

Análise do mercado
21 de maio de 2012

**A penetração
de seguros
equivale a
apenas 2,5%
do Produto
Interno Bruto.**

Economia brasileira alimenta o ritmo de crescimento do mercado de seguros

As perspectivas de crescimento do segmento não-vida do mercado brasileiro de seguros continuam positivas, impulsionadas pela manutenção dos gastos do governo em grandes projetos de infraestrutura, dois megaeventos mundiais a serem realizados em breve e pelo impulso recente no crescimento econômico.

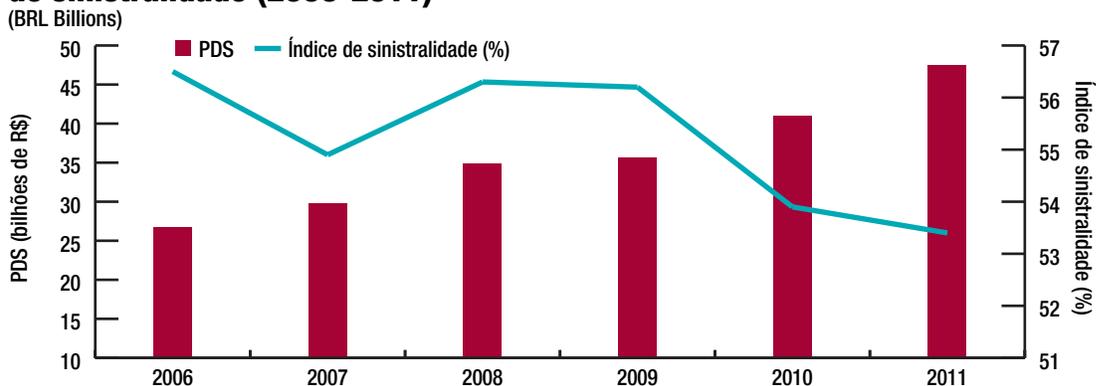
Segundo a Superintendência de Seguros Privados (SUSEP), em 2011 os prêmios do segmento não-vida aumentaram 16%, para R\$ 47,5 bilhões (US\$ 25,3 bilhões) (ver **Figura 1**). Esse montante corresponde a 45% dos R\$ 105 bilhões em prêmios totais gerados pelo setor de seguros brasileiro no ano passado, que registrou crescimento médio anual de 16% nos últimos três anos.

A demanda contínua de uma classe média crescente, a abundância de recursos naturais e a função de país-sede da Copa do Mundo da FIFA de 2014 e dos Jogos Olímpicos de 2016 são catalisadores de investimentos contínuos dos setores público e privado, e tudo isso sinaliza uma perspectiva de crescimento positiva para o segmento não-vida do setor de seguros. Com o crescimento dos prêmios totais, a participação do segmento não-vida caiu do patamar de 70% registrado em 2002 (ver **Figura 2**).

Segundo dados da SUSEP, em fevereiro de 2012, havia 112 seguradoras em operação no mercado direto brasileiro. O segmento de linhas comerciais tem dado sinais de ampliação, com a maior atenção dos compradores de seguros a produtos empresariais e a continuidade do crescimento de segmentos específicos.

O segmento brasileiro de resseguros, que movimenta R\$ 5,7 bilhões, continua a se expandir em um sistema de mercado aberto instalado há cinco anos, mas essa dinâmica competitiva foi moldada ainda mais pela regulamentação que motivou operadoras internacionais a estabelecer operações de resseguro no país.

Figura 1
Seguros não-vida no Brasil – Crescimento dos prêmios diretos Vs. Índice de sinistralidade (2006-2011)



Observação: Índice de sinistralidade calculado pelo órgão regulador (sinistros retidos/prêmios ganhos).

Fonte: Superintendência de Seguros Privados

Contatos analíticos

Peter Dickey, Oldwick
+1 (908) 439-2200,
Ramal 5053
Peter.Dickey@ambest.com

Greg Reisner, Oldwick
+1 (908) 439-2200,
Ramal 5224
Greg.Reisner@ambest.com

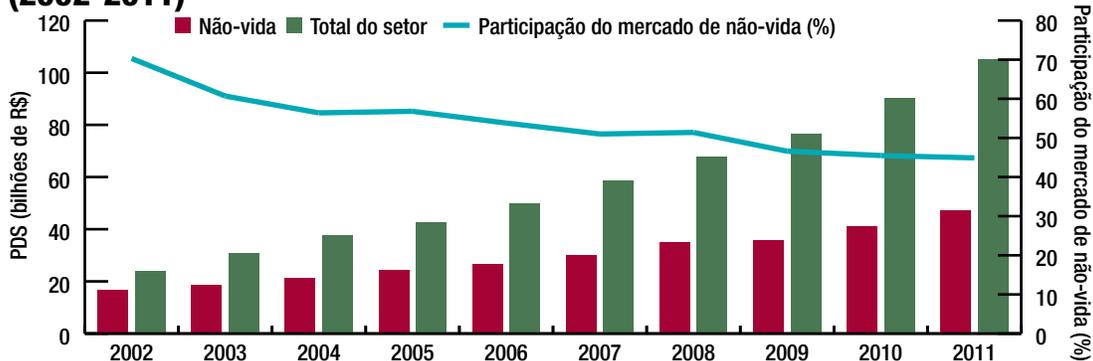
Gerência Editorial

Al Slavin, Oldwick



Figura 2

Seguros não-vida no Brasil – Participação dos prêmios diretos do setor (2002-2011)



Fonte: Superintendência de Seguros Privados

Em apenas cinco anos, o segmento de resseguros que contava com uma única entidade estatal, cresceu e passou a abranger 10 resseguradoras locais, 29 resseguradoras admitidas registradas na SUSEP e 59 resseguradoras "ocasionais". Em março de 2012, estavam pendentes de aprovação na SUSEP pedidos para a constituição de três resseguradoras locais. Embora esse mercado geográfico careça de um período de renovação distinto para o resseguro, há indicações de que as taxas de prêmio de resseguro caíram cerca de 10% devido ao aumento da concorrência no início de 2012.

Apesar da baixa penetração do seguro e da suposição de que o Brasil tem baixa exposição a catástrofes naturais devido às suas experiências relativamente pequenas com terremotos ou furacões, desastres naturais como enchentes e deslizamentos de terra podem ter efeitos significativos sobre o desenvolvimento de polos industriais e atividades econômicas afins.

Segundo a Swiss Re, as chuvas torrenciais de janeiro de 2011, que mataram mais de 900 pessoas na região serrana do Rio de Janeiro, causaram prejuízos econômicos estimados em quase R\$ 2 bilhões. Porém, as perdas seguradas, no total de R\$ 93,3 milhões, corresponderam a menos de 5% desse total.

Com a ampliação do porte e importância dos polos industriais brasileiros, as fortes chuvas anuais que ocasionam enchentes e deslizamentos de terra representam um risco potencial com graves consequências para o mercado de seguros, sobretudo na região sudeste, a mais economicamente desenvolvida do país. Secas, incêndios florestais e tempestades de vento também podem ter implicações crescentes face o desenvolvimento da base industrial brasileira.

Aumenta a visibilidade do órgão regulamentador brasileiro

Em termos de riscos econômicos, políticos e do sistema financeiro, a A.A.M. Best coloca o Brasil na mesma categoria da China, no Nível de Risco País 3 (CRT-3). A.A.M. Best define o risco país com base nos fatores específicos de cada país que podem prejudicar a capacidade das seguradoras de cumprir suas obrigações. A.A.M. Best categoriza os países em cinco níveis, que variam de "CRT-1", que indica um ambiente estável com o nível mais baixo de risco, até "CRT-5", para os países que apresentam grau de risco máximo. Índia e Rússia são considerados países CRT-4.

A.A.M. Best acredita que o perfil de risco do Brasil melhorou desde 2008, assim como seu ambiente de regulamentação de seguros, que é sujeito à regulamentação federal

segundo normas editadas pelo Conselho Nacional de Seguros Privados (CNSP). A SUSEP funciona como o órgão regulador do país e supervisiona os setores de seguros, resseguros e previdência privada, bem como os programas de capitalização.

Em 2008, os órgãos brasileiros de regulamentação de seguros implementaram um modelo de capital baseado em risco que usa as regiões geográficas para definir os níveis mínimos de capital. As seguradoras que atuam no nível nacional precisam manter uma base de capital mínima de R\$ 15 milhões, nível que é reduzido para as operadoras regionais.

A regra de capital adicional incorporada em 2008 também contemplava os riscos de subscrição inerentes a uma seguradora do segmento não-vida. O risco de crédito foi agregado ao cálculo do capital mínimo obrigatório em 2011 e há a expectativa de que medidas semelhantes, relativas aos riscos operacionais e de mercado, venham a ser implementadas.

Outra parte dessa regra trata dos diferentes níveis de insuficiência de capital. As ações de solvência são deflagradas quando o excedente dos segurados chega a 70% do nível de capital mínimo exigido, com a insolvência decretada no nível de 30%.

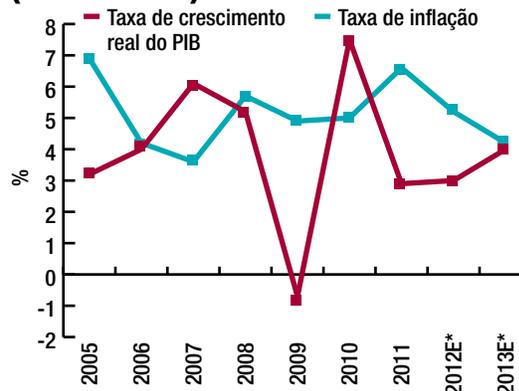
Os órgãos brasileiros de regulamentação financeira também adotaram regras internacionais em uma linha estabelecida pela Associação Internacional de Supervisores de Seguros. Essas Normas Internacionais de Contabilidade (IFRS), definidas pelo International Accounting Standards Board, entraram em vigor em 2010 e o teste de adequação de passivos resultante exigiu notas explicativas mais detalhadas nas demonstrações financeiras. O Brasil assumiu uma abordagem diferente na adoção das IFRS ao optar por decidir oficialmente os contratos que se enquadram como seguro, ao contrário da Europa, onde a questão fica a critério das empresas.

A SUSEP indicou que mais de 500 regras foram revistas desde o início do processo de modernização, em 2003. O órgão regulador admitiu publicamente que é necessário avançar ainda mais na adoção de padrões de solvência internacionais, principalmente em relação a questões como o capital baseado em risco, modelos internos, processos de governança, monitoramento do risco sistêmico e testes de estresse, entre outras.

Prevê-se que o ambiente regulamentar se torne mais conservador com base em novas propostas, o que geraria pressão sobre as operadoras de pequeno e médio porte. A SUSEP anunciou planos para tornar as regras de solvência mais rígidas para as seguradoras de vida e planeja aumentar o nível mínimo de retenção de capital para essas empresas, que atualmente é muito baixo.

Um elemento de incerteza levou algumas operadoras a adotar uma postura mais conservadora em relação ao mercado, prevendo um endurecimento ainda maior das regras.

Figura 3
Seguros não-vida no Brasil –
Crescimento real do PIB Vs. Inflação
(2005-2013*)



E = Estimativa
Fonte: World Economic Outlook do Fundo Monetário Internacional

A SUSEP mantém a aprovação de produtos e das cláusulas das apólices, o que pode resultar em abordagens mais rigorosas capazes de retardar a inovação. Com os segurados dando mais atenção aos preços, a concorrência pode puxar para baixo os níveis de retenção. As tarifas funcionam segundo uma abordagem de registro e uso, onde a seguradora precisa apresentar a tarifa mínima à SUSEP e explicar as variáveis utilizadas.

Ainda que essas restrições regulamentares possam ser atenuadas pela sedução de um mercado emergente, ainda não se sabe se o Brasil continuará atraente em condições de maior concorrência. Em um estudo conduzido pelo Banco Mundial em 2012, que empregou critérios fixos para analisar a facilidade de se fazer negócios, o Brasil colocou-se na 126ª posição entre 183 economias. Nesse levantamento, o Brasil caiu seis posições em relação a 2011. Um projeto de lei também daria ao governo brasileiro autoridade para a aprovação de fusões de empresas. A avaliação oficial seria realizada quando da formalização de uma transação e seria concluída no prazo de 330 dias.

Perspectivas positivas de crescimento para o setor de seguros

Em 2010, o Brasil registrou crescimento econômico forte, de 7,5%, que sofreu desaceleração considerável em 2011, quando esse indicador caiu para 2,9% (ver **Figura 3**). Ainda assim, seu posicionamento mundial permanece em evidência em função da força da moeda e da continuidade das perspectivas favoráveis de desenvolvimento. Em 2011, a economia brasileira de R\$ 4,6 trilhões passou à frente do Reino Unido em termos de porte, colocando o país como a sexta maior economia do mundo.

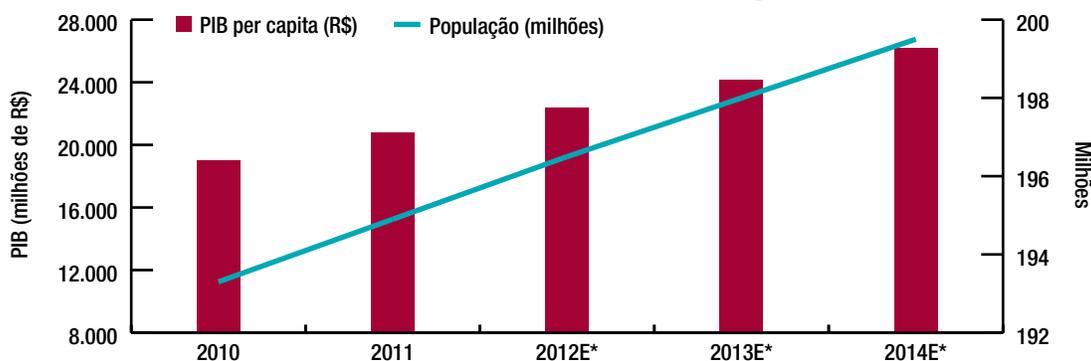
Com a economia brasileira em expansão e bem posicionada para enfrentar os desafios da zona do euro, o potencial de crescimento orgânico em seu setor de seguros pode ser visto como uma alternativa atraente a mercados geográficos mais maduros.

Em 2011, o total de prêmios de seguro do mercado brasileiro foi de cerca de 2,5% do Produto Interno Bruto (PIB), número baixo se comparado com um mercado mais desenvolvido, como o dos Estados Unidos (10,2%). O nível de penetração dos seguros do Brasil fica atrás de outros dois membros dos BRICs - a Índia, com 3,6%, e a China, com 3% - e à frente da Rússia, com 1,8%.

Em meio a esses indicadores favoráveis, o poder de compra da crescente classe média brasileira continua se fortalecendo, com PIB per capita de R\$ 20.781 em 2011 (ver **Figura 4**) segundo a World Economic Outlook do Fundo Monetário Internacional.

Figura 4

Brasil – Produto Interno Bruto per capita Vs. População (2010-2014E*)



E = Estimativa

Fonte: World Economic Outlook do Fundo Monetário Internacional

Figura 5

Seguros automotivos no Brasil – 25 maiores subscritores (2011)

Classificados por prêmios diretos subscritos.

(milhões de R\$)

| Empresa | PDS | Varição anual (%) | Participação de mercado | Índice de sinistralidade* |
|--|-----------------|-------------------|-------------------------|---------------------------|
| 1 Porto Seguro Cia de Seguros Gerais | 3.377,1 | 6,4 | 13,7 | 55,8 |
| 2 Bradesco Auto/Re Companhia de Seguros | 2.987,5 | 2,6 | 12,1 | 72,1 |
| 3 Sul América Cia Nacional de Seguros | 2.202,1 | 6,3 | 8,9 | 64,1 |
| 4 Mapfre Seguros Gerais S.A. "Em aprovação"*** | 1.985,3 | 26,0 | 8,0 | 59,1 |
| 5 Itaú Seguros de Auto e Residência | 1.569,6 | 4,0 | 6,4 | 67,4 |
| 6 HDI Seguros S.A. | 1.486,0 | 15,6 | 6,0 | 75,6 |
| 7 Brasilveículos Companhia de Seguros | 1.310,7 | -16,7 | 5,3 | 70,6 |
| 8 Liberty Seguros S/A | 1.286,0 | 7,8 | 5,2 | 69,4 |
| 9 Allianz Seguros S.A. | 1.185,2 | 15,5 | 4,8 | 68,1 |
| 10 Azul Companhia de Seguros Gerais | 1.064,5 | 8,1 | 4,3 | 78,1 |
| 11 Tokio Marine Seguradora S.A. | 599,0 | 11,3 | 2,4 | 67,2 |
| 12 Marítima Seguros S/A | 523,1 | 18,9 | 2,1 | 67,2 |
| 13 Zurich Minas Brasil Seguros S.A. | 427,1 | 64,2 | 1,7 | 68,1 |
| 14 Indiana Seguros S/A | 357,9 | 1,2 | 1,4 | 78,3 |
| 15 Chubb do Brasil Cia de Seguros | 354,2 | -3,5 | 1,4 | 69,2 |
| 16 Caixa Seguradora S/A | 307,6 | -0,9 | 1,2 | 86,0 |
| 17 Bradesco Vida e Previdência S.A. | 304,0 | 38,1 | 1,2 | 87,0 |
| 18 Alfa Seguradora S.A. | 241,5 | 6,7 | 1,0 | 59,0 |
| 19 Itaú Seguros S/A | 177,1 | -1,5 | 0,7 | 85,7 |
| 20 Mitsui Sumitomo Seguros S/A | 171,9 | 5,1 | 0,7 | 80,5 |
| 21 Santander Seguros S/A | 167,4 | 34,3 | 0,7 | 86,8 |
| 22 Yasuda Seguros S.A. | 154,0 | 21,3 | 0,6 | 66,7 |
| 23 Generali Brasil Seguros S.A. | 144,6 | 11,7 | 0,6 | 90,5 |
| 24 Tokio Marine Brasil Seguradora S/A | 142,0 | -1,8 | 0,6 | 67,0 |
| 25 Itaú Vida e Previdência S/A | 130,6 | 25,8 | 0,5 | 68,1 |
| Outras | 2.061,3 | 13,6 | 8,3 | |
| Total | 24.717,2 | 7,8 | 100 | 68,8 |

* Índice de sinistralidade calculado pelo órgão regulamentador (sinistros retidos/prêmios ganhos).

** A Mapfre consolidou suas operações com o Banco do Brasil em 31 de maio de 2011.

Fonte: Superintendência de Seguros Privados

Esse crescimento econômico é bom augúrio para o aumento do poder de compra dos consumidores e para as vendas de produtos do segmento não-vida, como o seguro de automóveis, que respondeu por 52% dos prêmios não-vida em 2011. O setor automotivo registrou índice de sinistralidade de 68,8 em 2011, em contraste com 67,1 em 2010.

Segundo dados da SUSEP, em 2011, cerca de 49% dos prêmios do mercado automotivo concentraram-se nos cinco maiores subscritores (ver **Figura 5**). Esse percentual ficou um pouco acima do segmento não-vida como um todo, onde 40% dos prêmios concentraram-se nas cinco maiores seguradoras (ver **Figura 6**). Segundo a SUSEP, o índice de sinistralidade do segmento não-vida se manteve estável em 2011, em 53,4%.

A cobertura compulsória dentro das linhas pessoais é limitada à responsabilidade civil de veículos automotores por lesões corporais a terceiros, linha de produtos conhecida como DPVAT. A cobertura é comprada quando a aquisição de um veículo e renovada anualmente a tarifas fixadas pelo órgão regulamentador. Os limites de indenização por morte e invalidez são fixados em R\$ 13.500 e os de despesas médicas em R\$ 2.700. Metade do prêmio gerado pelo DPVAT é pago ao governo, e 95% dessa parcela é destinada ao Fundo Nacional de Saúde a fim de cobrir os custos das lesões provocadas por acidentes. Segundo a SUSEP, o prêmio do DPVAT aumentou 17%, atingindo cerca de R\$ 3,4 bilhões em 2011.

Os concorrentes mais novos que pretendem ganhar fatia de mercado via crescimento orgânico podem se deparar com dificuldades, dada a posição consolidada de seguradoras de propriedade de bancos e a rede de agências/corretoras enraizada no mercado brasileiro. Embora o desafio de cultivar e reter talentos não se limite aos mercados subdesenvolvidos, ele pode gerar pressão financeira adicional sobre as operadoras que tentem estabelecer canais de distribuição, novas linhas de produtos ou mesmo identidade de marca. O setor bancário brasileiro vem mantendo uma função dominante de longa data no mercado de seguros do país, beneficiando-se de um canal de distribuição consolidado. A colocação de seguros via rede bancária (o chamado "bancassurance") estimulará o crescimento do setor à medida que uma parcela maior da população conquistar acesso a canais bancários formais.

Os líderes do mercado continuam a conseguir crescimento por meio de esquemas de filiação. A estratégia pode ajudar as entidades estrangeiras a minimizar as barreiras culturais e maximizar a presença em um mercado com marcas e sistemas de distribuição muito bem estabelecidos. A Mapfre America beneficiou-se de sua parceria com o Banco do Brasil, o maior banco do país em volume de ativos, que é uma empresa de economia mista de capital aberto.

A joint venture foi formalizada em junho de 2011. A Mapfre, que faz parte da Mapfre S.A., seguradora multilinha sediada na Espanha, informou que o resultado foi o aumento de 69,1% em seu volume de negócios no Brasil, que representa agora 52% do volume

Figura 6

Seguros não-vida no Brasil – 25 maiores subscritores (2011)

Classificados por prêmios diretos subscritos.

(milhões de R\$)

| Posição | Empresa | Prêmio direto | Variação anual (%) | Participação de mercado | Índice de sinistralidade* |
|---------|--|---------------|--------------------|-------------------------|---------------------------|
| 1 | Itaú Seguros S/A | 4.428,7 | 11,8 | 9,3 | 25,7 |
| 2 | Porto Seguro Cia de Seguros Gerais | 4.275,6 | 8,0 | 9,0 | 51,6 |
| 3 | Bradesco Auto/Re Companhia de Seguros | 3.976,1 | 6,5 | 8,4 | 64,7 |
| 4 | Mapfre Seguros Gerais S.A. "Em aprovação" | 3.456,2 | 23,5 | 7,3 | 58,1 |
| 5 | Sul América Cia Nacional de Seguros | 2.640,6 | 6,4 | 5,6 | 62,4 |
| 6 | Allianz Seguros S.A. | 2.489,7 | 23,6 | 5,2 | 60,8 |
| 7 | Itaú Seguros de Auto e Residência | 1.882,7 | 6,4 | 4,0 | 61,4 |
| 8 | HDI Seguros S.A. | 1.687,9 | 16,6 | 3,6 | 72,7 |
| 9 | Caixa Seguradora S/A | 1.592,9 | 12,9 | 3,4 | 34,9 |
| 10 | Liberty Seguros S/A | 1.560,5 | 9,1 | 3,3 | 67,6 |
| 11 | Brasilveículos Companhia de Seguros | 1.310,7 | -16,7 | 2,8 | 70,7 |
| 12 | Companhia de Seguros Aliança do Brasil | 1.202,2 | 32,7 | 2,5 | 24,9 |
| 13 | Azul Companhia de Seguros Gerais | 1.068,1 | 8,0 | 2,2 | 77,9 |
| 14 | Marítima Seguros S/A | 1.035,3 | 19,4 | 2,2 | 56,7 |
| 15 | Bradesco Vida e Previdência S.A. | 959,7 | 35,9 | 2,0 | 44,4 |
| 16 | Zurich Minas Brasil Seguros S.A. | 927,0 | 161,9 | 2,0 | 51,1 |
| 17 | Chubb do Brasil Cia de Seguros | 806,3 | 10,8 | 1,7 | 48,8 |
| 18 | Tokio Marine Seguradora S.A. | 784,2 | 8,8 | 1,7 | 55,8 |
| 19 | Ace Seguradora S.A. | 748,7 | 12,1 | 1,6 | 36,8 |
| 20 | Santander Seguros S/A | 705,0 | 75,2 | 1,5 | 36,1 |
| 21 | Tokio Marine Brasil Seguradora S/A | 651,4 | 12,7 | 1,4 | 51,5 |
| 22 | Royal & Sun Alliance Seguros (Brasil) S.A. | 465,7 | 25,6 | 1,0 | 42,7 |
| 23 | Aliança do Brasil Seguros S.A. | 464,1 | 251,6 | 1,0 | 31,5 |
| 24 | Nobre Seguradora do Brasil S/A | 375,4 | 22,3 | 0,8 | 47,4 |
| 25 | Santander Brasil Seguros S/A | 362,0 | 24,7 | 0,8 | 7,4 |
| | Outro | 7.619,2 | 25,5 | 16,0 | |
| | Total | 47.475,9 | 15,8 | 100,0 | 53,4 |

* Índice de sinistralidade calculado pelo órgão regulamentador (sinistros retidos/prêmios ganhos).

Fonte: Superintendência de Seguros Privados

de prêmios em seu segmento de negócios na região da América Latina. O Banco do Brasil informou que as receitas provenientes de suas seguradoras aumentaram 34,1%, atingindo R\$ 22,1 bilhões em 2011.

Duas holdings diferentes foram constituídas para a joint venture, cada uma delas com foco em um mercado diferente. O Banco do Brasil tem participação de 75% na empresa (BB Mapfre SH1) que vende seguros de linhas pessoais, linhas imobiliárias e exposições rurais. Essa divisão registrou lucro líquido de R\$ 589,5 milhões em 2011, com receita de R\$ 3,1 bilhões.

Cada uma das partes também detém uma participação de 50% em uma empresa (Mapfre BB SH2) amplamente centrada em produtos automotivos e outros produtos do segmento não-vida, que apresentou lucro líquido de R\$ 95,4 milhões em 2011.

A Zurich reforçou sua posição no mercado depois de pagar US\$ 1,7 bilhão por uma participação de 51% nas operações latino-americanas do Banco Santander, que abrangem Brasil, México, Chile, Argentina e Uruguai. Só no Brasil, o contrato de distribuição de 25 anos proporcionou à Zurich o acesso a 23 milhões de clientes do Santander e a suas quase 3.700 agências. No Brasil, as operações da linha não-vida das duas empresas geram mais de R\$ 2 bilhões em receita combinada, o que perfaz uma participação de 4,3% nesse segmento (ver **Figura 6**).

Outro exemplo da presença do setor bancário na área de seguros é o Itaú Unibanco, que detém posição de liderança no mercado de seguros não-vida. O Itaú Unibanco adquiriu uma participação de 30% na Porto Seguro, avaliada em R\$ 950 milhões à época da transação, em agosto de 2009. A Porto Seguro era o maior subscritor de cobertura automotiva quando as duas companhias anunciaram, em 2009, que fundiriam suas operações de seguros automotivos e residenciais. A Porto Seguro hoje mantém sua participação de destaque, com 13,7% do mercado de seguros automotivos, o que a coloca logo à frente do Bradesco, que detém 12,1% do mercado. Um acordo possibilitou à Porto Seguro a distribuição de produtos automotivos e residenciais por intermédio da rede bancária do Itaú Unibanco no Brasil e no Uruguai.

Figura 7

Seguros não-vida no Brasil – Crescimento do segmento Vs. Índice de sinistralidade (2007-2011)

| | PDS em 2011 (milhões de R\$) | TEA* | Média quinquenal do índice de sinistralidade | Índice de sinistralidade | | | | |
|-------------------------------|---------------------------------|------|---|--------------------------|------|------|------|------|
| | | | | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 |
| Automotivo | 24.717,2 | 7,3 | 67,6 | 65,5 | 68,4 | 69,3 | 67,1 | 68,8 |
| Ramos elementares | 10.565,7 | 12,0 | 31,9 | 31,3 | 32,3 | 33,0 | 30,7 | 31,2 |
| Acidentes pessoais e saúde | 4.967,1 | 18,4 | 19,7 | 23,1 | 21,2 | 19,1 | 17,1 | 16,4 |
| Risco financeiro | 2.897,6 | 13,4 | 38,3 | 46,7 | 45,5 | 41,6 | 26,9 | 26,9 |
| Carga | 2.407,1 | 8,8 | 57,7 | 59,0 | 61,1 | 61,9 | 56,6 | 53,5 |
| Marítimo e energia | 672,9 | 19,0 | 51,5 | 47,0 | 67,5 | 46,3 | 65,4 | 35,9 |
| Responsabilidades gerais | 660,3 | 11,1 | 40,9 | 48,8 | 49,3 | 33,0 | 33,4 | 38,3 |
| Aviação | 315,8 | -4,4 | 42,5 | 86,8 | 16,7 | 54,6 | 63,7 | 9,3 |
| Responsabilidade profissional | 272,2 | 14,0 | 29,6 | 10,7 | 27,3 | 39,2 | 45,9 | 27,9 |
| Não-vida | 47.475,9 | 9,8 | 54,8 | 54,9 | 56,3 | 56,2 | 53,9 | 53,4 |

Observação: Índice de sinistralidade calculado pelo órgão regulamentador (sinistros retidos/prêmios ganhos).

* Taxa Efetiva Anual

Fonte: Superintendência de Seguros Privados

Segmentos comerciais bem posicionados em meio às perspectivas de crescimento

O Brasil também está em plena implementação do Programa de Aceleração do Crescimento, um projeto com gastos de R\$ 1.6 trilhão que visa aprimorar a infraestrutura do país. Melhorias em habitação, segurança e rodovias, juntamente com a melhoria do acesso a água, esgotos e eletricidade, figuram entre as iniciativas contempladas nos projetos de gastos do governo até 2014. O governo estima que, entre junho de 2007 e janeiro de 2011, o programa criou 8,9 milhões de empregos. A taxa de desemprego de janeiro, de 5,5%, foi a menor para esse mês em quase 10 anos.

O otimismo do mercado no curto prazo está sendo alimentado pela corrida para a Copa do Mundo da FIFA de 2014 e pelos Jogos Olímpicos de 2016. O Ministério dos Esportes estima que a economia nacional crescerá em mais de R\$ 120 bilhões em decorrência da Copa do Mundo. O governo federal está investindo R\$ 25 bilhões para modernizar a infraestrutura e outros R\$ 11 bilhões no setor de serviços. Esses gastos irão sustentar as projeções de criação de cerca de 330.000 postos de trabalho permanentes e 380.000 vagas temporárias. Outras estimativas do governo dão conta de que a Copa do Mundo pode estimular o crescimento futuro do PIB em 0,4% até 2019.

O volume de prêmios nos segmentos relacionados à construção, como garantias e responsabilidade profissional, poderá se beneficiar desse conjunto de projetos governamentais. Segundo a SUSEP em 2011 os prêmios diretos do segmento de riscos de engenharia dobrou em relação ao ano anterior, atingindo R\$ 939 milhões.

Estão surgindo oportunidades consideráveis no setor de energia, aliadas a projetos de infraestrutura que visam atender a necessidades de transporte em rodovias e aeroportos, que também beneficiarão linhas marítimas e de carga. O segmento de riscos petrolíferos saltou de R\$ 155 milhões em 2010 para R\$ 403 milhões em 2011.

Segundo o Departamento de Energia dos EUA (DOE), a descoberta de enormes jazidas de petróleo offshore pode colocar o Brasil entre os maiores produtores mundiais do produto. Em janeiro de 2012, o Brasil registrou a produção recorde de 2,2 milhões de barris diários de petróleo. O DOE prevê que a produção brasileira de petróleo atingirá 2,8 milhões de barris/dia em 2012. A maior parte disso é de petróleo bruto pesado produzido offshore, em águas profundas, cujo perfil de risco elevado gerará um aumento na cobertura relacionada a energia. Isso também pode dar margem à ampliação da cobertura de responsabilidade ambiental, tendo em vista que o Brasil possui mais de 7.300 quilômetros de linha costeira.

Considera-se também que a produção de petróleo offshore desempenha um papel fundamental no desenvolvimento econômico futuro do país, com base no papel predominante da Petrobras, produtora de energia de capital aberto na qual o governo detém participação maioritária.

Figura 8 Resseguradoras locais brasileiras – Prêmios ganhos (2011)

Resseguradoras nacionais classificadas por prêmios ganhos em 31 de dezembro de 2011. (milhões de R\$)

| Posição | Empresa | 2011 Prêmios | Participação de mercado (%) |
|--------------|--|-----------------|-----------------------------------|
| 1 | IRB Brasil Resseguros S/A | 2.070,5 | 63,5 |
| 2 | Munich Re do Brasil Resseguradora S.A. | 549,4 | 16,9 |
| 3 | Mapfre Re do Brasil Cia de Resseguro | 186,5 | 5,7 |
| 4 | J.Malucelli Resseguradora S/A | 164,1 | 5,0 |
| 5 | Ace Resseguradora S/A | 163,1 | 5,0 |
| 6 | XL Resseguros Brasil S.A. | 73,3 | 2,3 |
| 7 | Austral Resseguradora S/A | 48,0 | 1,5 |
| 8 | Chartis Resseguros Brasil S.A. | 3,1 | 0,1 |
| Total | | 3.258,1 | 100,0 |

Observação: Não foi possível computar o aumento do prêmio anual devido à alteração no sistema de contabilidade regulamentar implementado em 2011.
Fonte: Superintendência de Seguros Privados

Citando o desastre da plataforma Deepwater Horizon, no Golfo do México, o Lloyd's pediu a seus consórcios individuais que a reavaliação de sua própria exposição agregada a responsabilidades no setor de energia. Embora o setor marítimo e energético brasileiro tenha registrado prêmios diretos médios superiores a R\$ 395 milhões entre 2008 e 2010, o índice de sinistralidade atingiu 102,3 em 2010. Segundo dados da SUSEP, os prêmios de cobertura de propriedade em caráter direto aumentaram em um terço, para R\$ 8,3 bilhões em 2010, mas encerraram aquele ano com um índice de sinistralidade de 32,8.

Outros segmentos de linhas comerciais com perspectivas de aumento no volume de prêmios incluem erros e omissões, bem como necessidades de cobertura mais especializada na linha de responsabilidade civil de diretores e executivos (D&O). A responsabilidade por práticas trabalhistas ganhou mais aceitação à medida que as empresas procuram tirar proveito do crescimento econômico. Com os mercados para esses tipos de cobertura se expandindo e ficando mais competitivos, e também mais especializados, as corretoras poderão desempenhar uma função maior.

O crescimento e a concorrência que caracterizam o mercado de seguros brasileiro também imprimirá maior ênfase na capacidade de identificação, avaliação e execução em segmentos com desempenho favorável, atenuando, simultaneamente, a exposição a segmentos de desempenho insatisfatório. A geração de dados de qualidade persiste como um problema para algumas empresas.

Mercado de resseguros ainda em fase de transição

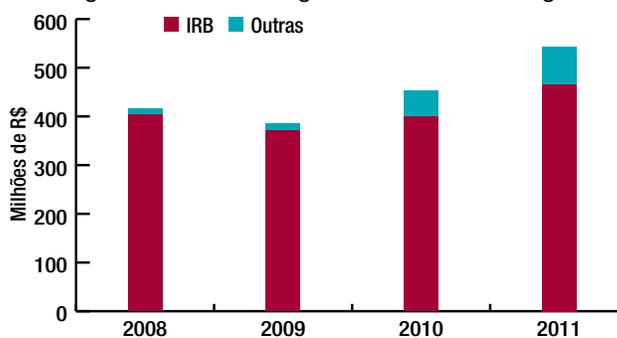
De acordo com a SUSEP, o mercado brasileiro de resseguros totalizou R\$ 5,7 bilhões em 2011. Embora isso represente um aumento de 23% em relação a 2010, devido a uma mudança nos regulamentos contábeis, implementada em 2011, as comissões não são mais consideradas na totalização dos prêmios de resseguro, o que inviabiliza uma comparação exata. Os prêmios combinados do segmento ressegurador local subiram de R\$ 2,1 bilhões em 2010 para R\$ 3,3 bilhões (ver **Figura 8**).

A Confederação Nacional de Seguros (CNSeg), entidade de classe do setor, projeta que o aumento da produção de petróleo e a preparação para os eventos esportivos dos próximos anos gerará mais R\$ 2 bilhões em prêmios de resseguro até 2015.

Segundo dados da SUSEP, o segmento de resseguros local gerou lucro líquido de R\$ 543,3 milhões em 2011, um aumento de 20% em relação a 2010. As regras da SUSEP desempenharam um papel significativo para moldar as condições do mercado após a privatização do mercado de resseguros. A determinação recente de que os subscritores diretos cedam 40% de eventuais negócios de resseguro para as resseguradoras locais motivou outras operadoras

Figura 9
Seguros não-vida no Brasil – Lucros/Perdas do segmento de resseguradoras locais (2008-2011)

O monopólio da IRB Brasil Resseguros foi extinto em 2007, mas a empresa mantém participação dominante na margem de lucro do segmento local de resseguros.



Fonte: Superintendência de Seguros Privados

a estabelecer bases de operações e capital no Brasil. As resseguradoras locais, que são agora em número 10, precisam estabelecer uma base de operações e ter capital mínimo de R\$ 60 milhões.

As outras duas classificações de resseguradoras – admitidas e ocasionais – também precisam atender a requisitos mínimos. Entre outros critérios, as resseguradoras admitidas são obrigadas a ter um escritório local e manter uma classificação mínima, como a Classificação de Solidez Financeira da A.M. Best de B+. As resseguradoras ocasionais devem nomear um representante local e também manter uma classificação mínima, como a Classificação de Solidez Financeira da A.M. Best de B++.

O mandato de 40% foi inesperado para parte do capital estrangeiro que chegou com a privatização do mercado de resseguros. Segundo relatórios publicados, o Conselho de Defesa Econômica solicitou às autoridades federais o exame do papel da triangulação no segmento de resseguros. Nessa prática, o resseguro é colocado em uma resseguradora local sob um regime de "fronting", o que é proibido por lei. Uma regulamentação separada fixou o limite de 20% para cessões intragrupo offshore, afrouxando uma norma anterior que proibia a prática.

A regra de cessão de 40% favoreceu a IRB Brasil Resseguros (IRB), líder do mercado, que obteve a Classificação de Solidez Financeira da A.M. Best de A- em dezembro de 2011. A resseguradora, operada pelo governo, detinha um monopólio de 68 anos quando da abertura do mercado de resseguros. O montante de prêmios brutos subscritos pelo IRB despencou de R\$ 3,2 bilhões em 2008 para R\$ 1,3 bilhão em 2010. Em 2008, o IRB respondeu por 97% do lucro líquido do segmento de resseguro local, que foi de R\$ 416,3 milhões (ver **Figura 9**). A participação do IRB no lucro líquido do segmento de resseguros local caiu para 96% em 2009 e para 88% em 2010, antes de despencar para quase 86% no ano passado. Com base nos prêmios brutos de resseguro em 2010, o IRB também perdeu 15 posições no ranking mundial resseguradoras de 2011 da A.M. Best, passando a ocupar a 40ª posição.

Em 2011, o IRB subscreve R\$ 2,1 bilhões em prêmios, o que a torna a maior resseguradora local, à frente da Munich Re, que subscreve R\$ 549,4 milhões. O Lloyd's é uma resseguradora admitida no Brasil e informou que seus prêmios de resseguro aumentaram 17% em 2011, atingindo R\$ 556 milhões. Oito consórcios do Lloyd's tinham presença no Brasil em abril de 2012, com expectativa de ampliação desse número ao longo do ano.

Papel da IRB no setor privado ainda em desenvolvimento

O Tesouro brasileiro mantém uma participação de 51% no IRB, com o restante em mãos de investidores, inclusive Bradesco, Itaú, Banco do Brasil e 63 seguradoras. Está em andamento um processo para transferir o controle acionário ao setor privado. Uma parte externa está encarregada da avaliação das ações do IRB, com previsão da fixação do preço até o final do ano.

O IRB tem operado predominantemente como resseguradora de ramos elementares, com uma pequena atuação no ramo vida. Cerca de 90% da carteira da empresa é subscrita no Brasil. A Argentina é vista como um mercado potencial. No final de março, Luciano Portal Santanna, Superintendente da SUSEP, informou que estava sendo elaborado um acordo bilateral entre sua agência e o órgão argentino de regulamentação de seguros – a Superintendencia de Seguros de la Nación – destinado a permitir o intercâmbio de informações sobre empresas entre os mercados geográficos.

O IRB ainda mantém a maior fatia de mercado entre as resseguradoras brasileiras e superou as dificuldades iniciais de concorrer em um mercado privatizado. Ele adotou diversas iniciativas para manter uma vantagem competitiva, inclusive com a implementação de um grupo de gestão de clientes que visa aprimorar o atendimento e fortalecer as relações comerciais. Além disso, o IRB formou um grupo de gestão de riscos empresariais com vistas a otimizar o capital e auxiliar na assunção prudente de riscos.

A estratégia brasileira para o segmento de resseguros foi alvo de críticas por ser protecionista. Embora esse enfoque possa dificultar o pleno benefício da pulverização dos riscos no mercado internacional de resseguros, o Brasil demonstrou interesse em ditar a dinâmica do mercado e fazer com que o segmento de resseguros se diversifique em ritmo mais comedido.

Em dezembro de 2011, a provisão de 40% foi flexibilizada de modo a permitir a colocação de cobertura dentro dessa cota em resseguradoras admitidas ou eventuais, desde que não houvesse capacidade local para assumir parcial ou integralmente o risco. A revisão proporcionou aos cedentes uma alternativa em circunstâncias de falta da capacidade.

Provar a inexistência completa de cobertura local requer, primeiramente, que a colocação seja anunciada entre as resseguradoras locais, que devem responder no prazo de 5 a 10 dias, dependendo do tipo de cobertura pretendida. A falta de resposta dentro do prazo determinado é considerada falta de capacidade.

A natureza competitiva do mercado de resseguros brasileiro deve continuar aumentando. As operadoras internacionais têm interesse especial em oferecer uma plataforma de resseguros consolidada para as multinacionais que concorrem no mercado brasileiro.

Essa escalada da concorrência exerceu pressão de queda sobre as tarifas de riscos menos voláteis e levou à migração de mais coberturas de resseguro facultativo para tratados. As resseguradoras estão mais propensas a aceitar a subscrição oferecida em tratados que, em certa medida, reduz a dependência de suas próprias equipes de subscrição para fiscalizar as atividades facultativas.

À medida que um número maior de resseguradoras locais é licenciado para fazer subscrições no Brasil, prevê-se que o espectro concorrencial se amplie e mantenha a estabilidade de preços e condições. Ainda que pareça lógico que o setor de seguros brasileiro se torne mais sofisticado ao amadurecer, as empresas precisam continuar a desenvolver capacidade de coleta e análise de dados.

Publicado pela A.M. Best Company
Relatório especial

PRESIDENTE DO CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO E PRESIDENTE Arthur Snyder III

VICE-PRESIDENTE EXECUTIVO Larry G. Mayewski

VICE-PRESIDENTE EXECUTIVO Paul C. Tinnirello

**VICE-PRESIDENTES SÊNIORES Manfred Nowacki, Matthew Mosher,
 Rita L. Tedesco, Karen B. Heine**

A.M. BEST COMPANY

SEDE MUNDIAL

Ambest Road, Oldwick, N.J. 08858, EUA
 Fone: +1 (908) 439-2200

NEWS BUREAU

830 National Press Building, 529 14th Street N.W., Washington, D.C. 20045, EUA
 Fone: +1 (202) 347-3090

ESCRITÓRIO DE MIAMI

Suíte 949, 1221 Brickell Avenue, Miami, Fla. 33131, EUA
 Fone: +1 (305) 347-5188

A.M. BEST EUROPE RATING SERVICES LTD.

A.M. BEST EUROPE INFORMATION SERVICES LTD.

12 Arthur Street, 6th Floor, London, EC4R 9AB, Reino Unido
 Fone: +44 (0)20 7626-6264

A.M. BEST ASIA-PACIFIC LTD.

Unit 4004 Central Plaza, 18 Harbour Road, Wanchai, Hong Kong
 Fone: +852 2827-3400

A.M. BEST – ORIENTE MÉDIO, ÁFRICA DO NORTE E ÁSIA MERIDIONAL E CENTRAL

Office 102, Tower 2, Currency House, DIFC, PO Box 506617, Dubai, EAU



Copyright © 2012, A.M. Best Company, Inc., Ambest Road, Oldwick, New Jersey 08858, EUA. TODOS OS DIREITOS RESERVADOS. Nenhuma parte deste relatório ou documento poderá ser distribuída em quaisquer meios, inclusive eletrônicos, nem armazenada em banco de dados ou sistema de recuperação, sem a prévia autorização por escrito da A.M. Best Company. Para obter mais informações, consulte os Termos de Uso, que podem ser encontrados no website da A.M. Best Company, em www.ambest.com.

Toda e qualquer classificação, parecer e informação aqui contida é fornecida "no estado em que se encontra", sem quaisquer garantias expressas ou implícitas. As classificações podem ser alteradas, suspensas ou retiradas a qualquer momento, por qualquer motivo, ao exclusivo critério da A.M. Best.

A Classificação de Solidez Financeira (Financial Strength Rating) da Best constitui um parecer independente da solidez financeira e da capacidade de uma seguradora para cumprir suas obrigações contratuais e referentes a apólices de seguro em vigor. Ela baseia-se em uma avaliação quantitativa e qualitativa abrangente da solidez do balanço, desempenho operacional e perfil de negócios da empresa. O parecer de Classificação de Solidez Financeira trata da capacidade relativa de uma seguradora de cumprir suas obrigações contratuais e referentes a apólices de seguro em vigor. Essas classificações não são garantia da capacidade atual ou futura da seguradora para cumprir suas obrigações contratuais. A classificação não é atribuída a apólices de seguro ou contratos específicos e não contempla quaisquer outros riscos, inclusive, entre outros, suas políticas ou procedimentos para o pagamento de sinistros, sua capacidade para contestar ou negar o pagamento de indenizações em razão de falsidade ideológica ou fraude nem quaisquer responsabilidades específicas arcadas contratualmente pelo titular da apólice ou do contrato. Uma Classificação de Solidez Financeira não constitui uma recomendação para a compra, manutenção ou rescisão de quaisquer apólices de seguro, contratos ou qualquer outra obrigação financeira emitida por uma seguradora, nem contempla a adequação de quaisquer apólices ou contratos específicos para uma determinada finalidade ou comprador.

Uma classificação da Best do crédito da dívida/emissor é um parecer em relação ao risco de crédito relativo futuro de uma entidade, um compromisso de crédito ou um título de dívida ou título semelhante. Ela baseia-se em uma avaliação quantitativa e qualitativa abrangente da solidez do balanço, desempenho operacional e perfil de negócios da empresa e, conforme o caso, da natureza e características específicas de um título de dívida classificado. O risco de crédito é o risco de que uma entidade não consiga honrar suas obrigações financeiras contratuais no vencimento. Essas classificações de crédito não abrangem quaisquer outros riscos, inclusive, entre outros, o risco de liquidez, o risco de valor de mercado ou a volatilidade dos preços dos títulos classificados. A classificação não constitui uma recomendação para a compra, venda ou manutenção de quaisquer títulos, apólices de seguro, contratos ou qualquer outra obrigação financeira, e tampouco contempla a adequação de quaisquer obrigações financeiras para uma determinada finalidade ou comprador.

Para chegar a uma decisão de classificação, a A.M. Best pauta-se por dados financeiros auditados por terceiros e/ou outras informações fornecidas a ela. Embora tais informações sejam consideradas confiáveis, a A.M. Best não verifica de forma independente sua exatidão ou confiabilidade.

A A.M. Best não presta serviços de consultoria ou assessoria. A A.M. Best não é uma consultoria de investimentos e não oferece assessoria de investimentos de qualquer natureza, nem ela nem seus analistas de classificação oferecem qualquer tipo de aconselhamento financeiro ou assessoria em estruturação. A A.M. Best não vende títulos mobiliários. A A.M. Best é remunerada por seus serviços de classificação interativos. Esses honorários de classificação podem variar de US\$ 5.000 a US\$ 500.000. Além disso, a A.M. Best pode receber remuneração de entidades classificadas a título de serviços ou produtos não relacionados a classificações.

Os relatórios especiais e quaisquer dados de planilhas correspondentes da A.M. Best estão disponíveis gratuitamente para todos os assinantes da *BestWeek*. Nesses relatórios, os não assinantes têm acesso a um trecho e adquirem o relatório e dados das planilhas completos. Os relatórios especiais estão disponíveis em nosso website, em www.ambest.com/research, ou mediante contato telefônico com Central de Atendimento ao Cliente: +1 (908) 439-2200, ramal 5742. Alguns relatórios especiais são oferecidos ao público em geral sem qualquer custo.

Para consultas da imprensa ou para contatar os autores, entre em contato com James Peavy pelo telefone +1 (908) 439-2200, ramal 5644.

SR-2012-369