

24/04/2013 - 00:00

Companhias brasileiras ganham mercado em 2012

Por **Luiz Sérgio Guimarães**

[\(/sites/default/files/qn/13/04/foto24rel-101-reseguro-f2.jpg\)](http://sites/default/files/qn/13/04/foto24rel-101-reseguro-f2.jpg) Cury, da BB Mapfre: "As locais não aproveitaram a reserva de 40% do mercado para ditar preços, escolheram competir"

O mercado ressegurador brasileiro dobrou de tamanho desde a quebra do monopólio estatal exercido pelo Instituto de Resseguros do Brasil (IRB) até 2007. O setor arrecadou no ano passado quase R\$ 5,7 bilhões, um salto de 100% sobre os prêmios gerados no último ano da atuação solitária do IRB. De lá para cá, cresceu expressivamente o interesse de grandes grupos empresariais em montar resseguradoras que, com capital mínimo de R\$ 60 milhões, se enquadram na categoria de "locais", as quais podem desfrutar de uma reserva de mercado de 40% das operações.

Hoje a Superintendência de Seguros Privados (Susep), registra 103 resseguradoras. São 14 locais, 29 admitidas (estrangeiras que possuem escritório de representação no Brasil, com capital mínimo de US\$ 5 milhões) e 60 eventuais, que operam a partir de um simples cadastro. Como as vantagens legais conferidas às locais não tendem a ser revistas tão cedo, é grande o interesse, sobretudo das admitidas, em se transformar em locais. "O mercado ressegurador não poderia atender as necessidades decorrentes do crescimento do país se não houvesse a abertura. Foi uma providência imprescindível nesse momento de grandes obras de infraestrutura", diz Eduardo O. Nóbrega, diretor da JMalucelli Resseguradora.

Após o fim do monopólio, o IRB demorou cinco anos para recuperar o mesmo volume nominal de prêmios detido em 2007. Somente no ano passado a sua arrecadação bateu nos R\$ 2,4 bilhões, após adotar uma política de reconquista de fatias perdidas. É ainda a maior do mercado, responsável por arrecadar 42% do total de prêmios, o equivalente a 66% da receita gerada pelo conjunto das resseguradoras locais. Estas, no seu todo, respondem por 68% do mercado.

De acordo com a consultoria Siscorp, o share das locais cresceu significativamente no ano passado, pois em 2011 o volume arrecadado pelas resseguradoras locais representou 56% do valor destinado ao resseguro pelas seguradoras. "Essa fatia se mantém bem acima da reserva de mercado devido ao aumento de operadoras locais. O fato do volume de prêmio destinado ao resseguro pelas seguradoras

manter-se estagnado em 2012, e as resseguradoras locais crescerem no mesmo período, indica que parcela importante que estava sendo ressegurada no exterior está permanecendo no país", diz Flávio Faggion, presidente da Siscorp.

Em 2012, segundo a consultoria, as seguradoras destinaram ao resseguro R\$ 5,7 bilhões, valor idêntico ao de 2011, apesar de o volume dos prêmios emitidos resseguráveis (R\$ 66,2 bilhões) ter crescido 14% sobre o ano anterior. "A relação prêmio crédito/prêmio emitido ressegurável que em 2011 foi de 9,8%, foi reduzida para 8,6% em 2012", diz Faggion. Mas, entre as 14 locais, a arrecadação expandiu-se 21%, para R\$ 3,9 bilhões.

Wady Cury, diretor-geral de grandes riscos da BB Mapfre, atribui a manutenção do volume arrecadado no ano passado no mesmo patamar de 2011 há dois fatores. O primeiro foi que as modalidades de seguro que mais requerem diluição de riscos por meio das operações de resseguros, como as de risco de engenharia e seguro-garantia, foram afetadas pela desaceleração dos investimentos e o adiamento de grandes obras. Esse cenário começou a mudar já no último trimestre de 2012. O segundo fator foi que as seguradoras aumentaram a sua capacidade de retenção dos riscos, ou seja, caiu a sua demanda por resseguros. Segundo Cury, enquanto que em 2009 da totalidade dos prêmios um pouco mais de 6% mereceu o resseguro, no ano passado essa relação baixou para 4,1%.

A situação, segundo Faggion, é resultado da maior capitalização das seguradoras. "Como melhorou muito a gestão e a identificação dos riscos e como superam as exigências de capital mínimo, elas se sentem confortáveis em reter as operações, o que diminui os prêmios às resseguradoras", diz. Contribuiu para a estabilidade no volume arrecadado em 2012 a política de cessão de prêmios de seguros para a resseguradora do próprio grupo. As resseguradoras locais que não dispõem de uma instituição seguradora que dê origem ao negócio, são as que mais sofrem com a diminuição da procura.

Cury acredita que o segmento de resseguro já esteja consolidado no país. Na sua avaliação, perto de 90% das corporações globais de peso já estão, de uma forma ou outra, instaladas aqui. Mas a preponderância, acredita, continuará das resseguradoras locais. "A liderança das locais é natural. Elas nunca fizeram uso da prerrogativa de imposição de condições e preços. Poderiam se conformar com os 40% de reserva de mercado fixando as condições que julgassem mais convenientes. Mas escolheram competir", diz Cury.

Adriana Seemann, head of client management da Munich Re, nota que a grande maioria das empresas locais possui como estratégia a verticalização, ou seja, apoiam-se em um braço de seguros. A Munich Re é das poucas completamente independentes e que atuam em todas as linhas de negócio. "Acredito que teremos novas duas ou três locais, mas nascidas ainda com este viés de verticalização", diz. O CEO da Terra Brasis Resseguros, Paulo Eduardo Botti, não aposta em expansão relevante no mercado. Em sua opinião, as admitidas e eventuais parecem estar satisfeitas com os seus status atuais. Elas olham o retorno sobre patrimônio das locais e não se entusiasmam muito. Como a competição é acirrada, o retorno obtido pelo IRB, que era de 25% em 2007, hoje está entre 15% e 20%. As outras locais apresentaram um retorno em torno de 6%.