

Cativas: um valor do setor segurador em alta

O mercado **cativo** está crescendo significativamente em nível global, definindo novas estratégias de localização, inovação e **gestão de riscos**. Durante as Jornadas Internacionais Global Risks da MAPFRE, analisou-se o impacto deste negócio em ascensão no **setor**.

Para abordar esta linha de negócio e seu vínculo estreito com a indústria dos Grandes Riscos, [Carlos Villanueva, Subdiretor da Área de Operações e Dados da MAPFRE Global Risks](#), moderador da mesa, traçou um perfil deste mercado crescente: hoje em dia, existem **mais de 60.000 cativas** registradas em diferentes geografias do mundo e **mais de 70 países contam com uma legislação adaptada** a este modelo de seguro corporativo.

[Ignacio Gomar, Responsável por Seguros Corporativos da Naturgy](#), [Diana Beltrán, Diretora Geral da Saphire](#) e [Georges Michelena, responsável pelas empresas espanholas de Risk & Reinsurance Solutions](#), contribuíram com diferentes perspectivas geográficas e seus diferentes marcos regulatórios, o impacto dos ciclos do mercado na abertura e fechamento de **cativas** e a importância estratégica deste mecanismo de seguro para muitas empresas internacionais. Neste contexto, todos admitiram a importância de **valorizar as três figuras** fundamentais deste negócio: **a corretora, a empresa cativa e a companhia de seguros**.

A pegada regulatória no setor

George Michelena lembrou que quarenta anos se passaram desde a primeira legislação de **resseguro** estabelecida em Luxemburgo, que originou **o ponto de partida de um grande número de cativas que começaram a se extinguir no final do século**, quando a Norma de Transparência Fiscal Internacional marcou o abrandamento do mercado. “A partir de 2015, com a queda do sigilo bancário, voltamos a ver um grande número de **cativas** crescendo, sobretudo da França, Bélgica, Alemanha e, agora, Espanha”, disse o responsável por Risk & Reinsurance Solutions. Ignacio Gomar, do ponto de vista de uma companhia europeia com implantação internacional, acrescentou: **“agora, na Espanha, não existem condições técnicas para que haja uma transferência de cativas desde Luxemburgo”**, e não só por suas vantagens fiscais, mas pelo pragmatismo regulador da região.

O caso latino-americano foi captado por Diana Beltrán, que explicou que, na sua região, “não há um país com uma legislação específica, o que faz com que as **multilatinas** tenham que sair em busca de um domicílio diferente do seu país — principalmente nas Bermudas, Ilhas Cayman, que contam com mais de 600 cativas constituídas —, e nos Estados Unidos”.

A importância das empresas adjacentes

A decisão de constituir uma **cativa** não deve estar alinhada apenas com a **política de riscos** de

uma empresa: também está alinhada com seu próprio **plano estratégico** e o de seus **stakeholders**. “De outra forma, e devido à atual dureza do mercado, a longo prazo pode representar mais um problema do que uma ferramenta”, assegurou Gomar, que as qualificou, sem dúvida, como “**soluções estruturais**”. Nesta decisão corporativa existem outras empresas muito envolvidas em seu êxito, segundo o especialista: **a corretora e a empresa de fronting** (entidade seguradora que assume um risco, mas na realidade transfere toda a sua cobertura ou grande parte dela para outras seguradoras). O responsável pela Naturgy, considerando sua experiência, explicou que “a corretora está atenta à regulamentação local e a MAPFRE, nossa empresa de fronting, é capaz de responder às solicitações do regulador de cada país. Estamos localizados em regiões onde é necessário um limite de responsabilidade, de falha, fornecimento, etc., e não há companhia de seguro que possa assumir isso. Portanto, **a flexibilidade da MAPFRE para atender e entender nossas necessidades é fundamental**”.

Diana Beltrán expôs, partindo de sua perspectiva, a experiência positiva de “tratar diretamente com as companhias de seguros”, algo que gera maior **rentabilidade e eficiência** na troca de informações.

Benefícios da implantação de cativas

A personalização das coberturas e **a eficiência da gestão de riscos adaptada à situação específica de uma empresa** são duas das principais vantagens que uma iniciativa seguradora proporciona com base no **modelo cativo**, embora não sejam as únicas. “Você tem maior poder de negociação, eficiência em custos, gestão das reclamações — porque sofremos o mesmo risco que a companhia seguradora —, e integração vertical, pois estamos dentro da gerência de coberturas”, assegura Diana Beltrán.

No entanto, constituí-las vem sendo algo mais complexo nos últimos anos, pois, como destaca George Michelena, “as **exigências** são cada vez mais rigorosas, fazendo com que se perca alguma proporcionalidade dentro do setor”. Para enfrentar esta desvantagem burocrática foram estabelecidos **processos internos de auditoria** que permitem adaptações da gestão do projeto à situação competitiva e regulatória do mercado. “Às empresas interessa estar na mesa de negociação com as seguradoras”, comenta Ignacio Gomar. “Poder participar da escolha do perito regulador, do advogado, do cálculo do sinistro... é fundamental. Na verdade, é incompreensível não fazer isso. Também devido ao impacto na reputação. Para nós, é fundamental poder definir, junto com nossas seguradoras, uma estratégia consistente com a nossa filosofia”, conclui.