

PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DO RIO DE JANEIRO

DEPARTAMENTO DE ECONOMIA



Monografia de Final de Curso

O Mercado de Resseguros no Brasil, os Efeitos da Abertura e os impactos nas contas nacionais.

Pedro Pinheiro de Lima Farme d'Amoed

Matricula: 0611500

Orientador: Professor Márcio Janot

Data: Dezembro de 2010

PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DO RIO DE JANEIRO

DEPARTAMENTO DE ECONOMIA

Monografia de Final de Curso

**O Mercado de Resseguros no Brasil, os Efeitos da Abertura e os impactos
nas contas nacionais.**

Pedro Pinheiro de Lima Farne d'Amoed

Matricula: 0611500

Orientador: Professor Márcio Janot

Data: Dezembro de 2010

**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.**

As opiniões expressas nesse trabalho são de responsabilidade única e exclusiva do autor.

AGRADECIMENTOS

Em especial a meus pais, pessoas cuja importância em minha vida não pode ser medida por regressões ou funções de relações econômicas e as quais não consigo descrever tamanha admiração.

Dedico também a meus irmãos, pessoas estas que estiveram do meu lado constantemente ao longo de minha trajetória e que tenho certeza do comprometimento com meu sucesso e aos quais possuo extrema admiração e carinho.

A minha namorada, pessoa cujo carinho a admiração não consigo sequer entender e que nos momentos mais difíceis esteve do meu lado, com ajudas técnicas e pessoais me fez seguir em frente em direção ao objetivo principal.

Agradeço em especial ao meu professor orientador, Marcio Janot, que aceitou o desafio de meu trabalho final e ao qual ao longo mesmo do curso, já contribuiu para esta elaboração.

Agradeço também a todos os professores e funcionários do departamento de Economia da PUC-Rio que ao longo dos últimos anos serviram e transmitiram o conhecimento que hoje emprego em minha vida pessoal e profissional.

RESUMO

Ao longo deste trabalho elaborarei uma argumentação a cerca do mercado de **resseguros** do Brasil, exemplificando sua funcionalidade, situando em relação ao mercado internacional e, sobretudo nos efeitos diretos e indiretos para o ramo e a economia nacional do fim do **monopólio**.

A queda do controle estatal sobre o resseguro, ultima instancia deste mercado, fez com que o Brasil desse um salto de desenvolvimento, não se definhando frente aos mercados internacionais e sim ganhando destaque, com formação de qualificação pessoal e hoje, colhe os benefícios do intercambio.

Após a crise internacional, os mercados outrora centrais dos EUA e Europa buscam investimentos alternativos além de suas fronteiras para rentabilidade de seu capital o que hoje, se encaminha para a economia brasileira.

Tais alocações de capital trazem **efeitos** imediatos para o Brasil, seja em relações simples de oferta e demanda a desenvolvimento de tecnologias e aumento da poupança nacional, passando por beneficiamento de obras publicas ate geração de empregos diretos em diversas companhias do mercado.

INTRODUÇÃO **7****CAPITULO 1 – O Resseguro** **11**

1.	Definição de Resseguro	11
2.	Tipos de Resseguro	12
a.	Resseguro Facultativo	12
b.	Resseguro de Contratos.	13
i.	Contratos Automáticos Proporcionais.	15
ii.	O Contrato Não Proporcional	16

CAPITULO 2 – A Abertura do Mercado e suas Implicações. **19**

1.	O Mercado pré 2008 e o processo de abertura	19
2.	O Mercado Internacional	24
3.	Investimentos no Brasil	25

CAPITULO 3 – Impactos Diretos e Indiretos da Quebra do Monopólio. **27**

1.	O Comportamento das Taxas e o Mercado <i>Soft</i>	27
2.	Aumento da Penetração no PIB	31
3.	Ganhos sócio-econômicos	32
4.	Viabilização e Projetos Governamentais	33

CAPITULO 4 – Conclusão **35****REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS** **36**

LISTA DE TABELAS GRÁFICOS E DIAGRAMAS

Tabela 1	Penetração no PIB	Pag. 07
Tabela 2	Exemplo de Distribuição do pagamento de Sinistro	Pag. 17
Gráfico 1	Mercado X Swiss RE & Munich RE	Pag. 28
Gráfico 2	Taxas de <i>Property</i>	Pag. 29
Gráfico 3	Evolução da Despesa Comercial de 2005 a 2010	Pag. 30
Gráfico 4	Evolução da Penetração no PIB	Pag. 31
Diagrama 1	Distribuição do Risco	Pag. 12
Diagrama 2	Exemplo de Retenção do Risco	Pag. 14
Diagrama 3	Tipos de Resseguros e Contratos	Pag. 15
Diagrama 4	Distribuição do Risco entre Seguradores e Resseguradores	Pag. 17
Diagrama 5	Distribuição por Faixa	Pag. 18

INTRODUÇÃO

Este estudo terá como objetivo apresentar e elaborar um relatório a respeito das instituições, o mercado e os impactos macros e socioeconômicos da atividade e abertura do mercado de Resseguros brasileiro.

Introdutoriamente, o mercado de resseguros, naturalmente, possui correlação direta com o tamanho, dinâmica e crescimento do mercado segurador em todos seus aspectos, uma vez que o resseguro, em linhas gerais, faz a proteção do seguro.

Atualmente, o mercado brasileiro de seguros movimenta R\$ 95,5 bilhões (ano base 2009) representando uma fatia de penetração do PIB de 3,04%. Estes valores demonstram um crescimento de aproximadamente 12% frente aos R\$ 85,3 bilhões apresentados no ano anterior (2008) quando possuía uma penetração de 2,84% do PIB onde que estes valores figuraram em aproximadamente R\$ 3,143 trilhões em 2009 e R\$ 3,004 trilhões em 2008.

O quadro abaixo mostra um comparativo entre o Brasil e outros países no que tange os valores relativos de penetração do mercado segurador no PIB nacional.

Tabela 1 – Penetração no PIB

Tabela 1 – 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	Argentina	2,50%
15º	Colômbia	2,20%
16º	México	1,70%
17º	Uruguai	1,70%
18º	Peru	1,10%

A análise dos números apresentados adicionados à tabela exposta acima nos mostram que os valores brasileiros para estes mercados permanecem baixos em comparação a países de porte similar ou muitas vezes menor em termos de produto interno. Estes fatos demonstram uma maturidade tardia de fatores econômicos e sociais da economia brasileira que demorou a galgar níveis mais avançados no mercado segurador. Ademais em caráter mais subjetivo, a visão da sociedade brasileira frente ao seguro é tomada por gasto. O cidadão brasileiro considera uma despesa adicional, rapidamente cortada do orçamento em casos de diminuição da renda familiar, a compra do seguro de saúde, vida ou propriedades. Ao contrário, a mentalidade comprovada por pesquisas de países com nível de instrução superior como Coréia do Sul, EUA, Alemanha e Inglaterra demonstra que seus cidadãos visualizam o seguro como uma forma de investimento, ou melhor, de mitigação de risco.

Alguns pontos se destacam fora da normalidade como é o caso de Bahamas, no entanto, assim como Bermuda, estes pequenos países da América Central são usualmente usados como sedes principais para grandes grupos seguradores e resseguradores do mundo, pois são regiões onde o custo de capital é baixo, ou seja, o custo de oportunidade de manter o capital alocado nestas localidades é mais baixo o que permite a estas empresas operarem em operações com retorno menor sobre o capital investido.

Deste modo, esta monografia terá como alvo a descrição do mercado de Resseguros com ênfase na situação brasileira e comparativos com o exterior além de analisar os efeitos do fim do monopólio estatal em 2008 e seus efeitos generalizados ao longo da cadeia de ramos e atividades econômicas.

Atualmente, o cenário econômico mundial passa por um processo de transformação e reorganização dos objetivos. A cultura de desenvolvimento baseado em

investimentos nas economias centrais e com países em desenvolvimento realizando um papel coadjuvante esta em cheque.

A Economia Norte-Americana, fundamentalmente baseada no consumo das famílias ainda caminha a passos curtos rumo a sua atividade principal. Os estados Europeus, notoriamente sustentados com grandes gastos públicos nos setores de previdência e bem social, ainda enfrentam grandes efeitos econômicos da crise. Tais conjunturas, aliadas ao rápido desenvolvimento de economias outrora chamadas de periféricas como China, Rússia, Brasil e Índia fez com que os olhos de investimento do mundo voltassem para tais países.

Desta forma, vemos a China estar entre as 3 maiores economias do mundo, com o maior consumo de automóveis do planeta e uma taxa de crescimento espantosa. Por outro lado, a Índia desponta como nova potencia de tecnologia de informação, com grandes investimentos e qualificação de profissionais para matemática e computação. Ainda neste grupo, o Brasil, a economia mais solidificada destes exemplos, colhe os frutos da estabilização monetária e maior solidez de suas intuições políticas e desponta como grande produtor petroleiro em águas profundas, mercado consumidor que cresce a razões geométricas, programas de aceleração de crescimento com grandes processos de obras civis e uma grande oportunidade de investimento para quase todas as áreas da atividade econômica.

Não obstante ao posto acima, o mercado segurador brasileiro enfrenta as mesmas condições. Aliados ao desenvolvimento do país como um todo, a cultura do seguro vem impregnando na sociedade e caminha a largos passos. Outro fator de atenção foi a quebra do monopólio estatal do mercado Ressegurador consolidada em 2008. Este fato trouxe a tona o crescimento nacional aos players internacionais e o Brasil tornou-se então alvo de investimentos e objetivos de todos os grandes grupos seguradores do mundo.

Desta forma, de acordo com a lei fundamental de oferta e demanda, conforme veremos ao longo deste estudo, a abundância de recursos injetados no Brasil fez com que o custo do resseguro ou capacidade adicional para as seguradoras atuantes no país ficasse menor. Em consequência, o custo do seguro original naturalmente segue o mesmo caminho e possibilita certas influências macroeconômicas e sociais antes não ocorrentes, tais como: Seguro para todos os grandes empreendimentos de obras civis,

acessibilidade de seguro para população de baixa renda, maior penetração brasileira no exterior com compartilhamento de sistemas e know-how assim como companhias genuinamente brasileiras expandindo o horizonte de suas operações.

Estas consequências serão exemplificadas e demonstradas assim como suas implicações indiretas em adição a um pequeno relatório sobre o que é o resseguro, como funciona o mercado internacional, a preferencia pelo Brasil e um breve prospecto das recentes previsões futuras a cerca do mercado Segurador e Ressegurador brasileiro.

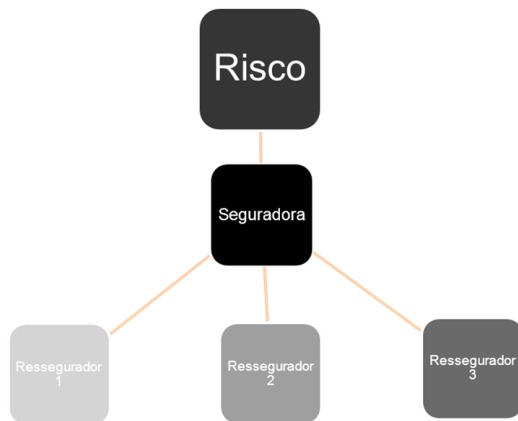
CAPITULO 1 – O Resseguro

1. Definição de Resseguro

A definição de Resseguro, segundo a definição da faculdade de Princeton é “Compartilhamento de Risco; parte ou todo o risco segurado é assumido por outra companhia que em retorno recebe parte do prêmio pago pelo segurado.”, segundo o jargão popular é o “seguro do seguro” já a definição mais técnica encontra-se no processo de diversificação de risco.

Um exemplo, o proprietário de um avião gostaria de segurar sua propriedade contra danos materiais (queda da aeronave por exemplo) desta forma ele busca uma Seguradora para emitir a apólice que por sua vez cobrará por essa cobertura, o chamado Prêmio de Seguro. No entanto, uma aeronave é um bem de alto valor, algo entorno de R\$ 200 milhões dependendo do modelo e uma perda neste valor certamente seria um impacto muito vultoso para a companhia e certamente não autorizado pela SUSEP (Superintendia de Seguros Privados) para que fosse aceito 100% por somente esta seguradora sem qualquer proteção adicional.

Dada esta situação, a Seguradora procura por uma proteção de Resseguro, aonde que, mediante pagamento de Prêmio de Resseguro, será garantida uma proteção as perdas referentes a apólice de seguro da Aeronave X. Esta proteção pode ser feita de duas formas distintas, proporcional ou não-proporcional, conforme explicadas nas próximas seções. Deste modo, caso uma perda (sinistro no vocabulário do mercado segurador) ocorra a Seguradora X perderá a parcela que ela escolheu reter no seu resseguro e as Resseguradoras contratadas pagariam o excedente, tornando para cada companhia envolvida uma perda menor, mais fácil de ser absorvida por suas operações.



2. Tipos de Resseguro

a. Resseguro Facultativo

O resseguro basicamente se divide em duas categorias básicas, os contratos e os facultativos. Esta é a subdivisão básica deste mercado e implica em diferenças estruturais no que diz respeito à precificação, clausulados, entidades envolvidas e valores relacionados.

O Resseguro facultativo diz respeito a um risco específico, ou seja, um bem, fábrica, aeronave, obras de arte, obra civil ou qualquer outro objeto segurado específico é ressegurado no mesmo momento em que o seguro é emitido.

Este processo envolve o segurado original (dono de uma fábrica por exemplo), um corretor de seguros, uma seguradora, um corretor de resseguros e vários resseguradores. Inicialmente o segurado original aproxima o corretor de seguros em busca de cobertura para sua propriedade, este, por sua vez, aproxima uma seguradora com o objetivo de levar para lá esta oportunidade de negócio. Dando sequência ao processo, a seguradora, vendo a dimensão da fábrica (segundo exemplo) irá aproximar um corretor de resseguros para que seja arquitetada uma proteção desta apólice original emitida.

Após as aproximações iniciais, tem sequência o processo de precificação. Como podemos imaginar, o Prêmio de Seguros (P_s) será uma função das variáveis estatísticas da probabilidade de ocorrência de sinistro (ϕ), do retorno financeiro que a seguradora

espera obter (Π) e dos custos, onde que o Prêmio de Resseguro (Pr) está diretamente relacionado. Desta forma, poderíamos definir como $Ps = f \{ \varphi, \Pi_s, Pr \}$, ou seja, a seguradora depende da precificação da Resseguradora para determinar seu preço. Por sua vez, quando a Resseguradora calcula o prêmio de Resseguro a mesma leva em consideração a probabilidade de ocorrência de sinistro e o seu retorno esperado pela operação, desta forma, teríamos então definido como $Pr = f \{ \varphi, \Pi_r \}$.

Dado este processo, podemos redefinir o Prêmio de Seguros como:

$$Ps = f \{ \varphi, \Pi_s, Pr(\varphi) \}$$

Ou seja, no Prêmio de Resseguro a probabilidade de ocorrência de sinistro já esta carregada, sendo assim, a decisão de precificação da seguradora passar a ser o Prêmio de Resseguro e o lucro que deseja obter pela alocação de capital desta reserva. Após este processo, o prêmio é definido e as apólices, de Seguro e Resseguro são emitidas. Caso algum sinistro ocorra, o Segurado recupera o valor referente junto a Seguradora que por sua vez recupera com os Resseguradores.

b. Resseguro de Contratos.

A outra modalidade de resseguro praticada no mercado são os Contratos (“Treaties”). Nestes acordos, o objeto ressegurado não é apenas um bem, fábrica ou construção e sim toda a carteira da seguradora para cada ramo de seguros.

Para buscarmos a exemplificação do Resseguro de Contratos temos que entender como funciona o processo de estabelecimento da retenção de uma seguradora por risco que ela subscreve. Este processo é feito na SUSEP, onde que uma seguradora, seja uma nova companhia ou uma já atuante querendo uma nova linha de negócios, deve enviar uma proposta, de acordo com a regulação, que estabelece de acordo com o patrimônio líquido da Seguradora, um percentual que será utilizado como retenção máxima, ou seja, supondo uma Seguradora com R\$ 100 milhões de patrimônio líquido querendo subscrever o Ramo de Engenharia, cujo limite técnico (máxima retenção permitida por risco) seja de 2% (nunca um percentual fixo para todas as seguradoras).

Neste caso, conforme o quadro abaixo, por risco subscrito a Seguradora so poderá participar com um responsabilidade máxima de R\$ 2 milhões. Ou seja, para uma

obra de construção de um prédio no valor de R\$ 200 milhões, a seguradora terá que comprar resseguro para os R\$ 198 milhões excedentes. É nesta situação que entram os Contratos de Resseguro, ou seja, supondo que esta firma gostaria de subscrever riscos até R\$ 200 milhões, ela então compra um resseguro automático para todos os riscos de Engenharia até este valor máximo e cuja retenção será R\$ 2 milhões, da mesma forma, o prêmio referente ao excesso será repassado aos resseguradores, ficando a parte proporcional dos R\$ 2 milhões com a seguradora.

Diagrama 2 – Exemplo de Retenção do Risco



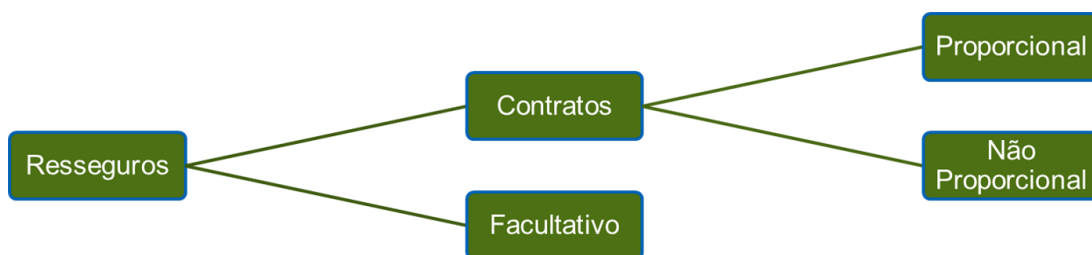
Ainda em respeito aos contratos automáticos de resseguro, muitas seguradoras buscam pela cobertura contra exposições catastróficas, isto é, contra grandes eventos. Um caso de “evento” é definido no resseguro como a perda de um ou mais segurado no mesmo local e causado pelo mesmo motivo, ou seja, um terremoto que destrua duas casas ou mais seguradas pela seguradora X já se configura como uma catástrofe. O motivo desta recuperação concentra-se em duas razões específicas, a primeira pois, em certas localidades do mundo muito expostas a fenômenos naturais com extrema intensidade a cobertura de catástrofe é justificada pois alavanca mais capacidade para esta proteção sem correr em custos tão elevados pois apesar de mais prováveis, ainda são menos dispostos a ocorrer do que sinistros isolados. O outro ponto crucial está no fato de que, conforme posto acima, a seguradora sempre, em qualquer contrato automático de resseguro necessita de participar com uma parcela, no caso acima, uma retenção de R\$ 2 milhões, ou seja, no caso de 100 perdas de R\$ 4 milhões, a seguradora perderia 100 vezes a retenção, totalizando R\$ 200 milhões. Contudo, ao buscar uma cobertura catastrófica, se tais 100 perdas fossem causadas pelo mesmo evento natural ou

não, a seguradora recuperaria em uma mesma apólice, perdendo apenas uma vez a retenção.

este tipo de cobertura facultativa, mais voltada a proteger a seguradora de perder mais de uma retenção no mesmo evento é comprada no Brasil por exemplo, onde a pouca exposição a danos naturais não justificaria uma preocupação elevada com este tipo de risco. Entretanto, como veremos mais a frente, os participantes do mercado nacional bem como as firmas de pesquisa internacionais, movidas pelas mudanças climáticas dos últimos anos passaram a dedicar-se a estudar outras exposições menos convencionais e, como o Brasil desponta neste mercado, as atenções concentram-se aqui, principalmente no estudo de catástrofes por alagamento.

Entretanto, dentro do âmbito dos Contratos Automáticos de Resseguro, existem dois subtipos básicos, estes são Proporcionais e Não-Proporcionais.

Diagrama 3 – Tipos de Resseguros e Contratos



i. Contratos Automáticos Proporcionais.

Esta forma de Contrato Automático mais simples e muito usado nos mercados emergentes com operações ainda no início de maturação e companhias seguradores buscando capacidades mais elevadas para a competição por grandes empreendimentos sem ter que incorrer nos custos mais elevados das proteções facultativas.

Neste modelo, o Ressegurador age como um parceiro, participando com uma fatia proporcional em todos os riscos (prêmios e sinistros). Ou seja, a Seguradora elege uma retenção que gostaria de participar nos negócios subscritos e cede o restante.

Por exemplo, a seguradora com limite técnico de R\$ 2 milhões analisada acima, buscando um contrato de R\$ 200 milhões em bases proporcionais. Neste caso a Seguradora estará retendo uma parcela de:

$$\text{R\$ 2 milhões} / \text{R\$ 200 milhões} = 1\%$$

Sendo assim, para todo e qualquer risco pertencentes ao escopo do contrato feito, 99% do prêmio será cedido ao Ressegurador que por sua vez também será responsável por 99% dos sinistros, se ocorrerem. Para o Ressegurador, esta forma de contrato é interessante, pois diminui sua volatilidade ao massificar a cessão de prêmios frente aos sinistros que este possivelmente estará exposto.

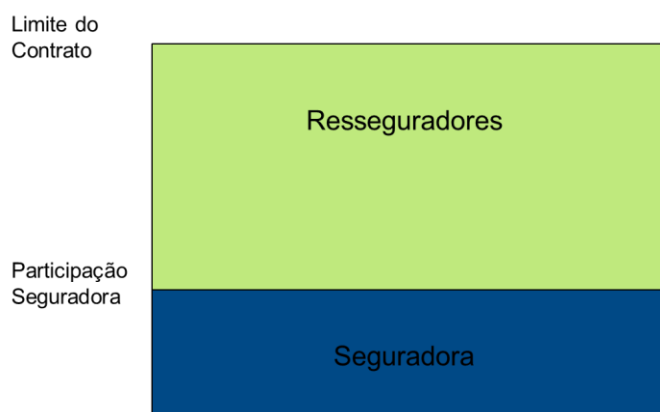
Da mesma forma, é uma maneira interessante para uma seguradora que esta começando suas atividades neste ramo de com uma exposição pequena, buscar esforços comerciais para fixar suas operações neste mercado e conquistar Market-share. Num futuro próximo, com o aumento de sua experiência e possível capitalização maior por parte dos acionistas, a companhia será capaz de, se confiar em seu processo de subscrição, elevar sua retenção, diminuir a parcela cedida, e então massificar seu resultado em termos de volume financeiro.

ii. O Contrato Não Proporcional

Também chamado de Excesso de Danos, esta forma de Contrato Automático de Resseguro é mais comumente utilizada por companhias com carteira mais solidas e especialmente com resultado de sinistralidade (sinistros / prêmio) mais baixos.

Nesta modalidade, o Ressegurado (Seguradora) compra, mediante pagamento de prêmio de Resseguro, uma proteção em excesso a uma perda máxima estabelecida de acordo com o limite técnico. Ou seja, supondo o mesmo caso de uma retenção de R\$ 2 milhões, para todo e qualquer sinistro (perdas somente) que houver em excesso a este valor, o excedente será pago pelo Ressegurador.

Diagrama 4 – Distribuição do Risco entre Seguradores e Resseguradores



Exemplificando, para o caso de um Contrato de Capacidade de R\$ 200 milhões e com retenção de R\$ 2 milhões, os resseguradores pagarão o excesso de todos os sinistros que excederem este valor de retenção até o valor máximo de R\$ 200 milhões. Notem que, neste caso, não há cessão de prêmio proporcional de cada risco subscrito ao contrato e sim, o pagamento de um prêmio antecipado para o uso ou não desta cobertura.

Tabela 2 - Exemplo de Distribuição do pagamento de Sinistro

Sinistro	Participação Seguradora	Participação Ressegurador		
		1ª Faixa	2ª Faixa	3ª Faixa
10.000.000,00	2.000.000,00	3.000.000,00	5.000.000,00	-
3.000.000,00	2.000.000,00	1.000.000,00	-	-
1.200.000,00	1.200.000,00	-	-	-
12.000.000,00	2.000.000,00	3.000.000,00	5.000.000,00	2.000.000,00
13.567.000,00	2.000.000,00	3.000.000,00	5.000.000,00	3.567.000,00

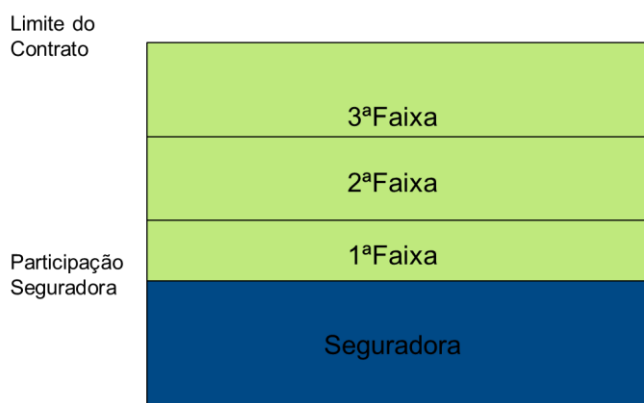
Para esta modalidade, o Prêmio de Resseguro (Pr) é uma função da sinistralidade em excesso a retenção (ϕ), do tamanho do contrato (β), do fator de lucro que o Ressegurador pretende obter (Π) e do EPI (*Estimated Premium Income*) que representa o quanto a Seguradora pretende subscrever de prêmios dentro desta proteção e de acordo com este valor o Ressegurador terá uma noção se estará mais ou menos exposto. Logo podemos definir como:

$$Pr = f \{ \phi, EPI, \beta, \Pi \}$$

Desta forma, o Premio de Seguros, conforme definido anteriormente, agora carrega um premio de Resseguro que, no entanto será diluído por muitas apólices, motivo pelo qual o custo fica mais baixo quando alocado dentro de um contrato.

Ainda na definição dos contratos não proporcionais, quando uma capacidade mais alta é objetivada, normalmente esta relação é feita em faixas. Ou seja, a parte de responsabilidade dos resseguradores é elaborada em faixas nas quais todos resseguradores podem participar e alguns preferem faixas mais altas com menos frequência e maior severidade e outro preferem faixas mais baixas com mais frequência e menor severidade das perdas auferidas.

Diagrama 5 – Distribuição por Faixa



CAPITULO 2 – A Abertura do Mercado e suas Implicações.

Para melhor entendimento deste processo temos que voltar à criação do IRB Brasil Re.

1. O Mercado pré 2008 e o processo de abertura

O início das atividades de seguro no Brasil remete aos tempos da abertura dos portos ao comércio internacional em 1808. A primeira empresa do ramo no país era a "Companhia de Seguros BOA-FÉ" que tinha o objetivo de atuar no ramo de seguro marítimo. A partir daí o seguro no Brasil foi expandindo para outras áreas como o seguro terrestre e inclusive o seguro de vida que por muitos anos foi proibido. Com a expansão, empresas estrangeiras começaram a se interessar pelo mercado de seguros brasileiro e algumas inclusive abriram filiais no Brasil. No entanto todo o recurso financeiro obtido por essas filiais eram transferidos para as suas matrizes e conseqüentemente havia uma considerável evasão de divisas.

Aos poucos o Brasil começou a se preocupar com essa saída de capital e com a concentração dos seguros brasileiros em mãos estrangeiras. O primeiro ato de regulamentação se deu em 1860 por um decreto de lei que determinava que todas as empresas seguradoras necessitavam previa autorização do governo para operar no Brasil. Depois deste primeiro ato ocorreram uma série de ações com o mesmo objetivo. Entre essas ações, destacam-se o decreto de 1895 que determinou que as companhias estrangeiras de seguros de vida, tivessem suas reservas técnicas e seus recursos aplicados no Brasil, para fazer frente aos riscos aqui assumidos e o chamado "Regulamento Murtinho" de 1901 pelo qual foi criada a Superintendência Geral de Seguros, subordinada ao Ministério da Fazenda, com a missão de estender a fiscalização a todas as seguradoras que operavam no País.

No contexto marcado por aspirações nacionalistas, a sequência de ações tomadas para defender o capital brasileiro e evitar a concentração dos nossos seguros em empresas estrangeiras explicitava a necessidade de um órgão capaz de aumentar a retenção de seguros no mercado nacional. Esta necessidade levou o governo de Getúlio Vargas em 3 de abril de 1939 a criar o Instituto de Resseguro Brasileiro (IRB) através do decreto de lei 1186.

A partir deste momento as empresas seguradoras atuantes no Brasil ficaram obrigadas a ressegurar todo excedente de sua capacidade de retenção no IRB. Este por sua vez, através de retrocessão, passou a compartilhar o risco com outras sociedades seguradoras em operação no Brasil.

O IRB ganhou então um papel fundamental na ordenação econômica evitando as enormes saídas de capital e ainda ganhou como desafios consolidação do mercado segurador nacional através da regulação do resseguro e do fomento às operações de seguros em geral.

Uma das primeiras ações do IRB no sentido de regulamentar o mercado de seguros foi o artigo 4º do Estatuto do IB no qual as seguradoras eram obrigadas a “a) ressegurar no mínimo 20% da responsabilidade que houvessem assumido em co-seguro; b) dar ao instituto com pré aviso de 90 dias conhecimento das novas modalidades de seguro que pretendessem explorar e c) exhibir aos funcionários do instituto previamente autorizados pelo Presidente seus livros e demais documentos que interessassem ao IRB.” Tais cláusulas evidenciam que a instituição foi, desde sua criação, um Ressegurador monopolista e que através destas cláusulas buscava também cumprir um de seus objetivos: regulamentar o mercado de seguros.

O segundo desafio era fomentar o mercado de seguros brasileiro e este foi atingido pela adoção de duas medidas: o estabelecimento de baixos limites de retenção e a criação do chamado excedente único. Desta forma, empresas pequenas, pouco capitalizadas e menos preparadas tecnicamente passaram a ter condições de concorrer com as empresas estrangeiras, muito mais bem capitalizadas e preparadas durante esse momento.

O IRB continuou sua trajetória em um cenário extremamente favorável a área de seguros. Em 1939, mesmo ano da criação do IRB eclode a II Guerra Mundial que desperta um maior sentimento de risco para o mercado e afeta positivamente a venda de seguros. Além disso, nesta mesma época foi instituído o seguro obrigatório de incêndio, riscos de transportes e para firmas e sociedades comerciais. Nesta época o IRB anunciou que havia retido 90% dos riscos de resseguro-incêndio. Em sua trajetória de crescimento e consolidação no mercado Brasileiro o IRB reafirma sua posição monopolista através de dois decretos de lei de 1941. Passou a ser obrigatória a aceitação das retrocessões do IRB por parte de todas as sociedades seguradoras e passou a ser obrigatória a

participação das seguradoras nacionais nos seguros do ramo incêndio. Estes dois decretos reafirmaram a posição de órgão regulatório do sistema de seguros nacional.

Apresenta-se aqui uma característica relevante do IRB: ele foi constituído como um órgão monopolista de resseguros num mercado de demanda crescente e que além disto apresenta-se como órgão regulatório do mercado ganhando uma enorme autonomia e importância.

Entre 1945 e 1964 o Brasil passou por mudanças governamentais que chegaram a trazer algumas incertezas sobre o IRB e sua estrutura corporativa mas nenhuma mudança significativa ocorreu até a tomada do poder pelos militares em 64. Nesta época alguns decretos de lei foram aprovados que davam ainda mais poder ao Instituto de Resseguros do Brasil.

Decreto de lei no. 73 de novembro de 1966:

“A colocação de seguros e resseguros no exterior será limitada aos riscos que não encontrarem cobertura no país ou não convenham aos interesses nacionais”

Pelo mesmo decreto fica decidido que o IRB terá exclusividade para promover a colocação no exterior, de seguros cuja aceitação não convenha aos interesses do país ou que nele não encontre cobertura.

O artigo 82º obriga as sociedades seguradoras a aceitarem resseguros somente mediante autorização previa e expressa do IRB.

Fica estabelecido também que nos seguros dos órgãos de poder publico, as sociedades seguradoras seriam escolhidas por sorteio abolindo qualquer forma de mercado competitivo e que as corretagens desses seguros seriam transferidas para o IRB.

Observa-se que neste momento o IRB já acumula as funções de Ressegurador (monopolista), regulador estatal e corretor de resseguros e foi com essa estrutura completamente centralizadora e monopolista que o IRB seguiu até a abertura do mercado anos depois.

A partir deste momento começa a ficar evidente para todo o mercado que o IRB havia acumulado muitas funções e que elas não eram totalmente compatíveis, de modo

que, ao tentar exercer as múltiplas funções adquiridas ao longo do tempo o instituto de resseguros do Brasil não mais realizava com o sucesso pretendido e esperado o seu principal objetivo: ser uma Resseguradora. Além do acúmulo de funções, a não concorrência consequência do monopólio inibia o crescimento do setor.

Desde o fim da década de 80 e início da década de 90 a ineficiência do IRB havia se tornado evidente e muitas pressões para o fim do monopólio começaram a surgir. O primeiro efeito se deu de forma extremamente discreta na constituição de 1988 quando as instituições seguradoras conseguiram que através do Art. 21, item VIII da Constituição Federal, o seguro, a capitalização e a previdência privada passassem a fazer parte do sistema financeiro nacional.

“ Art. 21. Compete à União:

VIII - administrar as reservas cambiais do País e fiscalizar as operações de natureza financeira, especialmente as de crédito, câmbio e capitalização, bem como as de seguros e de previdência privada;”

Quatro anos após, em 1992 as instituições seguradoras se manifestaram de forma mais ativa através da chamada “carta de Brasília”. Este documento, em suma, foi a primeira declaração pública realizada pela diretoria da FENANSEG - Federação Nacional das Empresas de Seguros Privados e de Capitalização na qual os empresários do setor apresentaram algumas demandas e expuseram algumas diretrizes ao Governo. Como base de argumentação os empresários expuseram a necessidade de livre competição, a necessidade e importância sócio econômica do setor de seguros frente a própria população brasileira e a necessidade de modernidade que a história e a economia como um todo mostram tão necessários em certo momento.

Trecho da Carta de Brasília:

“A economia brasileira realiza, neste momento, importante esforço para definir um novo modelo compatível com as nossas realidades e com as atuais circunstâncias históricas. O caminho que este sendo percorrido nos vai levar à modernização das nossas estruturas, resgatando a vocação do Brasil para o crescimento. A instituição do seguro, retemperada por reformas necessárias e oportunas, tem o dever de ser parte preponderante deste processo (...)”

Este trecho retirado da Carta de Brasília evidencia a demanda por mudanças que acompanhassem o avanço do Brasil e que trouxesse os ares de modernidade ao setor de seguros.

Após a publicação da “Carta de Brasília” foi emitido um Plano Diretor do Sistema de Seguros, Capitalização e Previdência Complementar: documento reafirmava a necessidade de mudanças e apresentava propostas para tal como a abertura para capital estrangeiro, redefinição das funções do corretor, reestruturação do IRB com extinção do seu monopólio entre outras.

Essas ações surtiram efeito e em 1996 foi dado o parecer GO-104 pela Advocacia Geral da União declarando como inconstitucional a Resolução CNSP nº 14/86, que impedia a participação acima de 50% do capital ou um terço das ações de seguradora no Brasil. A partir deste momento estava liberada a entrada de empresas estrangeiras no setor.

Além disso ainda em 1996 o Congresso Nacional aprovou a Emenda nº 13 à Constituição federal ("EC 13/96") fazendo deste momento um marco histórico para o fim do monopólio Ressegurador no Brasil. O que de fato aconteceu foi que emenda suprimiu a expressão "órgão oficial Ressegurador" do texto constitucional (art. 192 II), mas no entanto ainda faltava regulamentar e planejar efetivas mudanças e este processo ainda levaria muito tempo sendo concluído efetivamente apenas em 2008.

Neste meio tempo o IRB foi incluído no processo de privatizações, tornou-se uma sociedade de economia mista sob controle majoritário da União, os leilões para venda do controle do IRB foram adiados diversas vezes. O primeiro adiamento foi consequência da falta de consenso sobre as regras que deveriam regular o mercado após aquela mudança, o segundo adiamento já em 2000 se deu pois uma das leis na qual se baseava o processo de privatização do IRB estava sendo considerada inválida.

No meio de todas as complicações que foram se sucedendo envolvendo a abertura do mercado e a privatização do IRB, apenas em 15 de janeiro de 2007, o Projeto de Lei No. 24 foi sancionado pelo Presidente transformando-o na Lei Complementar No. 126 que determinava o fim do poder regulatório do IRB e abrindo assim o mercado brasileiro para a competição.

2. O Mercado Internacional

O mercado internacional de resseguros se diferencia hoje do que são os outros ramos das atividades econômicas no mundo. A economia americana, apesar de ser o maior mercado segurador e Ressegurador no mundo não possui atuação global que é feita hoje, pela praça de Londres e naturalmente européia.

O conceito de resseguro e seguros desenvolvido mais fortemente para o comércio internacional e transporte marítimo teve seu ápice de desenvolvimento durante a expansão do império britânico, daí a importância sobre tudo nos mercados asiáticos e africanos bem como pioneirismo deste *hub* mundial.

Atualmente os grandes grupos resseguradores e seguradores concentram suas sedes nos EUA e Europa e de estas localidades ramificam suas operações pelo mundo. Em termos de atuação global, a city londrina ainda possui vanguarda no que diz respeito a referência em desenvolvimento de tecnologias e conhecimentos bem como o destaque como centro global destes mercados. Somados a estes fatos, os principais corretores de resseguro no mundo, sediados ou com grandes edificações na Inglaterra levam para serem cotados e colocados lá riscos ao redor do mundo como um todo seguindo então no acúmulo de conhecimento e experiência.

Dentro do mercado Londrino, destaco a atuação das grandes companhias resseguradoras Lloyd's, Swiss Re, Munich Re, HCC entre outros e os principais corretores do mundo, AON Benfield, JLT, Willis e Guy Carpenter que através de suas ações globais também concentram em Londres matrizes e centralizam os contatos com as outras companhias envolvidas. Dentre estas empresas apontadas, o Lloyd's merece atenção especial, criado em 1688 na cafeteria de Eduard Lloyd este centro de negócios e relacionamentos hoje é um dos principais players deste mercado como um todo. Estruturado na forma de um clube, a companhia possui um fundo central no qual interessados em ingressar depositam uma quantidade de recursos para lastrear suas operações de subscrição e após sua aprovação passam a operar como Sindicato do Lloyd's, e que imediatamente passa a gozar de licenças globais de atuação e um *rating* A+ concedido pela Standard & Poor's. Hoje o Lloyd's opera com subscrição de seguros e resseguros no mundo como um todo, no entanto, no Brasil sua crescente operação funciona apenas no ramo de resseguros e vem obtendo resultados positivos incentivando

a abertura de filias dos Sindicatos em território nacional e crescimento da matriz da marca que se estabelece para facilitar as relações comerciais.

Entretanto, a despeito da pungência britânica neste mercado, a economia norte-americana neste setor também possui sua grande penetração. Sede dos maiores corretores do mundo como AON e Willis além de resseguradores como Berkshire Hathaway, Travelers, Navigators, Everest Re e Validus Re possui grande penetração nos mercados da América Central e Latina principalmente voltados pelas suas filiais em Miami. Enquanto Londres foca no domínio do mercado europeu e pela dominância nas praças asiáticas e africanas, os EUA voltam-se para seu continente e o colossal mercado interno, responsável por 40% do seguro mundial. Conforme apresentado para Londres, hoje, as companhias americanas operam fortemente no Brasil, com penetração e escritórios regionais contratando pessoal capacitado e conhecedor dos riscos nacionais para seguir sua trajetória de crescimento.

Por outro lado, outros mercados despontam no desenvolvimento como Brasil, China, Índia e economias asiáticas como Japão, Coreia do Sul e Singapura. Nestes países, o uso dos escritórios matrizes na Europa e do conhecimento lá centrado assim são muito ostensivos, no entanto, cada vez mais riscos conseguem ser colocados diretamente com players locais e não mais dependendo deste intercâmbio. Além de ser local de filiais de grandes corporações internacionais, grandes companhias regionais privadas ou públicas já começam a estender os tentáculos de suas operações pelo mundo, IRB, Tokio Marine, Korea Re, China Re, Mitsui, General Índia Corporation entre outros já operam no mundo como um todo através da participação acionária em Sindicatos do Lloyd's ou mesmo através de licenças próprias obtidas em outros mercados.

3. Investimentos no Brasil

Passada a crise internacional, vimos que países como Brasil, Índia e China rapidamente recuperaram os níveis de atividade anteriores a recessão bem como entraram em ondas de forte expansão de suas economias. Por outro lado, os países antigamente chamados de centrais, EUA, Inglaterra, Alemanha, França entre outros ainda experimentam recessões e crescimentos reduzidos da economia e desenvolvimento de vários setores, entre eles, o mercado segurador e Resseguradora.

Desta forma, podemos destacar que, os resseguradores internacionais, sediados nestas economias buscam diversificar seus portfólios e ampliar suas atuações fora de seus localidades principais. Apesar de que, estando nestes países eles acabarão vendo os riscos e sendo capazes de cotar e participar, pesquisas recentes realizadas pelo Lloyd's demonstraram que os participantes com escritórios locais fazem quase oito vezes mais negócios que os que apenas esperam a oportunidade chegar em Londres. Esta diferença que as companhias passaram a enxergar e por isso buscaram abrir escritórios próprios, com capital alocado e mão-de-obra nacional para tocar suas operações.

No entanto, dentre os três países destacados o Brasil é o que possui melhor condição para o desenvolvimento pois além de seu crescimento econômico, a mentalidade estrutural da economia bem como a estabilidade e força das instituições públicas fazem com que estejamos um passo à frente de Índia e China. Por outro lado, enquanto temos a SUSEP para regulamentar este mercado e as exigências de alocação de capital em território nacional, as outras economias possuem exigências de que sejam formadas joint-ventures com players locais, que do dia para a noite passariam a gozar de experiência de subscrição conquistada com muitos anos de atuação no mercado.

Estes fatores colocam hoje o Brasil na dianteira da procura e desenvolvimento do mercado segurador. Em recentes conversas que tive com funcionários da matriz em Londres da companhia que trabalho, todos os participantes gostariam de ampliar seus escritórios no Brasil e os outros buscam freneticamente oportunidades para entrar enquanto que Índia e China apesar do gigante crescimento econômico não chamam tamanha atenção para os olhos internacionais.

Estas condições levam aos efeitos citados neste estudo de melhorias gerais do mercado e nos fatores macroeconômicos e sociais.

CAPITULO 3 – Impactos Diretos e Indiretos da Quebra do Monopólio.

1. O Comportamento das Taxas e o Mercado *Soft*

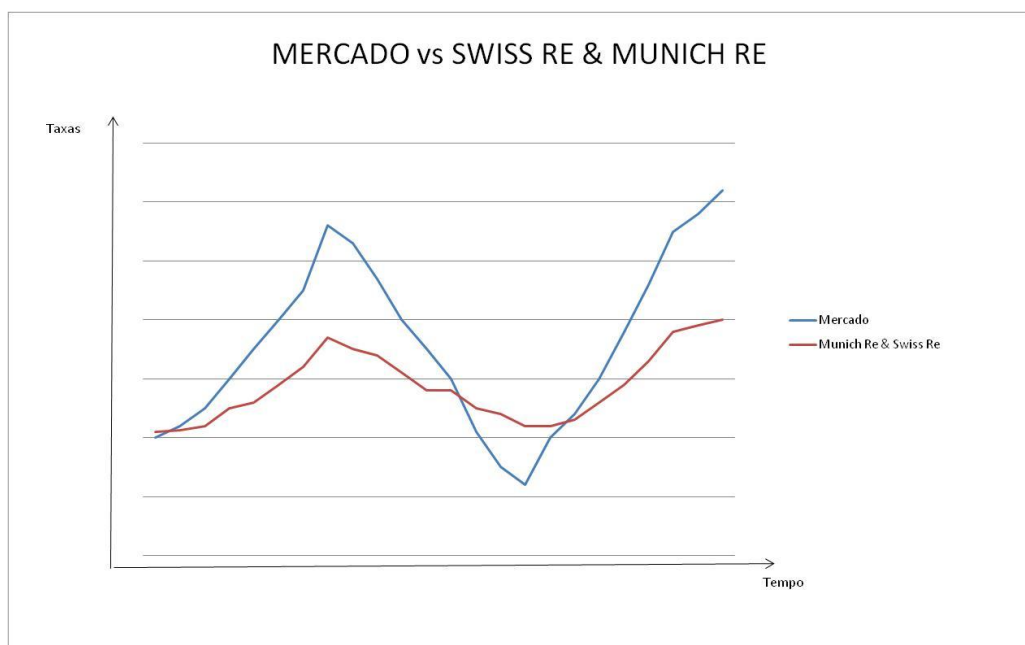
Após o processo de abertura e inserção do Brasil no cenário internacional do mercado de Seguros e Resseguros, o setor local passou a ser influenciado por uma característica individual deste mercado, a integração dos mercados e os ciclos que se sucedem.

Quando referimos às condições deste mercado, usualmente referimos a *soft* ou *hard*, isto é, em linhas gerais, taxas em queda ou em alta. Em condições de mercado *hard* a falta de capacidade alocada, motivada pelos mais diversos fatores, leva a maiores restrições nas apólices em termos de coberturas adicionais e taxas mais altas, conforme lei básica de oferta e demanda. Normalmente, estas condições mais adversas ao mercado levam os resseguradores a terem a maior importância no relacionamento entre as partes pois acaba ditando as condições mais restritivas para as seguradoras que por sua vez são forçados a fazer o mesmo para seus segurados. Esta fase do mercado é acarretada pela saída de recursos alocados ou seja, por uma grande perda em alguma localidade que levou a grandes prejuízos para algumas companhias importantes, ou por regulamentação diferenciada em algum país, mais restritiva a entrada de recursos externos ou mesmo por uma pressão de mercado que consegue se contrapor as forças competitivas por parte da maior demanda.

Atualmente, especialmente falando de mercado brasileiro, o comportamento se encontra extremamente *soft*, ou seja, taxas em expressiva queda e coberturas cada vez amplas. Tal situação deve-se a dois principais fatores, o primeiro, a abertura do mercado de resseguros levou os players internacionais a fazerem uma enxurrada de capital para o mercado nacional com grande apetite para fortalecer posições e relacionamentos estratégicos, por outro lado, passada a crise financeira de 2008 e 2009, os mercados internacionais recuperaram-se de seus prejuízos e agora expandem operações para consolidar uma posição mais consistente.

Neste âmbito, destaco o comportamento de dois principais resseguradores internacionais, Munich Re e Swiss Re. Enquanto a maioria das companhias flutua ao longo dos ciclos *soft* e *hard*, esses dois resseguradores, usando de sua imensa penetração no mercado mundial, forçam seus preços a estarem em um linha menos volátil, deste modo, em certas ocasiões estão mais caros que o mercado e possivelmente perdem algumas contas, no entanto, quando o mercado se encontra *hard*, pelas provisões feitas anteriormente, conseguem estar mais baratos e mais competitivos absorvendo grande parte da demanda. Isso só é possível pela quantidade de recursos disponíveis em termos de capital e conhecimentos.

Gráfico 1 – Mercado X Swiss RE & Munich RE



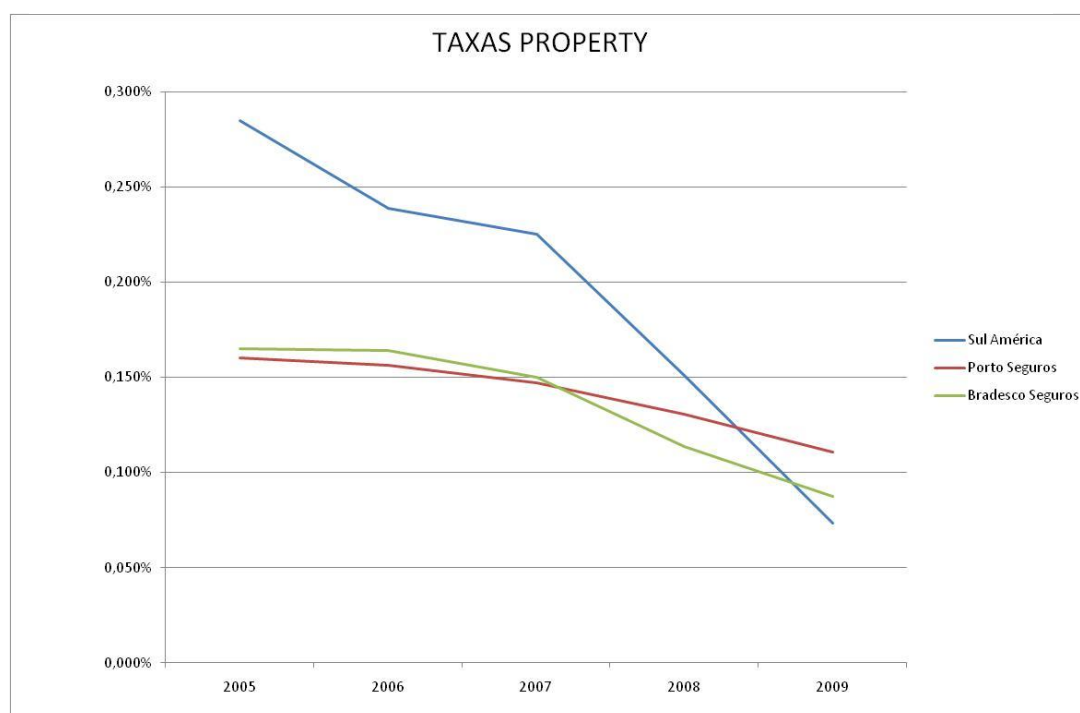
O mercado brasileiro hoje, se encontra em condição *soft*, podemos ver contratos de resseguro automático para seguradoras, especialmente no ramo de property, extremamente desbalanceados e com capacidades exorbitantes, chegando a atingir R\$ 300 milhões de automaticidade. Em condições normais de mercado, a media das capacidades não atingiria os R\$ 200 milhões.

Por outro lado, todo esse processo está fazendo o mercado nacional despontar globalmente como uma praça próspera para o seguro e resseguro. Tal fato alia-se a entrada dos players internacionais que geram benefícios diretos para o consumidor brasileiro. Entre tais efeitos destaco, taxas em queda, que possibilitam mais pessoas

comprarem seguro para cuidar de seu patrimônio e ampliação de cobertura e novos produtos que possibilitam operações antes não imaginadas de se fazer em território nacional.

Com relação a queda das taxas o principal benefício é a possibilidade de aquisição do seguro pelas camadas mais baixas da população. Esta classe social, em franca expansão no Brasil passa a comprar seguro para sua residência, para seu automóvel, saúde e previdência privada, ou seja, passa a possuir e poder proteger seus bens. Dentre estes, destaco o principal avanço nos ramos residências, empresarial e condomínio da SUSEP, que estão dentro do grupo de Danos Patrimoniais (Property) e que hoje são alvo da maior procura por parte desta nova classe media nacional. Para isso, busquei analisar o comportamento da taxa agrupada para estes três ramos das 3 principais seguradoras no país que atuam neste segmento e que possuem capital aberto em bolsa de valores, Sul América, Porto Seguros e Bradesco Seguros. Dado estas informações, apresento abaixo o comportamento das taxas destas três companhias que ilustram esta argumentação. Destaco ainda, que parte da principal queda dos valores é após 2008 ano que representa a abertura do mercado para os players internacionais.

Gráfico 2 – Taxas de Property

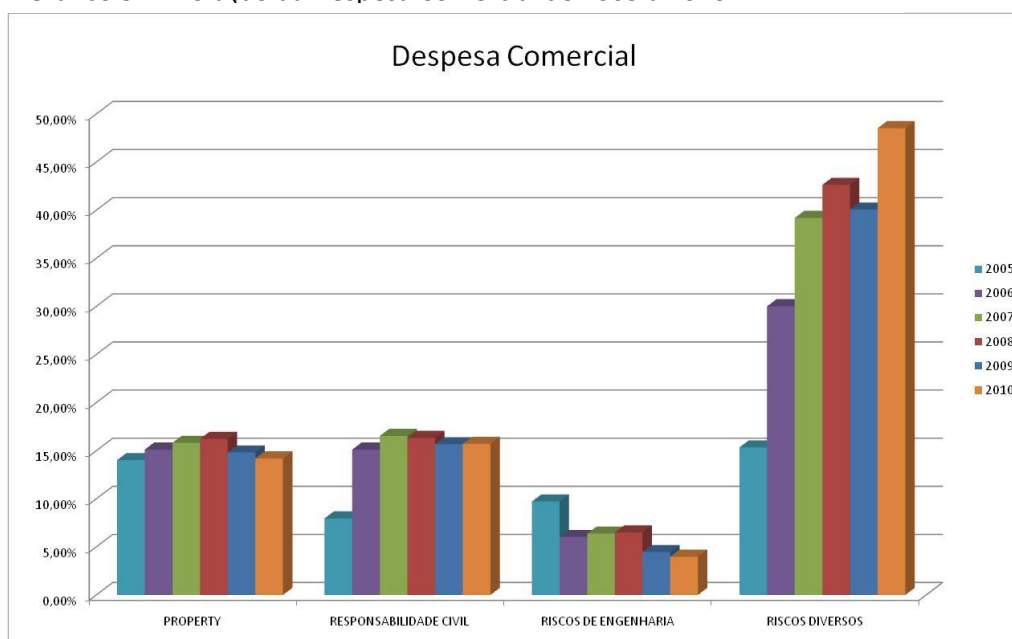


O aumento da competição pelo mercado aliados à boa experiência em termos de sinistralidade e somados a estagnação dos mercados europeus e americanos, trouxeram

para o Brasil uma nova oferta de linhas de produtos e coberturas que antes não haviam, entre elas destaque, cobertura para doenças graves em seguro de saúde, apólices de transporte que englobam toda a fase produtiva ate distribuição para grandes produtores de manufaturas, planos de previdência com possibilidade de saques mensais, cobertura de acidentes pessoais para jogadores de futebol e outras profissões de risco, cartões de credito com acesso a qualquer hospital em qualquer lugar do mundo para funcionários de multinacionais, entre tantos outros.

Ao mesmo tempo em que para a visão do consumidor esta competição acirrada traz inúmeros benefícios, para as seguradoras e resseguradoras este mercado se mostra cada vez mais competitivo e focado na figura do corretor de seguros, neste aspecto, destaque a alta nos custos com despesas de comercialização que são definidos como os gastos em relação ao premio emitido para aquisição do negocio, em suma maioria, o percentual de comissão do corretor de seguros.

Gráfico 3 – Evolução da Despesa Comercial de 2005 a 2010



O foco da análise do gráfico acima são os anos de 2008, 2009 e 2010 cujos dados foram anualizados de outubro para os 12 meses. Nesta visão, podemos ver que após a recuperação da crise de 2008 e 2009, já podemos ver os números de 2010 inclusive acima do esperado, uma vez que já refletem um aumento nos gastos com despesas de aquisição acima ou no mesmo nível que o ano anterior. A projeção do mercado é que

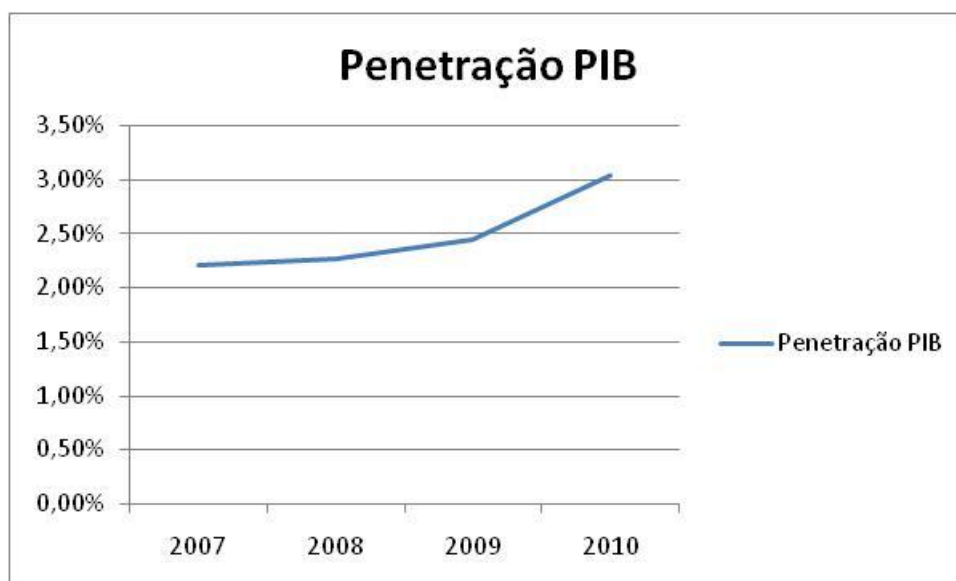
este número aumente mesmo com a pressão das seguradoras que buscam frear esta evolução através de medidas de relacionamento direto com os segurados.

2. Aumento da Penetração no PIB

Em sequência as apresentações do tópico anterior, destaco os efeitos diretos nas contas nacionais que o desenvolvimento do mercado segurador vem impondo. O desenvolvimento e oferta de novos produtos, a queda nas taxas e maior acessibilidade de coberturas assim como o desenvolvimento nacional e a mudança na cultura da compra do seguro vem forçando a penetração do produto deste mercado no PIB.

Os dados apresentados na introdução desta monografia demonstraram que o Brasil ainda se encontra em uma posição pequena frente ao seu potencial em comparação com outras economias outrora periféricas. Contudo, podemos reforçar que esta medida de crescimento do mercado vem aumentando significativamente, em especial, após a quebra do monopólio e as consequências subsequentes para o mercado segurador e em nível secundário para as contas nacionais.

Gráfico 4 – Evolução da Penetração no PIB



Outro fator que envolve as contas nacionais são os dados de entrada de recursos no país, de 2007 para 2010, as reservas nacionais do mercado segurador saltaram de R\$81,8 bilhões para R\$ 150 bilhões, praticamente o dobro de recursos alocados, em especial, recursos internacionais que pela legislação e pelo interesse nos grandes projetos vigentes permanecerão alocados no Brasil sendo reinvestidos em pesquisa e desenvolvimento e na remuneração do capital girando a economia como um todo.

3. Ganhos sócio-econômicos

Esta seção deste capítulo aborda relações mais descritivas e subjetivas do que simplesmente argumentação por fatos numéricos. É importante destacar, que, a mentalidade de um atuante do mercado me fez relacionar e viver, após mais de um ano, uma expansão da cultura do seguro e do resseguro que antes não se via.

por um lado, os ganhos socioeconômicos são medidos através da maior oferta e capacidade de compra que a população possui como um todo. Atualmente, desde o básico seguro de automóvel até complexos seguros para grandes projetos de engenharia ou plantas de alta tecnologia, todos se viram afetados positivamente pela melhora nos preços, condições e produtos. Hoje, uma mulher pode, por exemplo, comprar o seguro Auto-Mulher na Sul America e dispor de coberturas adicionais como motorista para noites e madrugadas além de franquias diferenciadas para os tipos de sinistro mais usuais, além disso, o dono de uma fábrica de colchões hoje pode dispor de uma cobertura de seguros que oferece conjuntamente uma equipe especializada para montagem do sistema de proteção da fábrica que automaticamente se reverte em desconto na taxa da renovação, além de grandes projetos como Belo Monte, Trem de Alta Velocidade entre outros.

Outra forma de análise destes ganhos está no mercado de trabalho em forte expansão. Durante anos, o trabalho em seguradoras era estagnado, pessoas faziam carreiras nas mesmas companhias por anos e sem grandes visões de crescimento e desenvolvimento profissional. Hoje, diversas novas atuações deste mercado possibilitam grande mobilidade e busca por profissionais qualificados e naturalmente fortes investimentos em qualificação de pessoal. A figura do corretor de resseguros ganha destaque mês a mês enquanto que o aumento de operações no Brasil de seguradores, resseguradores e corretores internacionais faz o mercado de pessoas e

qualificação girar rapidamente levando a valorização da mão-de-obra qualificada e melhorias de salários e condições.

Um terceiro ponto está mais ligado ao desenvolvimento do país como um todo, expandindo suas fronteiras e descentralizando do eixo sudeste a economia. O excesso de competição nos mercados do Rio e São Paulo fazem com que seguradores e corretores busquem regionalizar certas operações para ganhar um mercado em forte expansão que por sua vez se vê com uma disponibilidade de opções que jamais pensou em ter.

Ainda nos ganhos socioeconômicos, o destaque internacional fez com que o Brasil tornasse foco do investimento em desenvolvimento de programas e estudos frentes a exposição de riscos nacionais. O mercado segurador e Ressegurador elabora ao redor do mundo grandes mapas de exposições e probabilidades de perdas para medir suas exposições a perigos naturais principalmente voltados para as regiões de Vulcões, Tornados e especialmente maremotos em áreas de plataformas submarinas de prospecção de petróleo.

Contudo o território nacional, antes ignorado destes estudos e mapeamentos agora passa a ser foco de intensas pesquisas, voltados especialmente para o pioneirismo da apresentação das mesmas e em busca de analisar as exposições dos perigos das inúmeras plataformas de nossa desenvolvida indústria petroleira e pelos perigos naturais que hoje já se apresentam no território nacional entre eles, tempestades extratropicais, alagamentos, cheias elevação do nível de bacias hidrográficas.

Todos estes fatores, demonstram os grandes impactos que a abertura do mercado e as condições macroeconômicas brasileiros permitiram a este segmento implementar para o país como um todo.

4. Viabilização e Projetos Governamentais

Um destaque importante a ser feito diz respeito aos projetos governamentais de infra-estrutura que estão sendo viabilizados juntamente com uma cobertura de seguros e resseguros disponível.

Projetos de alta complexidade como Usina Nuclear de Angra 3, Hidroelétrica de Belo Monte, Trem de Alta Velocidade entre outros são alguns dos empreendimentos

públicos, motivados pelo PAC I e PAC II que tiveram sua viabilização parcialmente pela nova disponibilidade de capital e conhecimento para proteção.

Conforme vimos, o seguro nestes casos facultativos é taxado diretamente pelo Ressegurador que, por possuir visão global de outros casos similares, ajuda na confecção do projeto e melhorias que possam ser feitas durante o andamento. Por outro lado, o mercado de engenharia civil necessita, segundo legislação brasileira, da cobertura de seguro Garantia, isto é, o contratante, aquele a quem a obra pertence, contrata um seguro para que, caso a empreiteira não cumpra com sua obrigação, o seguro cobrirá a diferença de custo para o segundo colocado da licitação ou para contratar outro construtor. No entanto, a capacidade das seguradoras para fornecer estas coberturas esta relacionada a cada empreiteira, este é o limite dos contratos, ou seja, a capacidade, digamos de R\$ 200 milhões não se refere ao empreendimento e sim a construtora.

Contudo, hoje no Brasil, vimos uma concentração dos grandes projetos em poucas grandes empreiteiras, Odebrecht, Camargo Correa, Andrade Gutierrez e Queiroz Galvão, o que faz com que a capacidade das seguradoras já estivesse esgotada. Este cenário fez com que o governo Lula, ainda em 2010, estudasse a criação de uma seguradora estatal para absorver esta falta de recursos, entretanto, com a crescente procura por operações no Brasil por parte de mercados internacionais e pela entrada de estruturas não convencionais para proteção destes projetos, todos foram viabilizados sem necessidade de criação da estatal o que certamente acarretaria em circunstâncias piores por aumentar os custos da obra, os gastos do governo, inchaço da maquina publica e dificuldade macro econômicas posteriores para baixar a taxa básica de juros da economia.

Outro ponto a ser citado, não diz respeito somente aos projetos de construção concreta que o governo vem empreendendo e sim ao crescimento da importância política do Brasil no mundo e principalmente na America Latina. Hoje, o Brasil, através de seus players e pelo rápido desenvolvimento do mercado esta tomando a postura de um *Hub*, um pólo de atração para a America Latina assim como Londres é para o mercado mundial de seguros e os EUA para o mercado internacional de capitais. Tal relevância ajuda no estreitamento de relações e maior poder de barganha frente a outros países em órgãos internacionais como a ONU, OMC, UNASUL entre outros.

CAPITULO 4 – Conclusão

Como fomos capazes de observar ao longo deste estudo o comportamento do mercado nacional de seguros e resseguros passou por uma grande evolução no ultimo biênio. Saímos de um mercado praticamente estagnado e pouco inovador e centralizado na figura estatal para um dos mais dinâmicos setores da economia, com altos investimentos nacionais e internacionais, grande geração de recursos, inovações de Pesquisa e Desenvolvimento além de melhorias indiretas para as contas nacionais.

A queda do monopólio de resseguro estatal trouxe diversas novas empresas para o Brasil o que aumentou a oferta de produtos e recursos e num ambiente de maior competição, a figura do cliente ganhou força. Hoje o brasileiro consegue proteger seu patrimônio por um custo menor e com mais qualidade, inclusive casas em favelas já podem ser protegidas por meio de seguros populares.

Por outro lado, um novo mercado de trabalho se forma, dinâmico e bem remunerado, com alto investimento em profissionalização e treinamento e com grandes oportunidades de crescimento.

Fomos capazes de analisar que, seguindo essa expansão da importância internacional, o Brasil agora centraliza parte de operações da América Latina em território nacional, com grandes companhias do Peru, Venezuela, Bolívia, Equador entre outros buscando capacidade e inovação advindas do Brasil levando a maior destaque e menor dependência das redes internacionais.

Tais efeitos foram demonstrados numericamente pela queda de taxas históricas de grandes companhias atuantes no segmento e pelo significativo ganho de importância, com maior acumulação de recursos alocados no Brasil e penetração no PIB. Atualmente, segundo companhias de consultoria em seguros internacionais o mercado brasileiro é a bola da vez, com expectativa de dobrar de tamanho em menos de três anos e consolidar-se juntamente com a figura política do Brasil no exterior.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

1. www.susep.gov.br
2. www.irb-brasilre.gov.br
3. REILEY, Keith. **O Quebra Cabeça do Resseguro** (Tradução de Nicolau Daudt)
4. <http://wordnetweb.princeton.edu>
5. www.funenseg.org.br
6. www.tudosobreseguros.org.br
7. FONTANA, Nelson - **O Resseguro – 8 Lições Básicas**
8. www.sulamerica.com.br
9. www.portoseguros.com.br
10. Funenseg – Estatísticas Resumidas do Mercado de Seguros – Atualizado Abril/2010.
11. www.lloyds.com
12. www.munichre.com
13. www.swissre.com
14. Legislação Brasileira de Seguros / IRB: publicação nº 80, 1993
15. Constituição Federal de 1988
16. www.segfoco.com.br/carta-de-brasilia
17. GASTEL, Ruth - **Reinsurance: Fundamentals and New Challenges**