicar a recuperação da empresa.

DANILO: Todo seguro que é de risco mensal é sempre mais fácil de controlar. O risco de perda para o consumidor é menor. Mas no caso de um produto em acumulação é mais complexo. Se a pessoa acumulou a vida toda num plano previdenciário, por exemplo, e este vier a dar problema, pode não haver tempo para acumular em um novo produto. Por isso, considero ser mais delicada uma decisão em relação às nossas empresas. Daí todo o cuidado em se decretar uma liquidação. Exemplificando, suponha uma empresa de Previdência com 400 mil pessoas que acumularam por anos e já estão recebendo benefício. A empresa é antiga, não tem capital, não tem as provisões adequadas. Se ela é liquidada, o participante pode deixar de receber os seus benefícios e não ter mais como acumular nova poupança. Uma possível alternativa à liquidação é a busca de uma empresa saudável para adquirir a empresa ruim.

LUCIO: Partindo de um polo ao outro, lembrei quando cuidava da área de fraude. Aí, descobri que o Mercado Comum Europeu tem um Comitê de Fraude. Agora, o engraçado: aqui a gente se retrai todo, não fala, não mostra, não bota na cadeia. Lá, eles informam o nome: “Olha, o fulano é responsável pela área de fraude de Luxemburgo”. Tem nome, endereço, telefone. Aqui, não temos nada. Uma vez, houve uma representação do Ministério Público contra o sindicato. Eu dizia que a fraude representava 25% do sinistro pago.

JOSÉ ALBERTO: Segundo a CNseg, é 10%.

LÚCIO: É a tal da informação. O mercado só informa as fraudes maiores. As pequenas, que ela resolve diretamente, não são colocadas no índice. E está errado. É mais ou menos como a secretaria de um governador do Rio fazer o seguinte: “Olha, para modificar a tabela de roubos e furtos de carro, se o carro foi roubado ou furtado hoje e recuperado amanhã, não entra na estatística”. Você distorce a estatística.



“Nós temos critérios de acompanhamento. Se a empresa está com um rating mais baixo, fazemos uma frequência maior de análise. Quando a empresa sai do rating b ou c, é analisada de outra forma.”

Elder Vieira Salles

DANILO: Tem muita coisa para corrigir. Nós sabemos disso na Susep. Sabemos do impacto. Quando percebemos um problema, tentamos corrigir. Criamos um grupo para discutir a taxa de fiscalização. Ela afeta o mercado de seguros. Uma empresa veio à Susep porque queria ser uma seguradora de microsseguro no Nordeste. Mas a nossa taxa de fiscalização cresce à medida que a empresa opera em mais unidades da Federação. Nós fiscalizamos na sede e não nas unidades da Federação. Ou seja, operar em outras UF não deveria aumentar o custo. Seria até melhor para aumentar a competitividade.

LAURO: Acho que chegamos ao final, por enquanto. Queria agradecer a presença de todos. Foi muito bom. Obrigado a todos. ●