

Resseguro no Brasil – Condições Atuais e **Perspectivas**

Francisco Galiza

Outubro/98

SUMÁRIO:

I) Uma evolução histórica

II) Cenário econômico-financeiro do resseguro

II.1) Presença no mercado brasileiro

II.2) Avaliação econômico-financeira do IRB

II.2.1) Faturamento

II.2.2) Resultado da Companhia

II.2.3) Resultado Operacional

II.2.4) Resultado Financeiro

II.2.5) Despesas Administrativas

II.2.6) Composição Patrimonial

II.3) Comparativo com o mercado internacional

II.4) Abertura do resseguro

III) Conclusões

I) Uma evolução histórica

Até o início desta década, os pesquisadores econômicos costumavam dividir a história do seguro no Brasil em 3 fases.

A primeira se iniciava com a vinda de Dom João VI ao Brasil em 1808 e o registro das primeiras seguradoras em território nacional. Esta fase dura até 1939 e é caracterizada pela pouca presença das seguradoras brasileiras no cenário econômico. Na verdade, as empresas então existentes no Brasil se caracterizavam mais como simples filiais das matrizes internacionais; ou seja, simples repassadoras das receitas e provisões para os seus mercados de origem.

Este período, de mais de 100 anos, é interrompido com a criação do IRB (Instituto de Resseguros do Brasil) em 1939 – a primeira empresa resseguradora nacional, para atuar monopolisticamente no país. Este fato – um “divisor de águas para o setor” - inaugura uma segunda fase histórica para este mercado. Com a criação do IRB, os objetivos principais do governo foram, além de desenvolver técnica e empresarialmente o seguro no país, o de reter as provisões geradas com o seguro no próprio mercado brasileiro. Ressalte-se que esta medida não pode ser vista como fato isolado pois, com o governo nacionalista do então Presidente Getúlio Vargas, são tomadas uma série de medidas com alcances análogos – por exemplo, a criação da 1ª siderúrgica nacional um pouco depois, na cidade de Volta Redonda.

Dentre as medidas operacionais iniciais tomadas pelo IRB, duas podem ser destacadas como fundamentais, segundo a estratégia definida na época.

Primeiro, *baixos limites de retenção* nas seguradoras que, assim, se viam obrigadas a repassar os prêmios não retidos obrigatoriamente ao IRB. Em contrapartida, esses prêmios, reunidos em um *excedente único*, seriam repassados de volta às seguradoras.

Estes procedimentos - além de permitir o controle completo das operações de resseguro no país e, indiretamente, do próprio seguro - incentivaram a formação de companhias de seguros de capital nacional pois, de certa maneira, “nivelaram” empresas recém-criadas com aquelas já formadas.

Este movimento de criação de novas companhias só foi interrompido na década de 70 quando uma série de fatos começa a modificar o cenário econômico, surgindo então uma terceira fase histórica. Em particular, citamos três. Primeiro, um aumento na variedade de produtos de seguros, devido ao aumento de sofisticação na economia brasileira. Segundo, o início da entrada dos bancos na operação de seguros. E, por último, com o incentivo para a formação de grandes conglomerados financeiros e, em virtude da entrada destes em seguros, houve a conseqüente diminuição de companhias no setor securitário, com o crescimento da concentração no faturamento.

Mesmo com estas mudanças históricas relevantes ocorridas nesta nova fase, o IRB, em linhas gerais, continuou com a sua importância e forma de atuação intocadas – ou seja, a única empresa de resseguro do país, monopolista, normatizadora e “celeiro” de quase todos os desenvolvimentos técnicos do mercado de seguros.

Esta situação, entretanto, começou a sofrer alterações no início da década de 90, com a inclusão da companhia no Programa de Desestatização. Este, um dos pilares da política econômica dos novos governos brasileiros eleitos desde então, visava diminuir a presença do Estado na economia, sendo realizado através da alienação das participações deste em diversas empresas estatais – por exemplo, citando a mais relevante, todo o setor de telefonia. No caso específico do IRB, é importante enfatizar que esta decisão foi também incentivada pelo desagrado do Governo com os resultados desfavoráveis obtidos em anos anteriores, causados principalmente por má administração financeira e operacional, aliada a uma política de interesses corporativos, como veremos nos itens seguintes deste texto, na análise econômica desta companhia.

Sendo assim, com a privatização do IRB - fato extremamente relevante para o setor e prevista para 1999 -, e já com a instalação de outras resseguradoras internacionais no mercado brasileiro, podemos estar entrando, historicamente, em uma quarta fase de desenvolvimento, interrompendo, após 60 anos, o movimento iniciado com a criação desta instituição.

II) Cenário econômico-financeiro do resseguro

II.1) Presença no mercado brasileiro

Desde o Plano Real (1994) – e com o seu sucesso em controlar as elevadas taxas inflacionárias de então -, os mercados de seguros e de previdência brasileiros registraram crescimentos expressivos, como indica a tabela 1, basicamente em função de dois estímulos.

Primeiro, possibilitou uma distribuição de rendas na economia, beneficiando as classes menos favorecidas que, assim, se tornaram mais interessadas neste tipo de produto. Em segundo lugar, ao melhorarem as perspectivas de longo prazo, estimulou a poupança e, em conseqüência, os produtos de seguros e de previdência.

TABELA 1

Faturamento do Mercado de Seguros

Valores em US\$ bilhões

	Seguradoras	Capitalização	PPA	Total
1994	15,71	0,75	1,39	17,86
1995	15,60	0,87	2,63	19,10
1996	15,24	1,16	5,70	22,11
1997	18,26	4,30	4,39	26,94

Seguradoras: Prêmios Auferidos

Capitalização: Receita de Prêmios

Previdência Privada Aberta (PPA): Receita de Prêmios

Valores em US\$ = Faturamento do ano em R\$/Câmbio médio do ano

Câmbio médio: Conjuntura Econômica, FGV

Na tabela citada, apresentamos o faturamento de três setores ligados às áreas mencionadas. A primeira coluna se refere à própria receita das seguradoras, tal como estas empresas são conhecidas internacionalmente. Na segunda, as empresas de capitalização, que oferecem produtos a consumidores com baixa capacidade de poupança, com vencimentos no médio e no curto-

prazo, além de ganhos adicionais em sorteios. Por fim, na última coluna, o faturamento dos produtos de previdência privada aberta. Aqui, comercializando-se produto similar a um investimento de longo-prazo, para consumidores de maior poder aquisitivo.

No caso específico do faturamento das seguradoras, observou-se que este crescimento se deu principalmente nos ramos vida e saúde. Este aspecto foi um dos motivos a explicar a queda de participação do resseguro (vide tabela 2), já que os principais ramos operados pelo IRB sempre foram os elementares, como veremos com mais detalhes em itens seguintes.

TABELA 2

Participação do resseguro em relação ao seguro

Ano	Faturamento do IRB (US\$ milhões)	Participação de Receita do IRB	Taxa de Retenção do IRB
1994	967	7,9%	55,2%
1995	818	5,6%	60,0%
1996	837	5,7%	60,6%
1997	841	5,1%	64,2%

Seguradoras: Prêmios Totais

IRB: Faturamento = Prêmios Emitidos em US\$, divididos pelo câmbio médio do ano

Participação de Receita = Prêmios Emitidos/Prêmios Totais

Taxa de Retenção = 1 – Retrocessões/Prêmios Emitidos

Fonte: IRB e Susep

Ou seja, pela tabela 2, a participação do faturamento do IRB em 1994 era de quase 8% do faturamento das seguradoras. Hoje, este número corresponde a um pouco acima de 5% - uma variação negativa de 35% em 4 anos.

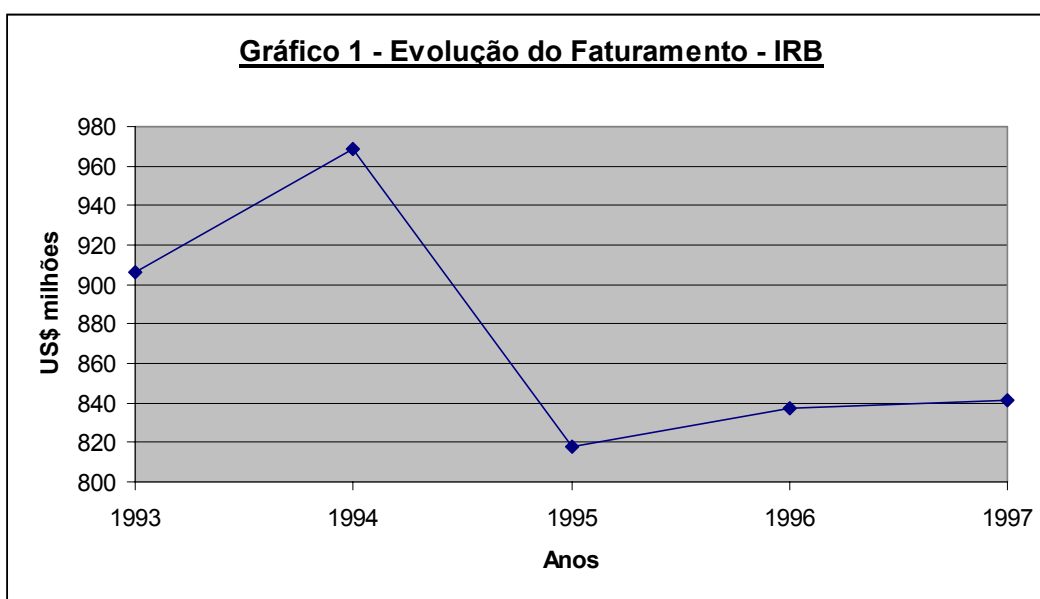
Apesar da queda, este número ainda está dentro dos padrões, já que o número do mercado internacional se situa um pouco abaixo deste nível, quando realizarmos estudo a seguir.

Um último aspecto a ser analisado, na medição da participação do IRB no mercado brasileiro, consiste em determinar a sua taxa de retenção de prêmios. Neste particular, a trajetória usualmente foi crescente – em 1994, era de 55%; em 1997, já é de quase 65%.

II.2) Avaliação econômico-financeira do IRB

II.2.1) Faturamento

No gráfico a seguir, apresentamos a evolução do faturamento do IRB, em valores “dolarizados”. O que se observa é que, no binômio 1993/1994, a receita foi, em média, de US\$ 940 milhões/ano. Já, no período 1995/1997, este número caiu para US\$ 840 milhões/ano. Ou seja, uma queda média de 10%.



Fonte: IRB

Quanto à distribuição do perfil da receita, após as retrocessões e o diferimento dos prêmios, chegamos aos Prêmios Ganhos, cuja evolução é representada na tabela 3. Neste caso, nos últimos anos, praticamente não houve alteração no perfil da receita do IRB. Em média, em destaque, 40 a 45% do faturamento corresponde a seguros de propriedades; 30% a seguros de governo; transportes e ramos pessoais, 10% cada um.

Nesta avaliação, é importante ressaltar dois pontos.

Primeiro, embora, no seguro brasileiro, o faturamento dos ramos vida, saúde e acidentes pessoais corresponda a quase 40 a 45% de todo o mercado; no resseguro, o valor de faturamento dos riscos pessoais é de, no máximo, 10%. Este aspecto, já comentado no item anterior, é um dos fatores principais a explicar a queda de participação do IRB na economia.

TABELA 3

Prêmios Ganhos (por tipo de seguro) – IRB – 1996/1997

Prêmios Ganhos	1996		1997	
	US\$ milhões	%	US\$ milhões	%
Propriedades	208,7	44,3%	230,5	42,4%
Transportes	51,1	10,8%	64,0	11,8%
Financeiros	24,0	5,1%	29,6	5,5%
Governo	141,3	30,0%	160,6	29,6%
Pessoais	41,0	8,7%	51,4	9,5%
Exterior	4,8	1,0%	7,1	1,3%
TOTAL	470,9	100,0%	543,2	100,0%

Fonte: IRB

Um outro ponto a indicar é relativo ao aumento de faturamento dos Prêmios Ganhos de 1997 em relação a 1996, mesmo sem ter havido alteração significativa no faturamento da companhia. Neste caso, o principal motivo foi o aumento no nível de retenção da carteira do IRB, como já visto na última coluna da tabela 2.

II.2.2) Resultado da Companhia

Na tabela 4, apresentamos a lucratividade do IRB, para os últimos 4 anos.

TABELA 4

Lucratividade do IRB

Ano	Lucro Líquido (US\$ milhões)	Patrimônio Líquido (US\$ milhões)	Taxa de rentabilidade (%)
1994	(163)	423	(38,5%)
1995	90	502	17,9%
1996	71	454	15,6%
1997	46	459	10,0%
Média	11	460	2,4%

Fonte: IRB

Neste período, a taxa de rentabilidade média anual do IRB foi de 2,4%. Este número baixo é explicado, em parte, pelo Resultado Financeiro desfavorável de 1994 já que, após este exercício, os números totais da companhia passaram a ser positivos. De qualquer maneira, a nível comparativo, o mercado segurador brasileiro totalizado, no mesmo período, teve uma rentabilidade média quase 5 vezes maior, como mostra a tabela 5.

TABELA 5

Lucratividade do Mercado Segurador Brasileiro

Ano	Lucro Líquido (US\$ milhões)	Patrimônio Líquido (US\$ milhões)	Taxa de rentabilidade (%)
1994	733	7.335	10,0%
1995	1.027	8.101	12,7%
1996	952	7.408	13,3%
1997	523	7.182	7,3%
Média	809	7.507	10,8%

Fonte: Demonstrações Financeiras das empresas

Além da deficiência do Resultado Financeiro, houve dois outros aspectos limitadores nos resultados desta companhia. Primeiro, a própria rentabilidade dos seus negócios, sobretudo os ligados à sua experiência internacional. Um

segundo ponto limitador foi o derivado da realização de provisões trabalhistas (com seu programa de demissões) e previdenciárias (com a sua EFPP.)

Devido à importância destes aspectos, eles serão mais detalhadamente comentados em itens seguintes.

II.2.3) Resultado Operacional

Nas tabelas a seguir, apresentamos os Lucros Operacionais e as respectivas Margens Operacionais (em relação aos Prêmios Ganhos correspondentes) dos principais ramos do IRB nos últimos anos.

TABELA 6

Lucros Operacionais (por tipo de seguro) (US\$ milhões)– IRB – 1996/1997

Lucros Operacionais	1996	1997
Propriedades	45,7	(22,3)
Transportes	7,7	12,9
Financeiros	11,6	13,4
Governo	15,2	9,4
Pessoais	10,1	14,2
Exterior	(19,1)	(33,5)
TOTAL	71,2	(5,9)

Fonte: IRB

TABELA 7

Margens Operacionais (por tipo de seguro) – IRB – 1996/1997

Margens Operacionais	1996	1997
Propriedades	21,9%	-9,7%
Transportes	15,0%	20,2%
Financeiros	48,5%	45,2%
Governo	10,8%	5,8%
Pessoais	24,6%	27,6%
Exterior	-397,9%	-470,1%
TOTAL	15,1%	-1,1%

Fonte: IRB

Na observação das tabelas, temos as seguintes conclusões:

i) Na média, as margens operacionais do IRB, em 1996 e 1997, foram 15,1% e (1,1%), respectivamente. Como comparação, nos números agregados do

mercado segurador brasileiro, os valores foram, respectivamente, 17,3% e 15,2%, acima do padrão da resseguradora.

ii) Dos 6 grupos de ramos analisados, 4 deles mantiveram um certa estabilidade na rentabilidade – transportes (15 a 20%), financeiros (45 a 50%), governo (5 a 10%) e pessoais (25 a 30%).

iii) As duas únicas exceções correspondem aos ramos propriedades e riscos com exterior. O primeiro deles teve uma rentabilidade favorável em 1996, mas sofreu uma reversão no ano seguinte. Quanto aos negócios com o exterior, as margens têm sido extremamente baixas. Somente nos anos de 1995 e 1996, o prejuízo gerado foi de quase US\$ 53 milhões. Descontando estas operações, o lucro operacional acumulado nestes dois anos poderia ter passado dos atuais US\$ 65 milhões para US\$ 118 milhões – um aumento de 82%.

iv) Os negócios internacionais do IRB estão divididos em duas frentes. A primeira delas se refere à sua controlada UAIC, sediada nos EUA, e cujos negócios foram interrompidos em 1985. Mesmo decorrido tanto tempo, os efeitos ainda se fazem sentir, já que algumas apólices são de longo prazo. Ou, como se diz internacionalmente, a posição do IRB em processo de “run-off”. Quanto aos negócios com Londres, os números também não são favoráveis. Por exemplo, em 1997, estavam provisionados US\$ 142 milhões, relativas somente a estas operações.

Como, neste caso, os prejuízos continuam ano a ano, fica difícil determinar quando que esta tendência pode, de fato, se reverter. A não ser, talvez, com um estudo detalhado dos dados internos e das apólices da própria resseguradora.

v) Um outro tema que ainda merece uma investigação especial, embora em magnitude inferior às do item anterior, se refere à provisão para cobertura de crédito à exportação. Constituída em 1996, este número correspondia, em 1997, a US\$ 25,9 milhões.

vi) Em termos operacionais, as maiores margens do IRB estão localizadas nos seguros financeiros e pessoais que, entretanto, correspondem a apenas 15% da receita. Neste sentido, uma recomendação óbvia, como estratégia futura, é estimular uma maior participação destes segmentos no perfil de carteira da companhia.

II.2.4) Resultado Financeiro

A evolução e a avaliação da taxa de rentabilidade do Resultado Financeiro do IRB é um dos aspectos mais relevantes, quando se quer entender os números desta companhia nos últimos anos.

Inicialmente, registramos a dificuldade em realizar um estudo mais preciso desta rentabilidade, em vista das sucessivas reclassificações dos valores contábeis nesta rubrica. A tabela a seguir é clara neste sentido.

TABELA 8

Resultados Financeiros – IRB – R\$ milhões

	1993	1994	Auditores
DF94	394,4	23,0	Price Waterhouse
	1994	1995	Auditores
DF95	(54,7)	37,4	Trevisan
	1995	1996	Auditores
DF96	193,2	(1,4)	Trevisan
	1996	1997	Auditores
DF97	(1,5)	217,8	Trevisan

Fonte: IRB

Por exemplo, pelas Demonstrações Financeiras de 1994, o Resultado Financeiro deste exercício seria R\$ 23,0 milhões. Já, pela de 1995, na coluna do ano anterior, este número baixa para R\$ (54,7) milhões. Uma queda de quase R\$ 80 milhões.

Em 1995, este problema se repete. Pelo relatório contábil deste exercício, o Resultado Financeiro neste ano seria igual a R\$ 37,4 milhões. Já, em 1996, este valor altera para R\$ 193,2 milhões, em uma crescimento surpreendente de 417%!

Em vista desta dificuldade de qual ano escolher para cálculo, optamos pelo seguinte padrão nos dados:

Dados de 1994: Demonstrações Financeiras de 1995
Dados de 1995: Demonstrações Financeiras de 1996
Dados de 1996 e 1997: Demonstrações Financeiras de 1997

Neste ponto, é importante ressaltar que estas dificuldades provavelmente enfraqueceram o estudo, já que diminuem a confiabilidade em uma análise quantitativa mais apurada. De qualquer maneira, apresentamos na tabela 9 um comparativo de Rentabilidade Financeira entre o IRB e o Mercado Segurador Brasileiro.

TABELA 9

Margens de Rentabilidade Financeira (Rentabilidade Financeira/Prêmios Ganhos)

	IRB	Seguradoras
1994	-10,0%	7,8%
1995	40,4%	4,6%
1996	-0,3%	9,2%
1997	36,0%	8,5%

Fonte: IRB e dem. Financeiras das seguradoras

A partir das tabelas anteriores, podemos comentar, pelo menos, os seguintes aspectos qualitativos sobre a evolução deste resultado na companhia:

i) Recentemente, como se observa na tabela anterior, o primeiro grande problema do IRB ocorreu no ano de 1994. Neste ano, o de decretação do Plano Real, os investimentos desta instituição estavam extremamente concentrados no mercado internacional (mais de 90%), como indica a tabela 10. Esta atitude, para muitos especialistas da área, era estrategicamente errada, já que o volume das operações externas não justificava este montante tão elevado.

O maior problema, entretanto, foi que, com o Plano Real e a valorização inicial do R\$ frente ao US\$, os investimentos internacionais do IRB perderam

muito, quando repassados para a moeda nacional, forçando a realização de provisões adicionais e a consequente queda do Resultado Financeiro deste exercício.

TABELA 10

Composição dos Investimentos Financeiros

	Nacional	Internacional	Valor Total (US\$ mi)
1994	9,6%	90,4%	751,6
1995	3,2%	96,8%	834,8
1996	28,9%	71,1%	850,9
1997	49,6%	50,4%	976,6

Fonte: IRB

ii) Em 1995, este aspecto ficou um pouco atenuado mas, infelizmente, surgiu um novo problema. Em termos financeiros, o IRB tinha um valor elevado aplicado no Banco Econômico (quase US\$ 150 milhões), instituição que sofreu intervenção em agosto deste ano. Embora recomendado por parecer do Conselho Fiscal, a provisão relativa a este fato só foi acontecer em 1996 (US\$ 108 milhões). Deste modo, podemos entender a queda registrada no resultado deste exercício.

Em 1997, superados parcialmente estes problemas, observamos uma volta a níveis mais aceitáveis, quando comparamos ao mercado das seguradoras. Entretanto, de um modo geral, estes dois fatos trouxeram perdas para o IRB. Por exemplo, nas Demonstrações Financeiras de 1997, existe um provisionamento de US\$ 133 milhões (13,6% dos saldo líquido da conta, US\$ 976,6 milhões), contabilizado como provisões para perdas com as Aplicações Financeiras.

II.2.5) Despesas Administrativas

Um dos maiores desafios do IRB sempre foi o controle das suas Despesas Administrativas e, mais especificamente, das suas Despesas com Pessoal. A tabela 11 compara as Despesas Administrativas em relação aos Prêmios Ganhos, tanto para o IRB como para os valores médios do mercado de seguros como um todo.

Como se observa, a queda deste indicador do IRB nos últimos anos foi excepcional, proporcionada por um intenso programa de demissões, que reduziu em, pelo menos, à metade o seu quadro original de funcionários. Em 1994, o seu indicador Despesas Administrativas/Prêmios ganhos era de 42,7%, mais do que o dobro da média do setor de seguros. Em 1997, este número caiu para 19,0%, uma queda relativa de quase 56%, mas ainda um pouco superior ao padrão das outras companhias, que também registrou queda e se situa hoje em torno de 16%.

TABELA 11

Nível das Despesas Administrativas/Prêmios Ganhos

	IRB	Seguradoras
1994	42,7%	19,4%
1995	35,5%	16,4%
1996	25,6%	16,8%
1997	19,0%	16,4%

Fonte: IRB

Naturalmente, este ajuste teve um custo, tanto a nível trabalhista como a nível previdenciário (com a sua EFPP, Previrb). Em 1997, o IRB tem provisionado – em encargos e benefícios, e tanto em termos previdenciários

como trabalhistas – o montante de R\$ 197 milhões (US\$ 177 milhões), 38,5% do saldo do seu Patrimônio Líquido naquela ano.

Entretanto - até este ano e mesmo já tendo sido provisionado um valor elevado -, o equacionamento deste problema no IRB continuava pois, segundo parecer do próprio Conselho Fiscal desta entidade, ainda seria necessário um ajuste de R\$ 43 milhões (quase US\$ 39 milhões) com a sua entidade previdenciária, para cobrir déficit atuarial anteriormente detectado.

II.2.6) Composição Patrimonial

Na avaliação da composição patrimonial, nos concentraremos em dois aspectos principais – capitalização e liquidez -, sintetizados na tabela 12. Esta tabela tem a seguinte configuração.

Na 1ª coluna, o cálculo dos indicadores. Neste estudo, alguns indicadores de capitalização e de liquidez – assinalados com um * na tabela 12 – são ajustados segundo o tamanho da companhia (2ª coluna da tabela). Ou seja, empresas maiores, beneficiadas por ganhos de escala, têm reajustes superiores. E, por último, o cálculo da mediana, com todos os indicadores do mercado de seguros.

Este raciocínio é o mesmo que o utilizado no trabalho *Avaliação de Empresas Seguradoras*, publicado pela Fenacor, com a análise das Demonstrações Financeiras das seguradoras no ano de 1997.

TABELA 12

Indicadores econômico-financeiros – IRB - 1997

	1997	Ajustado 1997	Mediana 1997
CAPITALIZAÇÃO	%	%	%
Solvência Prêmios *	85,0	358,1	90
Solvência Sinistros *	108,0	455,4	165
Crescimento Prêmios	16,7	16,7	15
LIQUIDEZ			
Corrente *	98,2	413,8	440
Corrente Direta *	91,1	384,2	240
Curto-Prazo *	108,8	458,5	850
Sinistros Pendentes	132,6	132,6	19
Imobilizado *	41,1	9,7	36

Fonte: IRB

Na análise da capitalização, são relacionados o nível de receita da companhia com o do seu capital próprio. Já, na liquidez, indicadores que medem

o nível de imobilização da companhia, da existência de ativos de curto prazo suficientes ou não e da importância do volume médio de sinistros a liquidar em relação ao tamanho da companhia.

A partir destes critérios e das observações retiradas da tabela anterior, chegamos às seguintes conclusões.

i) Em 1997, o nível de taxa de solvência do IRB estava bom, caso o mesmo pudesse ser interpretado como uma seguradora brasileira. Para cada R\$ 1 de Prêmios Retidos, a companhia teria R\$ 0,85 de Capital Próprio, um número favorável em termos nacionais. Em virtude, entretanto, do desconhecimento do real equacionamento dos problemas advindos das suas provisões trabalhistas e previdenciárias e da progressão futura dos seus resultados – principalmente com os negócios internacionais –, ainda não é possível definir com precisão a tendência deste indicador.

ii) Quanto ao seu nível de liquidez, há dois aspectos a serem destacados. Primeiro, atualmente, a composição dos seus ativos está equilibrada, em um bom padrão de liquidez (inclusive na distribuição entre aplicações nacionais e estrangeiras) e imobilização, compatível com o porte da companhia. De liquidez, o único indicador fortemente fora do usual é o que compara o volume de sinistros provisionados com os atualmente praticados. No mercado segurador brasileiro, este indicador tem sido de 20%. Entretanto, no caso do IRB, em função do alto volume de sinistros a liquidar, este número é de 132%.

II.3) Comparativo com o mercado internacional

Neste item, os objetivos são o de comparar o IRB com outras companhias do setor (uma amostra das 100 maiores resseguradoras do mundo). Para isto, apresentamos a tabela 13, com dados de 1996, extraídos de revista internacional do setor.

TABELA 13

Comparativo IRB – Mercado Internacional

	Valor	Ranking	Mediana	Part. %
Prêmios Líquidos/96 (US\$ mi)	512,6	44	433,0	0,6%
Prêmios Líquidos/95 (US\$ mi)	579,0	35	436,0	0,7%
Patrimônio/96 (US\$ mi)	453,8	55	550,0	0,9%
Reservas/96 (US\$ mi)	549,5	75	1.105,0	0,8%
Solvência (1996)	88,5%	63	110,0%	-
Nível de Reservas (1996)	107,2%	89	225,0%	-
Combinado	110,9	85	102,0%	-

Fonte: Revista Reactions

Na análise desta tabela, alguns pontos podem ser destacados:

i) Em 1996, a participação do IRB no mercado internacional de resseguro se situava entre 0,6% e 0,9%, dependendo do critério utilizado (Prêmios, Reservas ou Patrimônio).

ii) Em 1996, e em termos de Prêmios, a empresa estava na 44^a posição do “ranking”. Em 1995, era a 35^a.

iii) Em 1996, em termos de Patrimônio, o IRB era a 55^a companhia e, em Reservas, a 75^a.

iv) Em 1996, a sua taxa de solvência era de 88,5%, ocupando a 63^a posição no ranking desta taxa. No caso das reservas, este número era de 107,2%, na 85^a posição. Para a empresa atingir o padrão médio das outras 100 resseguradoras,

teria que ter um aporte de capital da ordem de US\$ 110 milhões, no caso dos Prêmios (para obter uma taxa de solvência média de 110%), e de aumento de Reservas de US\$ 604 milhões (uma relação Reservas/Prêmios próxima a 225%).

As observações do parágrafo anterior são importantes, já que indicam que, em termos internacionais, o IRB trabalha em um nível de alavancagem superior. Embora, em comparação com outras seguradoras brasileiras, na análise da sua Composição Patrimonial, a defasagem não seja tão intensa, como vimos anteriormente.

v) Um outro aspecto da tabela a ser destacado se refere à análise do indicador Combinado Operacional que, em termos médios do mercado internacional, se situou em 102% em 1996, contra 110,9% do IRB. Este fato fez com que a resseguradora brasileira ocupasse a 85^a posição, dentre as 100 empresas analisadas. Ou seja, apesar da melhoras, alguns números naquele ano ainda deixavam a desejar.

vi) Um último ponto importante seria o de avaliar se o mercado de resseguros no Brasil ainda tem condições de crescer ou se, ao contrário, já terá atingido um patamar relativo limite, ficando agora sujeito ao próprio crescimento do mercado de seguros?

Mesmo sem conseguir responder com precisão a este exercício de “futuurologia”, nos preocuparemos, em pelo menos, encaminhar os argumentos favoráveis e desfavoráveis da questão.

Em termos favoráveis, podemos dizer que a participação do resseguro - que, em 1997, foi de 5,1% - já foi de quase 8% em 1994. Ou seja, há ainda um bom espaço para recuperação, desde que as novas resseguradoras passem a operar em ramos ainda pouco explorados, como na área de benefícios.

Por outro lado, há os que acham que as novas resseguradoras que irão operar no mercado brasileiro nos próximos anos devem muito mais “brigar” com o IRB pelo que já existe do que conquistar novos segmentos. A argumentação baseada neste raciocínio é mostrada na tabela 14.

Tabela 14 – Participação do Resseguro no Seguro

	Faturamento	
	Brasil	Mundo
Seguro	18.395	2.143.408
Resseguro	937	75.459
Proporção	5,09%	3,52%

Fonte:

i) Brasil (Valores em R\$ milhões)
Seguro e Resseguro: Dem. Financeiras do IRB, 1997

ii) Mundo (Valores em US\$ milhões)

Seguro: 1995, Swiss Re, Sigma

Resseguro: 1995, S&P, somatório das 100 maiores resseguradoras

Segundo a publicação Sigma , da Swiss Re, o mercado de seguros faturou em 1995 o montante de US\$ 2.143,4 bilhões. Já, pela publicação da S&P, as 100 maiores resseguradoras teriam faturado, no mesmo ano, o montante de US\$ 75,4 bilhões. Deste modo, a relação do resseguro em relação ao seguro no mundo seria de, aproximadamente, 3,5%. Mesmo que consideremos – generosamente - que o faturamento mundial das resseguradoras ainda pudesse

crescer 20% (devido às outras empresas menores não consideradas); ainda assim, a participação seria de, no máximo, igual a 4,2%.

Passando para o Brasil, em raciocínio análogo, vemos que a participação do IRB em 1997 é de 5,1%. Ou seja, na pior das hipóteses, a participação do faturamento desta companhia no mercado nacional é, no mínimo, 20% maior do que a média mundial. Daí, o possível pessimismo sobre as reais possibilidades futuras deste mercado, no caso da manutenção dos patamares atuais.

II.4) Abertura do resseguro

. Entrada de empresas internacionais

Mesmo com a privatização do IRB ainda prevista para o ano de 1999, muitas empresas internacionais de resseguro já abriram escritório no país. Dentre algumas, citamos:

. A General & Cologne Re, com a abertura em outubro de 1997. Neste ano, o faturamento anual deste grupo (US\$ 8,3 bilhões) correspondeu aproximadamente à metade do faturamento de todas as seguradoras brasileiras.

. O Grupo alemão Gerling Global, com um faturamento anual de US\$ 2,8 bilhões.

. A 2ª maior resseguradora do mundo, Swiss Re, com faturamento anual de US\$ 12 bilhões.

. A Transatlantic Re, ligada ao grupo AIG, com US\$ 1,3 bilhões de receita em 1997.

. Sugestões na privatização

Que a privatização do IRB de fato ocorrerá em 1999 não existem, em princípio, mais dúvidas. No momento, a discussão maior é como ela deve ser feita ou se haverá alguma fase de transição neste momento extraordinário. Há, no momento, duas propostas principais neste sentido: uma da Fenaseg e uma outra do IRB.

A da Fenaseg tem as seguintes características principais:

a) Sem nenhum esquema especial de proteção ao IRB, permitindo a imediata entrada das empresas internacionais no setor.

b) Não existe mais a preocupação com a remessa de divisas para o exterior, através do resseguro, um dos motivos originais da criação do IRB, há 60 anos. Agora, se existe esta preocupação é muito mais devido à possibilidade de uma seguradora específica e localizada no país esconder prejuízo ou remeter lucros com estas operações.

c) Um dos pontos discutíveis, ainda sem conclusão, é qual percentual de retenção nas seguradoras deve ser aceitável. A escolha de um ponto ótimo é difícil pois, se ele for muito grande, pode inviabilizar as seguradoras menores. Por outro lado, se a margem for maior, existirá o estímulo para a presença das empresas de “fachada” (ou de “fronting”, como se diz internacionalmente).

d) A preocupação com a solvência das resseguradoras é um fato novo, que não existia, na prática, com o IRB, cujas operações eram garantidas pelo governo. Para este problema, há soluções variadas. Desde as mais fortes, como a obrigatoriedade de aplicação das reservas no país, facilitando então os controles; até somente exigir que a resseguradora tenha “ratings” mínimos, definidos por classificadoras de riscos internacionais.

Quanto ao IRB, as sugestões vão em outra linha:

Agora, existe a preocupação em proteger esta instituição, aproveitando-se das suas vantagens competitivas e históricas, sendo esta transição feita de modo mais suave. Uma das idéias seria somente a de vender a participação do governo (50%) nesta instituição para o setor privado e, assim, poderiam ser mantidas as condições atuais, pelo menos durante um certo tempo. Ou seja, um IRB controlado pelas principais seguradoras nacionais, tal como a seguradora de

crédito de exportação, recentemente constituída. Um outro ponto distinto em relação à proposta das seguradoras é que existe aqui a preocupação contra o excesso de compra de resseguro no exterior e, assim, poderiam ser criados mecanismos fiscais específicos para este fim.

III) Conclusões

A privatização do IRB em 1999 encerra um ciclo de 60 anos de dominação desta empresa no cenário de resseguro do país, se dando dentro da Política de Desestatização, definida pelos governos brasileiros eleitos desde o início desta década.

Infelizmente, esta decisão foi incentivada também por políticas administrativas e operacionais equivocadas, tomadas por esta instituição nos últimos anos, tornando assim insustentável a situação atual.

Em termos econômicos-financeiros, o faturamento da resseguradora representa hoje 5% do mercado de seguro nacional. Este número é menor do que no início desta década já que, sendo a empresa concentrada em ramos elementares, não acompanhou o progresso na área de benefícios ocorrido com o Plano Real. Mesmo com esta deficiência, o número está acima do padrão mundial (3 a 4%), o que pode ser um empecilho para maiores alavancagens no futuro.

Já se preparando para o próximo ano, muitas resseguradoras internacionais abriram escritórios no Brasil. Entretanto, quanto à forma de privatização, ainda existem controvérsias, dentre os vários setores interessados do setor. A rapidez desta venda, os controles de solvências das novas resseguradoras, as restrições (ou não) para a compra de resseguro no exterior, o nível de retenção das seguradoras nacionais ou o nível de proteção do IRB são os tópicos a serem resolvidos.