

# Fabio Basilone

## Abertura do Mercado de Resseguros Brasileiro *Opening up Brazil's Reinsurance Market*

### O desafio da Liberdade *The challenge of Freedom*

Quase que exatamente dois séculos após a abertura dos portos as Nações amigas, realizada por decreto pelo então príncipe regente Dom João de Portugal em 28/01/1808, abre o Brasil seu mercado de resseguros ao mundo, em princípio todo ele amigo. Em ambos os casos, a abertura está relacionada ao fim de monopólios: no primeiro encerrou-se o Pacto Colonial, monopólio comercial entre Brasil e Portugal; no segundo perde o IRB Brasil Re a primazia de celebrar todos os negócios de resseguro no Brasil, expondo o mercado às forças internacionais.

Comercializar diretamente com mercados mais desenvolvidos sempre representa uma oportunidade de ganho de conhecimento e acesso às novidades para os arrivistas. Tal afirmação é inexorável assim como os seus desdobramentos e efeitos, tornando o fato de per si positivo na resultante de todas as modificações que necessariamente vem a reboque.

Apenas para situar o leitor da proporção de que trata esse tema, cabe-nos destacar alguns números do mercado brasileiro de seguros(\*):

*Almost exactly two centuries after the "opening of doors" to friendly nations, that took place by decree of the then Prince Regent Dom João of Portugal on 28 January 1808, Brazil is opening its reinsurance market to the world, in principle quite friendly and in its entirety. In both instances, the opening is related to the end of monopolies: in the first case, the Colonial Pact, a commercial monopoly between Brazil and Portugal, came to end and, in the second, IRB Brasil Re lost its precedence over all of Brazil's reinsurance deals, exposing the market to international forces.*

*Participating directly in more developed markets always represents an opportunity for the entrants to gain knowledge and access to new ideas. This is undeniable, as are the results and effects, which have a positive outcome on all the modifications that necessarily go hand-in-hand with it.*

*Picking out a few numbers from the Brazilian insurance market(\*) is enough to make the reader aware of the scale of this issue:*



**Texto / Text:**  
Fabio Basilone

PRESIDENTE COOPER GAY  
DO BRASIL RESSEGUROS  
CEO COOPER GAY OF BRAZIL REINSURANCE



PRÊMIO EMITIDO  
ISSUED PREMIUMS



DESPESAS COMERCIAIS  
COMMERCIAL EXPENSES



SINISTRALIDADE  
CLAIM RATE



RECEITA IRB BRASIL RE  
REVENUE OF IRB BRASIL RE

(\*) Dados do Sistema on-line SES da SUSEP. Para valores em dólares norte americanos, a taxa de US\$ 1 = R\$ 2 pode ser utilizada.  
Data from SUSEP's online SES system. For amounts in USD, the rate of USD 1 to BRL 2 may be used.

(1) Relativo a 2007.  
For 2007.

**“... há pouco mais de 10 anos a indústria de seguros representava 0,8% do PIB brasileiro e atualmente está em torno de 3,5% e que esse número pode chegar na casa dos 7%...”**

**“...considering that a little more than a decade ago the insurance industry represented 0,8% of brazilian GDP, it is currently around 3.5% and that number reaching maybe around 7%...”**

Tais números demonstram um mercado muito importante em tamanho — já que representa aproximadamente 45% do volume de prêmio de toda a América Latina somado, em resultados — já que está livre das catástrofes que infelizmente assolam a costa oeste das Américas e em perspectivas — considerando que há pouco mais de 10 anos a indústria de seguros representava 0,8% do PIB brasileiro e atualmente está em torno de 3,5% e que esse número pode chegar na casa dos 7% dentro de alguns anos.

Há quem diga que dentro de 5 anos o volume de prêmios de resseguros poderá chegar à casa dos US\$ 4 – US\$ 5 bilhões! Considerando algumas projeções de evolução do PIB, grau de penetração do mercado de seguros na sua composição bem como novas oportunidades de ingresso de receita por força da abertura do mercado, até que esta é uma previsão bastante razoável. Na ótica das “nações amigas”, portanto, trata-se de um porto repleto de oportunidades.

Após essa pequena análise numérica, devemos avaliar cuidadosamente o que chamamos de melhoria uma vez que a equação que imediatamente tendemos a acreditar é que **abertura** = melhorias

Em primeiro lugar devemos destacar o trabalho realizado pelo IRB Brasil Re, o qual ao longo dos seus mais de 70 anos de existência, tratou de manter íntegro e equilibrado todo o conjunto de necessidades de capital dentro de um cenário de realidades tão distantes como as que conhecemos no Brasil. Melhor dizendo, o IRB Brasil Re estruturou o mercado e permitiu que ele se desenvolvesse até que sua abertura passasse a ser necessária. Assim, substituir o que foi feito pelo IRB não é necessariamente trocar algo ruim por algo melhor mas tão somente aprimorar o que já está na medida da existência de novas ferramentas e possibilidades de negociação.

Olhando para o futuro, ao IRB caberá um novo papel, um novo espaço e outras motivações para quem ali dedica sua vida. Por certo trata-se de um processo de médio prazo, recheado de dúvidas e até mesmo algumas desilusões. Mas desafios são desafios e superá-los é saber criar referências de vitórias que se transformam em superação e orgulho que for fim alimentam a própria alma de uma empresa.

Já do ponto de vista de todos os novos participantes do mercado, desde o grande segurador até o ressegurador final passando pelo órgão regulador, há muito trabalho a ser feito. Existem diferenças diversas na infra-estrutura legal entre Brasil e demais países tradicionalmente vendedores de resseguro, diferenças de entendimentos de cláusulas específicas, formatos de relatório, sistemas de informação e absolutamente toda a operação de compra e venda de resseguros. Cada um desses assuntos mereceria um estudo em separado, alguns deles talvez nesse momento não conclusivos!

Há com certeza quem condene essa abertura recente assim como havia quem condenasse aquela bicentenária. Com relação ao resseguro é certo afirmar que não serão necessários outros duzentos anos para concluir que os efeitos serão benéficos para todos aqueles que venham a se dedicar em fazer o melhor ou, como escreveu o Príncipe regente em 28 de Janeiro de 1808:

**“(...) A que tudo ao fim fareis executar com o zelo e atividade que de vós espero!”**

*Figures such as these show the market is very important in size. It represents approximately 45% of the volume of all premiums for the whole combined Latin America. In terms of profitability, as this market is free from the catastrophes that unfortunately befell the West coast of the Americas, and considering that a little more than a decade ago the insurance industry represented 0.8% of Brazilian GDP, it is currently around 3.5% and that number reaching maybe around 7% within a few years.*

*Some say that within five years the volume of reinsurance premiums may reach around USD 4 to 5 billion! Given some of the projections for GDP growth, penetration of the insurance market into its composition, and new opportunities for revenue streams through the opening up of the market, this may even be quite a reasonable forecast. From the viewpoint of ‘friendly nations’, therefore, it is a world of opportunity.*

*After that small analysis, we should carefully evaluate what we call the improvement, since the equation we immediately tend to believe is that **opening** = improvements*

*First of all, we should highlight the work undertaken by IRB Brasil Re, which during their 70 years of existence, took care of the entire capital needs and balanced them in a scenario of realities very diverse. Or to put it better, IRB Brasil Re structured the market and allowed it to develop in such a way that its opening became necessary. Thus, substituting what was done by IRB is not necessarily replacing something inferior for something better but rather perfecting what is already there, with regard to new tools and trading possibilities.*

*Looking to the future, IRB will take on a new role, a new space and other motivations to dedicate its existence to. Certainly, it is a medium-term process, full of doubts and even some disappointments. But challenges are challenges, and to overcome them one must know how to create reference points out of victories that foster a sense of success and pride, that ultimately feeds a company’s soul.*

*Now from the viewpoint of new market entrants, from the mass insured to the final reinsurer and to the regulatory body, there is a lot of work to be done. There are various differences in terms of legal system between Brazil and other countries who traditionally sell reinsurance, differences in interpretations of specific clauses, report formats, IT systems and the entire reinsurance buying and selling operation. Each one of these areas would deserve its own study, which, for some of them, would not necessarily be conclusive at this point!*

*There are certainly those who condemn this recent opening just as there were those that condemned those two centuries ago. In relation to reinsurance it is safe to say that another 200 years will not be necessary to see that the effects will be beneficial for all those that dedicate themselves to making it better, or as the Prince Regent wrote on 28 January 1808:*

**“(...) May you see everything through with the zeal and drive that I expect from you!”**