



PROGRAMA  
**EDUCAÇÃO  
EM SEGUROS**

**O MERCADO DE  
SEGUROS E RESSEGUROS:  
UMA VISÃO GLOBAL**

**FUNDAMENTOS**





P R O G R A M A

# **EDUCAÇÃO EM SEGUROS**

**O MERCADO DE  
SEGUROS E RESSEGUROS:  
UMA VISÃO GLOBAL**

FUNDAMENTOS





## Objetivos deste livreto

Este livreto foi elaborado pela Confederação Nacional das Empresas de Seguros Gerais, Previdência Privada e Vida, Saúde Suplementar e Capitalização – CNseg com o objetivo de esclarecer questões básicas sobre o mercado segurador brasileiro. Aqui você encontrará informações relevantes para a compreensão deste setor, que desempenha papel fundamental na economia.

A CNseg acredita que é da maior importância disseminar a cultura do seguro. Para isso, entende que a melhor maneira é fortalecer a capacidade de decisão consciente do consumidor, informando e orientando por meio de uma linguagem explicativa e objetiva.

***“Ensinar é mais do que  
transmitir conhecimentos.  
É inspirar mudança.”***

**Willian Arthur Ward**

# Índice

## 08

### capítulo 1 INTRODUÇÃO

Conheça a história do seguro: primeira iniciativa, situação atual e possibilidades futuras da área de seguros e resseguros.



## 10

### capítulo 2 O DESENVOLVIMENTO DO SEGURO – INGLATERRA

A primeira companhia de seguros surgiu na Inglaterra, em 1667, junto da primeira Brigada de Incêndio. Mas foi no século XIX que o seguro adquiriu a forma como é conhecido hoje.

# 17

## **capítulo 3** **O DESENVOLVIMENTO** **DO RESSEGURO –** **EUROPA CONTINENTAL**

As operações de resseguro transferiam parte dos maiores riscos e recuperavam as eventuais perdas ocorridas.



# 23

## **capítulo 4** **O FUNCIONAMENTO** **INTEGRADO DO SEGURO** **E RESSEGURO**

Na dinâmica do mercado, a seguradora também procura a proteção do ressegurador.

# Introdução

## Capítulo 1

Zaccaria vendeu e precisava entregar para um comprador na Bélgica 30 toneladas de um material produzido no sul da França.

Era a parte mais difícil do negócio.

A navegação marítima era uma aventura. Envolvia severos riscos. Tempestades, correntes marítimas, corsários, piratas, tudo conspirava contra o investimento e o desenvolvimento do comércio marítimo.

Zaccaria rezava para os Santos e os Deuses, como costume na época.

Como complemento da oração, para melhorar a garantia, Zaccaria resolveu inovar. Fez um acordo diferente, nunca feito antes, com Grilli e Suppa, dois financistas de Genova. Vendeu a mercadoria para eles na saída do porto. Se a carga chegasse ao destino, e só se chegasse, Zaccaria tinha o direito de recomprá-la por preço mais caro, já combinado, para então entregá-la ao comprador.

Que tipo de contrato foi este feito por Zaccaria? Um seguro de transporte marítimo? Um contrato de opção? Benedetto Zaccaria era um comerciante italiano de Genova. E sem dúvida era inovador. Mas Baliano Grilli e Enrico Suppa o que eram? Eram seguradores ou banqueiros?

Os banqueiros atuais defendem que Grilli e Suppa eram banqueiros, que Zacarias passou a ter uma opção de compra, instrumento do mercado de capitais e



não do mercado de seguros, pois não houve prêmio pago antecipadamente. Os seguradores atuais dizem que foi uma operação do mercado de seguros, que Zaccaria tinha uma apólice, pois Grilli e Zuppa aceitaram correr o risco da ocorrência de um sinistro.

Para o inovador comerciante Zaccaria não interessava o que era, ele só queria se livrar de um risco que estava fora de seu controle.

Toda esta história se passou em 1298. O tempo deu a vitória para o seguro que se aprimorou e se tornou o mais barato e eficiente instrumento deste tipo de transferência de risco. Os bancos, por outros caminhos, evoluíram em outras áreas. Afinal, ninguém pode ser bom em tudo! Durante os 800 anos que se passaram, as duas atividades permaneceram trocando conhecimentos entre si, se desenvolveram muito e até os nossos dias se aprimoraram mutuamente.

Ao dar atenção às informações históricas, entende-se o presente com muito mais precisão. Este livreto vai tentar, de forma simples, contar o que aconteceu nestes 800 anos, a situação atual e as possibilidades futuras da área de seguros e resseguros. Vamos iniciar falando da evolução do seguro, mostrando as primeiras instituições formais, seu grande desenvolvimento na Inglaterra, a relevância atual do seguro no mundo, seus agrupamentos mais importantes, sua distribuição geográfica e o posicionamento do Brasil e da América Latina no seu desenvolvimento. Faremos o mesmo com o resseguro, mostrando inicialmente os motivos de seu desenvolvimento na Europa Continental.

Em seguida mostraremos como o seguro e o resseguro funcionam globalmente de forma integrada e como é importante que suas operações estejam coordenadas para o melhor desenvolvimento da indústria de seguros, o eficiente atendimento aos segurados e a consequentemente proteção à sociedade e impulso ao crescimento do País.

Neste trabalho os dados mundiais foram obtidos em publicações e pesquisas nacionais e internacionais citadas no corpo da matéria, no rodapé ou na

bibliografia, às vezes apresentando diferenças nas informações, quando então os melhores critérios possíveis foram usados para consolidá-los. Para maior precisão, quando comparados com o mercado internacional, os dados brasileiros, que têm como base informações públicas brasileiras também citadas, incluem os números totais da área de Saúde Suplementar de todas as operadoras, mas não são incluídos dados de Capitalização nem de Previdência Privada (VGBL, PGBL e outros).

***Durante os 800 anos  
que se passaram,  
as duas atividades  
(seguro e bancária)  
permaneceram trocando  
conhecimentos entre  
si, se desenvolveram  
muito e até os nossos  
dias se aprimoraram  
mutuamente***



# O desenvolvimento do seguro – Inglaterra

## Capítulo 2

***“Seguro, o negócio que assume riscos que gente normal não deve assumir”***

Referência bibliográfica 32

O que distingue os tempos modernos do passado é a noção de que não somos totalmente passivos diante da natureza, bem como ter a noção de ter os riscos sob razoável controle, “de poder colocar o futuro a serviço do presente.”

Temos, individualmente, muito pouco poder de usar a diversificação para minimizar nossos riscos físicos. Não podemos, por exemplo, ter a nossa casa com a sala em São Paulo, a cozinha no Rio de Janeiro e os quartos em Belo Horizonte. O princípio do Mutualismo, excepcionalmente exposto no Livreto “O Mutualismo como princípio fundamental do Seguro”, de autoria da Dra. Angelica Carlini, dentro do Programa de Educação em Seguros da CNseg, explica que uma pequena contribuição de muitos atenua os efeitos econômicos de eventos

ocorridos com poucos e foi a base para as modernas formas de seguro.

As noções de probabilidade, amostragem, regressão a média, lei dos grandes números, diversificação, estatística, dentre outros, que se desenvolveram mais recentemente, puderam fazer com que a citada contribuição, originalmente feita “dopo” (depois da ocorrência do evento), pudesse ser dimensionada e feita “prima” (antes da ocorrência), daí a sua atual denominação de “prêmio”.

Sim, o “Seguro é o negócio que assume riscos que gente normal não deve assumir”. Quando compramos seguro estamos limitando ou eliminando nosso risco. Estamos evitando o jogo. As seguradoras, utilizando as técnicas citadas, assumem estes riscos, que nós não podemos assumir.

Longo caminho, entretanto, foi trilhado para se chegar desde Zaccaria até as formas modernas de seguro. Em 1666, ano do Grande Incêndio de Londres, quando perto de 15.000 edificações foram devoradas pelo fogo, muitos ainda acreditavam que grandes incêndios e epidemias eram punições de Deus aos humanos infiéis.

Entretanto, os que já tinham alguma crença nos conceitos de “sorte” e “azar” e acreditavam que poderiam ter alguma influência não na prevenção da ocorrência, mas nos efeitos de eventos catastróficos como o Grande Incêndio, desenvolveram nesta oportunidade na Inglaterra leis e regulamentos que incentivaram a incorporação de empresas voltadas a indenizar perdas causadas por incêndios.

Em 1667, mais de 300 anos após Zaccaria e as primeiras formas medievais de seguro, foi formada na Inglaterra a primeira companhia de seguros, “The Insurance Office”. Sua localização era num pequeno escritório atrás da Royal Exchange, local construído

para ser o Centro de Comercio de Londres e inaugurado em 1571.

Junto com a seguradora e coerente com o objetivo de minimizar o efeito dos sinistros, nasceu a primeira Brigada de Incêndio. Para proteger os bens segurados o “The Insurance Office” formou equipes de combate ao fogo, que atuavam combatendo incêndios, não de toda a comunidade, mas somente de seus segurados. Para sinalizar os bens que deveriam ser protegidos em caso de incêndio, eram pregadas nos imóveis segurados as placas identificadoras da seguradora, denominadas “firemarks”.

Além do “The Insurance Office”, várias cafeterias se formaram no centro de Londres ao redor da Royal Exchange, onde ao mesmo tempo eram servidos cafés, feitas apostas e fechados contratos comerciais. No fim da década de 1680, Edward Lloyd abriu a sua.

Diferenciando-se das cafeterias mais voltadas a jogos de azar, logo se tornou a mais popular da região, ponto de encontro para proprietários e capitães de navios, mercadores e subscritores individuais de risco, que buscavam notícias e oportunidades de contratos de transportes marítimos e de proteção para seus riscos.

Em paralelo aos subscritores individuais, as Corporações de Seguro, com a ajuda do governo, foram se desenvolvendo na Inglaterra.

Em 1720, através do Bubble Act, o Rei George I, segundo os relatos com o incentivo de um suborno de £ 600.000, decretou o monopólio do seguro marítimo para duas companhias, a Royal

Exchange Assurance Corporation e a London Assurance Corporation. Isto vigorou até 1825. Apesar disto, o maior conhecimento do comércio e do transporte marítimo pelos subscritores individuais de grande riqueza prevaleceu e o seguro marítimo foi dominado por eles, ficando a Royal e a London liderando o Seguro Incêndio.

Em 1771, quase 60 anos após o falecimento de Edward Lloyd, os subscritores individuais constituíram formalmente a associação denominada "Society of Lloyds" e três anos depois se estabeleceram fisicamente no Royal Exchange.

Paralelamente aos Seguros de Incêndio e aos Seguros Marítimos, os Seguros de Vida também se desenvolveram na Inglaterra, onde a primeira companhia se chamou "Amicable Society for a Perpetual Assurance Office", fundada em Londres em 1706 por William Talbot.

Durante o século XIX o seguro adquiriu a forma como é conhecido hoje. A crença de que todos os eventos ocorridos no planeta eram por decisão divina e que nada poderia ser feito, diminuiu. Em meados daquele século o Seguro de Acidentes Pessoais foi criado, também na Inglaterra, para cobrir acidentes provocados pela nascente indústria de transporte ferroviário de passageiros.

Os advogados restringiram a utilização do conceito de "força maior". No fim do

século o primeiro seguro contra doenças e desemprego foi desenvolvido. As ferramentas de precificação se aprimoraram, e com o início da industrialização os riscos foram aceitos como um fenômeno de massa, iniciando com explosões de máquinas a vapor até chegar aos automóveis.

Já no século XX, em 1965, a Sociedade do Lloyd's permitiu o investimento de capital e membros não ingleses, e, em 1994, autorizou a constituição de pessoas jurídicas como subscritores de risco, reforçando sua solvência. Atualmente, após 328 anos de existência, o Lloyd's se compõe pela associação de cerca de 99 sindicatos, cada um deles funcionando como uma seguradora, assumindo riscos de seguro e resseguro. Nos últimos anos, grande parte dos sindicatos foi adquirido por grandes grupos seguradores, sendo que atualmente menos da metade dos sindicatos são independentes.

O volume de prêmios de seguro direto do Lloyd's, em torno de US\$ 30 bilhões em 2016, é responsável por cerca de 10% do volume de prêmios do mercado de seguros inglês. Contando também com o resseguro aceito, que tem uma participação ao redor de 25% do Lloyd's, são perto de US\$ 40 bilhões. Ele ainda é o mais sofisticado centro de seguro do mundo, apesar de representar somente 1% do mercado mundial e equivaler à metade do mercado brasileiro de seguros.

O crescimento da indústria de seguros por todo o mundo levou o mercado inglês a ter reduzida sua participação no mercado mundial, representando atualmente (incluindo o Lloyd's) cerca de 6,5% do mercado mundial de seguros.

Tendo a Inglaterra como berço do seguro e a Europa Continental do Resseguro, esses



***Com cerca de 10 mil companhias de seguro, o Mercado Mundial de Seguros arrecadou perto de US\$ 4,8 trilhões em 2016***

segmentos se desenvolveram por todo o mundo e hoje constituem o gigantesco Mercado Mundial do Seguros, responsável pela absorção e pulverização de riscos de toda espécie, viabilizador de projetos impossíveis de serem desenvolvidos sem sua existência, maior gerador nacional de poupanças e investimentos de toda natureza. Nada disto seria possível sem a fantástica organização advinda da evolução dos seguros em todo mundo.

Com cerca de 10 mil companhias de seguro, o Mercado Mundial de Seguros, conforme apresentado no quadro a seguir, arrecadou aproximadamente US\$ 4,8 trilhões em 2016. Deste volume, US\$ 2,6 trilhões referem-se aos vários tipos de Seguro de Vida e US\$ 2,2 trilhões aos demais seguros, denominados Seguros Não Vida.

A América do Norte lidera o Mercado Não Vida, com uma fatia de 39,2%, seguida da Europa com 28%. Em 2001 estes dois mercados eram semelhantes, o que mostra o grande desenvolvimento relativo da América do Norte neste período.

A Ásia lidera os Seguros de Vida, com 38,6% deste mercado. No conjunto a Ásia é também atualmente o continente líder do mercado, devido a sua grande carteira de Seguros de Vida e ao fantástico crescimento do seguro na China, de mais de 30% nos últimos cinco anos.

Vemos também no quadro abaixo que praticamente 95% do prêmio de seguro mundial está distribuído quase que igualmente entre a Ásia, a Europa e a América do Norte, com mais de 30% cada um.

Para termos uma melhor ideia do Brasil e do restante da América Latina neste contexto, o quadro abaixo mostra separadamente seus números.

## Prêmio Mundial de Seguros 2016 – US\$ Bi

	Vida			Não vida			Total		
	Prêmio	%Vertical	%Horiz	Prêmio	%Vertical	%Horiz	Prêmio	%Vertical	%Horiz
Ásia	994,0	38,6%	66,6%	498,0	22,8%	33,4%	1.492,0	31,4%	100,0%
Europa	859,0	33,4%	58,4%	612,0	28,0%	41,6%	1.471,0	30,9%	100,0%
América do Norte	609,0	23,7%	41,5%	858,0	39,2%	58,5%	1.467,0	30,8%	100,0%
Oceania	40,0	1,6%	43,0%	53,0	2,4%	57,0%	93,0	2,0%	100,0%
América Latina sem Brasil	18,0	0,7%	20,0%	72,0	3,3%	80,0%	90,0	1,9%	100,0%
<b>Brasil</b>	<b>11,0</b>	<b>0,4%</b>	<b>13,1%</b>	<b>73,0</b>	<b>3,3%</b>	<b>86,9%</b>	<b>84,0</b>	<b>1,8%</b>	<b>100,0%</b>
África	41,0	1,6%	67,2%	20,0	0,9%	32,8%	61,0	1,3%	100,0%
<b>TOTAL</b>	<b>2.572,0</b>	<b>100,0%</b>	<b>54,1%</b>	<b>2.186,0</b>	<b>100,0%</b>	<b>45,9%</b>	<b>4.758,0</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>

Referências bibliográficas: 2, 4, 5, 13 e 29

***O Brasil representa 1,8% do Mercado Mundial, quase igual ao restante dos países da América Latina, incluindo o México, que no conjunto, com US\$ 90 bilhões, representam 1,9%***

O Brasil representa 1,8% do Mercado Mundial, quase igual ao restante dos países da América Latina, incluindo o México, que no conjunto, com US\$ 90 bilhões, representam 1,9%.

Podemos ver que a distribuição entre Vida e Não Vida difere bastante de região para região. Na Ásia, o Seguro de Vida representa perto de 67% do volume de prêmios da região, na Europa 58,4% e na América do Norte 41,5%. Como contraste, no Brasil, o Seguro de Vida representa somente 13,1% do volume de seguro do País.

Ao lado podem ser vistos os 15 maiores Mercados de Seguros do Mundo, Vida e Não Vida juntos, que representam quase 90% do mercado mundial.

## 15 maiores Países em Prêmio Anual de Seguros – 2016

Classificação por prêmio			Classificação por prêmio/PIB			Classificação por prêmio/Habitante		
País	Prêmio US\$ Bi	Market Share	País	Prêmio/ PIB	Pib US\$ Bi	País	Prêmio/ Hab	Popul Mi
USA	1.362,0	28,6%	Taiwan	21,0%	529,0	UK	4.725,9	64,8
Japão	526,7	11,1%	Korea	14,1%	1.411,0	Taiwan	4.718,3	23,5
China	481,8	10,1%	UK	11,7%	2.619,0	Holanda	4.705,9	17,0
UK	306,2	6,4%	Japão	10,7%	4.939,0	USA	4.229,8	322,0
França	261,4	5,5%	França	10,6%	2.465,0	Japão	4.147,1	127,0
Alemanha	200,6	4,2%	Itália	9,6%	1.850,0	França	3.895,1	67,1
Korea	199,3	4,2%	Holanda	8,6%	932,0	Korea	3.870,3	51,5
Itália	176,9	3,7%	USA	7,3%	18.569,0	Austrália	3.333,3	24,0
Taiwan	110,9	2,3%	Canadá	6,9%	1.530,0	Canadá	2.941,5	35,9
Canadá	105,6	2,2%	Austrália	6,6%	1.204,0	Itália	2.914,0	60,7
Brasil	84,0	1,8%	Espanha	6,0%	1.232,0	Alemanha	2.470,9	81,2
Holanda	80,0	1,7%	Alemanha	5,8%	3.467,0	Espanha	1.608,7	46,0
Austrália	80,0	1,7%	Brasil	4,7%	1.796,0	Brasil	409,8	205,0
Índia	78,0	1,6%	China	4,3%	11.199,0	China	351,2	1.372,0
Espanha	74,0	1,6%	Índia	3,4%	2.264,0	Índia	61,0	1.278,0
Grupo acima	4.127,4	86,7%	Grupo acima	7,4%	56.006,0	Grupo acima	1.093,1	3.775,7
Mercado Mundial	4.758,0	100,0%	Mercado Mundial	6,3%	75.000,0	Mercado Mundial	660,8	7.200,0

Referências bibliográficas: 1, 5, 24 e 36

O Brasil ocupa o décimo primeiro lugar nesta apuração, que inclui o Seguro Saúde. Entretanto, a classificação e principalmente os índices caem muito quando se analisa a relevância do mercado brasileiro de seguros na economia do País (Prêmio/PIB) ou a relação prêmio por habitante que tem valores comparativamente muito baixos. O mesmo ocorre com a China, atualmente terceiro mercado mundial em volume de prêmios. O lado positivo é a constatação, pelos índices, do enorme potencial de crescimento existente nestes países.



O crescimento do Mercado Mundial de Seguros, que vinha forte desde 2000, com a crise financeira mundial arrefeceu em 2008. Em 2014 voltou a crescer, desta vez motivado pelo desenvolvimento dos mercados emergentes. O crescimento de 2016 em relação a 2015, de pouco mais de 3%, é uma combinação de crescimento perto de zero dos mercados avançados com crescimento perto de 15% dos mercados emergentes, liderados pela China.

Em resumo, apesar dos grandes desafios que se apresentam à frente, como Cyber Risks, Riscos Climáticos e mudanças de tecnologia que podem afetar grandemente seu futuro, o Mercado Mundial de Seguros continua evoluindo e fortalecendo sua importância econômica e social em todo o mundo, com destaque especial nos mercados emergentes.



Fotos do Lloyds e do Royal Exchange, marcos mundiais do seguro

# O desenvolvimento do resseguro – Europa Continental

## Capítulo 3

### *“Resseguro, um negócio por natureza, internacional”. Por natureza?*

Vemos esta tese ser defendida ainda hoje por várias Seguradoras e Resseguradoras Globais. Tal tipo de afirmação que atribui a responsabilidade de várias coisas para a “natureza”, é muito frequentemente causador de percepções equivocadas. O filósofo grego Aristóteles, em sua obra “Politics”, afirmava que “certos povos são por natureza escravos”. As duas teses jogam a responsabilidade para a “Natureza”, para a “Vontade Divina”. Hoje sabemos que nenhuma das duas afirmativas é verdadeira.

O Resseguro não é internacional por natureza. A realidade é que as necessidades e conjuntura de momento vão formando os fatos, que criam e modificam continuamente a história. Vejamos um pouco desta história.

O desenvolvimento e a evolução do resseguro se iniciaram junto com o seguro. Feitas com pouca ou quase nenhuma formalidade, as operações de resseguro tinham por objetivo transferir reciprocamente, entre os tomadores de risco, “seguradoras” da época, parte dos maiores riscos e, proporcionalmente, recuperar as eventuais perdas ocorridas.

A visão inicial dos pioneiros de que as seguradoras deveriam trabalhar juntas, compartilhando riscos de forma transparente e os princípios de “Ultimate



Good Faith” (Extrema Boa Fé) e de “Follow the Fortune” (a seguradora que aceita o resseguro deve seguir a sorte da seguradora que aceitou o seguro), continua válida nas formas modernas de resseguro. Uma companhia atualmente chamada de resseguradora continua sendo uma seguradora, que tem foco em operações de resseguro, operações que funcionam como uma válvula de comunicações, permitindo que seguradoras de tipos diferentes se tornem sócias na assunção de alguns riscos.

Através do contrato de resseguro na sua forma atual, uma seguradora compartilha contratos com outras seguradoras. Além de estabelecer a indenização em casos de sinistros, o resseguro permite à seguradora otimizar a alocação de seu capital próprio, ao disponibilizar o capital de outra seguradora para fazer a transferência temporária dos riscos. Desta forma o resseguro moderno incentiva e alavanca solidamente o mercado de seguros, viabilizando projetos e gerando enormes investimentos em benefício da economia do País e de sua sociedade.

Entretanto, nem tudo foi fácil na evolução mundial do resseguro. Sua evolução na Inglaterra, junto com a evolução do seguro, não foi vitoriosa. Devido a práticas consideradas irregulares e perniciosas ocorridas no mercado inglês, como a ocultação de dados relativos aos riscos transferidos e a transferência de riscos por preços diferentes dos cobrados dos segurados, o resseguro na Inglaterra foi em grande parte colocado na ilegalidade por 118 anos, de 1746 a 1864.

## ***O resseguro moderno incentiva e alavanca solidamente o mercado de seguros, viabilizando projetos e gerando enormes investimentos em benefício da economia do País e de sua sociedade***

A decretação da ilegalidade do resseguro, propositalmente ou não, incentivou a retenção de prêmio no mercado inglês, com a colocação de grande capacidade financeira e consequente pouca necessidade de proteção de resseguro das grandes seguradoras inglesas. Contribuiu também fortemente para o desenvolvimento na Inglaterra do mercado de seguros e, em especial, para o grande desenvolvimento das operações de seguro do Lloyd's de Londres que, como uma associação de seguradores, assumiu os seguros da maioria dos grandes riscos, distribuindo-os em cosseguro entre seus membros que, juntos, dispunham de grande capacidade de aceitação sem necessidade de resseguro.

Por outro lado, a atividade de resseguro, praticamente inexistente na Inglaterra, prosseguiu seu desenvolvimento na Europa Continental. Em 1821 foi efetuado entre a seguradora francesa Compagnie Royale e a seguradora holandesa Compagnie Propriétaires Réunis o que atualmente é considerado como o primeiro contrato de Resseguro Proporcional.

Até meados do século XIX as operações de resseguro continuavam a ser feitas entre companhias de seguros, uma seguradora

ressegurando outra seguradora. Para evitar fornecer dados de seus clientes para empresas locais concorrentes, as seguradoras passaram a procurar para seus resseguos, seguradoras de outros países, primeiro motivo para tornar o resseguro uma operação internacional.

Para preservar na Alemanha os prêmios que pelos motivos acima haviam passado a fluir para a França e Bélgica, foi criada, em 1852, a Koelnische Ruck (Colônia Re), primeira companhia de seguros dedicada exclusivamente a resseguro.

Para atender as necessidades de proteção para as grandes obras de infraestrutura e industrialização previstas na Suíça e reter os prêmios no país, com grande apoio dos bancos locais foi criada, em 1863, nesse país, a Swiss Re. Em poucos anos, e com os mesmos princípios e objetivos, algumas dezenas de companhias dedicadas exclusivamente a resseguro foram estabelecidas, entre elas a Munich Re, na Alemanha, em 1880.

Alguns anos após o início da operação doméstica, em fins do século XIX, as primeiras resseguradoras, lideradas pela Munich Re, passaram a aceitar também riscos de fora de seus países.

Dois motivos estratégicos levaram a isso:

- Após o sucesso em evitar evasão de divisas para fora do país, era hora das resseguradoras tentarem trazer para o país divisas do exterior;
- A identificação de um mercado potencial em países com menor economia e/ou maior exposição a riscos naturais que precisariam comprar proteção no exterior, por não poderem ambicionar um mercado segurador/ressegurador local.





Tecnicamente, a necessidade das resseguradoras de diversificarem melhor os riscos subscritos em suas carteiras, difícil de obter com a atuação somente no mercado de origem, também contribuiu para este movimento.

Desta forma, a história mostra que a forma e o grau de internacionalização do resseguro são dinâmicos e constantemente alterados pelas oportunidades e capacidades dos diversos mercados e por interesse e necessidade das próprias resseguradoras.

O resseguro não é, portanto, um negócio internacional por natureza, e sim por motivos humanos, racionais e econômicos muito claros.

Com o decorrer dos anos, o resseguro foi se aprimorando. Seu desenvolvimento foi feito vagarosamente e com muita cautela por parte dos resseguradores, devido a sua característica atuarial sofisticada e ao maior risco de volatilidade envolvido. Por algum tempo foi considerada uma matéria glamorosa e cativante, mas “teórica, para atuários, estatísticos e matemáticos”, e não um negócio prático, para empresários ou investidores.

Somente com muita transparência e confiabilidade entre seguradores e resseguradores os resseguros mais sofisticados poderiam ser exercidos. Este desafio uniu o mercado para discussões e estudos. Encontros entre seguradores e resseguradores se iniciaram, entre eles o primeiro “Monte Carlo Rendez-Vous” (Encontro de Monte Carlo), em 1957, que, a partir daí, passou a ser realizado anualmente, tornando-se o mais tradicional e concorrido encontro de resseguros do mercado.

Ainda que em menor escala e sem contar com um histórico de 60 anos, cabe mencionar o Encontro de Resseguro do Rio de Janeiro, uma iniciativa da CNseg, da Fenaber e da Escola Nacional de

Seguros. O evento, que teve sua primeira edição realizada em 2012, atrai profissionais de vários países e já é considerado uma referência na América Latina como fórum de debates de alto nível.

Até os nossos dias o resseguro é considerado um "Personal business". Subscrive-se o subscritor, o management, a reputação. O ressegurador não conhece a maioria dos riscos que aceita. A equipe de sinistros da resseguradora visita e interage com o time equivalente da seguradora, mas não analisa individualmente a maioria dos sinistros em que participa.

A válvula do resseguro faz fluir atualmente entre seguradoras e resseguradoras locais e internacionais perto de US\$ 230 bilhões, determinando onde este montante, gerado pelas operações de seguros locais, deve ser administrado e investido.

Pelo quadro abaixo vemos que a América do Norte, tendo perto de 30,8% do volume de seguros do mundo, é responsável pela geração de 48,3% do volume de resseguro, o que pode ser justificado pelo seu enorme parque industrial e pela sua grande quantidade de seguradoras distribuídas regionalmente por toda sua extensão territorial. A Ásia, ao contrário, com 31,4% do mercado de seguros, responde somente por 15,1% do mercado de resseguros, influenciado pelas grandes capacidades de retenção de riscos de suas enormes companhias de seguros, principalmente da área de vida.

### Mercado Mundial – 2016

Região	Seguros		Resseguro cedido	
	US\$ Bi	% Vertical	US\$ Bi	% Vertical
Ásia	1.492,0	31,4%	34,7	15,1%
Europa	1.471,0	30,9%	58,4	25,4%
América do Norte	1.467,0	30,8%	111,2	48,3%
Oceania	93,0	2,0%	3,5	1,5%
América Latina sem Brasil	90,0	1,9%	16,9	7,3%
<b>Brasil</b>	<b>84,0</b>	<b>1,8%</b>	<b>3,1</b>	<b>1,3%</b>
África	61,0	1,3%	2,5	1,1%
<b>TOTAL</b>	<b>4.758,0</b>	<b>100,0%</b>	<b>230,2</b>	<b>100,0%</b>

Referências bibliográficas: 5, 19 e 37

Os investimentos mundiais em resseguro em 2016 ultrapassam US\$ 500 bilhões. Entre 15 e 20% deste valor provêm do mercado alternativo, os ILS – Insurance Linked Securities ou ILS – Investimentos Ligados a Seguros, denominações usadas para as transferências de risco do mercado de seguros para o mercado de capitais. Em 2008 não chegavam a representar 5%.

Válvula de comunicação de divisas entre os mercados, o resseguro além de suas funções técnicas e comerciais de geração de capacidade, de estímulo à competição entre as seguradoras e de proteção de oscilações de resultados indesejáveis, é também fator de disseminação de tecnologia e desenvolvimento e instrumento importante de conquista de novos mercados.



Fotos de Monte Carlo, sede do principal encontro anual de seguradores e resseguradores

# O funcionamento integrado do seguro e do resseguro

## Capítulo 4

Com toda a pujança dos números da indústria de seguros e de sua enorme e fundamental importância na geração de poupança e no financiamento do crescimento econômico é natural que as seguradoras tenham uma grande e acirrada competição em busca de segurados e de prêmios. É natural, também, que os países compitam pelo fantástico montante financeiro originado pela indústria de seguros e pelas possibilidades de investimento dos capitais e reservas gerados, sejam eles oriundos da absorção de riscos locais ou de outros países.

Da mesma forma que um segurado, pessoa física ou jurídica, busca a proteção de seguradoras para reduzir o impacto financeiro negativo quando da ocorrência de um sinistro, a seguradora, por sua vez, também procura a proteção do ressegurador para riscos que excedem sua capacidade retentiva, ou para estabilizar seus resultados, ou ainda como substituição de capital necessário para atender a exigências regulatórias. O mesmo acontece com um país, que através de suas seguradoras e resseguradoras, utilizando o canal do resseguro e da retrocessão, deve sempre procurar o mercado regional ou global para pulverizar os riscos que extrapolam sua capacidade.

Na realidade, os países com capacidade financeira e competência para assumir parte relevante de seus próprios riscos, incentivam a atividade de seguros e resseguros local e mantêm o resseguro e a retrocessão sob controle, como uma válvula regulável de comunicação com o mercado internacional. Estamos vendo a Inglaterra e a Comunidade Europeia passarem por isto neste momento. Devido ao previsto divórcio entre o Reino Unido e a União Europeia, denominado "BREXIT", reguladores da Europa estão fazendo exigências para que seguradores e resseguradores ingleses tenham capital e autonomia locais na Europa para poderem nela atuar.

Países com capacidade financeira que permita, mantendo o nível de solvência adequado, reter parte de seus próprios riscos e ainda oferecer sua capacidade para o mercado de outros países, incentivam e exercem com grande entusiasmo a oportunidade de manter um mercado de seguros e resseguros local que também atraia riscos do exterior.

Felizmente este pode ser o caso do Brasil, como veremos adiante.

Na estrutura mundial do seguro, cada país se organiza de acordo com suas necessidades e suas ambições, frutos das características individuais de cada um deles. Regulações e incentivos são desenvolvidos com base nos riscos e nos potenciais de mitigação que cada país ou região possui.

O resseguro funciona como o instrumento de comunicação do Mercado de Seguros. É de fato a válvula que regula o fluxo de responsabilidades e divisas entre companhias de um mesmo mercado e entre mercados de diferentes países, de acordo com interesses estratégicos de cada um.

Através do resseguro as seguradoras, os países competem pelos Mercados Mundiais de Seguros. Com todo o seu charme e glamour, o resseguro envolve uma dura e feroz competição pelo que realmente é importante e desejado, a poupança originada e a possibilidade de investimento gerada pelo Mercado de Seguros.

Assim é que os Estados Unidos, país com forte poder econômico e com o maior mercado de seguros do mundo, regula por estado da federação seu mercado de seguros e resseguros com grande incentivo

***O resseguro envolve uma dura competição pelo que é importante, a poupança originada e a possibilidade de investimento gerada pelo Mercado de Seguros***

à retenção local de seus riscos, através do não reconhecimento nos balanços das seguradoras dos créditos referentes a transferências de risco para fora do Estado ou para o exterior. Com diferentes instrumentos, o mesmo acontece na China, na Índia, na Coreia do Sul e em outros mercados emergentes que podem econômica e tecnicamente ter a ambição de reter e atrair prêmios de seguros.

Os países da Europa Ocidental, formando um bloco econômico de grande poder, também fazem uso de uma política de retenção e de diversificação entre eles dos riscos originados localmente, usando o resseguro como uma via de duas mãos, além de, de forma ambiciosa e estrategicamente muito bem coordenada, atrair para si riscos e divisas do restante do mundo.

Por outro lado, países como Colômbia, Peru, Equador, Chile e outros países latino-americanos, normalmente economias menores e com grande exposição a riscos naturais, sem interesse em incrementar a retenção de riscos localmente, possuem um mercado de seguros menor e são grandes compradores de proteção no exterior, procurando os fornecedores que melhor lhes atendam, onde quer que estejam.

No quadro a seguir podemos ver o fluxo de prêmios entre os mercados locais e do exterior, tanto para a “importação” quanto para a “exportação” de resseguro.

Movimento Mundial do Resseguro – 2016

	Prêmio gerado pelas Seguradoras Locais					Prêmio vindo do Exterior		Resultado movimento c/ exterior (E) = (D-C)
	Total (A)=(B+C)		Retido em Resseguradoras locais (B)		Colocado no Exterior (C)		Retido em resseguradoras locais (D)	
Região	US\$ Bi	US\$ Bi	%	US\$ Bi	%	US\$ Bi	%	US\$ Bi
Ásia	34,7	2,5	7%	32,3	93%	2,0	6%	(30,3)
Europa	58,4	51,8	89%	6,6	11%	76,4	131%	69,8
América do Norte	111,2	73,7	66%	37,4	34%	19,7	18%	(17,7)
Oceania	3,5	0,3	7%	3,2	93%	-	-	(3,2)
América Latina sem Brasil	16,9	1,0	6%	15,9	94%	-	-	(15,9)
Brasil	3,1	1,4	45%	1,7	55%	0,3	10%	(1,4)
África	2,5	1,2	50%	1,2	50%	-	-	(1,2)
TOTAL	230,2	131,8	57%	98,4	43%	98,4	43%	0,0

Referências bibliográficas: 2, 5, 12, 15, 19 e 37





A Europa, maior propagadora do “resseguro internacional” e da desregulamentação, retém localmente 89% de seu resseguro, usando o mercado externo somente para 11% de suas necessidades de resseguro. Para cada US\$ 1,0 que cede ao exterior, recebe US\$ 12,0 do exterior, tendo obtido, em 2016, um saldo positivo nas transações de resseguro de US\$ 70,0 bilhões, única região do mundo com saldo positivo na balança comercial com exterior. Uma grande união dos esforços conjuntos do mercado, aliado a enorme apoio institucional e governamental, é um dos principais responsáveis pela obtenção deste extraordinário resultado.

A América do Norte, apesar da proteção ao mercado local, importa 34% de sua necessidade de resseguro e retém 66% localmente. Tem um saldo negativo com exterior de US\$ 17,6 bilhões pois de cada US\$ 2,0 que cede ao exterior só recebe US\$ 1,0 de volta.

Países e regiões mais expostos a eventos catastróficos retém muito pouco localmente como a Ásia com 7%, Oceania com 7% e América Latina (sem Brasil) com 6%. O Brasil retém atualmente no mercado local de 16 resseguradoras perto de 45% de seu resseguro, dispondo de capacidade financeira e técnica para reter ainda mais. Tem também grande oportunidade e capacidade para equilibrar o resultado, atualmente negativo em US\$ 1,4 bilhões, de seu movimento com o exterior, incentivando o recebimento de resseguro de seus vizinhos da América Latina, que importam de outras regiões 94% das suas necessidades de resseguro, num montante de US\$ 15,9 bilhões, valor 5 vezes maior que o resseguro originado de seguradoras brasileiras (US\$ 3,1 bilhões).

Como já falamos anteriormente, pelo quadro abaixo, vemos que a Europa é a única região que

tem um saldo positivo nestas transações, gerando localmente 25,4% do volume de resseguro mundial, mas após troca com o exterior, ficando com a administração do investimento de 55,7% do volume mundial. A América do Norte gera perto de 48,3% do resseguro mundial e após um saldo negativo com as trocas com o exterior fica com 40,6%. Ásia, África, Oceania e América Latina, juntas, geram 26,3%, mas após grande perda nas trocas ficam somente com 3,5%.

### Movimento Mundial do Resseguro – 2016

Região	Prêmio gerado pelas seguradoras locais		Resultado movimento com exterior	Saldo final no mercado local	
	US\$ Bi	%	US\$ Bi	US\$ Bi	%
Ásia	34,7	15,1%	-30,3	4,5	1,9%
Europa	58,4	25,4%	69,8	128,2	55,7%
América do Norte	111,2	48,3%	-17,7	93,4	40,6%
Oceania	3,5	1,5%	-3,2	0,3	0,1%
América Latina sem Brasil	16,9	7,3%	-15,9	1,0	0,4%
<b>Brasil</b>	<b>3,1</b>	<b>1,3%</b>	<b>-1,4</b>	<b>1,7</b>	<b>0,7%</b>
África	2,5	1,1%	-1,2	1,2	0,5%
<b>TOTAL</b>	<b>230,2</b>	<b>100,0%</b>	<b>0,0</b>	<b>230,3</b>	<b>100,0%</b>

Referências bibliográficas: 2, 5, 12, 15, 19 e 37

Além da disputa com o mercado de capitais, que já é responsável por perto de 20% do capital investido em resseguro, os centros tradicionais de resseguro vêm sofrendo forte concorrência de centros emergentes regionais de resseguros, como Coreia do Sul, China, Índia, África, e América Latina, que tem se desenvolvido rapidamente e contribuído fortemente para mudar o atual desbalanceamento do fluxo de capitais.

Numa estratégia de expandir-se globalmente nos mercados emergentes, vários resseguradores têm entrado cada vez mais no mercado de seguros diretos de países emergentes. Iniciar-se como ressegurador, e aos poucos construir ou adquirir companhias de seguros locais tem sido estratégia comum e tem ganho velocidade. Atualmente estima-se que os grupos resseguradores globais têm hoje 40% de seus negócios dedicados a seguro direto.

Por outro lado, a criação de novas resseguradoras é um movimento iniciado no fim do século passado e que teve continuidade no início deste século, não só no Brasil. Após a ocorrência de cada grande catástrofe, aproveitando o “hard market” do momento, gerado pela diminuição de capacidade, vários “Classes” de novas companhias se formaram:

- A “Classe de 1992” após o Furacão Andrew, tendo como exemplo as companhias Partner Re, Tempest Re, Mid Ocean e Renaissance Re,
- A “Classe de 2001” após o atentado ao WCT, com Arch, Max Re, Allied World, Aspen, Axis, Endurance,
- A “Classe de 2005” após Katrina, com as Resseguradoras Validus, Ariel, Flagstone, Harbor Point e Lancashire.

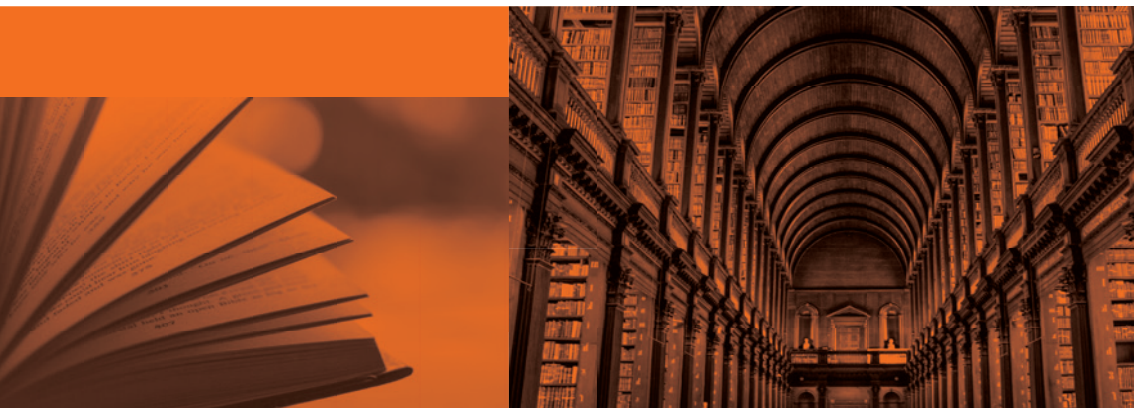


6º Encontro de Resseguro  
do Rio de Janeiro

Além destes, as 15 novas resseguradoras criadas no Brasil e os centros em desenvolvimento na Coreia do Sul, na China, na Índia e em Marrocos confirmam o reconhecimento da importância do oferecimento local e regional de resseguro, encorajando a maior integração dos mercados e estimulando o estabelecimento de presença física e de capacidade e autonomia locais de grupos internacionais e nacionais para melhor entendimento das características do mercado em que operam e dos riscos que subscrevem.

***Estima-se que  
os grupos  
resseguradores  
globais têm hoje  
40% de seus  
negócios dedicados  
a seguro direto.***





## Referências Bibliográficas

1. ALLIANZ SE – Insurance Market in 2016 – Media Release March 2017.
2. A.M. BEST'S – It is Not Your Father's Reinsurance Market Anymore – The New Reality Special Report – 2015.
3. AON BENFIELD – Reinsurance Market Outlook – 2016.
4. BRANDMEIR, Kathrin, and others – Trend Watch – Insurance Markets – Current Status and outlook up to 2026.
5. CNSEG – Estatísticas do Mercado Segurador – 2016.
6. CONTADOR, Claudio R. – Reinsurance in Brasil: The challenges and opportunities of the opening of the market – Cebri 2014.
7. DUFFY, Catherine R. – Held Captive – A History of International Insurance in Bermuda – 2004.
8. ERNEST YOUNG – 2017 US property-casualty insurance outlook.
9. FITCH RATINGS – 2017 Outlook – Brazilian Insurance.
10. HOLLAND, David M. FSA, MAAA – A Brief History of Reinsurance Society of Actuaries Issue 65 – 2009.
11. HOUSTON, Kim, LABRA, Iraida R. – The Evolution of Reinsurance 2014 Munich American Reassurance Company, Atlanta, Georgia.
12. IAIS – IAIS Global Insurance Market Report (GIMAR) 2016.
13. INSURANCE INFORMATION INSTITUTE – World Insurance Marketplace – Fact Book 2017.
14. JAMES, Harold, and others – The Value of Risk – Swiss Re and the History of Reinsurance – Oxford 2013.
15. JLT Re – Renewal Retrospective 2017.

16. JONES, Wayne – The Importance of Emerging Reinsurance Hubs, Global Reinsurance Intelligence 2014.
17. JUNG, W.S., “Financial development and economic growth: international evidence,” Economic Development and Cultural Change, vol. 34, 1986, pp. 333 – 346.
18. KEMPLER, Cecelia and others – Global perspectives on insurance today – Palgrave Macmillan 2010
19. LATINO INSURANCE – Insurance Markets in Latin America – 2016.
20. LONDON COMPANY MARKET – Statistics Report – Oct 2016.
21. LONDON MARKET GROUP AND BOSTON CONSULTING GROUP – London Matters 2017
22. MARIN, Evandro R., Ambiente Economico do Seguro e Resseguro – Escola Nacional de Seguros.
23. MUNICH RE – Global insurance industry set to grow strongly by 2018 – Press Release 20 April 2017.
24. OECD – Insurance Market in Figures – June 2017.
25. OECD – Global Insurance Market Trends – 2016.
26. POWELL, Lawrence – Risky Business, Insurance Markets and Regulation – 2013.
27. RAPHAEL, Adam – Ultimate Risk, The Inside Story of the Lloyd’s Catastrophe – 1994.
28. SWISS RE – Global Insurance Review 2016 and outlook 2017/2018.
29. SWISS RE – Sigma March 2017 – World Insurance 2016.
30. TAVARES, André. Abertura do mercado brasileiro de resseguros: uma emenda que deu certo. Cadernos de Seguros. Rio de Janeiro: Funenseg, n. 180.
31. THE INSURANCE INSIDER Ed. 227 Maio 2017
32. TOBIAS, Andrew – The Invisible Bankers – Linden Press/Simon&Schuster New York 1982.
33. US DEPT OF TREASURE – Federal Insurance Office – Annual Report on the Insurance Industry Sept 2016.
34. WALLACE Hsin – Chun Wang – Reinsurance Regulation – A contemporary and comparative study Klumer Law International.
35. WEERT, Frans de – Bank and Insurance Capital Management – Wiley Finance 2011
36. WIKIPEDIA – List of countries by GDP/List of countries by population.
37. WILLIS RE – Reinsurance Market Report 2016 – April 2017.

*Obs. do autor: Informações, dados e números de fontes distintas, por vezes conflitantes, entre outros motivos pelo envolvimento de diferentes conceitos usados em diferentes países, foram consolidados usando os melhores esforços e princípios de razoabilidade.*

## Nossa missão

é congregar as principais lideranças, coordenar ações políticas, elaborar o planejamento estratégico do setor e representar o mercado perante as instituições nacionais e internacionais.

## O seguro

tem importante papel na economia e na sociedade brasileira. Ele contribui significativamente para o desenvolvimento da infraestrutura, a geração de renda e o acesso à Saúde Suplementar no País.

## Promover

maior integração de todos os participantes do mercado segurador: líderes pensando juntos, empresas compartilhando experiências, proximidade dos órgãos reguladores, consumidores e sociedade em geral, para a construção de uma agenda que favoreça a expansão do seguro e seu crescimento sustentável.







### Paulo Eduardo de Freitas Botti

Presidente e Membro do Conselho de Administração da Terra Brasis Resseguros, Presidente da ANRE – Associação Nacional das Resseguradoras Locais, Diretor do Sindseg - Sindicato das Empresas de Seguro, Resseguro e Capitalização do Estado de São Paulo, Membro do Conselho Superior da ANSP - Academia Nacional de Seguros e Previdência e Vice Presidente da Fenaber – Federação Nacional das Empresas de Resseguros.

### Federações filiadas à CNseg



### Rio de Janeiro

Rua Senador Dantas, 74 - 16 andar  
Centro | CEP 20031-205  
Tel. 21 2510-7777

### Brasília

SCN quadra 1, bloco C, sala 1608  
Edifício Brasília Trade Center  
CEP 70711-902 | Tel. 61 3326-4399 ou 3328-2838

Projeto gráfico





PROGRAMA  
**EDUCAÇÃO  
EM SEGUROS**

[www.cnseg.org.br](http://www.cnseg.org.br)



**CNseg**

Confederação Nacional das Empresas  
de Seguros Gerais, Previdência Privada e  
Vida, Saúde Suplementar e Capitalização

APPROACH  
COMUNICAÇÃO