O presente e o futuro do resseguro no Brasil

4º Encontro de Resseguros apresenta pesquisa para identificar pontos de conflitos e como mitigá-los

Paulo Botti, CEO, da Terra Brasis, à esquerda, e João Francisco Silveira Borges da Costa, da HDI, debatem o presente e o futuro do resseguro no Brasil

Para ter um mercado de resseguros mais inovador e dinâmico, as seguradoras encomendaram uma pesquisa para identificar pontos de conflitos e quais as sugestões dos executivos para melhorias. O resultado foi apresentado ontem no painel “O presente e o futuro do resseguro no Brasil”, no **4º Encontro de Resseguros**, realizado nos dias 14 e 15 de abril, no Rio de Janeiro.

“O trabalho teve como objetivo contribuir na análise do desenvolvimento do mercado brasileiro de resseguros desde a abertura em abril de 2008 e apontar os desafios que teremos pela frente”, disse João Francisco Silveira Borges da Costa, CEO da HDI Seguros, ao apresentar para uma plateia de 500 pessoas o estudo encomendado a KPMG a pedido da Associação Brasileira das Companhias de Seguros Internacionais (ABCSI).

A maioria dos entrevistados concorda que as seguradoras se tornaram mais lucrativas e solventes com a abertura do resseguro, mas perderam margem de negociação, pois o fim do

monopólio trouxe a premissa do mercado aberto: o exercício de aceitar e negar riscos. Cerca de 80% acharam que a regulamentação trouxe intranquilidade, o que se observou na quantidade de riscos não aceitos, chamados no jargão do setor como “riscos declináveis”.

Quanto a reserva de mercado estabelecida pela regulamentação, com 40% dos contratos tendo de ser ofertados para as resseguradoras locais, 60% dos entrevistados concordam parcialmente que um grau de reserva de mercado seja necessária. Ter profissionais mais qualificados é a sugestão de 60% dos participantes, o que abrange tanto profissionais de seguros, resseguros como corretores, que são usados em 80% dos contratos. Apenas 20% dos participantes disseram realizar negócios sem um corretor. “Há uma clara preocupação quanto a qualificação dos profissionais, tanto de seguradoras, como resseguradoras e corretores”, ressaltou Borges.

Mais de 60% dos entrevistados afirmaram que é preciso melhorar a competitividade do segmento de resseguros e 80% dos participantes concordam que é necessário melhorar serviços e ofertas de produtos para acirrar a disputa pelos contratos. Sobre as perspectivas para os próximos 3 a 5 anos, a resposta foi positiva. Cerca de 71% concordam que haverá uma oferta maior de produtos e serviços. Em relação aos investimentos para os próximos 5 anos, as companhias informaram que vão canalizar recursos para o treinamento, o desenvolvimento de pessoas e aquisição de sistemas de melhorias operacionais.

Quais os desafios para o futuro, os corretores citaram a regulação mais rígida, maior controle pelo regulador e a necessidade de melhor qualificação dos serviços prestados. Já os resseguradores citaram o cenário de concorrência mais acirrada e a falta de profissionais mais qualificados.

Entre os principais desafios do ambiente regulatório, a reserva de mercado, que impõe um custo adicional a oferta de produtos, e a tributação do setor foram os pontos mais citados na pesquisa da KPMG. Já no ambiente concorrencial, os entrevistados citaram que o desafio está em manter o equilíbrio entre ofertas agressivas e a escolha de parceiros realmente técnicos que ofertem condições de tornar o contrato rentável. Também citaram que manter as parcerias no longo prazo é um dos desafios a serem perseguidos.

“Demos um grande passo na abertura do mercado e agora precisamos ousar mais. Ambicionar mais. Temos condições de transformar o Brasil e o Rio de Janeiro em um polo de resseguros na América Latina. Mas para isso é preciso aperfeiçoar a operação de resseguro e qualificar

mais os nossos profissionais", disse Paulo Botti, CEO da resseguradora local Terra Brasis ao comentar as lições trazidas pela pesquisa apresentada. "O resseguro abriu 700 novos postos de trabalho e 90% das pessoas na área tem nível superior. É a indústria de mais alto nível de instrução em todas as indústrias".

Botti ressaltou que o Brasil tem um mercado forte, competitivo, sólido e com capacidade técnica crescente. O que mais pode melhorar?, indaga o executivo. "'É preciso que todos tenham uma função inovadora e educacional, processos integrados de mercado, resultados financeiros, ajustes da regulamentação e práticas de mercado", sugere, citando os trabalhos realizados por sua companhia, a Terra Brasis, que já realizou cursos de resseguro para 300 funcionários de seguradoras, desenvolveu um mapa de catástrofes online para gerar estatísticas para melhorar a precificação de riscos, e o estudo analítico sobre os dados financeiros das resseguradoras divulgados pela Susep, conhecido como Terra Report.

Fonte: CNseg , em 15.04.2015.