



O MERCADO DE RESSEGURO NA VISÃO DO CLIENTE

Etapas históricas do relacionamento cliente x mercado resseguros

Se tem referências de uma **operação de resseguros na França em 1681** porém na legislação inglesa se proibiu expressamente as companhias de resseguros marítimos em 1746 (o Lloyds não queria concorrência), ainda assim o primeiro contrato de resseguro de incêndio foi em 1821

Com o surgimento da revolução industrial se fez necessário um **resseguro mais flexível** e o resseguro automático cobria praticamente todas as necessidades de uma companhia em cada tipo de risco.

Etapas históricas do relacionamento cliente x mercado resseguros

As companhias de seguros faziam tanto o seguro como o resseguro, mas a forte competência entre seguradoras fez necessário o surgimento de resseguradoras profissionais, as mais antigas são Colônia de resseguro fundada na Alemanha em 1846, e mais tarde surgiu Zurich na Suíça em 1863 e rapidamente surgiram Swiss Re também na Suíça e a Muchener Ruck na Alemanha.

No mercado Inglês, pela posição especial do Lloyds, o mercado de resseguradoras tracionais de retarda, sendo a primeira registrada em 1917 de nome Mercantile & General.

Etapas históricas do relacionamento cliente x mercado resseguros

Em princípio podemos dizer que a **mutualidade e intercambio** entre as seguradoras que competiam num mesmo mercado **fizeram surgir o resseguro**, que rapidamente cruzou fronteiras para garantir a mutualidade dos riscos.

A historia do comprador de seguros é parecida com as primeiras apólices de grêmios em Veneza na época de Marco Polo.

Etapas históricas do relacionamento cliente x mercado resseguros

A segunda guerra mundial fez crescer a ideia da necessidade das resseguradoras estatais para garantir a soberania do Estado, e o motivo não era apenas econômico mas também político, porque ninguém queria compartilhar para outros países a ubiquação mais vulnerável da sua indústria e a Alemanha pagou caro por isso.

Após a guerra, por décadas muitos mercados mantiveram resseguradores com um poder de monopólio na América Latina e se criaram cláusulas como a Cut-Through em mercados periféricos como no Egípcio.

Etapas históricas do relacionamento cliente x mercado resseguros

Atualmente, com satélites e até Google Map não há o que se proteger usando os resseguros de monopólio, com isso os **mercados lentamente foram se abrindo com modelos diferenciados**, o Chile e o Peru venderam suas resseguradoras monopólio a Argentina fechou o ressegurador estatal e cobrou um imposto à todos os seguros que se emitiram para pagar o run-off e o **Brasil criou seu próprio mercado**, posteriormente outros mercados tentaram fazer o mesmo mas sem atingir o sucesso do mercado de resseguro brasileiro.

Como reagiram os clientes a essa diversas etapas históricas

No início não tinham interesse em saber como eram os resseguros, eles tinham um contrato com uma seguradora e esperavam que ela pagasse tudo sem importar como fazia a seguradora para proteger-se. Em outras palavras confiavam no contrato de seguro assinado com eles e **começavam a surgir os reguladores** (tendo controles sobre a capacidade das seguradoras e resseguradoras).

Como reagiram os clientes a essa diversas etapas históricas

A etapa dos resseguradores nacionais em regime de monopólio **teve primeiro uma aceitação da política nacional protecionista** mas com o tempo, a falta de abertura e um mercado fechado não permitiam a redução de custos devido a ampliação do universo segurável, ainda que em algumas **situações eram favoráveis**, como o caso das **catástrofes naturais**, por exemplo: no sul dos países americanos com costas no Atlântico (Brasil, Argentina, Uruguai, etc.) o risco catastrófico é alagamento, sendo muito diferente nos países sul americanos com costas sobre o Pacífico (Chile, Peru, Colômbia) com grandes problemas de terremotos e consequentes tsunamis. No caso da América Central e Caribe entre os países com costas no Pacífico se mantinha igual mas nos países com costas sobre o Atlântico se complicavam porque além de alagamento tinham grandes problemas com furacões e tornados (México América Central e o Caribe).

Como reagiram os clientes a essa diversas etapas históricas

A pressão dos segurados com o chamados custos país (aqui Custo Brasil) fez que os **mercados tiveram uma liberalização**.

Na Europa e nos Estados Unidos os **Risk Managers começaram a tentar se involucrar em conhecimento** dos seus resseguradores e mais tarde até participar do risco primeiro com maiores franquias e após isto com cativas.

Na América Latina esse processo está surgindo agora porque na época do ressegurador em regime de monopólio a culpa era sempre deles (ainda que não fosse) e agora a decisão implica maturidade e responsabilidade, e caso um cliente eleger mal seu seguro o resseguro sabe que ele pagará por esse erro.

Como reagiram os clientes a essa diversas etapas históricas

A AQBGR tem defendido a **eliminação do monopólio do resseguro** por achar que o livre mercado sempre ajuda ao desenvolvimento e por achar também que o IRB tinha grandes possibilidades de ser um grande ressegurador latino-americano além de não estar obrigado a tomar os riscos ruins pela situação de monopólio.

O rol da SUSEP, independentemente do ressegurador, também deu ao mercado uma imagem de transparência que **ninguém pode ser juiz e parte julgada ao mesmo tempo**.

A visão atual do Cliente

Numa época em que nem tudo tem que ser aceito pelo único ressegurador, a política se torna menos importante e a qualidade do risco importa muito mais, então achamos que aqueles clientes que investem em minimizar os riscos em suas fábricas, ou em melhorar os processos de gerenciamento de riscos na logística e transportes, ou fazer uma política de “compliance” séria para seus executivos, esses têm coberturas mais altas e melhores custos e ainda não serão castigados por um sistema que já não é tão paternalista, mas sério e profissional. Esse mercado é de maior risco mas também de maiores possibilidades de trabalhar seriamente e reduzir a sinistralidade será um benefício de todos os participantes do contrato de seguros, sejam estes segurados, corretores, seguradores ou reseguradores.

A ABGR agradece por esta oportunidade de escutar nossa opinião e convida a todos vocês a nosso **Seminário Internacional nos dias 22 e 23 de Agosto no WTC de São Paulo**

Muito obrigado.

Jorge Luzzi

Presidente do Conselho da ABGR
Presidente Herco consultora de riscos

Cristiane Franca Alves

Diretora Presidente ABGR
Gerente de seguros CSN