

PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DO RIO DE JANEIRO

DEPARTAMENTO DE ECONOMIA

PROJETO DE MONOGRAFIA

**A EVOLUÇÃO DO MERCADO DE RESSEGUROS
NO BRASIL**

STÉPHANIE FONSECA CHAVES

MATRÍCULA: 0920268

ORIENTADOR(A): ELIANE GOTLIEB

JUNHO DE 2014

PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DO RIO DE JANEIRO

DEPARTAMENTO DE ECONOMIA

PROJETO DE MONOGRAFIA

**A EVOLUÇÃO DO MERCADO DE RESSEGUROS
NO BRASIL**

STÉPHANIE FONSECA CHAVES

MATRÍCULA: 0920268

ORIENTADOR(A): ELIANE GOTLIEB

JUNHO DE 2014

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

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

INTRODUÇÃO

Gostaria de agradecer o apoio de algumas pessoas essenciais para a conclusão deste trabalho e para a superação de uma importante etapa da minha vida: à minha orientadora Eliane Gotlieb; à minha família, em especial mãe, Paulinho, irmãos e avós; ao Rafael Cestari Campos que me passou a calma e a tranquilidade ao longo da execução do trabalho; aos meus amigos Maria Beatriz Freire e Marcello Gama que disponibilizaram tempo e conhecimento revisando o presente projeto.

Dentre todas estas pessoas importantes nesta caminhada gostaria de agradecer em especial ao meu pai Ronaldo, meu maior incentivador.

ÍNDICE

I. Capítulo 1 - Introdução.....	06
II. Capítulo 2 - Revisão de Literatura.....	08
III. Capítulo 3 - Motivação.....	09
IV. Capítulo 4 - O mercado de Resseguro e seu funcionamento.....	11
4.1 Tipo de resseguro: Facultativo e Contrato Automático.....	13
4.2 Categorias de resseguro: Proporcional e Não Proporcional.....	14
4.2.A Resseguro Proporcional.....	14
4.2.B Resseguro Não Proporcional.....	15
V. Capítulo 5 - Evolução histórica à luz da teoria econômica.....	16
VI. Capítulo 6 - Paralelo entre estruturas de mercado e a história do resseguro no Brasil.....	23
VII. Capítulo 7 - Respostas do mercado aos entraves legais. Redução de danos frente à ineficiência.....	27
VIII. Capítulo 8 – Método.....	32
IX. Capítulo 9 – Resultados Pretendidos.....	33
X. Capítulo 10 – Conclusão.....	34

CAPÍTULO I - Introdução

Este trabalho terá como objetivo apresentar o conceito de resseguro, apontar os marcos relevantes ao longo do desenvolvimento deste mercado no Brasil, aproximando estes diferentes momentos às motivações econômicas e associando-os às teorias de estrutura de mercado e eficiência regulatória.

O resseguro, em linhas gerais, é uma operação pela qual uma seguradora transfere ao ressegurador parte ou a integralidade das responsabilidades assumidas no risco, seja quando esta excede seu limite de retenção ou quando deseja diluir o risco. Esta transferência de parte da responsabilidade de indenizar é basicamente uma pulverização do risco assumido pela companhia seguradora. Sob o prisma prático e econômico, o resseguro limita as despesas da seguradora com os sinistros. Podemos dizer que a principal função do resseguro é promover a pulverização e diversificação dos riscos. No jargão popular diz-se que o resseguro é o seguro do seguro.

Neste momento introdutório, passaremos brevemente sobre as duas categorias básicas de tipos de resseguro: Facultativos e Contratos.

Resseguro Facultativo é pautado em uma análise casuística, i.e., os resseguradores analisam risco-a-risco, sendo mais intensivo em mão de obra e demandando maior alocação de tempo para uma conta em específico. Como dito, a análise é individual, com cláusulas, mecanismos de precificação e termos e condições desenhadas para cada oportunidade. Por sua vez, os contratos automáticos suportados pelos resseguradores fornecem à Seguradora capacidade e autonomia de subscrição (i.e. análise, aceitação e tarifação de riscos). Todo e qualquer tipo de risco que se enquadre dentro das características do contrato pode ser incluído no mesmo, tendo assim, suporte automático do painel de resseguro (resseguradores que dão suporte à seguradora). Esta automaticidade gera um ganho de eficiência visto que economiza tempo e mão-de-obra. Por outro lado, é fundamental neste tipo de resseguro um vasto controle da base de dados o que requer maior investimento em tecnologia.

O capítulo primeiro se destinará à descrição do funcionamento do mercado ressegurador, passando pelos tipos e categorias de resseguro.

A segunda etapa do trabalho englobará a evolução histórica trazendo a mesma à luz da teoria econômica.

A terceira subdivisão ilustrará um comparativo entre as estruturas de mercados das etapas apresentadas no capítulo segundo e um mercado competitivo e abordará como as medidas protecionistas se traduzem em falhas de mercado.

Por fim, considerações finais e conclusão.

CAPÍTULO II – Revisão de Literatura

Como dito na introdução deste trabalho, quando subdividimos a história do mercado de resseguros no Brasil, vimos que até 1939 havia livre concorrência. Como mencionado por DAUDT (2001), o mercado era tomado, em grande parte, por empresas estrangeiras que operavam no país. Esta primeira etapa fora rompida em consequência da forte evasão de divisas com remessa de prêmio dessas empresas estrangeiras para suas matrizes; a crescente preocupação com a concentração dos seguros nacionais nas mãos de companhias estrangeiras associada à crescente preocupação do governo brasileiro em gerenciar e dimensionar o modelo econômico, participando ativamente da economia como produtor, consumidor e/ou regulador – onda nacionalista da era Vargas.

Segundo FARIA (2007), o extenso período de monopólio vivenciado no mercado de resseguro brasileiro chegou a um esgotamento. Como em qualquer monopólio puro, o preço interno se manteria elevado se comparado à concorrência perfeita. Ainda, a oferta de produtos de resseguro seria limitada, o que limitaria a oferta do mercado segurador direto e o desenvolvimento de novos produtos. Adicionalmente, frente à inexistência de competição, o monopólio representou entraves para um ganho de eficiência do mercado como um todo, desde evolução de modelos de apreçamento de riscos até maior rapidez em processamento de sinistros.

Não obstante aos pontos acima, Faria também evidencia números que ratificam sua argumentação quando comparamos a penetração do resseguro no Brasil em 2003 aos maiores mercados da região à época: 7,5% de faturamento no Brasil dos negócios diretos, comparados a uma taxa que oscila entre 18% e 33%.

COELHO (2013) afirma que o modelo regulatório atual presente no Brasil está saturado. O que se observa hoje é que este modelo representa um obstáculo aos avanços econômicos. O autor afirma que a regulação securitária atual pode sim ser considerada como política paternalista, arcaica e profusa. A mistura do Estado em aceitar seu papel apenas como regulador e não de interventor afeta diretamente a qualidade regulatória aqui observada.

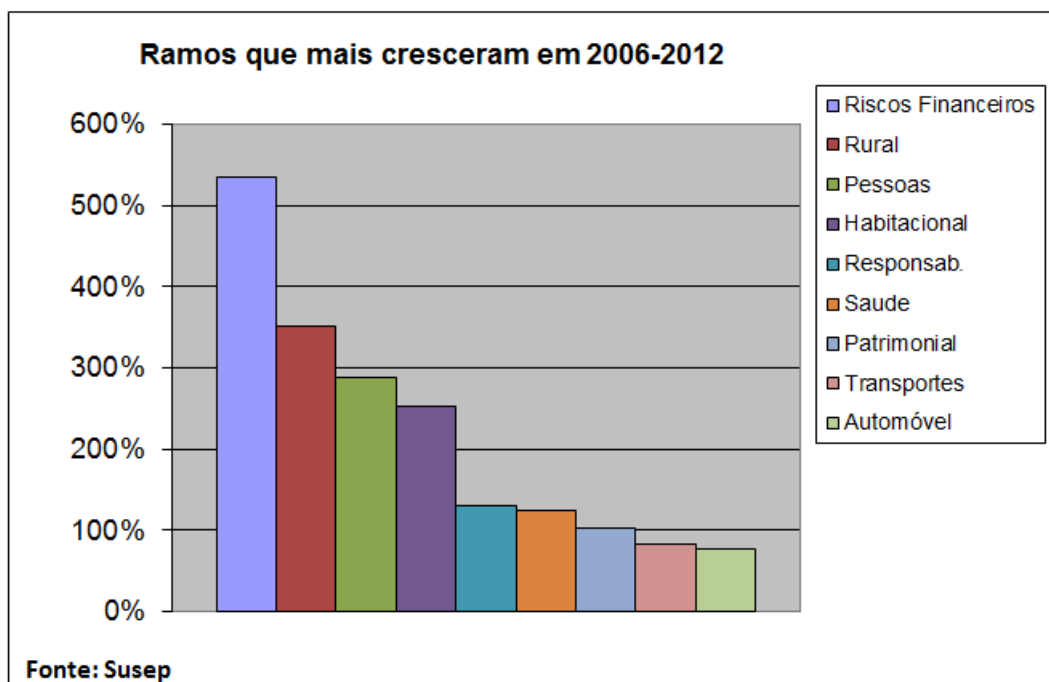
Durante as pesquisas neste trabalho, notamos que o viés interventivo presente nos últimos 70 anos da regulação neste setor pautado por interesses políticos e fundamentada no paternalismo gera um ambiente de instabilidade e incerteza.

CAPÍTULO III - Motivação

O interesse em escrever acerca deste tema decorre de sucessivas políticas adotadas sobre o setor desenvolvidas de maneira ineficiente gerando impactos negativos sobre o setor.

É notório que ainda com as restrições atuais - mais a frente abordadas - o fim do período de autarquia estatal monopolista do IRB Brasil Re no mercado de resseguro e retrocessão já surtiu efeitos positivos tais como a ampliação e diversificação da oferta de produtos. Abaixo um gráfico que ilustra a elevado crescimento de alguns ramos não tradicionais:

GRÁFICO 1- CRESCIMENTO POR RAMO DO MERCADO SEGURADOR



Trata-se de um mercado em desenvolvimento. Até final de 2007 tínhamos um monopólio no Brasil. A partir de 2008, com a abertura do mercado e início de um sistema de reserva de mercado para os players locais e outras alterações regulatórias que adicionaram mais poder a estes participantes temos algo semelhante a uma estrutura de oligopólio. Fato é que, apesar da implantação de circulares que criaram entraves ao pleno desenvolvimento do mercado, quando comparamos o Brasil aos demais países, há a crença de que há espaço para uma maior penetração do resseguro na economia brasileira.

TABELA 1 – HISTÓRICO DE CRESCIMENTO E PENETRAÇÃO NO PIB

Ano	Prêmio Direto (R\$)	% do PIB	Taxa Cresc. (Ano Anterior)
2012	129.401.258.858	2,94%	22,17%
2011	105.000.846.196	2,41%	13,45%
2010	90.088.893.093	2,12%	9,35%
2009	76.611.205.972	1,94%	13,34%
2008	67.816.373.613	1,71%	10,33%
2007	58.443.092.731	1,55%	11,09%
2006	49.587.528.470	1,40%	12,07%
2005	42.561.864.996	1,25%	9,89%
2004	37.546.345.344	1,13%	15,63%
2003	30.717.420.690	0,98%	27,01%
2002	23.910.777.068	0,77%	-3,80%
2001	24.211.621.627	0,80%	4,36%

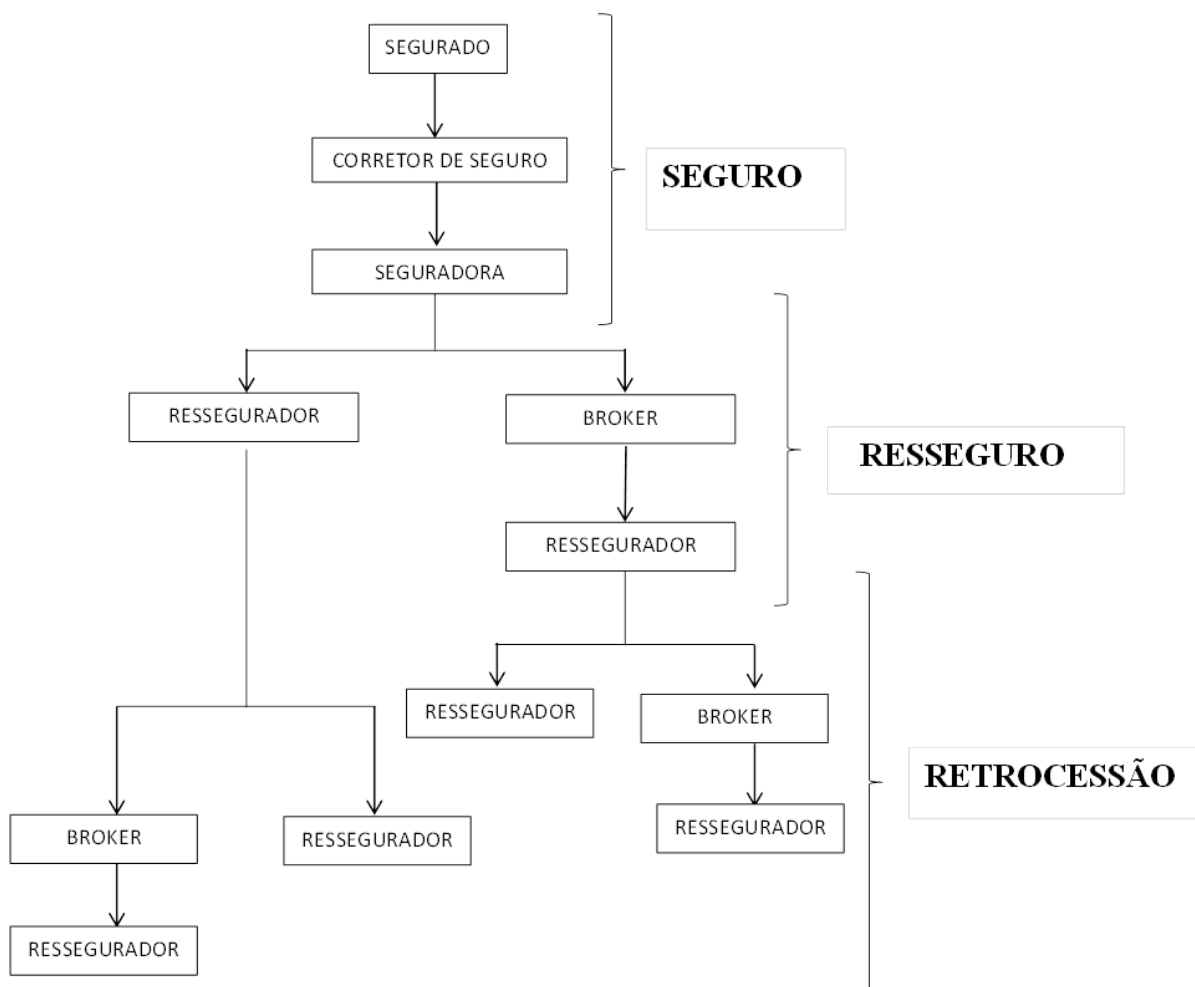
Fonte: SUSEP – Superintendência de Seguros Privado

É válido mencionar que além dos fatores supracitados, experiências profissionais, inclusive a atual, também motivaram a execução do presente estudo.

CAPÍTULO 1V – O mercado de Resseguro e seu funcionamento

Abaixo veremos um quadro sinóptico que apresenta os participantes da cadeia do mercado ressegurador: segurado; corretor de seguro; seguradora; corretor de resseguro (doravante denominado *BROKER*); resseguradores.

DIAGRAMA 1- DINÂMICA DA OPERAÇÃO DE RESSEGURO



Nos últimos anos, o mercado de seguros brasileiro tem apresentado taxas de crescimento estáveis em torno de 10% a 15% ao ano com crescimento mais expressivo em 2012. Na década de 80, este segmento da economia representava cerca de 1% a 2% do PIB; hoje esta estatística encontra-se entre 2,5% e 4%. Se compararmos a penetração do ramo segurador no PIB do Brasil com demais países cujas economias são mais desenvolvidas, notamos que a brasileira ainda encontra-se em um estágio incipiente, abaixo dos níveis observados nas demais.

TABELA 2 – PENETRAÇÃO NO PIB

RANKING	PAÍS	PENETRAÇÃO PIB
1º	Taiwan	16,20%
2º	Inglaterra	15,70%
3º	Coréia do Sul	11,80%
4º	Bahamas	10,20%
5º	Japão	9,80%
6º	França	9,20%
7º	EUA	8,70%
8º	Alemanha	6,60%
9º	Índia	4,60%
10º	Chile	4,00%
11º	China	3,30%
12º	Venezuela	3,10%
13º	Brasil	3,04%
14º	Colômbia	2,20%
15º	México	1,70%
16º	Uruguai	1,70%
17º	Peru	1,10%

Denomina-se resseguro a operação pela qual o segurador, transfere a outrem, total ou parcialmente, um risco assumido através da emissão de uma apólice ou um conjunto delas. Nessa operação, o segurador objetiva diminuir suas responsabilidades na aceitação de um risco considerado excessivo ou perigoso, e cede a outro uma parte da responsabilidade e do prêmio recebido. Simplesmente o resseguro é visto como um seguro do seguro.

Tecnicamente, o resseguro é um contrato que visa equilibrar e dar solvência aos seguradores e evitar, através da diluição dos riscos, quebra-deiras generalizadas de seguradores no caso de excesso de sinistralidade, como a ocorrência de grandes catástrofes, garantindo assim o pagamento das indenizações aos segurados. Em alguns casos, por força de contrato ou regulação, o resseguro passa a ser obrigatório. Antes de ilustrar por meio de exemplo, é válido salientar que a palavra risco, de acordo com a terminologia de seguros, designa não somente probabilidade de um evento ocorrer ou não, mas também objeto de seguros concretos como por exemplo: embarcação; obra; aeronave; acervo de obras de arte; plataforma de petróleo; dentre outros inúmeros objetos de seguro.

Para melhor ilustrar o que de fato é resseguro, segue um exemplo fictício: um colecionador de obra de arte deseja segurar seu acervo, cujo valor é de R\$ 100.000.000,00 (cem milhões de reais), contra incêndio. Por intermédio de um corretor de seguro, obrigatoriamente, ele acessa uma Seguradora a qual cobrará um prêmio de seguro para prover a cobertura solicitada, emitindo a apólice. A Seguradora, por considerar alta sua exposição retendo 100% do risco, ou por este valor ultrapassar os limites técnicos permitidos pela SUSEP para sua carteira, procura por meio de um *broker* ou diretamente os resseguradores. Estes, para garantirem proteção ao risco (acervo de obra de arte de um colecionador) cobrarão um prêmio de resseguro. Em um evento de perda de todo o patrimônio segurado por conta de incêndio, cobertura contratada, a Seguradora teria de honrar o valor referente a sua retenção e os resseguradores, por sua vez, indenizariam conforme respectivas participações no risco. Estes repasses de responsabilidade da seguradora para o ressegurador podem ser feitos de maneira proporcional ou não proporcional, facultativamente (análise um a um, casuística de cada risco) ou utilizando contratos, como veremos a seguir.

4.1 Tipo de resseguro: Facultativo e Contrato Automático.

O resseguro facultativo analisa um risco de forma individual – cálculo de prêmio de resseguro analisando os detalhes e calculando as probabilidades de um evento de perda relacionado a esta conta. De acordo com a Resolução CNSP (Conselho Nacional de Seguros Privados) 168, de 2007 sobre o resseguro facultativo “(...) operação de resseguro através da qual o ressegurador ou resseguradores dão cobertura a riscos referentes a uma única apólice ou plano de benefícios ou grupo de apólices ou planos de benefícios já definidos quando da contratação entre as partes”.

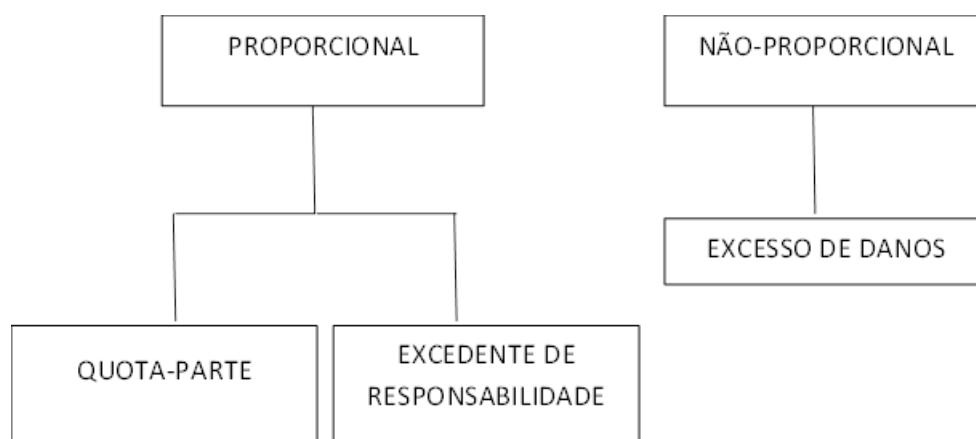
O resseguro por contrato automático, por sua vez, envolve uma análise de uma carteira, e não de um risco específico. Por exemplo, os resseguradores que dão suporte ao contrato de obra de arte da seguradora em questão. Estes já calculam antecipadamente a massa de prêmio e de sinistros da carteira do ramo (obra de arte no caso) relacionados aos riscos que a seguradora optar por colocar (“alimentar”) neste contrato, desde que atendam as características prefixadas do mesmo (modalidade do ramo ou sub-ramo ou categoria, âmbito territorial e limite máximo ou valor em risco não superior a um limite estabelecido). Este tipo de resseguro foi definido da seguinte maneira - CNSP 168, de

2007, “(...) operação de resseguro através da qual a cedente acorda com ressegurador ou resseguradores a cessão de uma carteira de riscos previamente definidos entre as partes e compreendendo mais de uma apólice ou plano de benefícios, subscritos ao longo de um período predeterminado em contrato”. Ou seja, uma vez colocado o contrato a Seguradora tem o poder de subscrever o risco desde que o mesmo se adeque aos padrões estipulados no contrato em questão e automaticamente tem a cobertura de resseguro por parte dos Resseguradores com os quais tenha firmado o referido contrato.

4.2 Categorias de resseguro: Proporcional e Não Proporcional

Qualquer operação de resseguro pode ser realizada de duas maneiras distintas: Proporcional e Não Proporcional.

DIAGRAMA 2 – SUBDIVISÕES – PROPORCIONAL x NÃO-PROPORCIONAL



A. Resseguro Proporcional

Um resseguro proporcional tem por definição que a importância segurada, os prêmios e sinistros reclamados serão calculados proporcionalmente bem como estabelecido previamente com a Seguradora.

– Quota-parte

Neste tipo de resseguro proporcional, de maneira simplificada, a Seguradora retém um percentual fixo do risco, isto é, importância segurada, prêmio e sinistro.

– Excedente de Responsabilidade (ER)

Já nesta modalidade de resseguro proporcional, a Seguradora fixa um valor absoluto, um montante e não mais um percentual. Este montante também será refletido em um percentual da importância total. Tal percentual também será utilizado para calcular prêmio e sinistro.

B. Resseguro Não-Proporcional

Nesta outra modalidade de resseguro, não há divisão proporcional da Importância Segurada, prêmio ou indenização. Em resseguros não-proporcionais, a Seguradora escolhe um valor máximo ao qual ela deseja estar exposta. Até este valor ela honra com a indenização; porém a perda ultrapassando este valor, o ressegurador terá que honrar com a diferença entre valor da perda e valor máximo estipulado na apólice.

A diferença principal dos resseguros Proporcional e Não-Proporcional é a forma como importância segurada, prêmio e sinistro são distribuídos entre Seguradora e Ressegurador. No primeiro caso, prêmio, importância segurada e sinistro são os mesmos e Ressegurador e Seguradora os dividem proporcionalmente. Por sua vez, no resseguro não-proporcional, a cessão de risco por parte da Seguradora não é proporcional a sua participação. Como explicado anteriormente, a Seguradora está exposta sozinha até um determinado limite a partir do qual entra o Ressegurador assumindo quaisquer perdas. Esta estrutura pressupõe que as perdas mais frequentes sejam de responsabilidade da Seguradora enquanto apenas sinistros mais severos recaem no Resseguro. Isto posto, a divisão de prêmio refletirá a maior exposição da Seguradora, portanto a mesma cobrará um prêmio mais agravado por sua participação. A colocação não proporcional também é chamada de Excesso de Danos.

CAPÍTULO V – Evolução histórica à luz da teoria econômica

Podemos dividir a história do mercado de resseguro no Brasil em quatro etapas.

A primeira etapa anterior a 1939 fora caracterizada de certa forma por poucas restrições por parte do governo aos *players* atuantes no nosso mercado. Diversas empresas multinacionais atuavam no país, repassando quase que integralmente para o exterior os riscos aqui ressegurados. Grande parte do volume financeiro gerado no mercado segurador brasileiro era transferido para as matrizes de tais empresas.

Notou-se então uma crescente preocupação com saída de capital e com concentração dos seguros nacionais nas mãos de companhias estrangeiras. Diante desta conjuntura, o governo publicou o Decreto nº 4.270, de 10 de Dezembro de 1901, que pretendia criar diretrizes para um maior controle do mercado, fiscalizando a atuação dos seguradores estrangeiros no país e reprimindo evasão de divisas ao exterior. Adicionalmente, estava prevista a necessidade de autorização previa para o exercício da atividade seguradora, o depósito como garantia das obrigações, etc, conforme RIBEIRO (2006).

Foi ainda por meio de tal dispositivo que foi criada a Superintendência Geral de Seguros com poder fiscalizatório e subordinada ao Ministério da Fazenda.

A segunda etapa abrange o período de 1939 ao final de 2007 quando uma série de medidas foram tomadas a fim de favorecer a nacionalização do mercado e aumentar o nível de intervenção do governo. Em 03 de Abril de 1939, Getúlio Vargas criou o Instituto de Resseguros do Brasil (IRB) via Decreto Lei 1.186. O IRB era controlado pelo governo e detinha o monopólio de toda e qualquer operação de resseguro realizada no Brasil neste período.

Até a criação do IRB havia, como visto, grande desequilíbrio concorrencial entre seguradoras nacionais e estrangeiras, estas com capacidade seguradora muito superior a das nacionais. (...). Na condição de agente ressegurador, o IRB veio suprir grande carência das seguradoras nacionais, que passaram a contar com o apoio técnico e a possibilidade de ceder parcelas de risco por meio de resseguro. RIBEIRO (2006)

Não obstante à onda nacionalista da época, o panorama econômico também inspirava preocupações. A fragilidade cambial e déficit no balanço de pagamentos no Brasil passados 10 anos da crise norte americana de 1929 foram relevantes para apontar que a condição de ressegurador monopolista foi, em grande parte, motivada pelo cenário econômico supracitado.

Sem entrar no mérito da coerência em termos de teoria econômica com ênfase em políticas cambiais e contas nacionais, uma preocupação preponderante na constituição do Instituto de Resseguros do Brasil fora a necessidade de proteção cambial, evitando evasão de divisas. Conforme citado por RIBEIRO (2006) anteriormente, o mercado segurador local não tinha, à época, níveis de reservas suficientes para atender e reter a demanda, a maioria dos riscos apenas conseguia cobertura no exterior, fragilizando ainda mais a situação cambial e aprofundando o déficit no balanço de pagamentos.

Consequentemente, ao longo deste período, além de sua condição básica de criação – ressegurador – o IRB acumulou a função de regulador estatal, exercendo-a de modo a igualar as condições de concorrência das seguradoras nacionais e estrangeiras. Para tanto, podemos ressaltar a fixação de baixas retenções para as seguradoras, de modo a fazê-las ceder o excedente para o IRB. Entendemos assim que, não só o monopólio conferia o controle do mercado de resseguro, como também assegurava ao governo um controle indireto do mercado de seguros.

É importante ressaltar que durante esta etapa também foram implementados marcos que diluíram o poder do IRB, tais como: criação do Conselho Nacional de Seguros Privados (CNSP) – com poder regulatório – e da Superintendência de Seguros Privados (SUSEP), a quem foi conferida a função fiscalizatória.

Apesar do monopólio no mercado de resseguros brasileiro, durante a década de 90 verificou-se globalmente uma tendência de formação de grandes conglomerados de seguro e uma crescente expectativa de desregulação e liberalização. Tais efeitos também foram sentidos no mercado local.

Em meio à conjuntura brasileira da época de privatizações, o IRB apresentava resultados muito ruins atribuíveis em grande parte à má administração (pública). Então, em 1997, este ressegurador é incluído no “Programa Nacional de Desestatização”

passando a ser uma sociedade de economia mista e passa a se chamar IRB Brasil Resseguros S.A.

O primeiro esboço de rompimento com o monopólio ocorreu em 2000, porém fracassou por questões legais. Foi apenas em Janeiro de 2007 com a sanção da Lei Complementar nº 126/2007 que foi oficializada a abertura do mercado ressegurador brasileiro e que a SUSEP passou a acumular a função de órgão fiscalizador e regulador.

Inicia-se então a terceira etapa do presente estudo. A abertura prevista na Lei supracitada só se torna efetiva em 2008 marcando o fim do período de atuação monopolista do IRB.

Para regulamentar a entrada de players internacionais no mercado brasileiro, foram criadas três categorias de resseguradores conforme consta no artigo 4º da Lei Complementar 126/2007, com respectivos limites mínimos e capacidades distintos:

I – Ressegurador Local: ressegurador sediado no País constituído sob a forma de sociedade anônima, tendo por objeto exclusivo a realização de operações de resseguro e retrocessão. O ressegurador local deverá ter o capital mínimo composto da soma do "capital base" (R\$60 milhões) e do "capital adicional" (calculado com base nos riscos inerentes à sua operação);

II – Ressegurador Admitido: ressegurador sediado no exterior, com escritório de representação no País, que, atendendo às exigências previstas nesta Lei Complementar e nas normas aplicáveis à atividade de resseguro e retrocessão, tenha sido cadastrado como tal no órgão fiscalizador de seguros para realizar operações de resseguro e retrocessão. O cadastro e operação do ressegurador admitido dependerão da observância de determinados requisitos, dentre outros: experiência, no país de origem, de pelo menos 5 anos nos ramos de resseguros que pretende operar, patrimônio líquido não inferior a US\$100 milhões, classificação de solvência mínima (S&P: BBB-; Fitch: BBB-; Moody's: Baa3; AM Best: B+) e conta bancária em moeda estrangeira no Brasil, vinculada à SUSEP, com saldo mínimo de US\$ 5 milhões para resseguradores atuantes em todos os ramos ou US\$ 1 milhão para resseguradores atuantes somente no ramo de pessoas;

III – Ressegurador Eventual: empresa resseguradora estrangeira sediada no exterior sem escritório de representação no País que, atendendo às exigências previstas nesta Lei Complementar e nas normas aplicáveis à atividade de resseguro e retrocessão, tenha sido cadastrada como tal no órgão fiscalizador de seguros para realizar operações de resseguro e retrocessão. O cadastro e operação do ressegurador eventual dependerão da observância dos seguintes requisitos: experiência, no país de origem, de pelo menos 5 anos nos ramos de resseguros que pretende operar, patrimônio líquido não inferior a US\$150 milhões, classificação de solvência mínima (S&P: BBB; Fitch: BBB; Moody's: Baa2; AM Best: B++) e não estar constituído em paraíso fiscal.

Além das distinções citadas acima, foram impostos também alguns limites operacionais aos participantes do mercado, a saber:

- Limites ao chamado "fronting", isto é, as seguradoras bem como os resseguradores locais, não podem ceder, respectivamente, em resseguro e retrocessão, mais de 50% dos prêmios emitidos por eles considerando-se a globalidade de suas operações, em cada ano;

- As seguradoras não podem ceder a resseguradores eventuais mais de 10% do valor total dos prêmios cedidos em resseguro, considerando-se a globalidade de suas operações, em cada ano.

- Nos três primeiros anos, haveria oferta preferencial de 60% (sessenta por cento) sucedidos para 40% (quarenta por cento) nos três anos subsequentes para os resseguradores locais. Desta forma, a cotação final de todos os riscos e contratos automáticos deveriam ser ofertados aos resseguradores locais e eles teriam direito de reter até 60% de tais ofertas respeitados os termos (cotação) apresentados conforme a capacidade de suporte que julgassem adequada. Nunca houve impedimentos legais para participação superior a tal cota reservada aos locais, porém não haveria uma "obrigatoriedade" para eles acima ao percentual em questão. Vale ressaltar que os resseguradores locais não tinham a prerrogativa de alterar a cotação ofertada, deveriam apenas acompanhar os termos e condições ofertados.

Na prática, a lei em questão rompeu com o monopólio de quase 70 anos do Instituto de Resseguros do Brasil abrindo parcialmente o mercado brasileiro para competição.

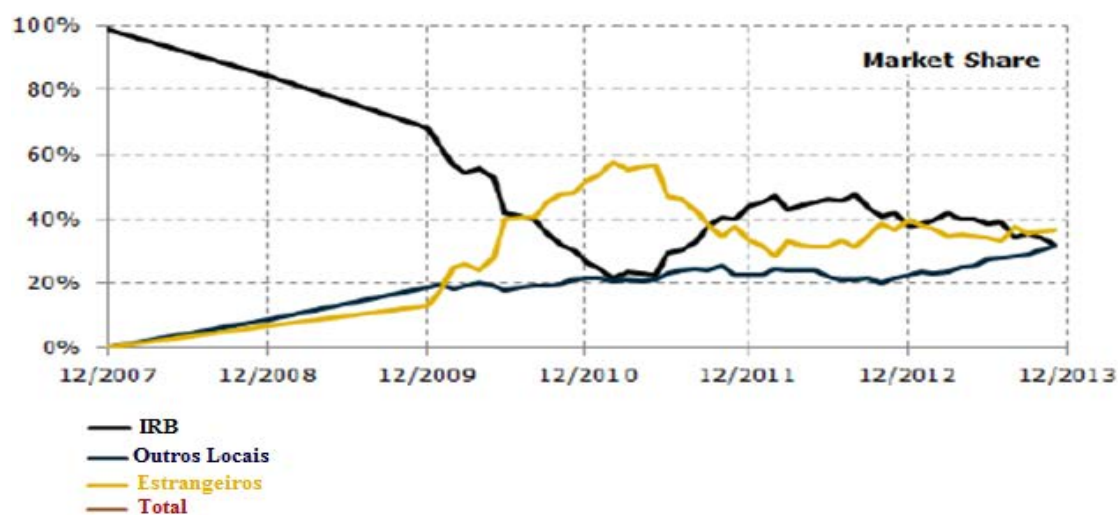
No entanto, em Dezembro de 2010, foram publicadas resoluções que conferiam aos resseguradores locais o direito de revisar os termos e condições de todo e qualquer risco ofertado no mercado de resseguro brasileiro, inclusive possibilitando a revisão do valor do prêmio. Uma das resoluções (CNSP 225/2010) limitava também a transferência de riscos por parte das seguradoras para empresas ligadas ou pertencentes ao mesmo conglomerado financeiro sediadas no exterior, em 20% do prêmio correspondente a cada cobertura contratada.

Estas alterações legislativas marcam a quarta e última fase do estudo corrente.

Houve muita especulação acerca das novas alterações do mercado a respeito das razões por trás das publicações das novas resoluções: seria uma proteção diretamente ao IRB? Seria uma proteção ao mercado local como um todo? Seria consequência de práticas corrosivas ao mercado por parte dos grandes conglomerados internacionais?

Não há respostas comprovadas para nenhuma das perguntas anteriores. No entanto, os números e gráficos a seguir mostram uma perda de *market share* por parte do IRB pós abertura do mercado bem como um aumento expressivo na participação de mercados internacionais.

GRÁFICO 2- DISTRIBUIÇÃO DE FLUXO DE PRÊMIO – *MARKET SHARE*



Fonte: Swiss Re

Pelo gráfico acima, é curioso notarmos a queda do *market share* do IRB desde a abertura do mercado, se acentuando rapidamente com a chegada de importantes conglomerados ao mercado nacional – 2008/2009. A tendência de queda observada até

então é rapidamente revertida, coincidentemente ou não, no mesmo ano em que se iniciaram os rumores de medidas mais firmes para proteger os resseguradores ditos locais que nitidamente perdiam espaço para os estrangeiros ao longo destes anos. Como dito, não obstante a isto, no próprio ano de 2010 foram publicadas as Resoluções de 2010 que marcam a 4ª etapa da subdivisão proposta no presente capítulo.

A prerrogativa legal concedida aos players locais de poder alterar os termos ofertados e não simplesmente negar o risco (exemplo: alterando o prêmio do risco para um valor dez vezes superior) confere uma preferência incongruente a estes participantes, demarcando a persistência dos traços paternalistas de nosso sistema regulatório.

Após esta contextualização histórica, será necessário um maior aprofundamento nas teorias de estrutura de mercado. A ideia de evidenciar as estruturas de mercado que acompanharam a evolução deste segmento terá um capítulo dedicado. As teorias nos darão subsídios para aprofundarmos a análise objeto deste estudo: evolução do mercado de resseguros no Brasil.

Dizemos que há monopólio puro quando há um e apenas um vendedor em um mercado com bem definido. Isto fora o que observamos ao longo dos quase 70 anos de monopólio do IRB. Em contraponto, ainda que a ideia abordada no modelo de concorrência perfeita não seja algo empiricamente verificável em premissas usualmente factíveis, para fins de análise e contraposição, também passaremos mais a fundo neste tema: cada agente econômico é tão pequeno em relação ao mercado que não pode exercer influência sobre o preço. O produto é homogêneo, há livre mobilidade de todos os recursos e todos os agentes possuem conhecimento perfeito e completo. Ainda que este modelo não se aproxime em nada com a evolução do mercado ressegurador no Brasil, o monopólio puro como fora observado entre 1939 e 2007 seria algo diametralmente oposto ao modelo de concorrência perfeita.

Ainda que por prerrogativas legais de reserva de mercado sejam argumentos que facilmente rompem com a livre concorrência, conjugar a teoria com o cenário real nos ajudará a observar estes pontos.

Verificaremos ainda nas duas últimas etapas de acordo com a subdivisão proposta neste trabalho, que o mercado de resseguros no Brasil vivencia, desde então, um

oligopólio – poucas firmas são respondem por todo ou grande parte do mercado. Abaixo seguem números e gráfico que ilustram a fatia de mercado de cada um dos resseguradores locais autorizados até 2013:

TABELA 3 – INÍCIO DE OPERAÇÕES RESSEGURADORES LOCAIS E PRÊMIO SUBSCRITO

Resseguradores	Início de Operação	Prêmio NET Subscrito (BRL)
IRB	abr/39	2.697
JM	mai/08	162
Munich Re	mai/08	371
Mapfre Re	nov/08	239
XL	dez/08	81
ACE Re	nov/09	198
Austral Re	jan/11	244
AIG Re	abr/11	62
Zurich Re	jan/12	338
Markel	jan/12	48
Swiss Re	jun/12	101
Terra Brasis	out/12	18
AGCS	dez/12	254
BTG Re	fev/13	50

Total Novos (desconsiderando IRB)	2.164
TOTAL	4.862,00

Encerrando o capítulo segundo, pela TABELA 3 notamos que, apesar do expressivo aumento do número de resseguradores locais após as Resoluções de 2010, que mais que duplicou em 3 anos – de 1939 a 2010 eram 6 os resseguradores locais. Já de 2011 a 2013 este número pula para 14 – ainda estamos muito distantes de um mercado em concorrência perfeita.

CAPÍTULO VI – Paralelo entre estruturas de mercado e a história do resseguro no Brasil

Neste capítulo faremos um paralelo entre a evolução histórica do mercado ressegurador nacional e as estruturas de mercado associadas.

Faz-se necessária a ressalva de que para simplificar a analogia e aproximá-la da teoria econômica clássica, teremos que assumir algumas simplificações e relaxar algumas hipóteses.

A primeira fase, até 1939, havia diversos participantes e não notávamos restrições legais à livre concorrência. As multinacionais tinham filiais aqui e atuavam de maneira deliberada no mercado local. Para fins de análise, entendemos que havia muitos vendedores e compradores.

Isto nos remete a uma estrutura de concorrência perfeita, em que firmas são tomadoras de preços, cujas condições teóricas para verificação da mesma, de modo sucinto, são:

- mercado formado por grande número de empresas de tamanho relativamente pequeno, de modo que nenhuma isoladamente é capaz de afetar o preço de mercado;
- produto homogêneo – por simplificação assumimos que não há diferenciação de produto no mercado ressegurador;
- informação simétrica e conjunto informacional disponível ao acesso de todos;
- não havia barreiras de entrada (restrições legais como dito acima seria a barreira que mais se enquadraria neste caso específico e que veio a se desenvolver posteriormente).

Dizemos então que o mercado encontra-se em concorrência perfeita se todas as empresas partirem do pressuposto que o preço de mercado independe de seu nível de produção.

A pouca literatura disponível durante este período pré 1939, dificulta traçarmos um paralelo mais profundo. Analisemos agora a segunda fase.

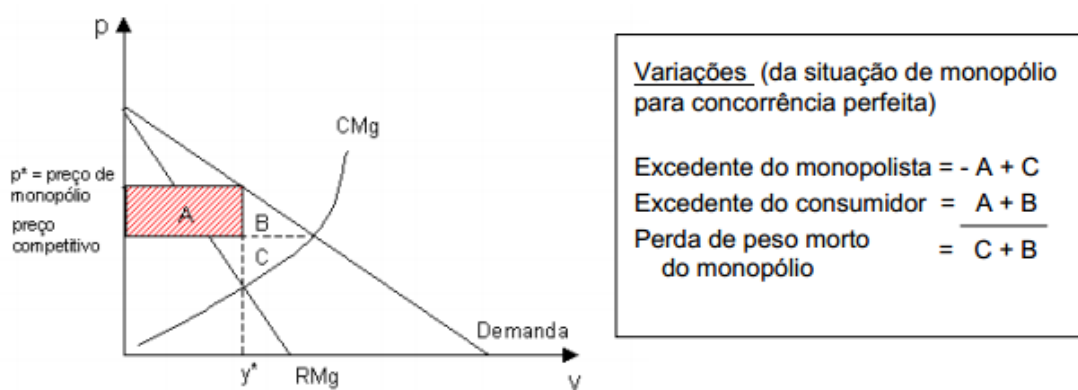
Na segunda etapa, de 1939 ao final de 2007, o que observamos fora um monopólio. Por imposição legal havia apenas uma empresa no mercado. Podemos pensar que na condição de monopolista a companhia preço e quantidade ao mesmo tempo, dada a curva de demanda. Sendo então dada a demanda, a decisão do monopolista ponderará o efeito final de um aumento na produção sobre os lucros, visto que por um lado há o impacto positivo de vender uma parcela maior de sua produção, mas, por outro lado, terá um efeito negativo de aceitar uma redução no preço para o aumento da oferta.

Sabidamente há uma ineficiência intrínseca ao monopólio. Em uma indústria competitiva, preços se igualam ao custo marginal. No mercado monopolista, a tendência é que, tudo mais constante, o preço do mesmo bem será, em geral, mais elevado e a produção inferior. Sob a ótica do consumidor, há uma perda de bem-estar. Ele de fato opera em um ponto em que a receita marginal equivale ao custo marginal, mas cobra um preço com *mark-up*, produzindo assim uma quantidade inferior de produto.

Há literatura para discutir-se quando e como podemos prever se um setor será competitivo ou monopolizado. Nesta ocasião em específico, alguns motivos para a monopolização do setor já foram abordados quando abordada a segunda etapa à luz do contexto econômico, capítulo quinto. É interessante também atentar ao impacto negativo de um setor regulamentador e legislativo que perdurou por anos, acentuando o ônus do monopólio.

A racionalidade da estrutura de mercado ideal neste caso em que o custo fixo não é impeditivo e o custo marginal não pode ser dito muito baixo, claramente não é a de monopólio.

GRÁFICO 3 – ILUSTRAÇÃO DE MONOPÓLIO E CONCORRÊNCIA PERFEITA



Partiremos agora para a análise da terceira e quarta fase, visto que já são posteriores à abertura do mercado, apesar de estas duas fases terem restrições legais distintas à livre concorrência.

Há, desde 2008, mais de duas empresas que comercializam o bem aqui definido (risco de resseguro). Hoje o número de participantes ditos locais está em quatorze. A estrutura de oligopólio, por definição, se enquadra à conjuntura atual visto que temos um número de concorrentes no mercado, e cada participante tem o poder influenciar preço.

É válido chamar atenção para dois pontos: os participantes locais podem afetar preços por interdependência estratégica e por proteções legais. Como descrito, desde o final de 2010, com a publicação de resoluções que conferiam aos resseguradores locais o direito de revisar os termos e condições de todo e qualquer risco ofertado no mercado de resseguro brasileiro, inclusive possibilitando a revisão do valor do prêmio, há o agravante legal que sustenta a interferência no nível de preços, não o restringindo pura e simplesmente a interdependência estratégica entre os participantes do mercado. No entanto, o mercado em si não se enquadra a descrição tradicional de oligopólio. Não estamos falando de uma indústria com poucos produtos principais, tampouco uma indústria em que haja distinção entre os produtos de cada produtor.

Por que vemos este quadro? Pois, apesar de o mercado local ter esta característica de oligopólio, quando consideramos sua interação com o mercado internacional, principalmente Lloyd's de Londres (Wall Street do mercado (res)segurador) onde estão as sedes dos grandes conglomerados e outras inúmeras companhias, a atuação deles mesmo frente aos fatores adversos – protecionismo aos participantes locais – limita a influência no preço do bem e supri a demanda local.

No entanto, mesmo com o mercado internacional trazendo esta “eficiência” ao funcionamento do nosso mercado ressegurador, as restrições normativas à importação deste bem (fator diferenciador destas duas - 3ª e 4ª - fases), geram custos adicionais que ou inviabilizam o negócio ou são pagos em sua integralidade pelos consumidores – reduzindo o excedente do consumidor e elevando o excedente do produtor).

É importante aqui não generalizarmos e relembrarmos mesmo sendo tratado pelo presente estudo como um bem, nos voltando um pouco para a realidade, é difícil

tratarmos o mesmo de maneira tão simplificada. Muitos consumidores compram seguro não apenas por mitigação de risco, mas por questões contratuais – contratação “compulsória”. Esta ressalva foi feita apenas para que tenhamos em mente que a análise de impacto sobre o excedente do consumidor e produtor não é tão simples quanto em um mercado de trigo, por exemplo. Não há aqui números que comprovem isto, mas a proposição desta ressalva é gerar a reflexão de que esta peculiaridade deste mercado associada evidentemente às medidas protecionistas vigentes podem aumentar a margem do excedente do produtor.

A seguir abordaremos como a tentativa do governo de proteger a indústria doméstica gera uma perda de eficiência. Para tal, passaremos pelas respostas encontradas pelo mercado para minimizar os “danos” e passaremos também pelo conceito de peso morto e perda de eficiência.

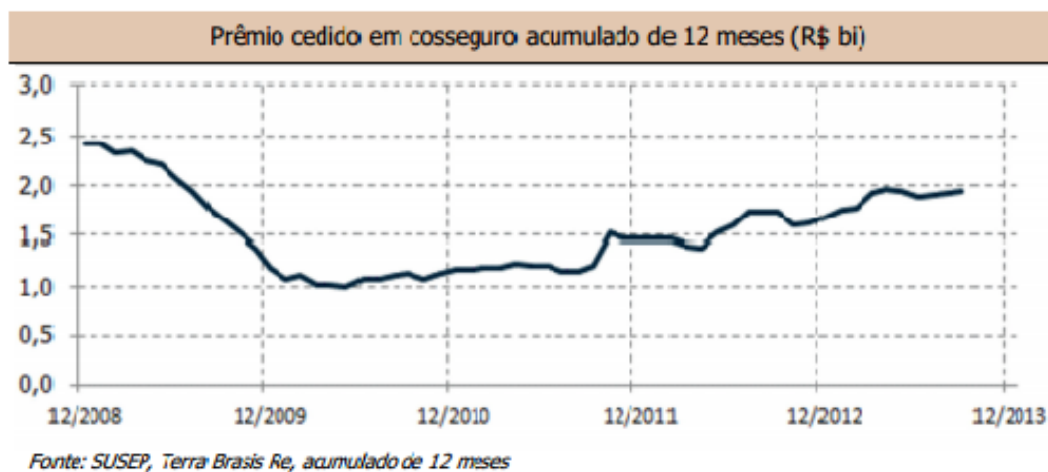
CAPÍTULO VII – Respostas do mercado aos entraves legais. Redução de danos frente à ineficiência.

Por fim, frente aos entraves regulatórios presentes na indústria de resseguro brasileira, desenvolveram-se estratégias para “driblar” ao menos em parte, a ineficiência gerada pela regulação.

A primeira resposta seria a mais óbvia. Frente aos custos mais elevados de se acessar o mercado ressegurador, as seguradoras optaram por dirimir o risco de suas operações por meio de cosseguro, ou seja, entre elas ao invés de repassar as responsabilidades por intermédio de resseguro.

O cosseguro, de maneira simplificada, é um seguro de um risco específico realizado por duas ou mais seguradoras. De acordo com a SUSEP, temos: “Divisão de um risco segurado entre várias Seguradoras, cada uma das quais se responsabiliza por uma quota-parte determinada do valor total do seguro. Uma delas, indicada na apólice e denominada Seguradora Líder assume a responsabilidade de administrar o contrato, e representar todas as demais no relacionamento com o segurado, inclusive em caso de sinistro. (Circular SUSEP 291/05).”

GRÁFICO 4 – PRÊMIO CEDIDO EM COSSEGURO ACUMULADO DE 12 MESES



O gráfico acima evidencia que, ao longo do monopólio, evidentemente, o volume de prêmio cedido em cosseguro era significativamente maior. Após a abertura, o mesmo caiu quase que de imediato, permanece estável e, após as publicações das resoluções de Dezembro de 2010, retoma sua trajetória ascendente – entraves legais gerando incentivo

à diluição de risco intra mercado segurador por meio de operações de cosseguro e não para o mercado ressegurador.

A outra resposta do mercado às medidas protecionistas adotadas com maior veemência no final de 2010 é a operação chamada de *fronting*.

Primeiramente é interessante definir *fronting* de maneira mais global: o (res)segurador assume a cobertura do risco proposto pelo (res)segurado, recebendo o prêmio correspondente, todavia, sem reter parcela significativa do risco, ressegura-o em quase sua integralidade ou mesmo em sua integralidade, com um ou mais resseguradores.

O *fronting* a que me refiro como uma das respostas do mercado é um caso particular da generalização acima. De modo a atender ao requerimento da SUSEP e colocar 40% da ordem de resseguro com um ou mais participante(s) local(s), paga-se um valor chamado de *fronting fee* para que um destes participantes (na qualidade de ressegurador local) “assuma” as responsabilidades correspondentes a estes 40% e as repasse em sua integralidade ou quase integralidade para os mercados admitidos ou eventuais (“internacionais”).

O *fronting* só ocorre no caso de algum ressegurador local decidir cobrar um prêmio mais agravado ou outra condição menos favorável do que o cotado no mercado “internacional” a ponto acomodar a ordem de 40% do local no painel ressegurador (todos os resseguradores que dão capacidade para um risco específico) implique em inviabilizar o fechamento do negócio ou, em outras palavras, a colocação do risco.

Para melhor compreensão, é válido ilustrar com um exemplo: supondo que uma seguradora, por intermédio de um *broker*, está buscando capacidade do mercado ressegurador para um risco. O *broker* então obtém uma condição com o suporte de mercados admitidos e eventuais (com um sindicato do Lloyd’s, por exemplo) conforme abaixo:

Prêmio: R\$ 500.000,00;

Franquia: R\$ 10.000,00;

Demais termos e condições: conforme apólice original.

Isto posto, o *broker*, antes de ofertar ao cliente, oferta o risco em questão para os 14 resseguradores locais (a oferta formal – por e-mail – aos player locais é obrigatória). 13 negam o risco, seja por entender que a exposição é muito grande, seja por a modalidade do risco estar fora do *guideline* do ressegurador, pelo histórico de sinistros, enfim, por quaisquer fatores, o *broker* recebe a negativa formal de 13. Portanto, um dos participantes locais resolve participar do risco em questão. O mesmo então envia uma resposta formal ao *broker* ratificando seu desejo em participar do risco conforme abaixo:

Prêmio: R\$ 1.000.000,00;

Franquia: R\$ 10.000,00;

Demais termos e condições: conforme apólice original (por efeitos ilustrativos, alterei apenas o valor do prêmio).

Neste cenário, caso não houvesse a possibilidade de *fronting* o broker teria que retornar para a Seguradora fazendo uma composição do prêmio. Isto é, ponderar o prêmio cotado pelos sindicatos do Lloyd's pelo percentual de suporte deles, neste caso: $60\% * R\$500.000,00 + 40\% * R\$1.000.000,00 = R\$700.000,00$. Para simplificar, supondo que a Seguradora não retenha nada neste risco, R\$700.000,00 seria o valor do prêmio para 100% do resseguro.

Note que se não houvesse a resolução de Dezembro de 2010 que permite o ressegurador local a alterar os termos ofertados, o valor do prêmio do mesmo risco para 100% do resseguro seria de R\$500.000,00. Ou seja, uma perda de 40% .

É evidente que isto, em inúmeras ocasiões, inviabiliza a contratação de resseguro.

Por este motivo, como não há restrição legal que proíba o *fronting* e uma remuneração para a operação, *fronting fee*, o broker negocia um valor (absoluto ou relativo) com um participante local para que este absorva a ordem preferencial aos mercado brasileiro no preço cotado, de acordo com este exemplo, pelos sindicatos do Lloyd's.

Então, supondo um *fronting fee* de R\$10.000,00, o valor do “novo” prêmio de resseguro para 100% do risco será de R\$ 510.000,00 e não R\$700.000,00. O custo desta manobra é retirado do excedente do consumidor.

O exemplo parece uma extrapolação, mas há recorrentes evidências empíricas que denotam que distorções como estas são vistas na prática. É comum observarmos variações percentuais de grande magnitude entre o prêmio cotado pelos resseguradores “internacionais” e pelos mercados locais.

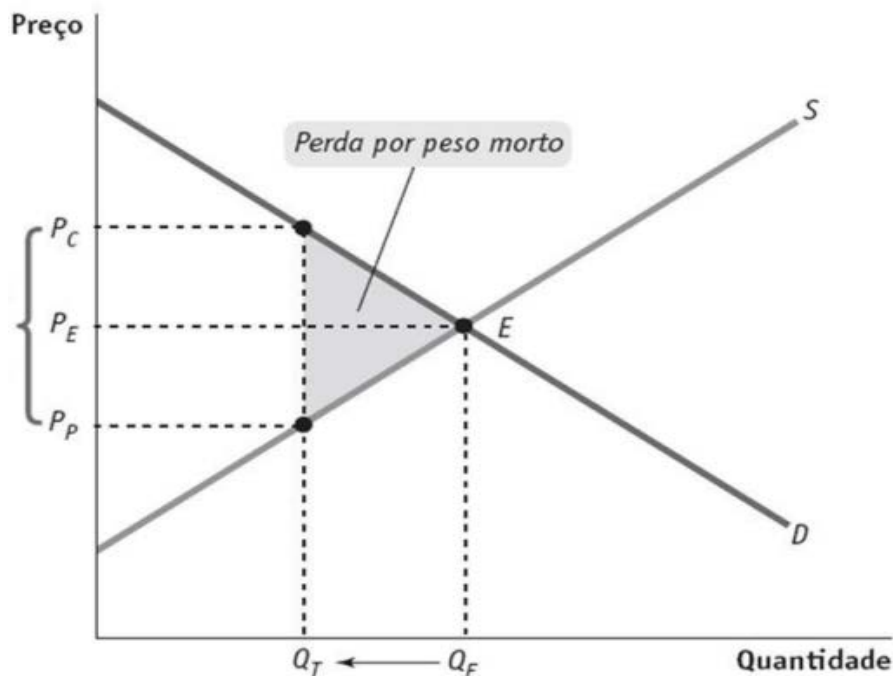
Ao analisarmos o exemplo acima, a ideia de ineficiência e peso morto logo se associam.

O peso morto, medido pela perda nos excedentes apropriados pelos agentes, pode ser descrito de maneira sucinta como perdas de eficiência nos mercados, que ocorrem quando determinado equilíbrio não é ótimo de Pareto.

Dentre os fatores mais comuns que geram peso morto temos: subsídios; regulamentações; tarifas; dentre outros fatores que levem a uma alocação não eficiente dos recursos.

Graficamente, o triângulo em cinza representa tal perda.

GRÁFICO 5 – INEFICIÊNCIA – PESO MORTO



É notório que o mercado ressegurador brasileiro se adaptou ao ambiente atual e às suas idiossincrasias. De fato criou-se mecanismos, com respaldo legal, para que o consumidor ainda não incorresse em um custo maior frente aos fatores exógenos do

mercado – restrições normativas. Hoje ainda estamos em um cenário distante de países cujos mercados (res) são mais evoluídos.

MÉTODO

Este trabalho será construído com base no retrato histórico da evolução do mercado, amparado por dados numéricos e associado à teoria econômica.

Pretende-se dar uma abordagem econômica às transformações vistas no setor e desenvolver literatura que trate das ineficiências ainda presentes neste setor.

Serão utilizadas como bases referências bibliográficas de livros, artigos e trabalhos acadêmicos assim como dados disponibilizados pela SUSEP e outras entidades associadas ao setor de resseguro.

RESULTADOS PRETENDIDOS

Frente às transformações, ao crescimento e às potencialidades do mercado ressegurador brasileiro, a ideia deste trabalho é familiarizar a ideia de resseguro ao leitor e posteriormente, por meio de uma retrospectiva histórica, abordar os diferentes momentos à luz de teorias de estrutura de mercado estudadas e à ideia de reserva de mercado associadas a possíveis falhas.

Por maior que tenha sido o amadurecimento do setor de resseguros no Brasil nos últimos anos, pretende-se concluir que anos de monopólio, disposições legais que contrapõem à livre concorrência, geraram e ainda geram ineficiências do ponto de vista econômico.

CONCLUSÃO

Por meio deste estudo conseguimos apresentar o funcionamento, seus participantes, os tipos e as categorias de resseguros.

Após este momento introdutório, passamos pela evolução histórica, à luz da teoria econômica, do mercado ressegurador brasileiro.

Inicialmente, mesmo com pouca informação disponível sobre este período, observamos que havia inúmeras empresas multinacionais atuando no país. Estas companhias atuavam no mercado brasileiro e remetiam os prêmios aqui emitidos para suas matrizes. A preocupação com evasão de divisas associada a uma onda nacionalista da época alterou drasticamente o cenário observado até então.

Passamos então para o longo período de monopólio. Apenas o IRB Brasil Re era autorizado a operar no mercado nacional de resseguro e retrocessão.

Esta fase é então superada com a sanção da Lei Complementar nº 126/ 2007. Esta regulamenta em definitivo a entrada de novos participantes na indústria ressegurador do Brasil.

De 2008 ao final de 2010, o mercado operou com a preferência aos participantes. Preferência apenas e não direito de mudar arbitrariamente preços e condições ofertadas. Havia sido regulamentada apenas a preferência aos locais, o que não gerava impactos significativos em termos de eficiência do mercado - não existia a necessidade de se pagar custos adicionais por conta de tal preferência.

Pós abertura até o final de 2010, o que viu-se foi uma transformação quase que extrema. Saímos de um mercado monopolista para um oligopólio - extrapolando, podemos compará-lo a concorrência perfeita esta etapa até final de 2010.

As evidências empíricas apresentadas no trabalho apontam que houve uma perda acentuada de *market share* dos participantes locais, principalmente IRB, e que coincidentemente após a nem tão inesperada atuação normativa por meio da publicação das resoluções de Dezembro de 2010, esta tendência se reverte.

Lembrando que estas resoluções, dentre outras tratativas, abordavam também a conferência de poder aos resseguradores locais o direito de alterar os termos ofertados.

Em outras palavras e de maneira bem objetiva, os resseguradores locais podem precificar às suas maneiras qualquer contrato de resseguro que venha a ser celebrado no Brasil.

A história no mercado ressegurador brasileiro é conturbada. O cenário é de instabilidade constante. Evidências empíricas e teóricas deixam claro que a má gestão sobre a regulamentação deste setor impacta em perdas de eficiência incalculáveis. A má regulamentação gera distorções nos preços. Gera custos extras frutos de uma reinvenção e adaptação do próprio mercado às normas vigentes. Enfim, a regulação estatal deveria servir como uma opção para amenizar as falhas de nosso mercado ressegurador. Mas o que vemos hoje ela tem criado novas e alimentando a instabilidade histórica que este mercado protagoniza.

FONTE DE DADOS

- Superintendência de Seguros Privados – SUSEP
 - Estatísticas da SES
 - Acesso à informação
 - Informações ao público
- Legislação Brasileira de Seguros
- Swiss Re – SIGMA
- Terra Brasis (Terra Report)

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- TUDO SOBRE SEGUROS: <http://www.tudosobreseguros.org.br>
- IRB BRASIL RE: <http://www.irb-brasilre.com.br/>
- SUSEP: <http://www.susep.gov.br/>
- FERGUSSON, C.E. (Charles E.). *Microeconomia*, 2003;
- CONTADOR, Claudio R. *Economia do Seguro – Fundamentos e Aplicações*, 2007;
- FUNENSEG: <http://www.funenseg.org.br/>
- SWISS RE <http://www.swissre.com/>
- COELHO, Bernardo Bichara Faria. *Por um novo paradigma regulatório*, 2013
- DAUDT, Nicolau. *O Instituto de Resseguros do Brasil e o Mercado Brasileiro de Resseguros*, 2001.
- FARIA, Lauro Vieira. *Demanda de Resseguros e Impactos sobre o Mercado Segurador*, 2007
- RIBEIRO, A. C. *Direito de Seguros : resseguro, seguro direto e distribuição de serviços*. São Paulo: Atlas, 2006.
- MANKIW,
- VARIAN, Hall R. *Microeconomic Analysis*. 7rd ed. New York: Norton, 2006
- KRUGMAN, Paul; OBSTFELD, Maurice. *Economia Internacional. Teoria e Política*, 2007