

PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DO RIO DE JANEIRO
DEPARTAMENTO DE ECONOMIA

MONOGRAFIA DE FINAL DE CURSO

O MERCADO DE RESSEGUROS NO BRASIL E AS RECENTES
LIBERALIZAÇÕES DESSE MERCADO NO MUNDO

Maria Eduarda Costa Bomfim

Número de matrícula: 0116142-7

Orientador: Luciano Vereda

Julho de 2005

PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DO RIO DE JANEIRO
DEPARTAMENTO DE ECONOMIA

MONOGRAFIA DE FINAL DE CURSO

O MERCADO DE RESSEGUROS NO BRASIL E AS RECENTES LIBERALIZAÇÕES
DESSE MERCADO NO MUNDO

“Declaro que o presente trabalho é de minha autoria e que não recorri para realizá-lo, a nenhuma forma de ajuda externa, exceto quando autorizado pelo professor tutor”

Maria Eduarda Costa Bomfim

Número de matrícula: 0116142-7

Orientador: Luciano Vereda

Julho de 2005

“As opiniões expressas neste trabalho são de responsabilidade única e exclusiva do autor”

Agradecimentos

Gostaria de agradecer a ajuda de algumas pessoas, sem as quais não seria possível a conclusão deste trabalho: Ao meu orientador Luciano Vereda, que disponibilizou preciosas horas para ajudar a montar e fazer trabalho; meus pais, que sempre investiram em mim e acreditaram no meu potencial, além de terem contribuído muito para a conclusão do trabalho; minhas irmãs, por terem sido pacientes e terem lido e revisado o meu projeto diversas vezes; Luciano Rosse, por ter lembrado dos prazos e ajudado nos contatos com o orientador; Nicolau Daudt e Rodrigo Protasio, por clarificar questões e dar sugestões sobre o trabalho; aos meus avós que me ajudaram em todos os anos da faculdade e da minha vida; André Albuquerque e aos amigos de trabalho da Orypaba Brasil, que sempre me apoiaram e me ajudaram não apenas a completar o meu trabalho, mas também nos momentos difíceis que passei esse ano.

À Deus,

Resumo

Nesse trabalho, pretendo discorrer sobre um tema de suma relevância para as economias internacionais e, especialmente, nesse momento para a economia Brasileira: o Resseguro¹. Além disso, pretende-se apresentar estudos de casos sobre algumas das mais recentes dessas liberalizações no mundo.

O primeiro capítulo fará uma abordagem do mercado ressegurador do Brasil, bem como as especificidades do monopolista IRB-Brasil Re.

O segundo capítulo é dividido em três partes, cada uma das quais faz um estudo de caso das mais recentes liberalizações do mercado ressegurador no mundo, a saber: Índia, China e Coréia.

O terceiro capítulo vai tratar sobre a possível liberalização do mercado ressegurador brasileiro. Na primeira parte desse capítulo, será feita uma análise da discussão da liberalização do mercado de resseguros brasileiro ao longo de nossa história e, na segunda parte, serão expostas algumas alternativas para essa liberalização.

No quarto capítulo faz-se uma conclusão do trabalho, tentando-se mostrar como podemos aproveitar algumas das características de cada uma das liberalizações apresentadas para o caso brasileiro.

Visto esse cenário do mercado ressegurador brasileiro, esse trabalho tem como objetivo central analisar o debate sobre a privatização do IRB ao longo dos últimos anos de sua história, bem como o estudo de alguns dos mais recentes casos de privatização desses mercados no mundo, e algumas lições para o caso brasileiro.

¹ Caso o leitor se interesse, poderá encontrar no fim do trabalho, no Apêndice A, as definições básicas para entendimento do mercado de resseguro.

INTRODUÇÃO	6
I – A ATIVIDADE RESSEGURADORA NO BRASIL	8
II – AS RECENTES LIBERALIZAÇÕES DO MERCADO RESSEGURADOR NO MUNDO	13
II.1 – O CASO DA ÍNDIA	13
II.2 – O CASO DA CHINA	19
II.3 – O CASO DA CORÉIA.....	27
III – AS ALTERNATIVAS PARA A LIBERALIZAÇÃO DO MERCADO BRASILEIRO	32
IV – CONCLUSÃO	38
APÊNDICE A – CONCEITOS BÁSICOS DE RESSEGURO	39
APÊNDICE B – ALGUNS NÚMEROS DO RESSEGURO NO MUNDO	42
BIBLIOGRAFIA	44

Introdução

O objetivo desse trabalho é analisar algumas experiências internacionais de liberalização do mercado de resseguros (quais sejam, aquelas promovidas por Índia, China e Coréia do Sul) e extrair lições para a reforma que se pretende implementar no Brasil, cuja principal proposta é a privatização do Instituto de Resseguros do Brasil (IRB).

Todas as experiências estudadas possuem um traço comum, a saber, a pré-existência de uma economia baseada na forte intervenção do Estado e no fechamento com relação ao resto do mundo; e a posterior adoção de uma agenda de reformas no sentido de constituir um mercado livre, aberto e explorado pela iniciativa privada. O *timing* e o alcance das reformas implementadas variam de país para país: a China sobressai como exemplo de uma agenda que, apesar de executada de maneira lenta e gradual, conduz a uma estrutura razoavelmente competitiva e aberta à operação de firmas estrangeiras; a Índia, por sua vez, aparece como um exemplo eivado de avanços e retrocessos que, em muitos casos (e o mercado de resseguros é um deles), ainda deságua em uma estrutura bastante protecionista. Com efeito, cada experiência reflete as condições iniciais do processo de liberalização, os resultados considerados prioritários e a velocidade escolhida para a sua implementação, que varia não só de acordo com o valor atribuído aos *players* domésticos que serão afetados pela concorrência, mas também com a urgência em desenvolver mercados específicos que sejam vitais para o crescimento econômico. Em última instância, o trabalho visa compilar e analisar diferentes estratégias de liberalização do mercado de resseguros no mundo, cada uma adaptada a fatores condicionantes típicos de cada país, e associá-las ao conjunto de condicionantes e à coleção de objetivos relevantes para o caso brasileiro; ao final do processo pretende-se identificar elementos essenciais para o projeto de reforma do mercado de resseguros a ser implementado no Brasil.

Além dessa introdução, o trabalho conta com mais três capítulos. O primeiro faz um breve histórico dos mercados de seguros e resseguros no Brasil, enfatizando o estado atual do processo de liberalização do mercado de resseguros brasileiro. O segundo traz uma análise de três experiências de reforma do mercado ressegurador no mundo, quais sejam, as

de Índia, China e Coréia do Sul. O quarto capítulo (que é a conclusão do trabalho) avalia, à luz dos fatores identificados para os casos indiano, chinês e coreano, a proposta corrente de liberalização para o caso brasileiro, assim como discute algumas alternativas.

I – A Atividade Resseguradora no Brasil

Podemos localizar o início da história moderna do mercado de seguros no Brasil em 1901, com a edição do Regulamento Murtinho (Decreto 4.270) e a criação da Superintendência Geral de Seguros, órgão subordinado ao Ministério da Fazenda ao qual foi atribuída a responsabilidade de fiscalizar todas as seguradoras em operação no país. Este é o momento culminante de um longo processo que levou à consolidação de um mercado aberto à presença estrangeira e com uma oferta razoavelmente diversificada de produtos dos ramos vida e não-vida.

O desenvolvimento relativamente livre do mercado de seguros foi interrompido com a adoção do intervencionismo estatal característico do Estado Novo, em 1930. É nessa fase de dirigismo econômico, nacionalismo e autarquização da economia que o IRB (Instituto de Resseguros do Brasil) é criado em 1939 (Decreto-lei nº 1.186 de 3 de abril desse ano) com as atribuições de regular os resseguros no país, ressegurar as responsabilidades que excedessem a capacidade de retenção das companhias seguradoras e efetuar a retrocessão dos riscos que não pudessem ser absorvidos junto às demais sociedades seguradoras em operação no Brasil. O referido Decreto criava um monopólio no mercado de resseguros brasileiro, dado que as companhias seguradoras instaladas no país eram obrigadas a transferir seus riscos exclusivamente ao IRB sob pena de cassação da sua autorização para operar.

Todas as medidas implementadas ao longo desse período tinham o propósito de fortalecer as companhias nacionais de seguros e reduzir a importância dos *players* estrangeiros, que até então gozavam de relativa liberdade para remeter lucros, não eram constrangidos por limites claros para a retenção dos prêmios recebidos de seus clientes e dominavam a atividade de resseguro do Brasil (realizada quase que totalmente no exterior, de maneira direta ou por meio de companhias estrangeiras que aqui operavam). A consequência dessas liberalidades, pensava-se na época, era uma pressão permanente e desestabilizadora sobre a balança de pagamentos, e o IRB teria papel relevante na diminuição dessa pressão ao utilizar seu poder monopolista para fortalecer as empresas

nacionais (ao reduzir a sua necessidade de adquirir garantias no mercado internacional de seguros) e evitar o envio para o estrangeiro dos prêmios cedidos em operações de resseguro.

Após alguns meses de funcionamento e atuando principalmente no ramo de seguros contra incêndio, o IRB conseguiu reter no país cerca de 90% dos prêmios cedidos à título de resseguro nesse mercado. Com o passar do tempo outros ramos de negócio foram sendo incorporados e o Instituto foi acumulando funções típicas de um órgão fiscalizador, extrapolando as funções originalmente planejadas de fomentar e regular o resseguro no Brasil.

As transformações provocadas pela inspiração nacionalista das leis, normas e regulamentos editados ao longo do período são previsíveis: se em 1939 havia 70 seguradoras nacionais contra 33 estrangeiras, em 1942 o número de empresas nacionais aumenta para 81, enquanto que cai para 25 o número de companhias estrangeiras. Do lado dos ativos, o total declarado pelas seguradoras brasileiras aumentava de CR\$ 333,526 milhões em 1939 para CR\$ 547,956 milhões em 1942, enquanto que as companhias estrangeiras apresentavam queda de CR\$ 183,879 milhões para CR\$ 168,558 milhões no mesmo período. As reservas técnicas apresentavam *performance* parecida, subindo de CR\$ 70,103 milhões para CR\$ 155,237 milhões nas seguradoras brasileiras e caindo de CR\$ 64,201 milhões para CR\$ 38,991 milhões nas companhias estrangeiras entre 1939 e 1942. Apesar do desinteresse dos *players* estrangeiros em permanecer operando no Brasil que esses números revelam, o mercado brasileiro de seguros logrou não ser afetado negativamente pela adoção dessa política discriminatória: a relação entre o volume dos prêmios auferidos e o montante do PIB subiria de um patamar de 0,79% em 1938 para 0,82% em 1939, chegando a 1,10% em 1942, 1,23% em 1943 e oscilando próximo de 1% até o ano de 1951.

A estrutura do mercado de seguros brasileiro e o papel desempenhado pelo IRB foram futuramente modificados pelo Decreto-lei nº 73/66, que regulamentou o Sistema Nacional de Seguros Privados, composto pelo próprio IRB, pelo Conselho Nacional de Seguros Privados (CNSP) e pela Superintendência de Seguros Privados, Seguradoras e Corretoras de Seguros (SUSEP). De acordo com esse Decreto, a SUSEP passaria a ser o órgão responsável pela proteção dos interesses dos consumidores de seguros e pelo controle

e fiscalização das seguradoras e entidades abertas de previdência privada em funcionamento no Brasil (na prática criava-se uma superposição de tarefas, pois a SUSEP dividiria com o IRB a função de definir o *modus operandi* do mercado de seguros brasileiro). Também nesse instrumento legal ensaiou-se um pequeno alívio para o mercado ressegurador, com a permissão de contratação no exterior em casos de inexistência de cobertura suficiente no Brasil ou em nome do interesse nacional.

A orientação intervencionista e estatizante, no entanto, continuou a predominar na política econômica até o período pós-milagre, quando sua capacidade de impulsionar o desenvolvimento do país se esgotou sob o impacto do 2º choque do petróleo, da crise da dívida dos anos 80, da crescente deterioração da situação fiscal do Estado e do acirramento do processo inflacionário. Para alguns analistas, apesar das distorções introduzidas pelo modelo monopolista, o saldo da atuação do IRB ao longo desses 40 anos seria positivo, pois ele teria propiciado a criação e a consolidação de um mercado segurador genuinamente nacional, ou seja, preponderantemente ocupado por empresas nacionais, e induzido as empresas com participação majoritária estrangeira a deixarem de ser meras agências de captação de seguros para suas matrizes, levando-as a se organizar como empresas brasileiras, que constituem e aplicam as suas reservas no país.

Apesar dessa visão favorável, o mercado segurador brasileiro passou a sentir cada vez mais os efeitos deletérios do controle excessivo do Estado sobre as operações de seguros, por um lado, e do monopólio do IRB, por outro. Ao mesmo tempo, a política de substituição de importações como mola-mestra do crescimento e a presença maciça do Estado na economia eram cada vez mais questionadas nos meios acadêmicos e empresariais, que passaram a defender com veemência os efeitos positivos da iniciativa privada em um ambiente competitivo e livre de regulamentações desnecessárias.

O marco dessa efervescência no mercado de seguros foi a chamada Carta de Brasília, divulgada em 1992. Primeira manifestação conjunta e consensual das empresas de seguro, publicamente apresentada como plataforma de demandas e propostas ao Governo, a Carta abraçava princípios como o compromisso com a economia de mercado e a livre competição e a responsabilidade econômica e social do setor de seguros diante dos agentes produtivos e da população brasileira. Consolidado o consenso em torno do esgotamento do papel do Estado como indutor do desenvolvimento, o sistema político e a burocracia passaram a

ensaiar os primeiros movimentos de reforma. Dois meses após a Carta de Brasília, numa ação conjunta do IRB, da SUSEP e da Secretaria de Política Econômica, é lançado o Plano Diretor do Sistema de Seguros, Capitalização e Previdência Complementar, que reafirmou a importância da desregulamentação do setor e apresentou as primeiras propostas de modernização da atividade seguradora no país, dentre as quais destacavam-se a liberação das tarifas, o controle da solvência das empresas, a abertura do setor ao capital estrangeiro e a reestruturação do IRB, com a gradual redução do monopólio do resseguro até a sua extinção.

Repercutindo as propostas constantes da Carta de Brasília e do Plano Diretor do Sistema de Seguros, Capitalização e Previdência Complementar, duas importantes medidas de natureza legal e administrativa tomadas em 1996 constituem um marco para a história do seguro no Brasil: a liberação da entrada de empresas estrangeiras no mercado e a quebra do monopólio ressegurador do IRB. A primeira foi consubstanciada em um parecer da Advocacia Geral da União, em resposta a consulta do Ministro da Fazenda sobre a possibilidade de autorizar o funcionamento de empresas seguradoras estrangeiras no ramo vida. Decidindo pela inconstitucionalidade da Resolução CNSP nº 14/86, que impunha limites sobre a participação do capital estrangeiro em seguradoras brasileiras, o Parecer GO-104 foi o respaldo legal para que, imediatamente, mais de 20 empresas estrangeiras entrassem no Brasil a partir de junho de 1996. Os efeitos da abertura do mercado segurador ao capital externo foram percebidos já nos anos de 1996 e 1997, que testemunharam acentuada movimentação institucional e inúmeros processos de fusões de seguradoras brasileiras e estrangeiras. Como conseqüência, a participação dessas últimas no total de prêmios arrecadados no Brasil, que em 1994 representava apenas 4,16%, sobe para 6,33% em 1996, 17,94% em 1997 e 21,12% no primeiro semestre de 1998.

A segunda medida, por sua vez, foi implementada pela Emenda Constitucional nº 13, que deu fim ao monopólio do IRB no setor de resseguros e permitiu os primeiros passos para a sua privatização (o Decreto 2.423, de 16 de dezembro de 1997, incluiu a resseguradora no Programa Nacional de Desestatização, e a Medida Provisória nº 1.578/97, posteriormente transformada na Lei nº 9.482/97, determinou a transformação do órgão em uma típica sociedade por ações). Os anos seguintes assistem à continuidade do processo de privatização do IRB, com a transferência das suas atribuições regulatórias e de fiscalização

para a SUSEP através da Lei nº 9.932/99. Os trâmites, no entanto, após uma série de idas e vindas, acabaram sendo interrompidos por uma Ação Direta de Inconstitucionalidade (Adin) impetrada junto ao Supremo Tribunal Federal (STF) pelo Partido dos Trabalhadores (PT), sob a alegação de que a Constituição consagra a lei complementar, e não a lei ordinária, como instrumento adequado para transferir funções regulatórias. O STF decidiu favoravelmente à Adin, preservando a posição do IRB no mercado de resseguros brasileiro.

Em suma, apesar dos avanços no sentido de liberalizar o mercado de seguros diretos, o mercado ressegurador no Brasil ainda é um monopólio estatal e funciona de acordo com regras estipuladas há décadas em dispositivos legais de caráter intervencionista e estatizante. Atualmente, aquelas seguradoras que desejam assumir riscos acima da sua capacidade técnica (definida, entre outros fatores, pelo seu capital, seu patrimônio e suas reservas técnicas) devem obrigatoriamente oferecer a parcela excedente ao IRB sob a forma de um contrato de resseguro. O IRB, por sua vez, pode reter os riscos oferecidos na íntegra ou, caso eles superem a sua capacidade de absorção, promover a sua retrocessão interna (redistribuição junto a seguradoras atuantes no mercado nacional) ou externa (colocação junto a companhias resseguradoras estrangeiras).

É necessário ressaltar que o apelo aos mercados internacionais de resseguros só se justificaria na eventualidade de total esgotamento das capacidades do IRB e das seguradoras constituídas no Brasil, com exceção prevista para casos nos quais a cobertura no mercado doméstico não convenha aos interesses do país, ou ainda em casos nos quais a cobertura no mercado externo atenda aos interesses nacionais. Nesse contexto as companhias resseguradoras estrangeiras² desempenham o papel de fornecedoras de serviços para o IRB, com a colocação de excedentes nos mercados internacionais realizando-se por intermédio de *brokers* especializados.

² Para analisar a evolução do volume de prêmios no mercado ressegurador mundial, bem como analisar a forma pela qual esse volume se divide entre as grandes regiões do mundo, vide o Apêndice B no final deste trabalho.

II – As Recentes Liberalizações do Mercado Ressegurador no Mundo

II.1 – O caso da Índia

As primeiras manifestações modernas de uma indústria de seguros na Índia remontam à abertura da Oriental Life Insurance Company em 1818, a primeira seguradora do ramo vida a operar no país, com capital britânico e sede em Calcutá. Com o passar do tempo a ela se juntaram outras 250 empresas no ramo vida e 100 no ramo não-vida, a quase totalidade delas de procedência estrangeira e com atuação eminentemente regional.

O quadro de relativa liberdade operacional se altera a partir da Independência da Índia em 1947. Como em vários outros lugares do globo na mesma época, o governo de Jawaharhal Nehru passou a seguir uma política econômica de moderada inspiração socialista, calcada na forte presença do Estado, no planejamento central (inclusive adotando o sistema soviético de planos quinquenais), na intensa regulamentação das atividades produtivas (através da implementação do criticadíssimo *license raj*), na nacionalização e estatização de empresas de capital privado e no controle firme da presença do capital estrangeiro na economia. É nesse contexto que, em 1956, as companhias de seguros do ramo vida são nacionalizadas e reunidas em uma única, a Life Insurance Company (LIC), de propriedade do Estado. Em 1972 as seguradoras do ramo não-vida são nacionalizadas e abrigadas na General Insurance Corporation of India (GIC), também estatal e organizada em quatro subsidiárias regionais (New India, United India, Oriental e National Insurance).

Até as reformas promovidas ao longo dos anos 90, o mercado segurador indiano ainda era controlado pelo Ato de Seguros de 1938, instrumento legal que criou o Comitê Tarifário Consultivo (CTC). De acordo com o referido Ato, o CTC passou a ser o órgão responsável pela fixação das taxas que poderiam ser cobradas e dos termos e condições contratuais que poderiam ser oferecidos pelas companhias seguradoras aos seus clientes. No sistema arranjado pelo CTC, os prêmios de seguro admissíveis eram os mesmos para todas as empresas, os produtos não poderiam ser diferenciados e as coberturas a sinistros

eram limitadas em quase todas as linhas de negócio. A essas restrições se somavam as dificuldades decorrentes da estrutura monopolista, do fechamento do mercado para *players* domésticos e estrangeiros e das restrições existentes no mercado de resseguros (a GIC se encarregava de administrar as necessidades de resseguro de suas quatro subsidiárias através da cessão cruzada ou da formação de *pools*).

Os resultados atingidos por essa política de forte dirigismo estatal ainda são objeto de muita discussão. Alguns argumentam que a estratégia teria sido bem sucedida na medida em que, ao longo das décadas de 50 e 60, a Índia não só cresceu em média 3,5% ao ano, resultado bastante superior à taxa média de 1,5% experimentada durante os 100 anos de domínio britânico, como também teria estabelecido as bases de uma indústria significativamente diversificada. Vozes dissonantes, no entanto, apontam para as distorções introduzidas na economia, que teriam reduzido o investimento, inibido a produtividade e mantido o ritmo de crescimento abaixo daquele que seria necessário para reduzir a pobreza da maioria dos indianos. A esse respeito vale registrar que, apesar dos indicadores sociais terem melhorado ao longo do período, os resultados alcançados se encontram abaixo dos atingidos paralelamente pela República Popular da China e alguns outros países do Sudeste Asiático.

Face aos resultados muito aquém dos objetivos fixados, os governos de Indira Gandhi e seu filho, Rajiv, passaram a promover as primeiras reformas ao longo dos anos 80. Essas reformas, no entanto, tiveram alcance limitado por não contarem com o apoio do sistema político e, eventualmente, foram em sua maioria revertidas. Não se deve, porém, subestimar a sua contribuição, pois essas tentativas alimentaram discussões acerca do ambiente econômico de balanças comerciais fortemente negativas, déficits públicos descontrolados e dívida externa crescente.

A primeira onda mais forte de reformas veio em 1991, ao longo do governo de Narasimha Rao. Seu objetivo primordial era desmontar o aparato intervencionista, burocrático e estatizante e dar início à instalação de uma economia de mercado na Índia. Dentre as principais medidas tomadas, destacamos as seguintes: (i) a maior parte das empresas administradas pelo Estado foram privatizadas, (ii) o sistema de concessão de licenças para a exploração de atividades econômicas e a reserva de mercado para pequenas indústrias foi descontinuada, (iii) licenças para importação foram dispensadas e (iv) tetos

para o investimento estrangeiro direto foram aliviados. Apesar do esforço do período ainda restou muito a ser feito nos anos posteriores como, por exemplo, a implementação de um programa mais ambicioso de ajuste fiscal, a continuação do processo de privatização de empresas estatais, o redesenho de alguns aspectos das legislações trabalhista e comercial (especialmente no que tange a dispensa de trabalhadores e falências, respectivamente) e uma revisão das regras incidentes sobre a transferência de terras.

É necessário registrar também que outros problemas oriundos da própria implementação das reformas passaram a acometer a Índia ao longo dos anos 90. Mais especificamente, a diminuição do papel de carro chefe dos investimentos desempenhado pelo Estado não foi acompanhada por um aumento do investimento privado na mesma magnitude. Em consequência disso, a Índia passou a acumular déficits na sua infraestrutura produtiva e gargalos que impediam um maior ritmo de crescimento econômico.

Estes pontos foram atacados em uma segunda geração de reformas, implementadas a partir de 2001. A preocupação primordial da agenda era equacionar definitivamente a situação fiscal do Estado, com esforços no sentido de disciplinar os gastos públicos e racionalizar o sistema tributário; com isso esperava-se recuperar o seu fôlego no sentido de aumentar o volume de investimentos necessários para expandir a infra-estrutura produtiva do país. Pontos importantes e deixados de lado durante a primeira geração de reformas foram abordados (por exemplo, a legislação fundiária), assim como novos itens (alívio no controle de preços de setores-chave da economia).

O mercado de seguros não ficou à parte desse intenso movimento reformista. Em janeiro de 1994 um Comitê formado pelo Governo com o objetivo de identificar problemas e propor soluções para o setor preparou um relatório (Malhotra Report) recomendando (i) a separação da GIC e suas quatro subsidiárias, que deveriam funcionar como empresas independentes, (ii) a retirada da GIC do setor de seguros diretos e a sua especialização como empresa fornecedora de serviços de resseguros, (iii) a recomposição acionária da LIC, da GIC e das suas subsidiárias, com a oferta pública de 50 % do capital acionário de cada uma (porém mantendo o controle estatal), (iv) a racionalização gerencial e o enxugamento do quadro de funcionários das referidas empresas, (v) a quebra dos monopólios, com a abertura do mercado de seguros para a iniciativa privada (medida de caráter parcial, pois recomendava-se também o controle do número de entrantes na

indústria) e (vi) a consagração da GIC como a única empresa de resseguros indiana, com a adoção de um sistema de cessões compulsórias de 20% de todos os negócios de seguros subscritos.

As recomendações do Comitê influenciaram decisivamente os desdobramentos posteriores. Em 1996 criava-se a Insurance Regulatory and Development Authority (IRDA), que exerceria as funções de autoridade reguladora, com as tarefas de proteger os interesses dos segurados, estabelecer linhas de conduta para as operações das seguradoras e resseguradoras, estabelecer linhas de conduta e exigências de treinamento para agentes e *brokers*, regular o investimento dos prêmios recebidos pelas empresas de seguros, especificar o percentual de negócios a ser subscrito pelas companhias seguradoras no setor rural, etc. Em seguida, no ano de 1999, a IRDA submete o Insurance Regulatory and Development Authority Act que, entre outras decisões:

- (a) promove a liberalização do mercado de seguros diretos para empresas indianas e estrangeiras, forçando a LIC e as quatro subsidiárias da GIC a atuarem em um ambiente competitivo;
- (b) estabelece um mercado doméstico cativo para a GIC, que contaria com uma reserva de 20% de todos os prêmios cedidos no mercado indiano;
- (c) adota regras disciplinadoras da cessão de prêmios para resseguradoras estrangeiras (como, por exemplo, a exigência de exaustão da capacidade local antes do apelo ao mercado internacional).
- (d) estabelece a necessidade de análise e aprovação prévias da IRDA de todos os programas de resseguros implementados pelas seguradoras em funcionamento na Índia.
- (e) exige que empresas privadas interessadas em operar na indústria de seguros obtenham uma licença da IRDA antes de serem autorizadas a subscrever quaisquer negócios.
- (f) cria requisitos de capital mínimo para as firmas interessadas (no valor de US\$ 20 milhões).
- (g) adota tratamento diferenciado para seguradoras e resseguradoras globais que queiram se estabelecer na Índia, com requerimentos adicionais e restrições como, por exemplo, a necessidade de formar *joint ventures* com um parceiro indiano (com uma participação máxima de 26% no volume de capital da empresa).

O Ato de 1999 da IRDA logrou atrair novos investidores para o mercado de seguros indiano. De acordo com análise da Swiss Re, desde 2000 treze empresas privadas entraram no ramo vida, enquanto que 8 seguradoras privadas se formaram para explorar o ramo não-vida (dentre as novas entrantes apenas duas são de capital exclusivamente doméstico). No setor de seguros diretos, portanto, a LIC e as antigas subsidiárias da GIC passaram a encarar um ambiente competitivo, muito embora ainda hoje disponham de posição proeminente no mercado de seguros indiano. Espera-se, porém, que a participação de mercado das entrantes cresça com o passar do tempo (porém lentamente, dada a posição consolidada dessas firmas, o tamanho da sua rede de distribuição e a já antiga teia de relacionamentos existente entre elas e seus clientes).

No mercado de resseguros, no entanto, a abertura parece não ter exercido maiores impactos, pois nenhuma companhia resseguradora internacional se interessou em investir em uma empresa doméstica indiana. As razões comumente elencadas para esse fracasso são (i) o controle dos preços cobrados pelos produtos de resseguros e a sua fixação em patamares considerados inadequados pelos principais *players* globais e (ii) as contradições existentes entre as vultosas necessidades de capital inerentes a uma empresa de resseguros, a escassez de recursos por parte de potenciais sócios locais e o teto de 26% de participação no capital das *joint ventures*.

Os fatores discutidos acima levam a GIC a ocupar uma posição predominante nesse mercado (em março de 2004, a empresa detinha uma fatia de 85% do mercado ressegurador indiano), enquanto que as grandes companhias resseguradoras internacionais apenas operam a partir de escritórios e assumem o papel de sócias da GIC em riscos por ela colhidos.

A posição favorável desfrutada pela GIC tem permitido que ela abraçe projetos mais ambiciosos, dentre os quais destacamos as tentativas de se tornar um centro regional de fornecimento de serviços de resseguro e de buscar a formação de um bloco com outros *players* locais (como a China Re e a Korean Re) para dividir os maiores riscos comerciais e conseguir participar do mercado global de resseguros à altura de seus principais concorrentes ocidentais. A aproximação do mercado afro-asiático, oferecendo capacidade de absorção de risco e familiaridade com as particularidades sociais, políticas, jurídicas e

econômicas dos países da região, são o principal efeito dessa estratégia.

É razoável esperar, porém, que a GIC assista a uma queda na sua importância relativa tendo em vista as crescentes demandas de seguro e resseguro na Índia (oriundas, por exemplo, da necessidade de segurar os inadiáveis projetos de expansão da capacidade instalada e da infra-estrutura do país, assim como do desejo de ofertar produtos de seguro adequados para negócios agrícolas, viável somente com grandes aportes de capital e significativa disponibilidade de reservas). Nesse contexto, a divisão do mercado com outros *players* globais é um desdobramento quase inevitável. Ressalte-se também que a inserção da Índia como ator de peso na economia global gera demandas por parte dos demais países no sentido de conceder um ambiente mais favorável para os investimentos estrangeiros na Índia. Reflexos desse movimento são, por exemplo, a pressão exercida pelas empresas estrangeiras pelo direito de montar ramificações (*branches*), a possibilidade, acenada pelo Governo, de aumentar o teto para a participação de empresas estrangeiras no capital das *joint ventures* (de 26% para 49%), a redução paulatina da parcela compulsória de 20% desfrutada pela GIC e a retirada dos controles de preços sobre os diversos produtos da indústria de seguros.

II.2 – O Caso da China

Antes de 1949, ano no qual a República Popular da China foi formalmente estabelecida, a maior parte do mercado de seguros chinês era controlado por empresas estrangeiras que operavam a partir de Shanghai. A americana AIG (American Insurance Group), fundada em Shanghai em 1919, ocupava posição de liderança em um mercado dominado por grandes seguradoras internacionais e caracterizado pela ausência de representantes domésticos relevantes.

A partir de 1949 a conjuntura muda radicalmente, com a retirada do país dos grandes *players* internacionais e o virtual desaparecimento do mercado de seguros, conseqüências naturais da linha socialista de inspiração maoísta inicialmente seguida pelo PCC (Partido Comunista Chinês), onde não havia espaço para a propriedade privada e os negócios eram de propriedade do Estado. Os resultados dessa fase, no entanto, foram bastante decepcionantes: apesar dos planos quinquenais de inspiração soviética e de programas especiais como o Grande Passo à Frente, lançado em 1958, a taxa média de crescimento da China nas décadas de 50, 60 e 70 foi significativamente inferior à média registrada para a economia mundial. Os efeitos econômicos negativos dessa *performance*, quando somados a outros fatores como a crescente tensão nas relações bilaterais sino-soviéticas e a escalada das divergências políticas entre moderados e radicais no PCC (que desestabilizou o país e gerou violentos movimentos de perseguição e repressão, cujos maiores exemplos são a Revolução Cultural dos anos 60 e o incidente de Tiananmen em 1976), levou os integrantes moderados do partido a reivindicar mudanças na estratégia de desenvolvimento do país.

As teses moderadas finalmente prevaleceram com a ascensão definitiva ao poder de Deng Xiaoping por ocasião da 3ª Plenária do 11º Congresso Nacional do Comitê Central do PCC, realizada em 1978. Os novos princípios delineados ao longo do evento, foram o marco de uma enorme mudança nas orientações políticas, econômicas, sociais e culturais adotadas pelo PCC; dentre eles destacavam-se a censura aos erros da esquerda do partido cometidos antes e durante a Revolução Cultural, o repúdio ao culto do pensamento de Mao Zedong, a retirada da luta de classes da lista oficial de princípios partidários e a concessão

de prioridade máxima às Quatro Modernizações (implementação de programas de desenvolvimento nas áreas de agricultura, indústria, ciência e tecnologia e defesa).

Os anos posteriores testemunharam a execução de uma série de reformas econômicas com o objetivo de desmontar a estrutura socialista de inspiração soviética e instalar gradualmente uma economia de mercado na China. A agenda de reformas visava primordialmente a introdução progressiva do livre mercado, o retorno (limitado) do direito à propriedade privada, o estabelecimento de incentivos típicos da livre iniciativa e a recuperação do papel do investimento estrangeiro na economia; seus princípios basilares eram três:

(1) pragmatismo: adoção de critérios econômicos e não ideológicos para avaliar a atuação governamental e a evolução das reformas (a máxima de Deng Xiaoping de que se deve buscar a verdade nos fatos exemplifica essa idéia).

(2) gradualismo: tendo em vista o estado embrionário de diversos mercados (dentre os quais o de seguros, como veremos adiante) e a incapacidade das firmas estatais em concorrer com competidores externos, o Governo chinês optou por uma estratégia de abertura lenta e gradual da economia ao investimento estrangeiro. Os objetivos fundamentais a serem atingidos eram três, quais sejam, a sobrevivência dos *players* domésticos mais eficientes, a expansão paulatina dos mercados e o aproveitamento máximo da *expertise* estrangeira.

(3) incrementalismo: as medidas liberalizantes deveriam ser testadas em algumas regiões pré-selecionadas; somente em caso de aprovação é que elas passariam a vigorar no restante do país.

Em uma primeira fase as reformas econômicas concentraram-se na implementação de um sistema de contratos na agricultura (onde os fazendeiros poderiam gerar lucros com a venda da parcela excedente de suas colheitas em um mercado livre), no estabelecimento de pequenas indústrias locais e no afrouxamento das restrições impostas ao comércio exterior e ao investimento estrangeiro direto. A segunda fase, ocorrida ao longo dos anos 80, priorizou a formação de instituições de mercado e a criação paulatina de um sistema de preços (o processo começou com a classificação dos diferentes bens e serviços em duas

categorias, a primeira englobando mercadorias que poderiam ser negociadas em um mercado livre e a segunda envolvendo bens e serviços com preços pré-fixados pelo Estado; com o passar do tempo o número de bens e serviços pertencentes à segunda categoria foi diminuindo até ser reduzido a praticamente zero em princípios dos anos 90). A partir dos anos 90 as reformas passaram a priorizar a criação de um sistema bancário e financeiro saudável e viável onde os empréstimos fossem concedidos com base em considerações de retorno e risco (ao invés de levar em consideração critérios políticos) e os instrumentos de política monetária tradicionais pudessem operar eficientemente. A última fase, inaugurada em fins dos anos 90, direciona-se ao fechamento de empresas estatais deficitárias e ao desenvolvimento de um sistema moderno de seguridade social.

O mercado de seguros, obviamente, sofreu o reflexo das reformas implementadas a partir de 1978. A indústria de seguros começou a ser reconstruída com a reabertura da estatal PICC (People's Insurance Company of China) em 1980; a PICC gozaria de uma posição monopolista até 1988, quando passou a sofrer a concorrência de duas outras empresas estatais, quais sejam, a PAIC (Ping An Insurance Company) e a CPIC (China Pacific Insurance Company). Aliado ao processo de entrada de outros *players* domésticos (de propriedade do estado e atuação regional), que continuou até 1998, em 1996 a PICC foi dividida em três empresas independentes que, com o posterior fechamento da empresa original, passaram a operar independentemente sob as denominações China Life Insurance (que passaria a explorar somente produtos do ramo vida), China Property Insurance (que herdaria os negócios do ramo não-vida da antiga PICC) e a China Reinsurance (que passaria a ser a única empresa resseguradora doméstica).

Ao mesmo tempo em que o mercado evoluía, o arcabouço legal que ordenava o seu funcionamento ia sendo aperfeiçoado. O primeiro marco legal do período de reformas (qual seja, os Dispositivos Transitórios para a Administração das Empresas de Seguros) data de 1985. Em 1995 o Congresso promulga um código formal para disciplinar o funcionamento do mercado de seguros e, em 1998, a CIRC (China Insurance Regulatory Commission) é criada com as atribuições típicas de um órgão regulador (formular as linhas mestras a serem seguidas e as políticas a serem adotadas para desenvolver o mercado de seguros chinês, autorizar a entrada de *players* domésticos e externos, supervisionar a capacidade de pagamento das companhias seguradoras, estipular requisitos mínimos de capital, etc.).

A volta dos principais *players* estrangeiros só viria em 1992, com o retorno ao mercado chinês da seguradora norte-americana AIG. O processo de liberação do mercado de seguros local ao investimento estrangeiro foi, e ainda é, significativamente controlado. Para obter uma licença operacional da CIRC, a seguradora estrangeira pretendente deve atender uma série de requisitos formais como, por exemplo, operar um escritório de representação em território chinês por no mínimo dois anos, ter ativos acima de US\$ 5 bilhões no fechamento do ano anterior ao pedido, ter experiência de, no mínimo, 30 anos consecutivos no mercado de seguros, e ser originária de um país dotado de sistemas financeiros e regulatórios saudáveis. É necessário ressaltar que o governo chinês adotava uma série de requisitos informais (como exigir que a companhia candidata tivesse um interesse de longo prazo no país, oferecesse seminários para a transmissão de conhecimento aos profissionais locais, montasse institutos de pesquisa, etc.). Fatores políticos também eram importantes, dado que as autoridades chinesas habitualmente privilegiavam empresas instaladas em países com os quais a China mantinha boas relações bilaterais.

Em consonância com a proibição, por parte da CIRC, da operação simultânea nos ramos vida e não-vida, as exigências legais dependiam também do mercado específico que a empresa candidata planejava explorar. Todas as firmas estrangeiras interessadas em vender seguros de vida individuais (com exceção da AIG em 1992) eram instadas a formar *joint ventures* com empresas estatais pré-selecionadas (seguradoras ou não), porém empresas estrangeiras interessadas em operar na venda de seguros de patrimônio poderiam fazê-lo sem contar com parceiros domésticos (com a ressalva de que a operação isolada implicava na venda somente para firmas estrangeiras instaladas na China). O mercado de seguros de vida em grupo era reservado para as empresas chinesas.

Firmas domésticas e estrangeiras tinham que atender requisitos mínimos de capital (mínimo de RMB 200 milhões - US\$ 24.2 milhões - para operar em apenas uma região; mínimo de RMB 500 milhões - US\$ 60.5 milhões - para operações nacionais). A exigência de capital mínimo para *joint ventures* era de RMB 200 milhões, com uma participação máxima de 50% para o sócio estrangeiro (o parceiro doméstico deveria disponibilizar um capital de RMB100 milhões, ou US\$12.1 milhões).

É necessário ressaltar que, em consequência do princípio do incrementalismo que norteava as reformas chinesas, as licenças operacionais para empresas estrangeiras eram

inicialmente concedidas para explorar determinadas zonas costeiras do país (quais sejam, Shanghai, Guangzhou e Shenzhen) e somente com o passar do tempo eram estendidas para regiões adjacentes (a operação em escala nacional só era permitida para empresas domésticas).

O acordo fechado em 2001 para permitir a entrada da China na OMC, no entanto, promete reduzir significativamente o número e a intensidade das restrições. Em particular, a China foi instada a flexibilizar as limitações existentes para firmas estrangeiras operarem em determinadas regiões ou realizarem transações com produtos específicos. Por exemplo, o Governo chinês se comprometeu a permitir que firmas estrangeiras possam explorar produtos do ramo não-vida em escala nacional e que também possam participar do mercado de seguros de vida em grupo. Com a entrada efetiva da China na OMC, as seguradoras estrangeiras atuantes no ramo vida passariam a ter acesso imediato às cidades de Shanghai e Guangzhou, acesso a Beijing, Chengdu, Dalian, Chongqing, Shenzhen, Fuzhou, Suzhou, Xiamen, Ningbo, Shenyang, Wuhan e Tianjin após dois anos e acesso irrestrito ao país inteiro após três anos do ingresso na organização. O Governo chinês também assumiu o compromisso de aliviar os limites para a participação acionária em sociedades com empresas domésticas (por exemplo, empresas estrangeiras operando no ramo não-vida seriam liberadas para manter até 51% do capital). É necessário ressaltar, no entanto, que a velocidade da liberação depende do comportamento das firmas domésticas face à concorrência mais acirrada. Também é possível que a China use a possibilidade de acelerar o processo como moeda de troca em outras negociações comerciais e políticas.

O conjunto de reformas impulsionou significativamente o mercado de seguros chinês. Segundo relatório elaborado pela Swiss Re, atualmente há mais de 60 empresas em atividade, metade delas operando no ramo vida e cerca de 2/3 de procedência estrangeira. O *market share* dos *players* domésticos, no entanto, ainda é elevadíssimo: 98% no ramo vida, com a estatal China Life ocupando posição dominante (aproximadamente 60% dos prêmios arrecadados), e 99% no ramo não-vida, com a predominância da estatal PICC (cerca de 75% dos prêmios arrecadados). Apesar de crescer aceleradamente (segundo o mesmo relatório, o total de prêmios subscritos cresceu em média 17.9 % ao ano entre 1993 e 2003), o estágio atual de desenvolvimento ainda é baixo: o volume total de prêmios transacionados a cada ano (cerca de US\$ 47 bilhões no ano de 2003) é menor do que o verificado na

Coréia do Sul (aproximadamente US\$ 60 bilhões em 2003) e significativamente maior do que a média na OCDE. As taxas de utilização e penetração, por sua vez, ainda são consideravelmente baixas (3.5% do PIB e US\$ 37 dólares por habitante, respectivamente).

Espera-se, no entanto, que o mercado continue se desenvolvendo rapidamente (projeções indicam que o mercado de seguros chinês se tornará o segundo maior da Ásia em 2010, perdendo apenas para o Japão), impulsionado pela redução dos benefícios sociais (que tende a aumentar a demanda por planos de previdência privada, seguros de vida, etc...) e pela elevação no padrão de vida dos chineses (que tende a aumentar a demanda por seguros de patrimônio - automóveis, por exemplo). Os principais fatores que podem obstaculizar esse processo são a variedade limitada de produtos, os custos relativos elevados, a carência de profissionais qualificados, a deficiência ainda presente na estrutura regulatória, o menu reduzido de opções de investimento (conseqüência natural do estágio ainda embrionário de desenvolvimento dos mercados financeiros locais e do controle estrito sobre o fluxo de capitais com o resto do mundo) e o relativo desconhecimento do chinês médio acerca do papel desempenhado pelos produtos de seguro. Outro fator inibidor relevante é o atraso relativo das reformas implementadas no setor de resseguros, conforme veremos a seguir.

Assim como ocorrera com o mercado de seguros, somente a partir da implementação das reformas e a reabertura da PICC é que os negócios no setor de resseguros voltaram a ser realizados. A partir de 1996 a China Reinsurance Company (surgida do desmembramento da PICC) passou a desfrutar do monopólio do mercado doméstico de resseguros. Essa situação perdurou até a terceira onda de reformas, momento no qual o Governo chinês começou a promover mais agressivamente a liberalização dos mercados, a competição entre diversos *players* e a eficiência econômica. Com efeito, ao longo dos anos 90 passou-se a priorizar o desenvolvimento do setor de resseguros, enfatizando a construção de um arcabouço regulatório saudável e a admissão de novas firmas.

Evento decisivo nas transformações que se seguiram é a entrada da China na OMC em 2001. A partir desse momento o Governo estipulou um repasse obrigatório de 20% para a China Reinsurance (ou seja, todas as empresas de seguros operando no mercado chinês deveriam repassar no mínimo 20% dos prêmios arrecadados por cada uma para a China Reinsurance; somente os negócios que a companhia doméstica não demonstrasse interesse

em assumir é que poderiam ser repassados diretamente no mercado internacional). Foi decidido, no entanto, que tal reserva diminuiria linearmente até o ano de 2006, quando seria finalmente eliminada. Paralelamente as autoridades chinesas permitiram a entrada das primeiras firmas estrangeiras: até o presente momento as duas maiores empresas do mercado internacional de resseguros, quais sejam, a Munich Re e a Swiss Re, conseguiram licenças para operar no mercado local, enquanto o processo de concessão da licença solicitada pela General Re Corporation se encontra nos seus estágios finais de conclusão.

A entrada de grandes *players* globais e o próprio crescimento do mercado de seguros diretos vêm exercendo uma pressão crescente sobre a China Reinsurance. A fim de se fortalecer, melhorar a sua competitividade e aumentar a sua capacidade de absorção de negócios, em 2003 a empresa passou por uma ampla reestruturação (que envolveu uma mudança de denominação para China Reinsurance Company, ou China Re) e uma reforma significativa na sua estrutura do capital, com a criação de três subsidiárias (a saber, China Property & Casualty Reinsurance Company Ltd, China Life Reinsurance Company Ltd and China Continent P&C, especializadas em negócios de resseguros nos ramos vida e não vida e na exploração de seguros diretos do ramo não-vida, respectivamente). A *holding company*, por sua vez, abriu seu capital e vendeu ações para investidores locais e estrangeiros (porém mantendo o controle estatal).

Alguns números mostram que o estado atual do mercado de resseguros chinês ainda é de relativo subdesenvolvimento: segundo a CIRC, em 1998 o mercado de resseguros transacionou o equivalente a RMB 115 bilhões (US\$ 14 bilhões); em 2000, 2001 e 2002 o mercado cresceu para RMB 134 bilhões, RMB 194 bilhões e RMB 305.3 bilhões,. Trata-se, obviamente, de uma taxa de crescimento acelerada, porém os volumes negociados ainda são baixos quando comparados a outros países e, quando expressos em relação ao PIB, ainda se situam em um patamar consideravelmente abaixo da média internacional. A cessão de prêmios por parte das seguradoras diretas, por sua vez, ainda é pequena, de onde se conclui que o resseguro voluntário permanece pouco utilizado. Finalmente, em virtude da baixa capacidade de absorção doméstica, ainda é elevada a contratação de operações de resseguros no exterior (segundo dados de 1998, aproximadamente 50% dos prêmios recebidos pelas seguradoras domésticas são cedidos ao mercado internacional).

Espera-se que, nos próximos anos, o mercado de resseguros chinês se desenvolva e

aumente a sua capacidade de subscrição. As razões para isso são:

(1) o crescimento acelerado do mercado de seguros diretos, fruto não só das profundas mudanças estruturais que ocorreram (como a já citada reforma do setor de seguridade social) mas também da necessidade de dar cobertura aos pesados investimentos que assegurarão a continuidade do processo de crescimento econômico do país;

(2) as políticas implementadas pelas autoridades que, em última instância, visam a criação de um mercado forte, competitivo e eficiente (deve-se registrar a elaboração de uma norma legal que pretende induzir as seguradoras chinesas a aumentarem o montante de prêmios cedidos a resseguradoras);

(3) a entrada de novos *players* estrangeiros, inevitável dadas as consideráveis exigências de *expertise* e capital inerentes ao negócio (que torna a entrada de outras firmas domésticas pouco provável) e dada a exigência legal de priorizar resseguradoras estabelecidas na própria China.

O corolário desse processo é, obviamente, a redução do *market share* da China Re e o acirramento da concorrência no mercado de resseguros chinês.

II.3 – O Caso da Coréia

Desde inícios dos anos 1960, a Coréia do Sul alcançou um histórico incrível de crescimento e integração na economia mundial moderna de alta tecnologia. Há quatro décadas atrás, o PIB per capita era comparável com os níveis dos países mais pobres da África e Ásia. Hoje, o seu PIB per capita é 18 vezes o da Coréia do Norte e igual aos das menores economias da União Européia. Esse sucesso ao longo de fins dos anos 80 foi alcançado através de um sistema de governo e negócios fechados e amarrados, incluindo crédito direto, restrições de importações, subsídio a indústrias específicas e um grande esforço dos trabalhadores. O governo promoveu a importação de matérias-primas e tecnologia às custas de bens de consumo e encorajou a poupança e o investimento sobre o consumo. A crise financeira asiática de 1997-99 expôs antigas fraquezas no modelo de desenvolvimento da Coréia do Sul, incluindo altos níveis da razão dívida/PIB, intensivos empréstimos estrangeiros e um setor financeiro indisciplinado. O crescimento despencou para um nível negativo de 6,6% em 1998, depois se recuperou consistentemente para 10,8% em 1999 e 9,2% em 2000. Depois, em 2001, o crescimento caiu para 3,3% por causa da desaceleração da economia mundial, queda das exportações e a percepção de que reformas financeiras e corporativas eram urgentes foi instalada. Levado pelos gastos dos consumidores e exportações, o crescimento em 2002 era de impressionantes 6,2%, apesar do pequeno crescimento global, seguido de um moderado crescimento de 2,8% em 2003. Nesse ano, a Assembléia Nacional aprovou a legislação reduzindo a jornada de trabalho de seis dias na semana para cinco dias.

Desde então, muita coisa tem sido escrita sobre a crise da economia asiática no final dos anos 1990, e a Coréia não estava livre dessa crise. O grande número de falências de empresas e crescimento negativo na região, produziu tempos difíceis também para a indústria de seguros. O efeito da retração da economia na indústria de seguros foi profundo em inúmeras áreas, criando impacto imediato nos ganhos. As receitas de prêmio do ramo não-vida caíram dramaticamente em 1998 e 1999, onde o ganho para acidente e responsabilidade civil continuou a crescer.

O resultado do declínio da economia na indústria de seguros foi imediatamente notado e fez com que o governo da Coreia do Sul e os seguradores tivessem que focar nas necessidades para melhorar a proteção ao consumidor e ao investidor. Depois do despertar da crise financeira de 1997-98, a indústria de seguros coreana sofreu algumas reestruturações em duas fases separadas (Fase I – 1998; Fase II – 1999-2000) nas quais, um total de 12 empresas de seguros foram expulsas do mercado, e um segurador do ramo de vida foi convertido em uma seguradora estatal. Com a recuperação da economia, podemos ver, agora, os benefícios de longo prazo. Hoje, não existem barreiras para o estabelecimento ou compra de uma empresa seguradora por um investidor estrangeiro.

A indústria de seguros divide com muitos outros segmentos da economia problemas comuns na atração de investimento. Esses problemas incluem a relutância dos atuais proprietários de avaliar corretamente o valor das empresas existentes, a incapacidade de deduzir empréstimos duvidosos, ausência de transparência contábil e os interesses sobre a capacidade de novos investidores de reduzir custos de mão-de-obra. Uma das tendências positivas sobre os últimos anos tem sido o progresso feito na desregulamentação da indústria de seguros. Uma indústria que é baseada na abertura a competitividade para projeto de produtos, precificação e distribuição combinada com a regulação prudente, melhor servindo o consumidor de seguros e a sociedade como um todo.

Durante muitos anos seguradores estrangeiros não tinham permissão para operar no mercado coreano. Até 1977, existiam apenas dois seguradores estrangeiros do ramo não-vida com escritórios na Coreia e esses obtinham apenas licenças para subscrever seguro para estrangeiros. Suas licenças foram estendidas para permitir que eles escrevessem negócios para coreanos também.

No começo dos anos 1990, o Governo implementou políticas para liberalização e abertura dos mercados para preparar a admissão da Coreia OIC e na OECD em 1996. Notavelmente, o governo anunciou o preço do plano de liberalização de seu mercado para promover uma borda competitiva no ramo não-vida da indústria, num esforço de cooperar com a abertura do mercado. Um número de passos, tais como a liberalização do mercado ressegurador e permitir transações cruzadas também foram tomados.

A partir daí, o mercado segurador coreano se desenvolveu rapidamente, notadamente desde sua entrada a OECD, em 1996. A Coreia do Sul começou, então, a liberalização e

abertura de seu setor de serviços financeiros para competição externa. Mediante a recente crise, o país reestruturou algumas empresas de seguros. Estão, também, expurgando as barreiras separando os negócios bancários, securities e indústrias de seguros.

A maior área de crescimento na indústria foi o seguro vida que representou aproximadamente 79% da receita de prêmio em 31 de Março de 1999. Esse crescimento é atribuído à consciência pública da necessidade de seguro de vida, bem como o relaxamento das restrições sobre os seguradores estrangeiros.

Em 1998, o volume de prêmios da indústria de seguros coreana contribuiu para 2,23% dos prêmios de seguros no mundo, ficando atrás apenas do Japão, na região asiática. Entretanto, esse volume representou uma queda de 11% se comparado com 1997, como resultado da crise econômica asiática. Agora, mais uma vez, a indústria de seguros coreana está entrando num período de crescimento que está a tornando atrativa para investidores estrangeiros.

A possível introdução do seguro obrigatório para instituições financeiras, uma ênfase aumentada nos deveres de diretores e oficiais, mais uma consciência de crescimento do alcance de responsabilidade profissional criou uma oportunidade única para a indústria de seguro expandir sua base de produto.

A Coréia é o sexto maior mercado de seguros de vida no mundo, com aproximadamente US\$50 bilhões de receita de prêmios, que representa 2,8% do total mundial. Os negócios não-vida representam a 12ª posição que corresponde a 1,4% do total mundial. Em face aos recentes tumultos econômicos, o gerenciamento de riscos e a lucratividade são tópicos de considerável interesse. O gasto com seguros na Coréia é de US\$1.033 per capita. Isso colaborou para 13,9% do PIB. Esse número é o 20º maior prêmio per capita do mundo.

O Korean Re, ressegurador nacional, lidera e apóia quase todos os contratos de resseguro no mercado coreano e, ao mesmo tempo, suas taxas de prêmios facultativos são aceitáveis como um guia para os seguradores diretos e resseguradores internacionais interessados em subscrever riscos da Coréia. Em termos de market share, a Korean Re vem em primeiro em todas as classes, exceto para os riscos de propriedade, uma apólice para, basicamente, riscos industriais. Mesmo num mercado de resseguro completamente liberalizado, a Korean Re manteve com êxito sua posição de liderança através do apoio a

seus clientes com plena capacidade e fornecendo taxas de prêmios razoáveis para riscos não classificados pelas tarifas domésticas. O ressegurador local obtém resseguro dos resseguradores globais para promover a proteção de sua carteira e espalhar o risco de forma mais ampla a comunidade de resseguros. A maior parte desse resseguro é colocada na forma de quota share.

No fim de 2003 existiam 23 empresas seguradoras do ramo de vida na Coreia do Sul, incluindo três ramos de operações internacionais, e 27 empresas seguradoras do ramo não-vida, as quais incluem 11 ramos de operações internacionais.

Depois de uma completa revisão do texto completo do Insurance Business Act em 1977, e 14 séries de subseqüentes alterações parciais, o documento foi recentemente revisado em 29 de Maio de 2003, depois de 26 anos. A regulação estipula sobre questões de confiança do FSC (Financial Supervisory Commission, da Coreia) no decreto e regulação em vigor pelo Insurance Business Act, o estatuto de estabelecimento de instituições para supervisão financeira, o Foreign Exchange Transaction Act e outras leis e regulações relacionadas a negócios de seguros. O conteúdo da regulação inclui:

- Entrada no contrato de seguros com seguradores estrangeiros, detalhes da permissão de negócios do ramo de seguros e outras questões estipuladas no Insurance Business Act:
- Provisões detalhadas sobre operações de negócios estrangeiros inter-relacionadas, contabilidade de seguros e etc.
- Provisões detalhadas sobre supervisão de margens de solvência, padrões de gerenciamento de riscos, empréstimos, resseguro e etc.
- Manual de negócios, manual para cálculo de prêmio e reservas de apólices e padrões de avaliação de produtos de seguros.

Qualquer pessoa que deseje conduzir negócios no ramo de seguros na República da Coreia deve obter permissão, por tipo de seguro, da Comissão de Supervisão Financeira (FSC). O sistema preliminar de permissões possibilita que candidatos à submissão de pedidos para permissões preliminares para o FSC as obtenham de antemão sem que já tenham recebido a autorização oficial. Para se candidatar a obter essa permissão formal, o candidato deve ser: empresas joint ventures de capital aberto, empresas mútuas e seguradoras estrangeiras. No caso de um escritório de representação de uma seguradora

estrangeira querer obter essa permissão de acordo com o Insurance Business Act, este também é levado em consideração como uma seguradora.

Um indivíduo cujo endereço ou local de residência seja dentro da República da Coreia, e uma corporação a qual o escritório de representação seja na República da Coreia, não devem entrar em contrato ou corretor ou agir sob a procuração de uma pessoa que não tem permissão para conduzi negócios de seguros sob o Insurance Business Act. Entretanto, há algumas exceções: contratos de seguros de vida, de exportação de cargas marítimo, contratos de importação de cargas marítimo, de aviação, de viajantes, de cascos, de acidentes de longo prazo conduzidos na República da Coreia; no caso de ter recebido três recusas de seguradores nacionais; no caso de se referir a negócios conduzidos fora do território coreano e naqueles casos aprovados pela FSC.

O desenvolvimento de novos tipos de produtos de seguros é uma tendência positiva, que beneficia o consumidor Coreano.

III – As Alternativas para a Liberalização do Mercado Brasileiro

A análise dos casos indiano, chinês e coreano revela uma “receita” comum para a agenda de reformas do mercado de resseguros nesses países. Em geral opta-se pela manutenção da propriedade estatal do operador doméstico de resseguros, porém quebrando o monopólio dessas empresas e fomentando a formação de um mercado competitivo. Tanto a Índia quanto a China estabeleceram uma reserva de mercado para a empresa nacional (onde uma determinada parcela dos negócios de resseguro deveria obrigatoriamente ser realizada com o *player* local); a Coreia, por outro lado, promoveu uma abertura instantânea do seu mercado. A reserva é decrescente na China, enquanto que na Índia a retirada gradual da proteção ao operador nacional ainda está em discussão.

A lógica subjacente à reserva de mercado é dar ao único ressegurador local constituído tempo para se adaptar ao acirramento da concorrência (dado que as empresas estrangeiras entrantes possuem vantagens significativas de capital, capacidade de absorção e gestão de riscos, *know-how*, preços e condições contratuais, etc...). Também relevante é o objetivo de preservar o ressegurador nacional para atuar em áreas de pouco interesse para as firmas entrantes (caso dos resseguros na área agrícola, de grande importância na Índia e também no Brasil) e nas cessões legais, ou seja, aquelas obrigatórias por lei, que supostamente não devem ser repassadas para o setor privado (exemplo de cessão legal é o seguro compulsório contra catástrofes naturais, de grande importância na Ásia).

A preferência por firmas de capital nacional também repousa em preocupações com a sustentabilidade da balança de pagamentos. É da própria lógica da atividade seguradora acumular os prêmios recebidos, montar uma carteira de ativos diversificada com os recursos arrecadados e pagar indenizações aos clientes que sofreram perdas com o fruto da venda desses ativos. Se os negócios de resseguros são todos realizados com empresas de capital estrangeiro e se há livre fluxo de capitais com o resto do mundo, então é possível que uma parcela significativa dos prêmios seja canalizada para a aquisição de ativos externos, situação que pode gerar pressões indesejáveis sobre a balança de pagamentos.

Há, obviamente, o risco da reserva de mercado se perpetuar e, com isso, proteger firmas ineficientes e prejudicar a consolidação de um mercado efetivamente competitivo. Isso é exatamente o que ocorre na Índia (e já ocorreu no Brasil em outros setores, conforme veremos posteriormente), porém na China o benefício está, de fato, sendo retirado linearmente ao longo do tempo (com previsão de desativação completa em 2006). Verifica-se, portanto, que a estratégia chinesa é uma espécie de solução de compromisso entre os objetivos de formar um mercado concorrencial e preservar o único operador doméstico de capital nacional.

Não é surpresa que na China, na Índia e na Coreia haja apenas uma empresa de resseguros de capital genuinamente nacional (via de regra estatal), na medida em que países emergentes têm uma disponibilidade de capitais reduzida, incompatível com os elevados requisitos de capital necessários para atuar no mercado de resseguros (é útil registrar nesse momento que os maiores *players* internacionais desse mercado são firmas altamente capitalizadas, conservadoras na gestão das suas condições de solvência e com *rating* nas categorias mais elevadas das agências de classificação de risco). Apesar da preferência por firmas de capital nacional que norteia o processo de abertura nesses países, têm sido bastante difícil atrair empreendedores domésticos que atendam aos requisitos mínimos para atuar no mercado de resseguros (com efeito, há comentários recentes de representantes da agência reguladora chinesa CIRC que deixam transparecer a ocorrência desse tipo de dificuldade no país).

Em todos os países examinados há a intenção deliberada de atrair empresas de capital estrangeiro interessadas em competir no mercado doméstico de resseguros, pois (i) o próprio negócio de seguros exige a diversificação (inclusive geográfica) dos riscos assumidos, de maneira que as empresas de resseguros costumemente buscam uma atuação global³, (ii) a formação de um mercado com nível adequado de concorrência e ocupado somente por empreendedores nacionais é inviável, (iii) as maiores empresas estrangeiras de resseguros com atuação internacional possuem uma *expertise* que pode ser transmitida a profissionais locais e, com isso, ajudar a consolidar um mercado doméstico dinâmico e saudável, (iv) a opção por uma política xenófoba e protecionista é incompatível

³ Esse argumento é válido também para as firmas de capital nacional, que devem ser induzidas a transpor as fronteiras nacionais e assumir riscos externos (exemplo disso é a colaboração que se estabeleceu entre a China Re, a GIC e a Korean Re para competir nos mercados asiático e africano).

com a carência relativa de capital desses países, que os obriga a contar com inversões estrangeiras maciças. Esse último item é de suma importância no contexto de países emergentes, pois todos desejam viabilizar um ritmo de crescimento econômico acelerado que só é possível caso os mercados de seguros e resseguros locais tenham uma elevada capacidade de absorção de riscos, indispensável para segurar os projetos de investimento necessários para viabilizar um rápido desenvolvimento.

Deve-se ressaltar também que Índia, China e Coréia são atores importantes do processo de globalização e têm interesses no aprofundamento do livre comércio nos mais variados setores da atividade econômica (Índia e China, por exemplo, são parceiras do Brasil na luta pelo desmonte do arcabouço protecionista que ainda persiste na área agrícola). Dessa maneira, a abertura cada vez maior dos mercados financeiros domésticos à atuação estrangeira pode ser uma moeda de troca útil para obter concessões nas áreas de maior interesse para esses países.

Chegando finalmente ao caso brasileiro, a estratégia escolhida para a reforma do seu mercado ressegurador, baseada na quebra do monopólio e na privatização do IRB, teve sua execução reiniciada por conta da crise política que abalou o Governo Lula nos últimos meses. Em virtude das denúncias de pagamentos de propinas a parlamentares (com o intuito de estimular a migração para partidos da base de sustentação, ou mesmo para garantir a fidelidade em votações de interesse do Governo) e da suposta tentativa de extorquir recursos do IRB por parte de um partido da base aliada, o ambiente político tornou-se novamente favorável à execução da agenda de reformas. Com efeito, o Governo decidiu substituir a antiga diretoria do IRB por outra, integrada por pessoas comprometidas com a agenda de reformas microeconômicas e com a incumbência de levar adiante o processo de privatização da instituição. A proposta mais recente se baseia no desmembramento do IRB em duas empresas, a primeira com a atribuição de administrar os negócios de resseguros de interesse nacional⁴, que conservaria a condição estatal e monopolista, e a segunda com a carteira comercial do IRB, que seria preparada para uma posterior privatização.

Os pontos favoráveis às propostas de quebra de monopólios e privatização já foram discutidos tanto na literatura acadêmica quanto nos debates envolvendo Governo e

⁴ Por exemplo, nas áreas agrícola, nuclear, de exportação e na cobertura de sinistros oriundos de catástrofes naturais.

sociedade; aqui faremos apenas um resumo dos principais argumentos. A passagem para a administração privada de firmas anteriormente sob controle estatal permitiria atacar os problemas de agência que impedem a operação eficiente das empresas públicas; mais especificamente, a privatização poria fim à ênfase em objetivos políticos e não econômicos. Reflexos dessa ênfase são a escolha de executivos oriundos da classe política (que habitualmente carecem dos atributos típicos de administradores profissionais), a tendência a transformar as firmas estatais em cabides de emprego, a resistência a promover ajustes que impliquem na redução da mão-de-obra contratada, o favorecimento ilícito de firmas privadas, “parceiras” em licitações ou contratos de fornecimento, etc. Trata-se, portanto, de uma forma de gestão que, em geral, não busca a maximização do bem estar social, incorre em substancial perda de eficiência e induz o Governo a criar barreiras que preservem a empresa da concorrência externa.

Fator também relevante é a costumeira acumulação de resultados operacionais negativos, que acaba pressionando o orçamento público e obstaculizando a disciplina fiscal. Com efeito, a privatização contribuiria para o saneamento das finanças do Estado através de canais diretos (a atividade deficitária das empresas estatais deixaria de prejudicar o resultado fiscal no futuro) e indiretos (os recursos arrecadados com a sua venda ao setor privado, quando utilizados para abater a dívida pública, tendem a diminuir o seu serviço em virtude das reduções simultâneas do estoque e da taxa de juros que remunera os títulos emitidos pelo Governo).

Alguns podem argumentar que no caso específico do IRB o resultado operacional é positivo, de maneira que a empresa contribui para a geração de superávits primários. Ora, dada a sua condição monopolista, é razoável esperar que essa contribuição venha às custas do consumidor que, além de pagar preços mais altos pelos bens e serviços ofertados, é obrigado a aceitar produtos de qualidade inferior. O resultado para a sociedade como um todo seria negativo mesmo que o cliente fosse beneficiado por subsídios que afastassem os preços vigentes daqueles que efetivamente refletem a escassez relativa dos bens e serviços produzidos. Em suma, a cunha que se estabelece entre o preço cobrado pelo monopolista e aquele que vigoraria em caso de concorrência perfeita também cria ineficiências que, em última instância, provocam perdas de bem estar para a sociedade.

As considerações acima permitem concluir que, muito embora há argumentos

corroborando a opção pela privatização da empresa⁵, há outros que desaconselham a mera privatização da carteira comercial do IRB, com o comprador assumindo a posição de único agente ressegurador em operação no mercado brasileiro. Nesse caso haveria a mera transformação do monopólio público em um equivalente privado que, apesar do benefício de pôr fim à ineficiência interna da empresa (dados os objetivos “gêmeos” de maximização do lucro e minimização de custos que caracterizam a atuação de empresas privadas), ainda incorreria no custo da ineficiência externa (oriunda do poder de mercado que a empresa continuaria desfrutando). É, portanto, de suma importância que se incentive a formação de um mercado de resseguros competitivo, e a experiência internacional indica que a melhor maneira de fazê-lo é abrir o mercado doméstico à instalação e operação de empresas de capital estrangeiro.

Adicionalmente, na hipótese da fatia privatizável do IRB ser adquirida por um grande *player* internacional (provavelmente bastante competitivo e capitalizado) que se tornasse o único operador local de resseguros comerciais e herdasse a carteira de clientes do IRB, a sua rede de relacionamentos e o seu conhecimento acerca das peculiaridades do mercado brasileiro, é provável (e há um número significativo de modelos de *entry deterrence* que sugerem isso) que a entrada de novos competidores no mercado fosse significativamente inibida, com prejuízo para a formação de um mercado competitivo.

Alguns fatores específicos relevantes para o mercado de seguros e resseguros que desaconselham a perpetuação de apenas um *player* são: (i) a redução na capacidade de absorção de riscos, que seria consideravelmente maior caso o mercado fosse explorado por várias firmas; (ii) a impossibilidade das empresas de seguros escolherem os seus provedores de resseguros em função das suas necessidades, preferências, preços e condições oferecidos e qualidade dos serviços prestados; (iii) o estabelecimento de uma competição saudável entre os resseguradores, que fomentaria a busca por uma melhor qualidade dos riscos assumidos, melhoraria as condições de solvência da indústria e aumentaria a capacidade de captação de novos clientes; (iv) a possibilidade da competição incentivar a consolidação de companhias resseguradoras com carteiras mais equilibradas, que poderão cobrar preços menores pela capacidade de resseguro colocada à disposição dos

⁵ As experiências de Índia, China e Coréia, no entanto, são contra-exemplos da receita de privatização (pois a propriedade da GIC, da China Re e da Korean Re permaneceu estatal).

clientes; (v) o fechamento de brechas para a ocorrência de problemas de *moral hazard*, pois a estrutura monopolista induz as companhias de seguros a descuidar da qualidade na subscrição de riscos e liquidação de sinistros (dado que os preços cobrados pelo monopolista tendem a ser insensíveis à saúde financeira dos clientes potenciais), com prejuízo para os clientes das seguradoras e para a própria companhia resseguradora.

O projeto de reformulação do mercado de resseguros brasileiro também incorpora alguma proteção a operadoras instaladas no Brasil. Além de acabar com o atual monopólio do Instituto de Resseguros do Brasil, o plano estabelece que 60% dos riscos ressegurados pelas companhias deverão ser assumidos por operadores nacionais durante os dois primeiros anos de liberalização (os 40% restantes poderão ser transferidos a resseguradoras estrangeiras). Depois desse período inicial o percentual de riscos repassados a resseguradoras brasileiras cairá para 40%, e continuará a ser reduzido paulatinamente até o fim dessa limitação. A proposta se encaixa perfeitamente no gradualismo, no incentivo à formação de um mercado competitivo e na tentativa de induzir empresas de resseguros estrangeiras a se instalar no país, princípios que caracterizam as reformas de Índia, China e Coreia. Há, no entanto, experiências progressas no Brasil que colocam dúvidas sobre a eficiência dessa estratégia. Em outras palavras, as autoridades são pródigas em conceder reservas de mercado supostamente temporárias que acabam se tornando permanentes (ou de difícil eliminação); o caso mais emblemático é o da Zona Franca de Manaus.

Assim como na Índia, na China e na Coreia e pelos mesmos motivos, a abertura do mercado ressegurador brasileiro para empresas estrangeiras é um elemento fundamental de qualquer projeto de reforma. Há, no entanto, alguns fatores típicos do caso brasileiro que dão um impulso adicional a esse tipo de medida, como os efeitos deletérios de novos atrasos (que podem levar à percepção de que não há consenso acerca da natureza e da estrutura dos mercados de seguros e resseguros, o que poderia desestimular o investimento no país) e as pressões das resseguradoras mundiais sobre o IRB (que, interessadas na abertura do mercado, cobram tarifas elevadas para assumir riscos do instituto).

IV – Conclusão

Esse trabalho visa estudar as experiências de Índia, China e Coréia no sentido de liberalizar o mercado de resseguros e, a partir delas, extrair lições para a reforma que se pretende implementar no Brasil.

Todas as experiências possuem traços comuns, a saber, a tentativa de formar um mercado competitivo, capaz de atrair os principais *players* estrangeiros e onde predominem empresas constituídas domesticamente. Não menos importante, são as decisões quanto ao *timing* (que deve ser gradual, com o caso coreano aparecendo como exceção), o grau de proteção a empresas nacionais (cuja opção mais equilibrada é a chinesa, onde a reserva de mercado é substancial no princípio e reduzida paulatinamente a seguir) e a propriedade do único operador de capital nacional (que permaneceu estatal nos três países estudados).

Muitos desses elementos estão presentes no projeto de reforma a ser implementado no Brasil. A principal diferença é a opção pela privatização do IRB, que pode ser racionalizada se levarmos em conta a intensidade dos problemas de agência que acometem a maioria das estatais brasileiras. As principais recomendações que derivam do estudo são duas, quais sejam, (i) a reforma deve ser iniciada com o incentivo à formação de um mercado competitivo, através da concessão de licenças operacionais para resseguradoras estrangeiras que preencham requisitos mínimos de capital e experiência, sendo a privatização executada em um momento posterior; e (ii) a concessão de reserva de mercado ao operador doméstico deve ser efetivamente temporária, sob pena de reduzir os ganhos de eficiência provenientes de um mercado ressegurador realmente competitivo.

Apêndice A – Conceitos Básicos de Resseguro

O desenvolvimento do mercado e das operações de resseguro é não só consequência natural da constante evolução do mercado segurador no mundo, mas também fator determinante no seu aperfeiçoamento e expansão. O principal objetivo do resseguro é permitir que as companhias seguradoras diminuam a sua responsabilidade na aceitação de um risco considerado excessivo ou perigoso através da cessão, a outro segurador, de uma parte dessa responsabilidade e do prêmio recebido para aceitá-la. Trata-se, portanto, de uma forma de transferir, total ou parcialmente, o risco assumido ou, de maneira sintética, de um seguro do seguro. Além dessa função, as firmas especializadas nas operações de resseguro (conhecidas como resseguradoras) também desempenham as funções enumeradas a seguir:

- (a) Permitir ao ressegurado subscrever maiores quantidades de riscos e, com isso, aumentar a oferta de seguros;
- (b) Proteger o ressegurado contra uma única, ou múltiplas, perdas gigantescas ou catastróficas;
- (c) Ajudar a suavizar os resultados totais do ressegurado ao longo do tempo;
- (d) Aliviar a pressão sobre o excedente (*surplus*) do ressegurado durante um período de rápido crescimento da sua carteira de clientes e, portanto, dos prêmios recebidos;
- (e) Fornecer um meio para o ressegurado se retirar de uma linha de negócios, área geográfica ou fonte de produção;
- (f) Ajudar o ressegurado a assumir novas linhas de negócios até que o volume de clientes conquistados e prêmios recebidos atinjam um patamar compatível com uma carteira diversificada e um nível de solvência adequado;
- (g) Permitir que o ressegurado tenha acesso à experiência, competência e informações acumuladas pelas resseguradoras e, com isso, viabilizar a sua entrada em uma nova linha de seguros ou em um novo mercado.

A quantidade de resseguro adquirida por uma dada companhia seguradora depende

do seu modelo de gestão, do seu capital, da sua postura com relação ao risco e das condições macroeconômicas e do mercado segurador. São fatores importantes para determinar o nível ótimo de retenção de riscos, entre outros, (i) a exposição da carteira da seguradora a eventos catastróficos como furacões, enchentes e terremotos (quanto maior essa exposição, mais necessitada de resseguros estará a seguradora), (ii) o porte da seguradora e o seu raio de ação (companhias pequenas e com negócios concentrados em uma determinada região precisam mais de resseguros do que grandes *players* de atuação internacional, que podem diversificar seus riscos em uma base numerosa de clientes), (iii) o número de linhas de negócio exploradas (companhias que se especializam em poucas linhas possuem um portfólio menos equilibrado do que companhias que atuam em várias frentes simultaneamente; dessa maneira, seguradoras especializadas precisam de mais resseguro), (iv) o grau de concentração da carteira em riscos com grande potencial de perdas em caso de sinistro (seguradoras que têm como clientes companhias de aviação, geração de energia elétrica ou prospecção de petróleo têm mais necessidade de resseguro do que seguradoras de automóveis, cujos riscos são altamente pulverizados), (v) o conservadorismo da gerência, sua preocupação com a vulnerabilidade econômico-financeira da companhia e seu foco em prover segurança aos clientes (companhias que conferem um grande peso a esses fatores tendem a apelar sistematicamente a operações de resseguro com o intuito de reduzir a exposição do seu capital e aumentar a sua classificação de risco por parte das agências de *rating*).

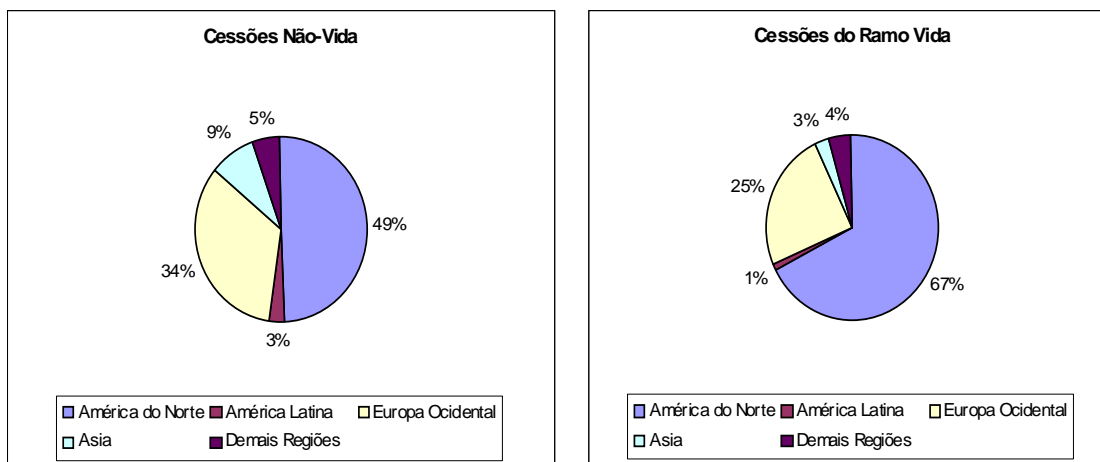
Existem basicamente dois tipos de contrato de resseguro, quais sejam, *treaty* e *facultative*. Nos *treaties* a seguradora e o ressegurador se comprometem a ceder/absorver uma parte (ou a totalidade) dos negócios subscritos com uma dada coleção de atributos (definidos, por exemplo, pelo tipo de seguro subscrito, pelo montante segurado ou pela região geográfica na qual o objeto do contrato está situado). A proteção conferida à companhia seguradora é automática, pois o ressegurador se obriga a assumir uma parcela do risco assumido no instante da sua subscrição. Da mesma forma, qualquer subscrição com os atributos previstos no contrato deve ser obrigatoriamente cedida ao ressegurador. Esse tipo de contrato exige um elevado grau de confiança mútua entre as partes envolvidas, na medida em que não há análise individualizada dos riscos assumidos pela seguradora; contratos assim, portanto, tendem a ser assinados entre companhias com um

relacionamento prolongado. A aceitação automática, por sua vez, provê segurança e agilidade operacional.

Nos resseguros facultativos, por outro lado, os riscos são negociados individualmente e não há nenhuma obrigatoriedade de aceitação por parte da resseguradora nem tampouco de cessão por parte da cedente; em outras palavras, a seguradora dispõe de liberdade para reter qualquer parcela dos negócios que achar conveniente, enquanto que a resseguradora ganha o direito de negar as cessões indesejadas. Todo resseguro facultativo, portanto, é considerado avulso, e a seguradora é instada a informar à resseguradora todas as características consideradas relevantes do risco que deseja contratar ou ressegurar. Tomando por base as características do risco oferecido, a companhia resseguradora decide se aceita ou não o negócio e determina um preço para a operação. Trata-se, portanto, de um contrato no qual a seguradora perde a agilidade dos *treaties*, enquanto que a resseguradora goza da capacidade de controlar de perto os riscos assumidos e vetar aqueles considerados particularmente graves.

Apêndice B – Alguns Números do Resseguro no Mundo

No documento “Global Reinsurance Highlights 2004 edition”, elaborado pela Standard & Poor’s, são listados aproximadamente 250 entidades de resseguros em mais de 50 países. Trata-se de um setor marcado pela competição, em escala global, entre empresas altamente capitalizadas (o patrimônio líquido agregado das 40 maiores alcançou a soma de USD 249 bilhões em 2003) com classificação de risco que, via de regra, está acima do nível de *investment grade*. O volume de prêmios transacionado pelas resseguradoras em 2003 alcançou USD 176 bilhões, dos quais USD 146 bilhões referentes ao ramo não-vida (13,7% dos prêmios subscritos pelas seguradoras que operam nessa indústria) e USD 29,5 bilhões relativos ao ramo vida (o que corresponde a 1,9% dos prêmios subscritos nesse mercado). Os gráficos 1 e 2 mostram a origem do volume de prêmios cedidos em todo o mundo, enquanto que as Tabelas 1 e 2 acompanham a evolução do volume de prêmios para os ramos vida e não-vida ao longo do tempo.



Fonte: Swiss Re Economic Research & Consulting

Prêmios de Resseguros para o Ramo Não-Vida, em bilhões de dólares

	1990	1995	2000	2001	2002	2003
América do Norte	25,48	35,73	48,64	58,14	66,37	71,9
América Latina	1,18	3,09	3,61	4,39	4,55	4,67
Europa Ocidental	26,99	37,32	30,64	32,61	39,93	48,95
Ásia	6,03	12,56	9,91	10,88	12,49	13,82
Demais Regiões	1,59	4,5	4,73	4,63	5,1	6,7
Total do Mundo	61,27	93,2	97,53	110,65	128,44	146,04

Prêmios de Resseguros para o Ramo Vida, em bilhões de dólares

	1990	1995	2000	2001	2002	2003
América do Norte	4,31	6,00	13,47	15,40	17,82	19,57
América Latina	0,12	0,41	0,95	0,88	0,41	0,40
Europa Ocidental	2,64	4,06	4,56	4,85	5,55	7,50
Ásia	0,25	0,59	0,72	0,72	0,81	0,91
Demais Regiões	0,48	0,60	0,72	0,75	0,81	1,11
Total do Mundo	7,80	11,66	20,42	22,60	25,40	29,49

Fonte: Swiss Re Economic Research & Consulting

Bibliografia

IRB Brasil Re – Página da internet: www.irb-brasilre.com.br

Fenaseg – Página da internet: www.fenaseg.org.br

Susep – Página da internet: www.susep.gov.br

Jornal Valor Econômico

Korean Reinsurance Company – Página da internet: www.koreanre.co.kr

Price Waterhouse Coopers – Asia Insurance Journal, Abril 2000

Swiss Re – Página da internet: www.swissre.com

“Forum 12 - How South Korea's Casualty Market is Challenging Insurers” – Outubro 2003,
em: www.geinsurancesolutions.com

“The Liberalization of India’s Insurance Industry”, em: www.guycarp.com

Irda Journal, Março 2004, Volume II, nº4

OECD: - Global Trends of the Reinsurance Market, Junho 2002

- Insurance and Private Pensions Compendium for emerging economies, 1999

Principles of Reinsurance – Edição: London: Chartered Insurance Institute, 1991

KLIN, *Robert* - Reinsurance in Practice, Edição: London : Witherby, 1981

DIRUUBE, *Ariel Fernández* - Manual de Resseguros

BOTTI, *Paulo Eduardo de Freitas* - Introdução ao Resseguro

A criação e organização do Instituto de Resseguros do Brasil – IRB – Rio de Janeiro, 1941

IRB-Brasil Re: Revista do IRB – número 282 – Número Especial/comemoração dos 60 anos.

United Nations Conference on Trade and Development: Insurance in Developing Countries: Privatization of insurance enterprises and liberalization of insurance markets – 24 de Maio de 1994