



Revista

# Opinião.Seg

Nº 4 – Outubro 2010

# RESSEGURO APÓS JANEIRO DE 2010



**RONCARATI**  
EDITORA  
[www.editoraroncarati.com.br](http://www.editoraroncarati.com.br)



# Revista Opinião.Seg

Nº 4 – Outubro 2010

## RESSEGURO APÓS JANEIRO DE 2010



**RONCARATI**  
EDITORA

[www.editoraroncarati.com.br](http://www.editoraroncarati.com.br)



Já tem gente demais vendendo  
o que você não quer.

Faça um Seguro HDI Auto e pague só  
pelas coberturas que você deseja.

**HDI**

Seguros

É de bate-pronto.

Consulte seu corretor.

[www.hdi.com.br](http://www.hdi.com.br)

# EDITORIAL

Em abril de 2009 lançamos a revista Opinião.Seg com o tema “Resseguro e Previdência Complementar”. A segunda edição também focou o setor: “Tributação incidente na atividade Resseguradora”.

Nesta quarta edição voltamos ao tema, agora para acompanhar essa atividade que ainda se encontra em desenvolvimento, adaptando-se, especializando-se e profissionalizando-se.

A Lei Complementar 126, de 15 de janeiro de 2007, em seu artigo 11, dispõe:

“Art. 11. Observadas as normas do órgão regulador de seguros, a cedente contratará ou ofertará preferencialmente a resseguradores locais para, pelo menos:

I - 60% (sessenta por cento) de sua cessão de resseguro, nos 3 (três) primeiros anos após a entrada em vigor desta Lei Complementar; e

II - 40% (quarenta por cento) de sua cessão de resseguro, após decorridos 3 (três) anos da entrada em vigor desta Lei Complementar.”

Desde janeiro de 2010 está valendo a regra prevista no artigo 11, que reduziu a cessão obrigatória para 40%.

O Resseguro após janeiro de 2010: O que mudou e o que ainda vai mudar? – Quais as vantagens e as desvantagens dos diferentes tipos de resseguradoras (locais, admitidas e eventuais)? – Há capacidade suficiente de resseguro para o mercado brasileiro?

Essas relevantes questões são abordadas por advogados, consultores, corretor de resseguro e seguradores, dando-nos um cenário bem atual do Resseguro no Brasil.

À época em que os artigos foram escritos, surgiu a proposta, por parte do Governo, da criação da Empresa Brasileira de Seguros. Essa possibilidade, em princípio afastada, mas não descartada, garante a atualidade dos textos.

Agradecemos aos articulistas e nos comprometemos a continuar acompanhando a evolução desse setor, tão relevante para nossa economia.

Agradecemos também à HDI Seguros que mais uma vez confiou nesse veículo como meio de discussão e debate de temáticas de nosso mercado.

**Christina Roncarati**

 **RONCARATI**  
E D I T O R A

# ÍNDICE

- 4 EDITORIAL**  
*Christina Roncarati*
- 6 O CAMINHO NO PRESENTE PARA O PAÍS DO FUTURO**  
*Acacio Queiroz*
- 8 REFLEXÕES SOBRE RESSEGURO APÓS JANEIRO DE 2010**  
*Heitor Rigueira*
- 10 RESSEGURO APÓS JANEIRO DE 2010**  
*Roberto da Rocha Azevedo*
- 12 ASPECTOS CRUCIAIS DAS NOVAS REGRAS PARA O RESSEGURO NO BRASIL**  
*Sergio Barroso de Mello*
- 20 MAIS RÁPIDO DO QUE O ESPERADO**  
*Antonio Penteadó Mendonça*
- 24 DOIS ANOS DE ABERTURA DO MERCADO DE RESSEGUROS: O QUE MUDOU?**  
*Walter Polido*
- 28 O RESSEGURO APÓS JANEIRO DE 2010**  
*Márcio Monteiro Reis*  
*Fernando Villela de Andrade Vianna*
- 33 COMENTÁRIOS SOBRE O RESSEGURO APÓS JANEIRO DE 2010**  
*Ivy Cassa*
- 40 CONSIDERAÇÕES SOBRE O RESSEGURO APÓS JANEIRO DE 2010**  
*Luiz Alberto Pestana*
- 43 NOTAS SOBRE O RESSEGURO APÓS JANEIRO DE 2010**  
*Felipe Bastos*  
*Juliana Figueiró*



ISSN 2176-5944

A revista eletrônica Opinião.Seg é editada pela Editora Roncarati e distribuída gratuitamente.

EDITORA RONCARATI LTDA.

Fone: (11) 3071-1086

[www.editoraroncarati.com.br](http://www.editoraroncarati.com.br)

[contato@editoraroncarati.com.br](mailto:contato@editoraroncarati.com.br)

Os textos publicados nesta revista são de responsabilidade única de seus autores e podem não expressar necessariamente a opinião desta Editora.



**Acacio Queiroz**

Presidente e CEO da Chubb Seguros, operação brasileira de uma das maiores companhias seguradoras do mundo, presente em mais de 30 países



# O CAMINHO NO PRESENTE PARA O PAÍS DO FUTURO

O processo de quebra do monopólio do resseguro no Brasil foi muito aguardado e sua concretização exigiu longos anos de negociações. Em abril de 2008, finalmente venceu a visão de que o mercado segurador brasileiro já apresentava o grau necessário de sofisticação e desenvolvimento – muito superior ao observado em 1939, quando Getúlio Vargas criou o Instituto de Resseguros do Brasil (IRB). De lá para cá, o aumento da concorrência nas operações que respaldam as seguradoras no processo de assumir riscos trouxe benefícios inegáveis para os segurados e para sociedade de modo geral.

O mais interessante desse processo é o fato de todo o avanço ter sido obtido com uma abertura apenas parcial do mercado, conforme Lei Complementar 126/2007, que autorizou a operação de novas empresas de resseguro no país e distribuiu-as em três categorias: ressegurador local (sediado no Brasil, constituído sob a forma de sociedade anônima, cujo objeto é a realização de operações de resseguro e/ou retrocessão, com autorização da Susep), ressegurador admitido (sediado no exterior e cadastrados na Susep, com escritório de representação no país) e ressegurador eventual (também sediado no exterior e cadastrado na Susep, mas sem obrigação de manter escritório em território nacional).

Da publicação da Lei Complementar até janeiro deste ano, 60% do total de resseguros deveria ser prioritariamente cedido aos resseguradores locais, percentual agora fixado em 40%. De acordo com a Aber (Associação Brasileira das Empresas de Resseguros), existem hoje no país seis resseguradoras locais, 23 admitidas e 46 eventuais. Isso significa que, apesar da redução da proporção, ainda ficam nas mãos de apenas seis empresas uma parcela muito substancial das operações. Não tenho dúvida de que a redução em 20 pontos percentuais da parcela destinada a essa reserva de mercado terá impacto positivo no mercado, uma vez que amplia a liberdade das seguradoras para buscar as melhores opções.

Por outro lado, não deixa de ser preocupante o fato de a legislação não prever o fim definitivo dessa reserva de mercado de 40% para as resseguradoras locais. Isso porque já vivemos um novo ciclo de retomada das grandes obras de infraestrutura e de modernização do país, comparável apenas à presenciada no último grande ciclo de crescimento econômico, cujo auge foi na década de 1970. Nesse cenário, quanto mais liberdade as seguradoras desfrutarem para

estruturar apólices capazes de fazer frente aos desafios do novo tempo, mais os investidores e o país têm a ganhar. Afinal, o resseguro é o insumo básico das seguradoras. Quanto maior a qualidade e a disponibilidade desse quesito essencial, menores os custos das apólices destinadas à cobertura desses projetos de valor inestimável para o país.

Da prospecção de petróleo à preparação do Brasil para sediar os mais importantes eventos esportivos do planeta, a Copa do Mundo de 2014 e a Olimpíada de 2016, há diversas oportunidades colocadas para ampliar a importância e o peso econômico e político do país no cenário internacional. Para aproveitá-las de forma mais eficiente, é indiscutível a necessidade de acesso ao *know-how* e ao capital das resseguradoras globais. Os avanços e as conquistas, em termos de oferta de novos produtos e redução de custos, obtidos desde a quebra do monopólio são provas irrefutáveis dessa exigência de nosso tempo.

Hoje, o mercado segurador representa mais de R\$ 100 bilhões em prêmios, montante pouco superior a 3% do PIB. Essa proporção está longe da encontrada em países desenvolvidos, nos quais a média é de 8% do PIB, mas estamos caminhando nessa direção. O resseguro corresponde a 10% do mercado nacional, enquanto a média mundial é de 15%. Existe, portanto, um horizonte de possibilidades muito promissoras. Mas, para que elas se concretizem, é preciso permitir a aplicação do conhecimento acumulado pelas resseguradoras em todos os mercados, utilizando a flexibilização e o aumento da oferta de capacidade.



**Heitor Rigueira**

Consultor atuarial  
Diretor do IBA – Instituto Brasileiro  
de Atuária

**HR** *Serviços Atuariais Ltda.*

# REFLEXÕES SOBRE RESSEGURO APÓS JANEIRO DE 2010

Como temos pouco mais de 3 anos do advento da Lei Complementar nº 126 de 15 de janeiro de 2007 que acabou com o monopólio do resseguro em nosso país, o cenário ainda nos deixa inseguros quanto ao futuro desta atividade comercial. Veremos porquê.

Após quase 70 anos em que todo resseguro tinha que passar obrigatoriamente pelo IRB, o tema nos seus meandros técnicos ainda é objeto de muito estudo, inclusive por parte dos especialistas.

Pelo artigo 11 da referida lei, nos 3 primeiros anos de sua vigência as denominadas resseguradoras locais tinham preferencialmente pelo menos 60% dos negócios. Após este período, vencido em janeiro deste ano, o percentual passou a ser de 40%, sem prazo de vigência. A partir desta nova situação se tornou oportuna a avaliação do quadro **diante** do futuro.

Surpreendentemente, o interesse dos resseguradores mundiais foi muito acima do esperado. Em entrevista do atual Superintendente da SUSEP à Revista de Seguros (nº 873), até 31 de maio de 2010 já tinham sido autorizadas a operar no Brasil 86 resseguradoras e 32 corretoras de resseguros. Das 86 resseguradoras somente 6 são locais, sendo 22 admitidas e 58 eventuais. Considerando-se que nesta mesma data o número de seguradoras em atividade era 116, fácil se conclui que é excessivo o número de resseguradoras. Neste aspecto há que se ficar atento ao desenvolvimento dos negócios de resseguros de modo a evitar-se concorrência predatória.

No ano de 2009 o total de prêmio retido de seguros foi de 72,3 bilhões de reais e o prêmio resseguro 3,7 bilhões de reais, portanto relação de 5,12%, segundo informações da Susep. Como os negócios de resseguro estão concentrados em grandes riscos exigirão frequentes mecanismo de retrocessão. Acresça-se a isto que seguros massificados e principalmente os ramos de vida, automóvel e saúde não requerem resseguro na maioria dos negócios e estas são as áreas de atuação dos grandes grupos brasileiros.

Destaca-se o fato de que a esmagadora maioria dos resseguradores são estrangeiros com larga experiência internacional e que têm forte interesse na atuação no mercado brasileiro, principalmente como resseguradores admitidos ou eventuais em função de que seus custos operacionais por aqui serão muito baixos. Neste aspecto as resseguradoras locais, principalmente o

IRB, terão maiores dificuldades de competição dada sua estrutura operacional que certamente influenciará na comparação de preços com resseguradoras admitidas e eventuais.

Por fim com base neste cenário, atualmente estamos diante da proposta do Governo para criação de empresa estatal de Seguros (EBS) que, caso venha a se concretizar, será uma peça muito importante de concorrência não só no mercado segurador nacional, mas também como inibidor do desenvolvimento do resseguro. Sobre esta iniciativa governamental tem se rebelado fortemente os seguradores e já se antevê retrocesso na amplitude do projeto.

Tudo isto nos faz refletir muito sobre o contexto do futuro do resseguro e a rigor muito se tem a estudar e a criar diante da inserção do Brasil no contexto de negócios internacionais decorrentes da globalização mundial.



**Roberto da Rocha Azevedo**

Diretor Presidente da Mexbrit Brasil  
Corretora de Resseguros



# RESSEGURO APÓS JANEIRO DE 2010

## O QUE MUDOU E O QUE AINDA VAI MUDAR

Várias mudanças aconteceram e outras muitas ainda estão por vir. Em primeiro lugar, o comportamento das Seguradoras, Segurados e Corretores de Seguro que têm de se adaptar às condições e exigências de um mercado aberto, no qual a aceitação de um Resseguro não é mais obrigatória e que portanto exige informações que os participantes do mercado não estavam acostumados a pedir e fornecer, principalmente no tocante a perfis de risco de seus clientes. Em segundo, a questão das técnicas de subscrição até então quase inexistentes, já que em sua grande maioria o IRB é quem fazia a subscrição e não as Seguradoras. Em terceiro, diria que novamente Segurados, Corretores de Seguro e Seguradoras têm de se acostumar a preparar propostas e renovações com uma maior antecedência, já que provavelmente estarão buscando capacidade com Resseguradores novos no nosso mercado, desconhecedores da maioria absoluta dos clientes e dos negócios, e que portanto demandarão mais tempo para poder fazer uma análise e um trabalho de subscrição mais criterioso na definição das taxas, condições e aceitação dos negócios. E finalmente ressaltaria a nova figura do Corretor de Resseguros, até então inexistente no cenário do mercado brasileiro de resseguros, e que tem uma importância capital no apoio às Seguradoras até então acostumadas a lidar com um único Ressegurador e sem ter acesso e conhecimento a novos mercados que lhes podem oferecer condições bastante diferenciadas para alavancar seus negócios.

## AS VANTAGENS E AS DESVANTAGENS DOS TIPOS DE RESSEGUROS (LOCAIS, ADMITIDAS E EVENTUAIS)

Este item depende muito das decisões de investimento e operacionais de cada empresa. Se é preferível se alocar um valor de capital mais elevado para disputar o mercado preferencial, levando-se em consideração o retorno desse investimento a médio e a longo prazo, e preparando uma equipe de subscritores e analistas para poder fazer a aceitação local dos riscos oferecidos, ou se seria preferível um investimento menor e manter o controle da subscrição em suas casas matrizes, sem ter de montar um corpo funcional

local, o que demanda muito tempo e investimento na qualificação dos mesmos. Aparentemente, pelos números divulgados nestes primeiros anos de operação do mercado aberto, a participação dos Admitidos e Eventuais tem crescido numa proporção muito maior do que os Locais, tendência essa que deverá ser observada com atenção nos próximos anos, principalmente a partir de 2010 quando a preferência aos resseguradores Locais foi reduzida de 60% para 40% das ofertas de resseguro. Quanto aos Eventuais, em nossa opinião sua participação será mais relevante em ramos específicos de resseguro, já que existe uma limitação quanto ao volume de negócios que podem subscrever e que, em princípio, não terão presença física no Brasil, dependendo portanto principalmente dos Corretores de Resseguro para a viabilização de suas operações.

### **HÁ CAPACIDADE SUFICIENTE DE RESSEGURO PARA O MERCADO BRASILEIRO?**

Capacidade existe, e suficiente para atender às necessidades de nosso mercado. O que não existe mais é uma capacidade automática de aceitação de qualquer tipo de risco como era feito pelo IRB, que por ser o Ressegurador monopolista oficial era obrigado a suprir o mercado de capacidade sem necessariamente se ater à qualidade dos riscos oferecidos. Em um mercado aberto os Resseguradores são muito mais seletivos quanto à qualidade do risco, à qualidade das informações recebidas e seus critérios de análise e subscrição são também muito mais rigorosos, o que demandará uma mudança substancial na forma de operação das empresas brasileiras no tocante aos seus seguros. E, por outro lado, estas também terão de se adaptar a esse novo cenário, principalmente no conhecimento dos Resseguradores com os quais seus seguros estão sendo colocados, seu *rating*, suas normas de *compliance*, já que os riscos assumidos serão necessariamente liquidados pelos Resseguradores, inexistindo assim a proteção paternal que lhes era proporcionada pelo IRB ao longo de seus mais de 70 anos de existência.



**Sergio Barroso de Mello**

Membro do Conselho Mundial da  
AIDA Presidente do Comitê  
Ibero-Latinoamericano da  
AIDA (CILA)

Pellon  
& Associados  
A D V O C A C I A

# ASPECTOS CRUCIAIS DAS NOVAS REGRAS PARA O RESSEGURO NO BRASIL

Por meio de diversas Resoluções, o Conselho Nacional de Seguros Privados regulou a atividade de resseguros no Brasil, consolidando as medidas necessárias para a abertura ao mercado internacional de resseguros. Alguns aspectos cruciais das normas estabelecidas merecem comentários técnicos e jurídicos, para melhor compreensão de seus termos.

Assim, por exemplo, preferiu a **Resolução CNSP nº 168/2007**, em seu Art. 2º, definir resseguro como sendo a “operação de transferência de riscos de uma cedente, com vistas a sua própria proteção, para um ou mais resseguradores, através de contratos automáticos ou facultativos ressalvado o disposto no inciso IX deste artigo”. Da mesma forma, definiu **retrocessão** como a “operação de transferência de riscos de resseguro de resseguradores, com vistas a sua própria proteção, para resseguradores ou para sociedades seguradoras locais, através de contratos automáticos ou facultativos”.

Note que o resseguro é, então, uma transferência de risco de cedente para ressegurador. Cedente, nos termos da Lei Complementar nº 126/2007, que regulamentou o resseguro, é a sociedade seguradora que contrata operação de resseguro.<sup>1</sup> Já a retrocessão, será sempre a operação de transferência de riscos entre resseguradores exclusivamente.

Mas os resseguradores, qualquer que seja a forma em operação, não poderão subscrever seguros diretos, somente podem operar em resseguro, conforme já estabelecia o artigo 4º, da LC 126/2007, agora ratificado pelos artigos 4º e 7º, da Resolução CNSP 168/2007.

Três foram as formas de constituição de um ressegurador definidas na norma. São elas: ressegurador local, admitido e eventual.

Ao IRB foi concedido o status de **ressegurador local**. Todos os resseguradores locais disputarão, nos primeiros três anos de vigência da LC 126/2007, 60% (sessenta por cento) dos prêmios de resseguro produzidos no país, de forma que somente os restantes 40 % (quarenta por cento) é que poderão ser destinados aos resseguradores admitidos e eventuais.

<sup>1</sup> Inciso I, do Art. 2, da Lei Complementar nº 126/2007.

O ressegurador local é aquele sediado no País, constituído sob a forma de sociedade anônima, aberta ou fechada, que tenha por objeto exclusivo a realização de operações de resseguro e retrocessão, de forma que não pode aceitar riscos diretos.

Já para operar no país sob a forma de **ressegurador admitido**, será necessário o cadastro junto à Superintendência de Seguros Privados – SUSEP e o atendimento a requisitos mínimos, tais como *Apresentar documento* (devidamente consularizado e traduzido para o português) comprobatório do órgão supervisor de seguros ou resseguros do País de origem, com a informação de que:

- a) *o ressegurador esteja constituído segundo as leis de seu País de origem, para subscrever resseguros locais e internacionais, nos ramos em que pretenda operar no Brasil e que tenha dado início a tais operações no País de origem, há mais de 5 (cinco) anos.*
- b) *o ressegurador se encontre em situação regular, quanto a sua solvência, perante o órgão supervisor.*
- c) *possuir patrimônio líquido não inferior a US\$ 100.000.000,00 (cem milhões de dólares dos Estados Unidos), ou equivalente em outra moeda estrangeira de livre conversibilidade, atestado por auditor externo.*
- d) *procuração, designando procurador, pessoa física, domiciliado no Brasil, com amplos poderes administrativos (e judiciais, inclusive para receber citações, para quem serão enviadas todas as notificações).*
- e) *comprovante de que a legislação vigente no seu País de origem permita a movimentação de moedas de livre conversibilidade, para cumprimento de compromissos de resseguro no exterior.*
- f) *para garantia de suas operações no País, possua conta em moeda estrangeira no Brasil, vinculada à SUSEP, em banco autorizado a operar em câmbio no País, com saldo mínimo constituído em espécie, facultada a aplicação em ativos financeiros, observadas as diretrizes fixadas pelo CMN, sem prejuízo do disposto no artigo 24, de:*
  - **US\$ 5.000.000,00** (cinco milhões de dólares dos Estados Unidos), ou equivalente em outra moeda estrangeira de livre conversibilidade, **para resseguradores atuantes em todos os ramos;** e
  - **US\$ 1.000.000,00** (um milhão de dólares dos Estados Unidos), ou equivalente em outra moeda estrangeira de livre conversibilidade, **para resseguradores atuantes somente no ramo de pessoas;**
  - **balanço e demonstração de resultado** do último exercício, com os respectivos relatórios dos **auditores independentes;**
- g) *estabelecer **escritório de representação no País.***

Detalhe extremamente relevante, inserido no parágrafo primeiro, do artigo 7º, diz com a obrigação de informar a SUSEP de qualquer alteração ocorrida na

situação da empresa, relativamente aos itens “a” a “g” examinados acima, mais precisamente quanto a solvência; alteração no patrimônio líquido; alteração na classificação das agências internacionais; alteração de procurador; dificuldades estabelecidas em seu país para conversão de moedas; alteração no saldo mínimo da conta vinculada à SUSEP; e novos balanços e relatórios de auditoria.

A SUSEP poderá suspender ou cancelar o cadastro do ressegurador admitido que deixar de atender a qualquer um dos requisitos previstos neste artigo (Art. 7º, § 4º).

Mas o ressegurador admitido deverá instalar e manter escritório de representação no País, mediante **prévia autorização da SUSEP**, de forma que seu funcionamento operacional somente pode ocorrer após aprovado pelo órgão regulador. (Ref. Art. 27)

O escritório de representação do ressegurador admitido tem como **objeto** unicamente a realização das atividades de representação do ressegurador admitido no País para fins de celebração de negócios de resseguro e retrocessão.

É permitida a existência de **representante-adjunto** que substituirá, para todos os fins, o representante, em caso de seu impedimento, temporário ou definitivo, ficando, todavia, sujeito aos mesmos requisitos impostos ao Representante titular. (Ref. Art. 30)

O ressegurador admitido poderá operar em todo o país, sem necessidade de nova autorização, mas se preferir abrir **escritórios regionais** será obrigado a comunicar a SUSEP.

Para encerrar as atividades do escritório de representação no País, deverão ser observadas as normas da Resolução CNSP nº 166/2007, que dispõem sobre **cancelamento e suspensão da autorização para funcionamento** das sociedades supervisionadas pela SUSEP, mais precisamente: publicar a declaração de propósito; promover a deliberação de extinção em assembléia geral; apresentar pedido formal à SUSEP; comprovar a liquidação das operações passivas privativas da resseguradora admitida.

Já os Resseguradores sediados no exterior que tenham interesse em operar no Brasil na qualidade de **ressegurador eventual**, para realização de operações de resseguro e retrocessão, precisarão se cadastrar na SUSEP e atender aos requisitos estabelecidos no artigo 11, da Resolução nº 168/2007, a saber:

- a) *apresentar documento comprobatório do **órgão supervisor de seguros ou resseguros do País de origem**, com a informação de que:*
  - i. *o ressegurador esteja constituído segundo as leis de seu País de origem, para subscrever resseguros locais e internacionais, nos ramos em que*

*pretenda operar no Brasil e que tenha dado início a tais operações no País de origem, **há mais de 5 (cinco) anos**; e*

*ii. o ressegurador se encontre em **situação regular, quanto a sua solvência**, perante o órgão supervisor.*

- b) possuir **patrimônio líquido não inferior a US\$ 150.000.000,00** (cento e cinquenta milhões de dólares dos Estados Unidos), ou equivalente em outra moeda estrangeira de livre conversibilidade, atestado por auditor externo,
- c) ter classificação de solvência, emitida por agência classificadora de risco,
- d) *elaborar **procuração, designando procurador, pessoa física, domiciliado no Brasil**, com amplos poderes administrativos e judiciais, inclusive para receber citações, para quem serão enviadas todas as notificações; e*
- e) *apresentar **comprovante** de que a legislação vigente no seu País de origem permita a movimentação de moedas de **livre conversibilidade**, para cumprimento de compromissos de resseguro no exterior.*

Novidade muito interessante é a possibilidade de *sociedade seguradora* ou *ressegurador local* atuarem como procuradores do ressegurador eventual, desde que feita consulta prévia à SUSEP.

Há que se destacar o **regime diferenciado destinado ao Lloyd's**. O artigo 9º, da Resolução nº 168/2007, permite o cadastro do Lloyd's como ressegurador admitido. Mas deverá observar os requisitos definidos para resseguradores desta natureza, como a constituição de escritório no País e a nomeação de procurador, devendo apresentar, adicionalmente, a *relação dos sindicatos* e membros autorizados a realizar operações no País, com atualização anual.

Por outro lado, o Lloyd's assumi a responsabilidade de alocar os recursos de seus membros mantidos fiduciariamente em seu poder e gerenciar o Fundo Central com a finalidade de assegurar a solvência de seus membros.

Para efeito de cadastramento como ressegurador admitido os sindicatos que integram o Lloyd's serão considerados como uma única entidade e, portanto, estarão obrigados à realização de um único depósito para garantia de suas operações no país.

É bom frisar que a concorrência entre os resseguradores ganhou estímulo com a garantia às cedentes de **colocação de seus excedentes em resseguradores de sua livre escolha**, estabelecida no artigo 14, da Resolução nº 168/2007. Todavia, deve ser observada a preferência legal para as resseguradoras admitidas nos percentuais definidos no artigo 11, da Lei Complementar nº 126/2007.

As operações de resseguro e retrocessão entre **empresas do mesmo grupo econômico** foram permitidas, mas precisam ser informadas à SUSEP, de

maneira formal, segundo o inciso IV, do artigo 2º, da Resolução CNSP nº 98/2002. Em outra obrigação de informação à SUSEP, estabeleceu o parágrafo terceiro, do artigo 14, da Resolução nº 168/2007, que se a cedente **concentrar suas operações com um único ressegurador**, admitido ou eventual, em percentual superior ao lá definido, tal órgão deverá ser imediatamente comunicado de tais situações.

Logo, percebe-se claramente a permissão de concentração de operações, desde que informada ao órgão regulador.

Para cumprir a preferência legal, a cedente deve dirigir consulta expressa e formal a um ou mais resseguradores por ela escolhido. Quando a norma se refere ao formalismo, está, de alguma forma, referindo-se a todos os meios de prova admitidos em direito, ou seja, aceita a prova de consulta feita por meio eletrônico ou mesmo via *fac-símile*, desde que devidamente comprovado o seu recebimento pelo destinatário.

Por outro lado, a consulta pode ser feita a apenas um ressegurador local, mas se houver recusa de sua parte, ou mesmo omissão em responder à cedente, esta deverá consultar os demais resseguradores locais autorizados a funcionar, a teor do que dispõe o texto do parágrafo 5º, do artigo 15, da Resolução CNSP nº 168/2007.

Matéria também crucial a ser destacada, no que tange aos contratos, definiu-se claramente que para os facultativos o **prazo para resposta dos resseguradores locais** será de cinco dias, e, para os automáticos, de dez dias, justificando-se essa distinção pela característica deste último tipo contratual, no qual as operações precisam ser mais detalhadas para efeito de subscrição. A mesma norma (parágrafo segundo, do artigo 15, da Resolução CNSP nº 168/2007) estabelece que o **silêncio** do ressegurador seja tido como **recusa** à proposta da cedente, em sentido contrário ao disposto no artigo 111, do Código Civil, que estabelece o silêncio como anuência.

Visando privilegiar o princípio da boa-fé objetiva, estabeleceu o parágrafo terceiro, do artigo 15 em exame que todos os elementos de informação sobre o risco, disponíveis e de conhecimento do segurador, devem ser fornecidos aos resseguradores consultados, sem distinção ou subtração de dados para um ou para outro.

No parágrafo quarto, faculta-se à sociedade seguradora o direito de incluir na consulta aos resseguradores locais suas **cotações fornecidas pelos admitidos e eventuais**, que se comprometem, assim, a aceitar o negócio na condição proposta. No entanto, quando a norma faz referência a resseguradores comprometidos, está se referindo a documento formal, firmado pelo representante legal do admitido ou do eventual.

Mas, fica uma indagação: e quando o eventual tem como seu representante o próprio segurador? Este um dos motivos pelos quais não é aconselhável ao segurador atuar como procurador do eventual.

A exigência de **oferta preferencial** ao mercado é considerada atendida quando o montante mínimo é aceito por ressegurador local; quando todos os resseguradores locais, em seu conjunto, tenham recusado total ou parcialmente o montante mínimo; ou quando houver aceitação, por resseguradores admitidos e/ou eventuais, em condições mais favoráveis de preço, desde que as mesmas condições e preços tenham sido submetidos aos resseguradores locais.

Já em relação à guarda de documentos, estabeleceu-se ser obrigatória a sua guarda, por cinco anos, de todos os documentos que deram origem a aceitação do resseguro, para fins de comprovação do atendimento às exigências legais. (Ref. Artigo 17, parágrafo 7º, da Resolução CNSP nº 168/2007)

Em relação às provisões, a norma exige que as sociedades *seguradoras* e os *resseguradores locais* passem a ser obrigados a constituir **provisões de prêmio** para a cobertura dos sinistros a ocorrer, ao longo dos prazos a decorrer, referente aos riscos vigentes na data base de cálculo. Justo por isso, o saldo mínimo dos recursos exigidos no País para *resseguradores admitidos* deverá ser permanentemente atualizado para cobrir as provisões de prêmio relativas às suas responsabilidades, ponderado pelo fator referente ao nível de classificação de risco que se situar, conforme a tabela estabelecida no parágrafo 1º, do art. 21, da Resolução nº 168/2007. Caso o saldo esteja inadequado, o ressegurador admitido deverá aportar imediatos recursos para sua regularização. (Ref. Art. 24)

As **cláusulas de adiantamento de sinistro** nos contratos de resseguro não poderão dispor contrariamente à liquidação semestral dos saldos relativos aos contratos de resseguro celebrados com resseguradores admitidos ou eventuais. (Ref. Art. 22, da Resolução CNSP nº 168/2007) Também é exigido do *ressegurador admitido* que tenha recursos no País suficientes para garantir o valor das **provisões de sinistros ou benefícios** referentes aos resseguros que lhes forem cedidos pelas sociedades seguradoras e resseguradores locais. (Ref. Art. 23, da Resolução CNSP nº 168/2007)

Preocupado em evitar a limitação no relacionamento entre ressegurador e cedente, o legislador impede a inclusão de cláusulas neste sentido (Ref. Art. 35 da Resolução 168/2007 que repete o Art. 15, da LC 126/2007), nos contratos realizados com a intermediação de corretoras de resseguro. Com isso, torna praticamente **impossível a omissão dos nomes dos resseguradores** participantes de um co-resseguro, por exemplo.

Detalhe fundamental a ser observado é que foi estabelecido o **prazo** de, até, 180 (cento e oitenta) dias do início da vigência da cobertura de resseguro, para a sua **formalização contratual**. O mesmo dispositivo exige da cedente a guarda de documentos comprobatórios da **formalização contratual**, tais como a proposta e o aceite, a fim de fazer **prova**, a qualquer tempo, junto ao órgão regulador, caso seja intimada para tanto.

Justo por isso, tal norma brasileira exigiu dos contratantes a inserção obrigatória no instrumento da: data da proposta; data do aceite; data da vigência da cobertura; e especificação do local que será usado como referência para a definição de hora de início e término do contrato.

Em seu art. 38, a Resolução 168/2007 trata dos temas da aplicação de **lei e jurisdição** aos contratos de resseguro, bem como da **cláusula compromissória de arbitragem**. O legislador infra-legal optou por derogar, ao menos parcialmente, a autonomia da vontade das partes, ao impedir a livre eleição de lei. Filiou-se aos termos do art. 9º, da Lei de Introdução ao Código Civil, que estabelece seja aplicada a lei do País onde a obrigação se constitui e deva ser executada.

Por isso, tanto a **lei** quanto a **jurisdição** a aplicar nos litígios de ordem ordinária (judicial), que tenha por objeto contratos de resseguro, serão **brasileiras**. Contudo, tal não se verifica em sede de contratos de **retrocessão**, seja porque a norma a eles não se refere, seja porque está absolutamente fora do contato estabelecido na citada norma de introdução do Código Civil brasileiro.

Mas há ressalva quanto às cláusulas compromissórias de **arbitragem**, que deverão observar a legislação em vigor, ou seja, a Lei nº 9.307, de 23 de setembro de 1996. Pelo disposto nos artigos 1º e 2º, da lei de arbitragem, as partes poderão escolher, livremente, as regras de direito que serão aplicadas – p. ex. usos e costumes do negócio de resseguro internacional –, bem como que a arbitragem se realize com base nos princípios gerais de direito, nos usos e costumes e nas regras internacionais de comércio. Desde que não haja violação aos bons costumes e à ordem pública.

Ademais, o artigo 11, inciso I, da citada lei de arbitragem permite a realização em qualquer lugar, no Brasil ou no exterior, do procedimento arbitral. Já o inciso IV, do mesmo artigo, em reforço ao estabelecido no artigo 2º, permite a eleição de lei proveniente de qualquer País.

Por último, em tema de demanda judicial, a norma, no parágrafo único, do artigo 41, estabelece o dever de informação à SUSEP, por parte das **cedentes e dos resseguradores locais**, das **demandas judiciais** ou procedimentos de **arbitragem** em andamento. Todavia, somente serão objeto de informe os litígios que envolvem **sinistros recusados** pelo ressegurador.

Com esses breves comentários, esperamos ter iniciado o debate sobre esse novo cenário que se apresenta ao setor de resseguros no Brasil e no exterior, sendo certo que o tema é tão ou mais desafiante que os estudos deverão se aprofundar e se alargar para alcançar senão todos, ao menos os principais fenômenos jurídicos e técnicos que estão por envolver esse fascinante mundo do *resseguro*.



**Antonio Penteado Mendonça**

Presidente do Conselho Consultivo da APTS e Conselheiro da AIDA.



# MAIS RÁPIDO DO QUE O ESPERADO

Desde janeiro de 2010, em matéria de resseguros, estão valendo as regras definitivas previstas na Lei Complementar 126/07, que alterou o Decreto-Lei 73/66, entre outras coisas, extinguindo o monopólio do IRB Brasil Resseguros.

De acordo com o artigo 11 da referida lei, nos três primeiros anos de abertura do setor, as resseguradoras admitidas e eventuais teriam que oferecer 60% dos negócios realizados no País para resseguradoras locais. Depois do terceiro ano, este percentual se reduziria para 40%.

O terceiro ano chegou em janeiro de 2010.

Com a redução da cessão obrigatória para 40%, as resseguradoras eventuais passaram a ter outra competitividade e o resultado foi uma perda de mercado por parte do IRB muito maior e mais rápida do que as previstas em todos os desenhos para o futuro do setor.

Desde o começo de 2010 as resseguradoras eventuais aumentaram em muito sua agressividade, oferecendo para as seguradoras brasileiras produtos bastante interessantes e por preços competitivos, tanto para os contratos como para resseguros avulsos.

De outro lado, as resseguradoras locais e admitidas instaladas no Brasil também aumentaram seu poder de fogo, passando a competir mais intensamente com o IRB, oferecendo para as seguradoras condições mais vantajosas para tirar do antigo ressegurador monopolista parte de seus negócios.

Ninguém fez isso por amor à arte ou porque o mercado brasileiro é excepcional. Não, na raiz destas ações está um mercado ressegurador internacional *soft*, ou seja, com excesso de dinheiro, o que derrubou os prêmios cobrados em praticamente todas as linhas de negócios.

O fato é que estas ações, somadas ao peso do IRB, que tem despesas administrativas muito acima da média das resseguradoras internacionais, fizeram com que o ressegurador estatal brasileiro perdesse num tempo muito menor do que o esperado uma parcela significativa de seus negócios.

É evidente que ninguém esperava que o IRB, após a abertura do resseguro e, especialmente, após a redução do percentual de cessão obrigatória para 40%, mantivesse a totalidade de seus negócios.

Não havia como isso não acontecer, até porque várias operações de resseguros feitas com ele tinham origem em companhias de seguros pertencentes a grandes conglomerados internacionais. Então, nada mais lógico do que pelo menos parte destes resseguros, com a abertura do mercado, passar a ser direcionada para resseguradoras ligadas ao grupo empresarial acionista da seguradora brasileira.

Mas a ação das resseguradoras eventuais, locais e admitidas foi além destes negócios, que, em princípio, estariam perdidos de qualquer forma. O que está acontecendo é a perda de negócios de todas as naturezas por parte do IRB.

Depois de praticamente 70 anos correndo sozinho, grande parte dos quais com atuação fundamental para o desenvolvimento da atividade seguradora brasileira, o IRB, num cenário de competição franca, ainda que relativamente protegido por uma cessão de 40% dos prêmios dos negócios feitos pelas resseguradoras admitidas e eventuais, não consegue mais ser competitivo.

Vítima de um desenho societário anacrônico, com o governo brasileiro dispondo a seu bel prazer da companhia, com um quadro de funcionários pesado para os parâmetros internacionais e sem a proteção do monopólio que lhe dava um dos maiores contratos automáticos do mundo, o IRB perdeu o brilho.

Seu último diferencial é o profundo conhecimento do mercado brasileiro, mas, mesmo este está ameaçado, na medida em que novos produtos, desenhados para novas necessidades de cobertura, baseados na experiência internacional podem ser desenvolvidos levando em conta outras realidades, que a pulverização dos riscos permite serem utilizadas com boa margem de certeza.

Ou o IRB passa por uma profunda reformulação ou seu futuro, que tinha tudo para ser brilhante, fica seriamente ameaçado.

*“Contrato de Seguro:  
Novos Paradigmas”,  
de Walter A. Polido.*





O objetivo principal desta obra é demonstrar, de maneira prática e franca, a nova ordem jurídica e social imposta pela sociedade brasileira, a qual modificou substancialmente os procedimentos que vinham sendo adotados pelo mercado segurador há décadas.

Com vasta experiência no setor de seguros, o autor apresenta a panorâmica evolucionista do contrato de seguros, a partir de primórdios do Direito romano, alcançando as alterações conceituais introduzidas pelo Código de Defesa do Consumidor, pelo Código Civil de 2002 e pelo Estatuto do Idoso.

Ferramenta indispensável a todos os profissionais que atuam na área e que procuram a compreensão do contrato de seguro, além de juízes, promotores de justiça, advogados e estudantes.

**R\$ 58,00**

**Adquira seu exemplar**

**(11) 3071-1086**

**[contato@editoraroncarati.com.br](mailto:contato@editoraroncarati.com.br)**



**Walter Polido**

Polido e Carvalho Consultoria em  
Seguros e Resseguros  
[www.polidoconsultoria.com.br](http://www.polidoconsultoria.com.br)



# DOIS ANOS DE ABERTURA DO MERCADO DE RESSEGUROS: O QUE MUDOU?

## RESSEGURO COMO *POLÍTICA ESTRATÉGICA* DA SEGURADORA

Entre outras obrigações devem, as Seguradoras, disponibilizar informações consistentes acerca de suas operações, de modo a objetivarem contratos de resseguros também consistentes e perfeitamente eficazes aos seus interesses, segundo suas respectivas carteiras.

A *empresarialidade* requerida da atividade seguradora, conforme preceituada no parágrafo único do artigo 757, do CC/2002, parece mesmo ter se agigantado em importância, a partir da edição da LC 126/2007, uma vez que todo o mercado foi instado a se profissionalizar de vez, respondendo muito mais pelos resultados das operações inerentes. Podendo parecer mera retórica essa colocação, na prática não é de fato, pois que as Seguradoras precisam conhecer amiúde seus resultados, apurando-os detalhadamente, uma vez que eles fazem parte significativa das negociações do resseguro. A oferta de *capacidade de resseguro* (o valor limite) está atrelada a tais dados, assim como o *preço* e as *melhores condições* (termos de coberturas, grau de interferência na regulação de sinistros, reintegrações, etc.). Não há resseguro ou pelo menos bases negociadas de forma isonômica, sem a competente transparência das informações. O justo equilíbrio, então, entre a capacidade ofertada mais o preço do resseguro e as reais necessidades e riscos da Cedente, é determinado segundo as informações que forem disponibilizadas pela Seguradora ao Ressegurador.

O fluxo das informações, também durante a vigência dos contratos, deve ser estabelecido segundo as regras de *boas práticas* e certamente executadas na mais boa-fé e *objetiva*. A *perfeita diligência* da Seguradora, na condução dos contratos realizados, respaldará a continuidade deles, nesta relação de natureza cativa, de longa duração. Atualmente, não há dúvida de que os bons resultados dos contratos de resseguro motivam e muito a continuidade no tempo e, também nesta área especial de negócio, ambas as partes contratantes almejam obter *lucro*; não há o menor questionamento a este respeito. Abomina-se, portanto, a onerosidade e mais ainda quando ela pende

para um lado apenas. Na exegese de Paulo Piza, o resseguro “tratando-se de instrumento de proteção patrimonial, serviria ao resguardo do patrimônio da empresa de seguros, da mesma forma, aliás, que o seguro servia ao segurado; quanto mais diligente fosse o segurador, empregaria do resseguro para proteger-se devidamente, de tal modo que tanto mais riscos poderia vir a assumir, aquecendo a sua atividade e melhorando os seus resultados<sup>1</sup>”. Trata-se, neste aspecto considerado, de um novo paradigma para o mercado segurador nacional: o *bom resultado* do resseguro, como premissa para a *continuidade do contrato*.

Na esfera monopolizada, também o Ressegurador estatal requeria sucesso na operação, mas nem sempre podia ser alcançado este objetivo e não por isso a Seguradora podia ser deixada de lado em face do monopólio existente. Em épocas remotas, o IRB realizava além da *retrocessão externa*, também a *interna*, redistribuindo parte dos negócios de resseguro a todas as Seguradoras do mercado nacional. Em razão de tais dificuldades o sistema foi depois abandonado e, quando se tornou facultativa a retrocessão interna, as Seguradoras não mais aderiram a esta parcela de negócio. Em determinadas situações, aquelas Seguradoras mais preocupadas com o resultado técnico de uma conta deixavam de aceitar o risco, mas acabavam pagando parte dos sinistros – via retrocessão interna, em razão mesmo do diferente grau de preocupação entre uma companhia e outra. A *retrocessão*, na lição de Gustavo Tepedino, constitui “um resseguro em segundo grau, ou seja, a operação pela qual o ressegurador transfere a outros o que exceder da sua capacidade, o que normalmente ocorre em sede de riscos mais vultosos, que saturem a capacidade do segurador e do ressegurador<sup>2</sup>”.

A *lucratividade* da operação, portanto, requer da Seguradora maior empenho e para alcançar tal objetivo não resta dúvida de que a sua atividade deve ser muito mais especializada e estritamente profissional. Pequena ou alta retenção de riscos por parte da Cedente não diferencia muito neste aspecto em consideração, pois que a contabilidade que finalmente é realizada diz respeito ao resultado final da carteira, o qual influenciará diretamente o resseguro contratado.

Conhecimento maximizado do negócio de seguro, portanto, é condição essencial para a continuidade do contrato de resseguro, em bases razoáveis para a Seguradora. Este fator determinante requer atenção concentrada por parte da administração da Companhia. Resseguro, inclusive, passa a ser um item de observação constante para os gestores da empresa seguradora, até porque constitui parte integrante da política de atuação dela. Isso se dá

1 PIZA, Paulo Luiz de Toledo. *Contrato de Resseguro*. São Paulo: EMTS e IBDS, 2002, p. 230.

2 TEPEDINO, Gustavo. BARBOZA, Heloísa Helena. MORAES, Maria Celina Bodin de. *Código Civil Comentado conforme a Constituição da República*. Vol. II, Rio de Janeiro: Renovar, 2006, p. 563.

na medida em que o resseguro se envolve não só com a continuidade das operações, mas também com a escala de venda dos produtos de seguros. Pode determinar, então, a continuidade da comercialização do produto ou a sua retirada do *portfolio* da Seguradora, além de eventuais e pontuais alterações de modo a alcançar bons resultados. Tais medidas, inclusive, podem também ser empreendidas a partir da observação que a Seguradora faz na sua concorrência, passando também pelas bases de resseguro que conseguiram contratar, favorecendo-as em relação às demais do mercado.

Resseguro bem estruturado, então, passa a constituir *fator de competitividade* em mercado livre. Programas de resseguros bem construídos significam maior possibilidade de incremento do volume de vendas, podendo mesmo afetar os resultados de um determinado segmento do negócio securitário.

No contraponto, não existe *risco ruim* que pode se transformar em *negócio bom* por intermédio do resseguro. Essa máxima é sobejamente conhecida de todos. Na mesma linha, a pior penalização possível para uma Seguradora – em regime de mercado aberto – é a *não renovação do contrato de resseguro*, em detrimento da continuidade alcançada pela sua concorrência. Fator importante de observação, portanto, por parte das Seguradoras neste novo cenário de mercado aberto.

# PALESTRA IN COMPANY

O assunto desperta atenção em vista de uma tendência do modelo desenvolvido na Comunidade Européia ser adotado como referência mundial. O Brasil vem acompanhando de perto as mudanças mais recentes no nível de regulamentação do mercado. As autoridades brasileiras por meio da CVM e da SUSEP, entre outros, tem desenvolvido esforços significativos na busca de instrumentos que contribuam para uma melhor governança, transparência e segurança do mercado.

O programa foi desenvolvido para atender profissionais de empresas seguradoras, empresas de consultoria e auditoria, tais como: gestores financeiros, contadores, atuários, gerentes de gestão e controle de risco e *compliance*, consultores, auditores e outros profissionais que estão envolvidos com o tema dentro da organização.

Sobre o palestrante: Marco Pontes é consultor independente. Atuário com formação em estatística e MBA em Administração e Liderança. Já desenvolveu diversos projetos para empresas de seguros no Brasil e na América Latina, quando atuou como diretor executivo de duas das denominadas *big four*. Os projetos incluíam implantação de unidades de negócio, avaliação e auditoria de passivos, desenvolvimento de produtos, avaliação de carteiras de seguro, projetos de fusão e aquisição e avaliação de empresas seguradoras conforme as normas nacionais e internacionais. É membro do IBA e da Academia Nacional de Seguros e Previdência – ANSP.

## Solvência & Modelo Interno sob a ótica da Gestão de Risco.

### • Solvência

- Antecedentes
- Quadros regulatórios
- Justificativas de mudança

### • Solvência II

- O que é?
- Modelagem de solvência agregada
- Princípios de agregação de riscos
- Governança e transparências de riscos
- O reflexo nas Demonstrações Financeiras
- Irradiação de Solvência II no Brasil

### • Modelo Interno

- Interpretação e propósito
- Metodologia para implantação de modelo interno baseado em gestão de risco
- Diretrizes e questões práticas
- Desafios



**Para agendar uma apresentação sobre esse tema ou conhecer sobre outros treinamentos que dispomos entre em contato:**  
**(11) 4781-2753 – 7736-2850**  
**[marco.pontes@lgpconsulting.com.br](mailto:marco.pontes@lgpconsulting.com.br)**

# O RESSEGURO APÓS JANEIRO DE 2010



**Márcio Monteiro Reis**

Sócio de Siqueira Castro – Advogados, coordenador do Setor Regulatório/Ambiental do Rio de Janeiro, mestre em Direito Público pela UERJ.



**Fernando Villela de  
Andrade Vianna**

Advogado de Siqueira Castro – Advogados, *Master of Laws* (LL.M.) em regulação do comércio pela New York University – NYU.



Não é novidade que o mercado de resseguro brasileiro já vivenciou importantes marcos desde a sua introdução no sistema financeiro nacional, sendo a publicação da Lei Complementar nº 126, de 15 de janeiro de 2007, que finalmente abriu o mercado e extinguiu, no plano prático, o monopólio da atividade de resseguro exercido pelo então Instituto de Resseguros do Brasil – IRB<sup>1</sup>, um verdadeiro divisor de águas no histórico político-legislativo dessa atividade econômica no país.

Com efeito, antes da publicação da referida Lei Complementar, é possível identificar, pelo menos, 3 (três) importantes momentos, a saber: **(i)** a criação do IRB em 1939; **(ii)** a manutenção do monopólio do IRB na redação original do art. 192, inciso II, da Constituição Federal de 1988, que previa a figura do “órgão oficial ressegurador”; e **(iii)** a edição da Emenda Constitucional nº 13/96, a qual abriu o caminho para a extinção do monopólio do mercado de resseguro no Brasil.

Durante décadas, de forma similar ao que ocorria em outros setores atualmente regulados (ex: PETROBRAS, na indústria de petróleo e gás), o IRB, uma sociedade de economia mista, cumulou as funções de agente do mercado e de regulador, conforme se pode verificar pela leitura do já revogado art. 42<sup>2</sup> do Decreto-Lei nº 73 (conhecida como “Lei de Seguros”). Essa prática, embora costumeira à época, não mais se coaduna com a disciplina constitucional vigente e com o entendimento acadêmico contemporâneo sobre as funções institucionais das entidades integrantes da Administração Pública.

No entanto, muito embora o exercício de funções regulatórias por uma sociedade de economia mista já não fosse mais possível dentro do arcabouço constitucional inaugurado em 1988, fato é que o constituinte derivado não estava obrigado a promover a extinção do monopólio no mercado de resseguros; muito ao contrário, esse monopólio foi mantido e reconhecido pelo constituinte originário.

Assim, pode-se afirmar que a alteração constitucional ocorrida em 1996, a qual permitiu a extinção desse monopólio, foi fruto de uma opção legislativa do constituinte derivado, exercida na esteira dos movimentos levados a cabo

1 Hoje, IRB – Brasil Re S.A.

2 Art 42. O IRB tem a finalidade de regular o cosseguro, o resseguro e a retrocessão, bem como promover o desenvolvimento das operações de seguro, segundo as diretrizes do CNSP.

pelo Estado brasileiro ao longo da década de 90, em que foi possível identificar uma clara transição do “Estado Empreendedor” para o “Estado Regulador”.

Com a edição da sobredita Lei Complementar nº 126 em 2007, a discricionariedade legislativa conferida pelo constituinte derivado foi finalmente exercida, tendo o Estado optado pela abertura do mercado, em homenagem ao princípio da concorrência, estatuído no art. 170, IV da Constituição<sup>3</sup>.

Na atual fase pós-Lei Complementar, pode-se verificar outros 3 (três) relevantes fatos no âmbito nacional e internacional da regulação do mercado de resseguros. A título meramente ilustrativo, pode-se citar: **(i)** o direito de preferência previsto no art. 11 da Lei, o qual pode vir a ser gradativamente reduzido, até a sua completa extinção; e **(ii)** a possível criação de uma nova empresa pública, denominada Empresa Brasileira de Seguros S.A. (EBS), que poderá causar efeitos no mercado de resseguro, e o potencial mercado do “pré-sal”; e **(iii)** a recente criação, nos Estados Unidos da América, do *Federal Insurance Office (FIO)*.

## DIREITO DE PREFERÊNCIA

Dentro do marco regulatório desenhado pelo legislador ordinário, optou-se, em um primeiro momento, por conceder um direito de preferência aos resseguradores locais<sup>4</sup>. De acordo com o art. 11 da Lei Complementar nº 126/07, durante os 3 (três) primeiros anos de vigência da norma, as resseguradoras locais tiveram preferência na oferta de 60% (sessenta por cento) dos seguros cedidos; após esse período, findo no dia 16 de janeiro deste ano, esse direito foi reduzido para 40%, nos termos do inciso II do citado dispositivo legal.

Neste ponto, a avaliação econômica do legislador foi a de proporcionar um ambiente estável e favorável ao desenvolvimento do mercado de resseguro nacional ao longo de um determinado período de tempo. Esse incentivo, na visão do legislador à época, seria determinante não apenas no momento inicial de captação de negócios, como também no período de estabilização de sua atividade empresarial, na medida em que permitiria um melhor planejamento a longo prazo<sup>5</sup>.

3 Esta motivação, inclusive, constou da exposição de motivos referente ao Projeto de Lei Complementar nº 249/2005, apresentado pelo Poder Executivo: “2. O principal aspecto que esse anteprojeto visa disciplinar é a abertura do mercado de resseguros, uma vez que desde o advento da Emenda Constitucional nº 13, de 1997, o resseguro deixou de ser constitucionalmente monopólio do Estado.” (...) “5. A proposição almeja, na verdade, atender a um dos princípios gerais e constitucionais da atividade econômica: a livre concorrência ...”

4 Conforme definição constante do art. 4º, inciso I, da citada LC nº 126/07, ressegurador local é aquele “sediado no País constituído sob a forma de sociedade anônima, tendo por objeto exclusivo a realização de operações de resseguro e retrocessão”.

5 V. exposição de motivos.

O que se deve ter em mente é que esse direito de preferência, em tese, não se compatibiliza com a ideia de “abertura de mercado”, sendo, geralmente, uma mera medida transitória com a finalidade precípua de estimular e consolidar o mercado nacional, até então inexistente. A própria previsão legal de redução do direito de preferência é uma evidência do entendimento do Parlamento sobre a natureza desse instituto.

Bem a propósito, já na exposição de motivo que acompanhou o citado Projeto de Lei Complementar nº 249/2005, é possível inferir esse entendimento na seguinte passagem: *“a preferência, no entanto, poderá ser ajustada, por meio de lei ordinária (sic)<sup>6</sup>, após o quarto ano, pressupondo-se que a partir deste prazo o mercado aberto já estará consolidado e as empresas a ele adaptadas (...)”*.

Por conta disso, é possível afirmar que o mercado de resseguro, após janeiro de 2010, vivencia uma nova fase de maturação, sendo certo que a redução do direito de preferência previsto no art. 11, a depender da evolução e da consolidação do sistema financeiro nacional como um todo, poderá vir a ser gradativamente reduzido, ou mesmo integralmente extinto, no futuro próximo. Esta medida, em última análise, prestigiará o princípio da livre concorrência, adotado pela atual ordem constitucional econômica.

## **CRIAÇÃO DE NOVA ESTATAL E MERCADO DO PRÉ-SAL**

Com base nas recentes notícias veiculadas na imprensa, bem como em declarações do atual Governo, o mercado está aguardando a criação de uma nova empresa estatal, a ser denominada Empresa Brasileira de Seguros S.A. (EBS), com a finalidade de realizar operações de seguros “em quaisquer modalidades”.

A justificativa do governo para tanto é a suposta incapacidade do setor privado de seguros de garantir grandes projetos governamentais, como as obras oriundas do Programa de Aceleração do Crescimento (PAC). Embora seja cedo para tecer qualquer comentário a esse respeito, visto que, neste momento, não há qualquer proposta legislativa oficial sobre a criação dessa estatal, fato é que, a depender da forma e atribuições dessa nova empresa, o mercado de resseguros pode vir a se tornar ainda mais atraente para a entrada de novos *players*, ou determinante para a consolidação dos atuais.

Se adicionarmos a isso o propalado potencial exploratório de petróleo e gás nas áreas do pré-sal e aquelas consideradas “estratégicas”, cujo marco regulatório ainda se encontra sob avaliação do Congresso Nacional, é possível

---

<sup>6</sup> Em se tratando de Lei Complementar, desnecessário esclarecer que apenas outra Lei Complementar poderá alterá-la, e não uma “lei ordinária”.

afirmar que a curva de interesse no mercado de resseguro continuará na ascendência por um longo período.

### **FEDERAL INSURANCE OFFICE – FIO**

Com a intenção de reformar todo o sistema financeiro norteamericano, como parte dos pacotes e medidas preparados em resposta à crise mundial deflagrada em 2007, o Congresso daquele país editou recentemente o *Dodd-Frank Street Reform and Consumer Protection Act*. No bojo dessa norma, e mais precisamente em seu Capítulo V, foi criado o *Federal Insurance Office – FIO*, a quem caberá, por exemplo: **(i)** monitorar a emissão de apólices de seguros de importância nacional e preparar relatórios para o Congresso; e **(ii)** preparar e enviar propostas para modernizar e melhorar o sistema regulatório de seguros dos Estados Unidos.

Como é sabido, nos Estados Unidos, a regulação dos mercados de seguro e resseguro cabe aos Estados, e não ao Governo Federal<sup>7</sup>. No entanto, a recente legislação indica uma tendência<sup>8</sup> do Congresso daquele país em avocar para a esfera federal a regulação desses mercados, o que poderá vir a alterar substancialmente as regras aplicáveis a grandes seguradoras e resseguradoras<sup>9</sup>.

No que tange ao mercado de resseguro propriamente dito, a redação é clara no sentido de incentivar um ambiente regulatório mais uniforme para esse setor, o que pode indicar, já neste momento, a preocupação do Governo Federal daquele país em estabelecer e fixar regras mais claras e precisas para o sistema financeiro nacional.

Assim, a depender de desdobramentos legislativos futuros nos Estados Unidos, os quais podem vir a criar barreiras ou estipular exigências de difícil cumprimento, é possível que o Brasil venha a se tornar ainda mais interessante como um mercado de resseguros alternativo para fins de novos investimentos.

De todo modo, em se tratando de dois mercados razoavelmente novos no que diz respeito à regulação Federal (Brasil e Estados Unidos), um acompanhamento de perto das inovações regulatórias deste último país revela-se apropriado e útil, na medida em que poderão, de alguma forma,

<sup>7</sup> E assim tem sido, pelo menos, desde 1945.

<sup>8</sup> Inclusive, em 2008, o Departamento de Tesouro (*Treasury Department*) enviou ao Congresso um Relatório a favor da criação de um robusto esquema regulatório federal que, se adotado, irá substituir em grande parte o atual regime estadual.

<sup>9</sup> Até porque, se isso ocorrer, haverá uma uniformização da legislação aplicável, o que não ocorre necessariamente atualmente – uma vez que a regulação se dá na esfera estadual.

influenciar o desenvolvimento legislativo e o comportamento do mercado de resseguros brasileiro.

Bem se vê, o mercado de resseguros no Brasil, desde a sua concepção na década de 30, já vivenciou diversos momentos históricos, tendo sido a sua abertura em 2007 um de seus mais valiosos marcos. Após janeiro de 2010, a redução do direito de preferência aos resseguradores locais prevista na Lei Complementar nº 126/07 pode ser vista como uma tendência de aproximar o mercado do ideal de “mercado aberto”, o que poderá tornar o mercado brasileiro ainda mais competitivo e atraente.

Além disso, a possível criação de uma nova empresa estatal (Empresa Brasileira de Seguros S.A.) e o potencial do pré-sal pode manter, ou mesmo acentuar, a curva ascendente de interesse por compartilhamento de riscos via a contratação de resseguros. A criação e a postura do Governo norteamericano quanto ao *Federal Insurance Office (FIO)* deve ser acompanhado pelo mercado, tanto do ponto de vista econômico como jurídico.

De fato, o mercado de resseguros, após janeiro de 2010, vivencia uma nova etapa, tanto no plano nacional como no internacional. Agora, nos resta acompanhar os novos desdobramentos e antecipar medidas e ações para tirar proveito de oportunidades futuras.



**Ivy Cassa**

Advogada e sócia-diretora da consultoria jurídica SPInsight. É especialista em seguros e previdência privada, destacando-se em trabalhos de adaptação de clausulados e criação de novos produtos.



# COMENTÁRIOS SOBRE O RESSEGURO APÓS JANEIRO DE 2010

## 1 – INTRODUÇÃO

O dia 15 de janeiro de 2007 representou o primeiro marco legislativo efetivo da abertura do mercado ressegurador brasileiro. Até a data, com a publicação da Lei Complementar nº 126, o monopólio do resseguro no Brasil era exercido pelo IRB (Instituto de Resseguros do Brasil), desde 1939. O país, juntamente com Cuba e Costa Rica, era uma das poucas economias do mundo a ainda manter o setor de resseguro sob o privilégio exclusivo do Estado.

A quebra do monopólio, contudo, foi ocorrendo de maneira gradual. A lei, que classificou os resseguradores em locais, admitidos ou eventuais, assegurou aos locais a oferta preferencial de no mínimo 60% das cessões durante os três primeiros anos de sua vigência. Finalmente, a partir de janeiro de 2010, esse percentual caiu para 40%, atingindo-se, então, o último estágio previsto na lei com relação à abertura do mercado.

Essa nova fase reflete uma transformação pela qual o país veio passando ao longo das últimas décadas, que se traduz na despedida de um regime consideravelmente marcado pela intervenção estatal para dar lugar aos princípios da livre iniciativa e concorrência, apregoados pela Constituição Federal de 1988, notadamente no art. 173, que dispõe: *“Reservados os casos previstos nesta Constituição, a exploração direta de atividade econômica pelo Estado só será permitida quando necessária aos imperativos de segurança nacional ou a relevante interesse coletivo, conforme definidos em lei.”*

Ao longo do século XX, o Estado deveria estar preparado para atuar, de maneira eficiente, em todas as frentes necessárias, interferindo nas mais variadas esferas, tanto na prestação de serviços públicos quanto no desenvolvimento de atividades econômicas. Por isso se justificava o monopólio, especialmente na área do resseguro, com o objetivo de romper os laços de dependência do país em relação ao exterior e estimular o desenvolvimento do capitalismo. Antes da criação do IRB, era inexistente o resseguro no Brasil e grande a necessidade de recorrer aos resseguradores internacionais para assegurar os grandes riscos decorrentes do desenvolvimento do país, tais como a construção de rodovias e parques industriais, havendo baixa retenção de risco pelas seguradoras locais. A criação do Instituto veio a favor da ordem econômica da época e evitou a evasão de riquezas nacionais para o exterior.

Entretanto, verificou-se, não só no Brasil, mas em outras economias, que o acúmulo de funções pelo Estado acabou por torná-lo ineficiente em grande parte das atividades. Portanto, adveio a necessidade de reformular seu papel, a fim de atender de maneira satisfatória à demanda da população. Nesse novo cenário, o Estado passou a concentrar em si exclusivamente o indelegável, deixando à iniciativa privada a função de desempenhar as outras atividades, haja vista que detém melhores condições para tal.

Assim, seguindo o exemplo de outros países que já haviam se adiantado nesse sentido, tais como a Argentina, Coreia do Sul e China, o Brasil, com a publicação da lei da abertura do mercado de resseguro, eliminou um dos últimos resquícios da antiga ordem econômica, alinhando-se, também neste setor, aos atuais princípios da livre iniciativa e concorrência.

A regulamentação da referida lei só foi feita pela SUSEP (Superintendência de Seguros Privados) em dezembro de 2007, por meio da Resolução nº 168, que passou a vigorar a partir de abril de 2008, quando, finalmente, as empresas privadas foram autorizadas a atuar no setor de resseguro nacional.

## **2 – PERSPECTIVAS ECONÔMICAS**

O mercado segurador movimentou mais de R\$ 107 bilhões de reais no ano de 2009, o que representa cerca de 3,4% do Produto Interno Bruto (PIB) brasileiro, conforme dados da SUSEP.

De acordo com estimativas feitas pela Confederação Nacional das Seguradoras (CNSeg), a perspectiva de crescimento do mercado segurador é de 20% para o ano de 2010.

O incremento do setor justifica-se, dentre outros fatores, pelo relativamente recente controle da inflação e estabilidade econômica advindos com o plano real. Desde a sua criação, o mercado praticamente triplicou de tamanho, o que, contudo, ainda não o coloca numa posição de tanto destaque perante outros países. Se, por um lado, o Brasil é considerado a oitava economia do mundo, por outro, ocupa a décima quarta colocação quando se trata do setor de seguros.

Para os próximos anos, o cenário não poderia ser mais promissor. Afinal, o Brasil tem projetos de construção de hidrelétricas, a exploração do petróleo na camada de pré-sal, além das obras do Plano de Aceleração do Crescimento (PAC). Ademais, estão previstas obras de infraestrutura no país, relacionadas com a intensa programação esportiva prevista para os próximos anos, iniciando em 2011 com os Jogos Militares Mundiais, em 2013 com a Copa das Confederações, 2014 com a Copa do Mundo e, finalmente, em 2016, com a

realização das Olimpíadas no Rio de Janeiro. Tudo isso gerará grande volume de negócios, sendo os mercados de seguros e resseguros setores que poderão desfrutar de maneira privilegiada de tais oportunidades.

### **3 – DESDE A ABERTURA...**

Conforme dados disponíveis no site da SUSEP, o Brasil já conta com 83 resseguradores desde a abertura do mercado, sendo 6 locais, 23 admitidos e 54 eventuais – uma explosão, se formos considerar o período ainda tão curto dessa nova fase.

Todavia, no período de janeiro a novembro de 2009, de acordo com dados da SUSEP, cerca de 78% dos prêmios emitidos pelas resseguradoras locais foram atribuídos ao IRB.

O Instituto continua se apresentando, mesmo em período de crise mundial, como uma opção sólida e confiável para as seguradoras locais, inclusive quando comparado com outras empresas americanas e européias. Dentre as razões que explicariam essa condição, estariam o fato de ser uma empresa amparada pelo governo – estruturada como sociedade de economia mista – e pelo seu alto grau de *expertise* com relação às condições do mercado local. Afinal, após atuar por cerca de 69 anos em regime de monopólio, domina as particularidades do mercado local como ninguém, tendo atuado, inclusive, neste período, como entidade reguladora do mercado, por meio das Normas Gerais de Resseguro e Retrocessão (NGRR's), função esta que foi absorvida pela SUSEP após a abertura do mercado.

### **4 – O QUE VEM POR AÍ...**

Com a abertura do mercado, uma série de transformações positivas é aguardada para o Brasil.

Espera-se que haja maiores possibilidades de que as seguradoras de pequeno porte possam competir em melhores condições com as de maior porte, já que terão majorada sua capacidade de subscrição de risco.

Além disso, as seguradoras, de modo geral, terão incrementados seus limites técnicos.

Com o aumento da concorrência, as empresas deverão buscar se diferenciar por meio da criação de novos produtos. As seguradoras, neste momento, começam a ter de deixar para trás os antigos clausulados do IRB para dimensionar novas coberturas, reformulando suas Condições Gerais, refletindo

sobre as mesmas e não mais apenas reproduzindo padrões preestabelecidos pelo ex-monopolista.

Outro ponto de diferenciação poderá vir a ser a redução dos preços, o que será uma vantagem importante para os consumidores.

A atuação de *players* estrangeiros deve proporcionar a importação de produtos e práticas internacionais de resseguros, o que incrementará o mercado. Prevê-se, inclusive a sofisticação dos serviços inerentes à regulação de sinistros.

Nesse novo cenário, surge também a necessidade de formação de profissionais mais qualificados e aumenta a demanda por empregos na área.

Mas nem tudo são boas notícias... Se, durante a crise mundial de 2008, o mercado segurador brasileiro conseguiu passar sem impactos negativos relevantes, com a abertura do mercado e consequente exposição aos agentes internacionais, o país passa a ficar suscetível às flutuações dos ciclos de subscrição de tais agentes.

Se, antes, a exposição do risco brasileiro estava condicionada ao protecionismo de seu órgão de resseguro, agora, vê-se confrontado com o impacto de sinistros que podem ocorrer do outro lado do mundo. Ficará, logo, sujeito às implicações decorrentes destes eventos.

Num regime monopolista, todo e qualquer risco existente em território brasileiro teria de ser, obrigatoriamente, assumido pelo IRB. Na nova realidade do mercado aberto, o Instituto começa a selecionar com critérios mais apertados os riscos que quer ter na sua carteira (o "bom risco"), criando, assim, dificuldades a riscos que antes estavam necessariamente sob a sua proteção.

Por fim, questiona-se se os resseguradores atuantes no país, haja vista a projeção de crescimento da economia brasileira para os próximos anos e expectativa de novos projetos de grande porte, teriam condições de cobrir todos os riscos previstos. Contudo, essa restrição não seria, caso confirmada, um limitador aos planos do país, já que sempre é possível recorrer ao mercado internacional.

De qualquer forma, o IRB parece já vir se preparando para decolar nos próximos anos. Muito embora deva perder uma fatia de mercado, é fato que o crescimento do setor por si só já lhe confere uma situação de protagonismo. Especula-se a respeito de negociações sobre a abertura de seu capital social e a entrada do Banco do Brasil como acionista controlador para 2011. O Instituto, cuja carteira é constituída principalmente pelos ramos patrimoniais, pretende focar nos segmentos de infraestrutura e vida, inclusive fundos de pensão. Tem passado por intensos processos de atualização, investimentos em tecnologia, gestão de pessoas e concursos para contratação de pessoal qualificado.

Ademais, afirma também seu interesse em enquadrar-se no Novo Mercado da Bovespa, alavancando sua participação no mercado mundial de resseguros.

## **5 – CONSIDERAÇÕES FINAIS**

Diante de tudo que se mencionou, é possível concluir que era inevitável que o país passasse por tal mudança, tendo em vista a organização econômica globalizada em que vivemos. Também são evidentes as mudanças que advirão.

Como toda mudança significa uma ruptura com um padrão preestabelecido, a transição muitas vezes é caracterizada por algumas dificuldades, mas a tendência é de estabilização.

A mensagem que fica é a esperança de que a abertura do mercado ressegurador venha a colaborar com os planos de crescimento da economia brasileira para os próximos anos, e vice-versa.

# Porque anunciar na revista **Opinião.Seg**

A revista digital **Opinião.Seg** é composta de artigos técnicos escritos por profissionais e formadores de opinião do mercado segurador. A distribuição é feita via e-mail, em arquivo formato FlippingBook, contribuindo com a preservação do meio ambiente.

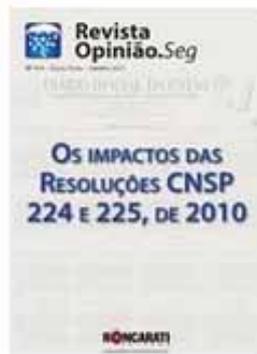
O mailing da Editora Roncarati é altamente segmentado: seguradoras, entidades abertas de previdência complementar, resseguradoras, empresas de capitalização, corretoras, escritórios de advocacia especializados, entidades de classe e demais *players* do mercado.

A exposição do anunciante estará associada com a discussão e o debate de relevantes temas do setor de seguros, resseguros, capitalização e entidades abertas e fechadas de previdência complementar, incrementando o estudo, a pesquisa e atualizando o conhecimento dos profissionais envolvidos.

Edição 5 - Agosto de 2011



Edição Extra - Jan. de 2011



Edição 4 - Out. de 2010



Edição 3 - Março de 2010



Edição 2 - Dez. de 2009



Edição 1 - Abril de 2009



**RONCARATI**  
E D I T O R A

**(11) 3071-1086**

**contato@editoraroncarati.com.br**



**Luiz Alberto Pestana**

Vice-Presidente da UBF Seguros



# CONSIDERAÇÕES SOBRE O RESSEGURO APÓS JANEIRO DE 2010

## INTRODUÇÃO

Conforme determinam os artigos 11 da Lei Complementar nº 126 de 2007 e 15 da Resolução CNSP nº 168 de 2007, desde o dia 16 de janeiro de 2010, está em vigor a quota mínima de 40% dos prêmios de resseguro que as cedentes deverão contratar ou ofertar preferencialmente a resseguradoras registradas como locais na SUSEP. Até então, o piso era de 60%.

Ao contrário do que muita gente pensa, a regra da oferta preferencial não é exatamente uma reserva de mercado, já que esse montante não precisa ser obrigatoriamente colocado no mercado local, mas, sim, ofertado. É o chamado direito à primeira recusa.

O parágrafo 6º do artigo 15 da Resolução CNSP nº 168 de 2007, reproduzido a seguir, mostra isso muito bem:

*§6º Considera-se atendida a exigência definida no caput deste artigo, quando:*

*I – O montante mínimo de oferta preferencial referido no caput deste artigo tiver sido aceito por resseguradores locais; ou*

*II – Consultados todos os resseguradores locais, esses, em seu conjunto, tenham recusado total ou parcialmente o montante mínimo de oferta preferencial referido no caput deste artigo; ou*

*III – Houver aceitação, por resseguradores admitidos e/ou eventuais, em condições mais favoráveis de preço, desde que as mesmas condições e preços tenham sido submetidos aos resseguradores locais consultados na forma dos incisos anteriores.*

Dessa forma, o mercado consumidor de seguros não sofre quaisquer prejuízos, pois sempre terá as melhores condições garantidas.

As cedentes, na sua grande maioria, também não. A exceção ficaria por conta das multinacionais, que prefeririam ter mais liberdade para fazer seu resseguro com suas coirmãs.

Já as resseguradoras admitidas e eventuais, sim, pois têm seu universo de negócios limitado. Porém, esse é o “espírito da coisa”: Fazer com que as resseguradoras pensem seriamente em se registrar como locais e, assim, aportar um capital mínimo de R\$ 60 milhões no País.

## **O QUE MUDOU E O QUE AINDA VAI MUDAR**

Como era esperado, já se percebe alterações nas distribuições de participações em contratos automáticos e facultativos, pelo aumento das opções. Como consequência, teremos também um aumento da concorrência entre as resseguradoras.

A regra da oferta preferencial considera termos e condições de coberturas e volumes de prêmios cedidos. O que pode deixar muitas resseguradoras em igualdade. Porém, outros fatores, como confiabilidade, agilidade nas respostas, prestação de serviços (assessoria técnica, treinamento, desenvolvimento de produtos, etc.) e recuperação de sinistros, ganham, agora, maior importância na disputa pelo mercado.

Em médio prazo, esse cenário favorável propiciará o desenvolvimento das capacitações técnica e comercial dos nossos profissionais e um número maior de opções para os consumidores, a custos mais competitivos.

## **VANTAGENS E DESVANTAGENS DOS TIPOS DE RESSEGURADORAS**

### **RESSEGURADORAS LOCAIS**

É evidente que a grande vantagem é pertencer ao “grupo de preferidos”, mas há a necessidade de estabelecer uma empresa independente, com capital próprio, e de se sujeitar totalmente às regras da SUSEP.

### **RESSEGURADORAS ADMITIDAS**

Não têm de criar uma entidade independente com capital local segregado, mas ficam em situação bem desfavorável perante as locais, por conta da regra da preferência, que também lhes impõe uma exposição maior à anti-seleção de riscos.

### **RESSEGURADORAS EVENTUAIS**

Situação semelhante à das resseguradoras admitidas, mais a desvantagem do limite de 10% que as cedentes têm de obedecer para lhes oferecer negócios. Pode ser uma boa estratégia para resseguradoras que preferem trabalhar com

riscos facultativos e para as que não têm foco no mercado brasileiro, mas que participam, sem liderar, de programas mundiais de grandes multinacionais.

## **HÁ CAPACIDADE SUFICIENTE DE RESSEGURO PARA O MERCADO BRASILEIRO?**

Para o mercado, como um todo, sim; e a regra da oferta preferencial não seria um fator que pudesse alterar isso. O problema de falta de capacidade de resseguro, encontrado em alguns casos pontuais, se deve quase que exclusivamente aos altos valores envolvidos e ocorreria em qualquer outro lugar do mundo.

Embora também relativamente pontual, a situação mais delicada é a do Seguro Garantia, pela convergência de três fatores:

1. O momento pelo qual está passando a economia brasileira, que faz com que tenhamos em curso muitos projetos de infraestrutura com valores bem altos.
2. Pouca oferta de empresas com recursos técnicos e financeiros suficientes para participar desses projetos.
3. Número pequeno de resseguradoras que se dispõem a oferecer capacidade nessa modalidade.

O resultado é uma excessiva concentração de exposição dos mesmos poucos Tomadores nas mesmas poucas Resseguradoras. Dessa forma, temos falta de capacidade de resseguro para alguns Tomadores, para que possam participar de alguns projetos.

É claro que o termo “alguns” se aplica por considerarmos os totais de Tomadores e de contratos cobertos por Seguro Garantia no Brasil. Estaríamos falando de menos de 5%.

Entretanto, em termos de valores (Importâncias Seguradas e Prêmios), a situação é completamente oposta.

De qualquer maneira, graças ao empenho e à criatividade das principais Seguradoras que atuam nesse segmento, ainda não tivemos nenhum projeto de vulto inviabilizado por falta de garantias.



**Felipe Bastos**

felipe.bastos@veirano.com.br



**Juliana Figueiró**

juliana.figueiro@veirano.com.br

VEIRANO  
ADVOGADOS

# NOTAS SOBRE O RESSEGURO APÓS JANEIRO DE 2010

## I. INTRODUÇÃO

Janeiro de 2010 marcou o ingresso do Brasil em uma nova etapa intermédia rumo à total abertura do mercado nacional de resseguros. Nos termos do art. 11 da Lei Complementar n.º 126/2007 (LC 126/07), a partir de janeiro último, foi reduzida de 60% (sessenta por cento) para 40% (quarenta por cento) a preferência legal de que cessões de exposições de seguradoras sejam dirigidas a resseguradoras locais. Todavia, antes de avançarmos no exame das implicações desse aparente marco histórico, cumpre realizar uma breve digressão fática, a fim de contextualizar minimamente os porventura não iniciados na prática de seguros e resseguros.

## II. O CONTEXTO DA ABERTURA

Conforme amplamente noticiado, a promulgação da LC 126/07 anunciou a implementação do processo de abertura do mercado brasileiro de resseguros. Até então esse mercado fora monopolizado pelo Instituto de Resseguros do Brasil – IRB (atual IRB-Brasil Resseguros S.A.) por quase sete décadas completas.

O comemorado fim do monopólio foi regulamentado pelo Conselho Nacional de Seguros Privados (CNSP) por meio da Resolução CNSP nº 168/2007, que disciplinou a atividade de resseguro, retrocessão e sua intermediação, conforme a LC 126/07.

A referida resolução previu a classificação de resseguradoras aptas a atuar no mercado nacional em três categorias, quais sejam:

1. Resseguradora local: aquela sediada no país, que tenha por objeto exclusivo a realização de operações de resseguro e retrocessão, detentora de capital mínimo equivalente ao somatório do capital base correspondente a R\$ 60.000.000,00 (sessenta milhões de reais) e de uma parcela de capital adicional variável;
2. Resseguradora admitida: aquela sediada no exterior, com escritório de representação no país, que tenha sido cadastrada como tal na

Superintendência de Seguros Privados – SUSEP para realizar operações de resseguro e retrocessão, e possua patrimônio líquido não inferior a US\$ 100,000,000.00 (cem milhões de dólares norte americanos); e

3. Resseguradora eventual: empresa resseguradora estrangeira sediada no exterior, sem escritório de representação no país, que tenha sido cadastrada como tal na SUSEP para realizar operações de resseguro e retrocessão, e possua patrimônio líquido não inferior a US\$ 150,000,000.00 (cento e cinquenta milhões de dólares norte americanos).

De todos os vários debates que a quebra do monopólio de imediato provocou nas comunidades empresarial e jurídica, um deles ganhou especial destaque: o modelo de abertura gradual estabelecido pela Lei Complementar. Com o declarado objetivo de propiciar o fortalecimento em curto prazo do mercado nacional, habilitando-o a concorrer com maior paridade com robustas resseguradoras estrangeiras, a Lei assegurou a preferência de que 60% (sessenta por cento) de todas as cessões de riscos realizadas no mercado doméstico fossem canalizadas para as resseguradoras locais. Essa medida, que gerou acalorados debates e colecionou críticos, garantiu provisoriamente uma espécie de mercado cativo para as resseguradoras locais, dentre as quais, por razões óbvias, o IRB, até então ressegurador único, levava grande vantagem competitiva. Esse regime vigorou por três anos, até janeiro de 2010, a partir de quando se operou a redução desse quantitativo de cessões preferenciais para 40% (quarenta por cento).

Muito se pergunta o que tende a mudar com a redução do regime legal de preferência para menos da metade das cessões. Na verdade, qualquer um que pretenda realizar esse prognóstico terá necessariamente que analisar o que já mudou, isto é, o que exatamente ocorreu no período imediatamente posterior à quebra do monopólio.

### **III. O PERÍODO PÓS-ABERTURA**

O período que se seguiu à quebra do monopólio foi, como se sabe, marcado por grandes turbulências nos mercados internacionais, com notório destaque para a acentuada crise financeira que assolou as principais economias do mundo, reverberando, com maior ou menor intensidade, nas economias líderes e emergentes, inclusive o Brasil.

Em parte em razão desse cenário de incertezas econômicas, o fenômeno que seguiu a quebra do monopólio do IRB caracterizou-se pela manutenção de um índice altíssimo de cessão de resseguros para o próprio IRB. Estima-se que esse índice tenha sido superior a 80% (oitenta por cento).

Por um lado, a figura do IRB, atrelada a um governo e, mais do que isso, um governo que diante das circunstâncias se apresentava em certa medida seguro e estável, acabou para muitas seguradoras representando um risco muito menor do que resseguradoras privadas internacionais, cuja solvência despertava justificadas dúvidas, ao menos no período mais agudo da crise. O tradicional conservadorismo das autoridades securitárias brasileiras no controle de reservas e regras de provisões técnicas transmitia maior tranquilidade de que o IRB não possuiria em suas carteiras de investimentos os chamados “ativos tóxicos” – dentre os quais os (in)famosos empréstimos hipotecários *subprime*. Também a facilidade na realização dessas cessões para o IRB, devido ao longo conhecimento acumulado pelas seguradoras nacionais dessa prática, estimulou a conservação desse elevado índice de cessões para a estatal.

Por outro lado, a maciça maioria das resseguradoras internacionais ocupou-se prioritariamente de outra preocupação mais urgente: re-consolidar suas exposições nos mercados mais desenvolvidos. A atenção a essa necessidade mais emergencial contribuiu para a timidez da maioria das resseguradoras estrangeiras no plano de desbravamento do mercado brasileiro e, conseqüentemente, no relativamente baixo índice de cessão por seguradoras nacionais para resseguradoras internacionais.

As salientes mudanças nas circunstâncias externas, que conduziram a uma procura pelo amparo do IRB bem maior do que se imaginava antes da quebra do monopólio trataram, portanto, de abrandar as discussões sobre o modelo de abertura gradual adotado. Em termos práticos, a criação da preferência legal revelou-se medida indiferente durante o primeiro triênio que se findou.

Importante mencionar que a SUSEP publicou em janeiro de 2008 a Circular SUSEP nº 359/08, que estabeleceu procedimentos para o cadastramento de resseguradoras admitidas no país e para a obtenção de autorização prévia da SUSEP para instalação do escritório de representação. A circular deu início ao processo de homologação das solicitações de autorização para funcionamento como ressegurador local e de cadastramento de resseguradoras admitidas ou eventuais.

Nada obstante os imprevisíveis e substanciais percalços enfrentados pela abertura na atração de interessados, a SUSEP já autorizou até hoje aproximadamente 81 (oitenta e uma) resseguradoras, das quais 24 (vinte e quatro) na qualidade de resseguradora admitida, 52 (cinquenta e duas) na condição de resseguradora eventual e 5 (cinco) sob a forma de resseguradora local. Embora a grande expansão do mercado de resseguros ainda não tenha se concretizado, é importante observar que esses números não são nada desprezíveis, em especial se os examinarmos à luz dos indicadores de crescimento dessa e de diversas outras indústrias mundo afora no mesmo período.

#### IV. A MOVIMENTAÇÃO DOS AGENTES NO MERCADO NACIONAL

Apesar do justificado acanhamento inicial de várias resseguradoras estrangeiras em relação aos investimentos no Brasil, a abertura tem provocado um sensível rearranjo no mercado nacional. Embora não seja uma regra absoluta, em maioria, seguradoras genuinamente nacionais, mesmo as líderes de mercado (e.g., Itaú-Unibanco, Bradesco Seguros etc.), têm estrategicamente preferido recuar suas posições nos seguros de grandes riscos (garantia, cascos, patrimonial, financeiros etc.) e aumentado suas exposições nos seguros de ramos elementares.

Dentre os vários fatores que justificam essa decisão de desinvestimento, supomos que um deles esteja relacionado à maior capacidade de exposição e maior bagagem das seguradoras estrangeiras para a cobertura dos grandes riscos, algo que era realizado algumas vezes sem o emprego do mesmo grau de técnica e preocupação por parte das seguradoras brasileiras. Muitos perguntarão: mas o que isso tem a ver com a quebra do monopólio do resseguro?

A resposta é simples. No regime pré-abertura vigorava a regra da cessão obrigatória, o que criava um incentivo muitas vezes perverso. Todo o risco, fosse ele bom, não tão bom ou mesmo ruim, era cedido ao IRB obrigatoriamente.

A cessão obrigatória criava um incentivo de examinar riscos de forma mais leniente, aceitando-se muitas vezes mesmo os riscos que não fossem tão bons, já que eles eram necessariamente diluídos nos riscos melhores oriundos dos ramos em que as seguradoras nacionais possuíam maior *expertise*, em especial os elementares. No agregado, o balanço em geral poderia apresentar-se positivo, embora muitas vezes pecasse por alguma ineficiência.

Com a abertura, as seguradoras em atividade no país perderam exatamente essa “rede de segurança” que para elas a cessão obrigatória ao IRB representava. O IRB passou a sofrer uma concorrência crescente, mesmo que hoje ainda pequena, de resseguradoras locais, o que forçou a estatal a tornar-se também cada vez mais exigente na aceitação das cessões. O resultado dessa combinação não poderia ser outro: indicadores demonstram que as grandes seguradoras nacionais cederam espaço para as seguradoras internacionais com atuação no Brasil nos seguros de grandes riscos, mas estrategicamente reforçaram suas posições nos ramos elementares.

Esse fenômeno é bom para o mercado? Muitos provavelmente torcerão o nariz para ele, pois esse movimento significou, em alguns ramos, retração para algumas tradicionais seguradoras tipicamente nacionais. Não compartilhamos dessa visão, entretanto.

Entendemos que essa re-acomodação de agentes resultante da abertura é saudável e bastante positiva, sendo reflexo direto da economia de mercado

que hoje já opera na indústria nacional de seguros e resseguros. Quer nos parecer que essa movimentação nada mais representa do que a trilha do equilíbrio pela alocação mais eficiente de recursos por parte dos agentes mais capazes, bem explicada por diversos estudos das organizações, como, por exemplo, a teoria da especialização e suas matizes.

De forma muito simplificada, o que se nota é que, em um extremo, as seguradoras (e resseguradoras) mais experimentadas em termos globais, possuidoras de profundo conhecimento e *expertise* na administração de grandes riscos, são capazes de desenvolver programas de cobertura mais eficientes para esses ramos, em razão do que têm ganhado espaço nessa área de atuação. Doutra parte, as seguradoras nacionais, detentoras de larga experiência (detalhado acervo de dados históricos e de todo o instrumental já bem assentado) na gestão de riscos afetos aos seguros por ramos elementares, continuam extremamente competitivas nesses segmentos, atuando de forma cada vez mais eficiente. Nesse re-desenho do novo mercado de seguros e resseguros brasileiro os agentes parecem estar se guiando pela a escolha economicamente mais racional: cada agente dedicando-se de forma mais especializada àquela atividade na qual ele pode ser mais eficiente.

Embora estejamos nitidamente vivenciando um momento ainda inicial desse longo processo de transição, ou seja, uma fase ainda de entrada de novos *players* e formação do mercado, com uma conseqüente espécie de reinvenção (e expansão em escala considerável) dessa indústria, queremos crer que o mercado de seguros e resseguros no Brasil tem muito a ganhar com a perspectiva de acirramento dessa competição. Em última análise, ganhará o consumidor, que terá acesso a melhores preços e também a uma diversidade maior de produtos de seguros.

Essa tendência que aponta no sentido da diversificação dos produtos de seguros (e resseguros) já está se fazendo sentir.

## **V. PRODUTOS DIFERENCIADOS**

Não é necessário consultar cada uma das seguradoras e resseguradoras para observar projetos concretos de diversificação dos produtos por ele comercializados.

Um exemplo disso pode ser colhido da entrevista dada pelo Presidente da Allianz Seguros no Brasil, Max Thiermann, ao jornal Valor Econômico, conforme matéria publicada em 26.02.2010. Perguntado sobre a conjuntura e os planos da empresa diante da recente abertura, o executivo destacou que ela propicia que sejam implementados programas de seguros internacionais aqui no Brasil com foco em multinacionais brasileiras. Essa notícia, por si só,

traz um importante alento. Essa prática, que é corriqueira e antiga no mercado global, tende, a nosso ver, a reduzir drasticamente um dos notórios gargalos existentes para o incremento da indústria de seguros no país. Expliquemos.

Tradicionalmente, empresas multinacionais estrangeiras mantêm cobertura securitária mundial administrada no exterior a partir de sua matriz. Devido ao tamanho reduzido a que o mercado de seguros brasileiro foi relegado em razão de fatores como a longa predominância de políticas protecionistas, esses seguros de abrangência mundial são comercializados a valores muito mais competitivos do que as coberturas de amplitude limitada disponíveis no mercado brasileiro.

A possibilidade de utilização do Brasil como plataforma para o desenvolvimento de programas de seguros mundiais é bastante promissora, pois caminha de mãos dadas com o fenômeno crescente da internacionalização das empresas brasileiras.

Esperamos que o desenvolvimento dessa prática resulte em preços bem mais atraentes para esse novel produto em nosso mercado, de maneira que no futuro os pacotes de seguros comercializados por aqui sejam capazes de concorrer com programas semelhantes disponíveis em outros países. O fato de termos seguradoras nacionais extremamente sólidas e competentes reforça as nossas esperanças.

## **VI. CONCLUSÕES**

A título de arremate, cumpre-nos retornar à questão inicial: o que será do mercado de resseguro a partir de janeiro de 2010?

Sem nenhuma pretensão de exercício mediúnico, não podemos deixar de expressar o nosso franco otimismo em relação ao amadurecimento do nosso mercado de seguros e, principalmente, de resseguros. Se em meio a uma crise econômica de proporções gigantescas o mercado respondeu positivamente, tendo atraído um número nada desprezível de investidores, o horizonte se afigura ainda mais animador. Embora a situação da economia europeia ainda transpire alguma incerteza, a sensação geral é de que a fase mais delicada da crise já virou história. A poeira está baixando e os ânimos se apaziguando. Comparativamente ao período que se seguiu à quebra do monopólio, os agentes aparecem novamente um pouco menos amarrados para concretizar planos de investimentos no mercado global. Nesse cenário, o Brasil surge novamente como um reduto ideal para a atração desses investimentos.

No âmbito interno diversos fatores reforçam o prognóstico otimista. A expectativa de regulação em breve da atividade de microsseguro deverá atender em cheio aos anseios das seguradoras que têm voltado seus olhos

com mais atenção ao massificado interno, ampliando consideravelmente – estima-se em dezenas ou até uma centena de milhões – o público consumidor de seguros.

Concomitantemente, o grupo de seguradoras e resseguradoras que tem focalizado seus holofotes para os grandes riscos nunca tiveram campo tão fértil para se firmar e, ainda, expandir seus domínios. As obras de infraestrutura do Programa de Aceleração do Crescimento (PAC), o programa exploratório das reservas do pré-sal, as enormes obras de engenharia oriundas de grandes eventos que terão sede no Brasil, como a Copa do Mundo de futebol e as Olimpíadas, prometem inúmeras oportunidades para esse segmento, sem paralelo em todo o mundo.

Por fim, não podemos deixar de tocar na pergunta da moda, isto é, se o mercado segurador e ressegurador nacional tem ou não capacidade para fazer frente à demanda de investimentos.

A quebra do monopólio, por si só, colocou o Brasil no mapa do mercado de resseguro. A capacidade de expansão do mercado de seguros não está mais presa à capacidade de absorção do IRB. Talvez até seja verdade que o mercado de seguros no Brasil existente na fase pré-abertura tivesse uma capacidade um tanto limitada, em virtude desse freio natural que o monopólio acabava por impor ao crescimento.

Ocorre que um dos principais efeitos da abertura para as seguradoras é exatamente dar a ela maior flexibilidade comercial na escolha do parceiro ressegurador. Uma das mais funções basilares do resseguro é emprestar capacidade às seguradoras, permitindo-lhes subscrever riscos superiores à sua capacidade original de retenção.

A quebra do monopólio e a internacionalização do resseguro no Brasil, com a autorização de resseguradoras admitidas e eventuais, possibilitam uma sensível ampliação na capacidade de absorção de riscos pelo mercado segurador brasileiro, habilitando-o a atender – e de forma cada vez melhor – a todas as citadas demandas internas.

A retomada de uma paisagem mais serena no cenário econômico resgata um pouco daquela discussão sobre o que será do mercado de resseguros nesse período derradeiro de preferência legal de cessões no patamar de 40%.

Mantendo-se as condições normais de temperatura e pressão, caso as resseguradoras estrangeiras retomem ao menos em boa parte os planos ambiciosos interrompidos pela crise financeira, a nossa expectativa é de que nesses próximos três anos, nada obstante a preferência legal, a migração de cessões para resseguradoras admitidas e eventuais que se esperava desde a quebra do monopólio terá início verdadeiramente agora, contribuindo para impulsionar ainda mais o próspero mercado segurador nacional.

Por tudo isso, estamos convictos que os novos ventos nos trazem excelentes perspectivas para a indústria do seguro e resseguro no Brasil.

# Resseguro

## Legislação e Normatização



[Clique aqui para ver nosso demonstrativo](#)

- Auditoria independente
- Código de ética profissional
- Corretagem de resseguro
- Moeda estrangeira
- Plano Corretivo de Solvência
- Plano de Negócios
- Plano de Recuperação de Solvência
- Pronunciamento Técnico CPC 11
  
- Ressegurador Admitido:  
Cadastramento e autorização  
Investimento dos recursos para garantia das obrigações
  
- Ressegurador Eventual:  
Especialização em riscos nucleares  
Limite máximo de cessão  
Limite máximo de cessão – garantia de obrigações públicas e riscos de petróleo

- Ressegurador Local:  
Capital adicional relativo aos riscos de subscrição  
Capital mínimo  
Limites de retenção  
Provisões técnicas e fundos
  
- Retrocessão
- Sanções administrativas
- Seguro garantia para débitos inscritos em Dívida Ativa da União
- Sistema de controles internos

**RONCARATI**  
E D I T O R A

Para mais informações entrar em contato pelo telefone (11) 3071-1086  
ou pelo e-mail [contato@editoraroncarati.com.br](mailto:contato@editoraroncarati.com.br)