



OPERAÇÕES DE RESSEGURO EM UM MERCADO ABERTO

O mercado de seguros no Brasil está se aproximando novamente do limiar de um processo de abertura que culminará com o fim do monopólio estatal do Resseguro através do IRB e sua consequente abertura ao mercado internacional.

Muito já se falou a respeito desse processo, e gostaríamos de mais uma vez apresentar nossa opinião sobre esse palpitante tema, perspectivas e efeitos que esse processo irá causar às Seguradoras Brasileiras ao longo da transição de um mercado engessado por normas e tarifas uniformes para um mercado livre, onde cada participante poderá ter a liberdade de buscar capacidade de resseguro aonde melhor lhe convier, ou conseguir.

A primeira pergunta a ser feita é estarão nossas Seguradoras preparadas para operar eficientemente em um novo entorno, com todas as suas vantagens e todos os riscos que irão certamente desfrutar e enfrentar? Como se situarão as grandes, as médias e as pequenas empresas no cenário livre e aberto? Como poderão competir com as maiores operadoras do setor, e com as multinacionais que começaram a marcar sua presença entre nós?

Muitas são as perguntas, mais ainda serão as respostas. O custo do resseguro vai cair com a abertura do mercado? Em minha opinião, pode até baixar, para alguns clientes ou programas de grandes Seguradoras, que já tem suas relações com o mercado internacional e uma estrutura de subscrição reconhecida e aceita. Mas para o mercado nacional como um todo, acho que não, porque quando um ressegurador aceita participação em contratos do IRB ele está ressegurando uma parcela de todo o mercado brasileiro, e não de uma Seguradora específica, o que lhe dá uma maior tranquilidade pela enorme dispersão de riscos e também pela elevada prioridade com que trabalha; e também porque os resseguradores terão de conhecer e confiar na capacidade de análise dos subscritores de cada Seguradora individualmente, e eu diria que são poucas as que podem se considerar enquadradas nesse novo conceito.

No entanto, considero oportuno tecer algumas considerações que julgo necessárias, e apresentar algumas observações colhidas ao longo dos últimos anos, lembrando serem opiniões pessoais e emitidas neste momento. Não tenho a pretensão de ser o dono da verdade, e o próprio dinamismo desta fase de mudanças poderá tornar muitas destas idéias obsoletas do dia para a noite.

A recente Circular PRESI-11 do IRB já veio provar ser um grande passo para uma abertura gradual, independentemente do andamento no Congresso do PLC que propõe a abertura do mercado de resseguros, e dentro dos parâmetros estabelecidos naquele documento muitos segurados já estão se movimentando a fim de buscar condições e preços mais favoráveis para suas operações, junto a brokers e a resseguradores. Reiterando o que nos foi dito por um Diretor do IRB em resposta a uma consulta que lhe fizemos, *"O OBJETIVO DO IRB É SEMPRE CONCEDER AOS SEUS CLIENTES A MELHOR SOLUÇÃO FINAL EM CONDIÇÕES E PREÇO"*.



Vamos examinar abaixo alguns dos pontos que considero mais relevantes no assunto.

(a) Retenções vs. Limites Técnicos

Tenho notado uma grande dificuldade de compreensão por parte de muitas pessoas do setor de seguros quanto ao conceito de Retenção vs. Limites Técnicos. Por estarem há décadas habituados a trabalhar com LTs pré-definidos, estabelecidos não em função da capacidade da empresa em gerar receita de prêmios mas em função do Patrimônio Líquido, a necessidade de estabelecimento de retenções negociadas parece assustar os menos habituados às peculiaridades do Resseguro. E jogar com retenções em seu plano de resseguro pode ser uma ferramenta interessante para uma Seguradora ganhar maior competitividade comercial e uma posição melhor em termos de concorrência em um mercado aberto.

(b) Underwriting

Em nossos contatos com algumas Seguradoras, temos notado uma preocupação crescente com esse tema, a ponto de ter ouvido em mais de uma delas que os "underwriters" terão de seguir a orientação da área de resseguro, e não o contrário, como até agora acontecia. Por outro lado, a maioria dos Resseguradores Profissionais está tendendo a exigir que as seguradoras façam o seu próprio Underwriting dentro de padrões aceitos internacionalmente, serviço esse que hoje em dia é feito por "brokers" com bastante frequência. Dentro do modelo monopolista vigente, em que o IRB é obrigado por lei a proporcionar a cobertura de resseguro necessária, fica muito mais fácil se trabalhar com menos rigor e dentro de um enfoque mais comercial.

(c) Base de Dados e Informações

Em um mercado livre, a posição dos responsáveis pelas áreas técnicas de resseguro assume importância decisiva, já que efetivamente caberá a eles informar aos subscritores de riscos como e quanto poderão operar, dentro da política global da empresa. Uma base de dados confiável e bem elaborada, com perfis de riscos definidos, é uma peça essencial para que uma Seguradora possa vir a obter apoio e capacidade junto ao mercado ressegurador internacional.

(d) Definição de Estratégia Operacional

É importante lembrar que, do ponto de vista dos resseguradores internacionais, o mais importante é a capacidade de geração de prêmios da carteira da Seguradora, pois é exatamente daí que advirão sua receita e seus lucros.

A correta definição das franquias a serem observadas é também de primordial importância neste estágio, já que se jogando com franquias adequadas não apenas se pode aumentar as coberturas oferecidas mas também obter uma redução de preços de resseguro que poderão ser o diferencial em uma disputa por bons negócios. E neste caso, conforme dito acima, uma base de dados e um perfil de riscos bem elaborados torna-se ferramenta essencial no processo.

Assim sendo, a definição dos ramos prioritários de operação da empresa torna-se essencial nesse processo, e sob o ponto de vista de rentabilidade vs. risco a definição de retenções adequadas e a proteção dessas retenções serão vitais para o desenvolvimento e a própria sobrevivência da empresa, em caso de uma catástrofe de maiores proporções e que venha a afetar várias carteiras em um mesmo evento.



Ou seja,

A ESTRATÉGIA DE TODA SEGURADORA A LONGO PRAZO DEVE SER CRIAR ATIVOS E RESERVAS SUFICIENTES PARA AMPARAR SUA EXPOSIÇÃO AOS RISCOS ASSUMIDOS.

(e) Fim do Co-seguro e da Retrocessão Interna

Uma imediata consequência da abertura do mercado é o fim dos "pools" de co-seguro, mais comum entre as Seguradoras de menor porte, já que quando cada uma tiver seus planos de resseguro individuais torna-se quase impossível a montagem de um consórcio nesse sentido, pelo menos para os produtos mais comuns do mercado e em colocações facultativas.

Um dos pontos que contribuem para essa afirmação é que dificilmente uma Seguradora irá acompanhar sua concorrente para facilitar a colocação de apólices de maior porte, até pelas diferenças de conceitos de aceitação entre elas. Como vimos no item acima, a aceitação de riscos estará em grande parte na dependência de critérios particulares de cada Seguradora, que certamente não serão válidos para outras.

Com certeza as grandes Seguradoras, com uma alavancagem de mercado que lhes permita obter condições de resseguro mais favoráveis, deixarão de se interessar por essas operações, as quais por sua vez ficarão limitadas àquelas que elegerão o IRB - Brasil Re como seu ressegurador, por necessidade, conveniência ou até por falta de opções. O IRB continuará sendo, assim, um ressegurador de primordial importância, pois tem conhecimento, experiência e um banco de dados sobre o nosso mercado de valor inestimável neste momento.

(f) Adiantamentos por conta de sinistros/ Parcerias de longo prazo

Colocamos estes 2 assuntos dentro de um mesmo item pela estreita vinculação entre eles e por sua importância enorme na operação de uma Seguradora.

Hoje em dia, com o IRB responsável pela regulação de sinistros de maior vulto, é relativamente fácil e bastante cômodo se negociar um adiantamento ao Segurado por conta de sinistros pendentes, até sua liquidação definitiva.

Em um mercado livre, contudo, a obtenção de facilidades desse tipo é muito complicada, pois normalmente os tratados de resseguro prevêm prazos para ajuste de contas, limitam as reintegrações, etc.. Assim, qualquer facilidade para um Segurado ficará na dependência direta da capacidade da Seguradora em disponibilizar os recursos necessários, sem contar com o apoio financeiro de seus resseguradores, que poderão ou não comparecer com os valores e sempre dentro de um cronograma financeiro muito pouco flexível.

Conforme dito recentemente pela Gerente de Risco do Grupo Rhodia, Valéria Bernasconi, em um Seminário sobre a abertura do mercado de resseguros, "*as seguradoras deverão passar a priorizar o sinistro, que é quando o segurado pode provar o produto que comprou.*"



Isso novamente traz à baila a necessidade do estabelecimento de parcerias a longo prazo com os resseguradores, a fim de que, com o andar do tempo, eles também venham a conhecer cada um de seus clientes (Seguradoras) e os principais clientes delas (Segurados). Até porque esse ponto também não vai ser fácil para muitos dos Resseguradores Internacionais, que até hoje conheciam bem as operações do IRB mas muito pouco sobre as suas cedentes e também, em algumas linhas especiais, sobre a experiência brasileira em ramos onde lá fora a sinistralidade nada tem a ver com a nossa experiência e nossa cultura, caso típico dos seguros de Responsabilidade Civil em suas diversas modalidades.

(g) Tratados e Facultativos

Até hoje, basicamente cada Seguradora tem apenas um Ressegurador, no caso o IRB, e portanto a operação de sua estrutura de Resseguros é muito simples, com planos bem definidos, acertos de contas regulares, retrocessão automática, etc.. Contudo, no momento em que o mercado se abrir, a grande maioria das empresas irá operar com um ou dois Resseguradores, mais alguns Brokers, com condições, periodicidade, tratamento e documentação diferenciados, principalmente porque as operações com brokers irão resultar em colocações de excedentes com mais uma meia dúzia de resseguradores ou "underwriters" internacionais.

Em resumo,

“UM PROGRAMA DE RESSEGUROS DEVE SER FEITO DE TAL FORMA QUE DURE POR ALGUNS ANOS, PARA COMPENSAR OS ANOS RUINS COM AQUELES DE MELHORES RESULTADOS. ISSO FORTALECERÁ A PARCERIA QUE NECESSÀRIAMENTE DEVE EXISTIR ENTRE SEGURADOR E RESSEGURADOR. AO OFERECER SEU CAPITAL COMO FORMA DE RECURSO TÉCNICO PARA A SEGURADORA, O RESSEGURADOR TORNA-SE “SÓCIO” NOS SEUS NEGÓCIOS, E DEVE ASSIM AJUDÁ-LO A SOBREVIVER AOS TEMPOS DIFÍCEIS, PARA QUE, SEMPRE DE BOA FÉ, POSSA VIR A COLHER BONS RESULTADOS ATRAVÉS DOS ANOS”.

E, "last but not the least", sempre levar em conta a Security dos Resseguradores com quem a Seguradora pretende operar, o que pode ser o ponto decisivo de suas operações e fator principal de uma parceria duradoura, nos bons e maus momentos de um mercado sempre sujeito às incertezas inerentes à sua própria atividade.

ROBERTO DA ROCHA AZEVEDO

Diretor, Mexbrit Brasil