



Managing General Agent – MGA: Vetor de Desenvolvimento do Mercado de Seguros no Brasil?

Luiz Macoto Sakamoto

Especialista em Administração pelo CEAG da FGV e pelo IAG da PUC-Rio, Docente e Coordenador Acadêmico da Escola de Negócios e Seguros (ENS-SP).

luizsakamoto@ens.edu.br

Resumo

Managing General Agent, ou simplesmente MGA, é uma entidade presente no mercado segurador internacional há bastante tempo, e cuja atuação no Brasil foi prevista através da Resolução CNSP 431/2021. Essa Resolução descreve as funções do Representante de Seguros, incluindo os trabalhos de uma MGA. Na legislação brasileira, até o presente momento, não existe definição formal para uma MGA.

As MGA (*Managing General Agents*), através de sua especialidade em determinada linha de negócios, ramos ou região geográfica, propiciam a redução das despesas administrativas da seguradora, tornam-se fonte de captação de produção e atraem capacidade de resseguro. Dependendo do escopo do contrato de intermediação com a seguradora, a MGA pode realizar subscrição de riscos e liquidar sinistros em nome daquela empresa, mas deixando claro que a assunção de riscos seguráveis é atividade privativa da sociedade seguradora.

Neste artigo também temos a visão geral do mercado das MGA nos Estados Unidos da América e no Reino Unido, onde sua presença tem crescido e mostrado relevância.

Pelos serviços que uma MGA pode prestar às seguradoras e aos canais de distribuição, principalmente corretores de seguros, conclui-se pela sua importância como vetor de desenvolvimento do mercado de seguros no exterior, o que também deve ocorrer no Brasil.

Palavras-chave

Managing General Agent, MGA, Representante de Seguros, Resolução CNSP 431.

Sumário

1. Introdução. 2. Atuação da MGA. 3. MGA no Mundo. 4. Conclusão. 5. Referências Bibliográficas.



Abstract

Managing General Agent – MGA: vector for the development of the insurance market in Brazil?

Luiz Macoto Sakamoto

Specialist in Administration by CEAG of FGV and by IAG of PUC-Rio, Professor and Academic Coordinator at the School of Business and Insurance (ENS-SP).

luizsakamoto@ens.edu.br

Summary

Managing General Agents, or simply MGAs, are entities present in the international insurance market for a long time, and whose operations in Brazil were foreseen through CNSP Resolution 431/2021. This Resolution describes the functions of the Insurance Representative, including the work of an MGA. In Brazilian legislation, until now, there is no formal definition of an MGA.

MGAs, through their specialty in a specific type of business, insurance lines or geographic region, reduce the insurer's administrative expenses, become a source of production, and attract reinsurance capacity. Depending on the scope of the intermediation contract with the insurer, the MGA may underwrite and settle claims on behalf of the insurer, but making it clear that the assumption of insurable risks is a private activity of the insurance company.

In this article we also have an overview of the MGA market in the United States of America and the United Kingdom, where their presence has grown and shown their relevance.

Based on the services that an MGA can provide to insurance companies, and to distribution channels, mainly insurance brokers, it can be concluded that MGAs are important as a vector for insurance development in international market, which should also occur in the Brazilian market.

Keywords

Managing General Agent, MGA, Insurance Representative, CNSP Resolution 431.

Contents

1. Introduction. 2. Performance of the MGA. 3. MGAs in the World. 4. Conclusion. 5. Bibliographical References.



Sinopses

Management General Agent – MGA: ¿vector para el desarrollo del mercado de seguros en Brasil?

Luiz Macoto Sakamoto

Especialista en Administración de Empresas por CEAG em FGV y por IAG en PUC-Rio, Profesor y Coordinador Académico de la Escuela de Negocios y Seguros (ENS-SP).

luizsakamoto@ens.edu.br

Resumen

Management General Agents, o simplemente MGA, son entidades presentes en el mercado asegurador internacional desde hace mucho tiempo, y cuyas operaciones en Brasil fueron previstas mediante la Resolución CNSP 431/2021. Esta Resolución describe las funciones del Representante de Seguros, incluido el trabajo de una MGA. En la legislación brasileña, hasta ahora, no existe una definición formal de MGA.

Los MGA, a través de su especialidad en un tipo específico de negocio, líneas de seguros o región geográfica, ayudan a reducir los gastos administrativos del asegurador, se convierten en una fuente de captura de producción y atraen capacidad de reaseguro. Dependiendo del alcance del contrato de intermediación con el asegurador, la MGA puede asumir la suscripción de riesgos y liquidar reclamaciones en nombre del asegurador, pero dejando claro que la asunción de riesgos asegurables es una actividad privada de la compañía de seguros.

En este artículo también hacemos una visión general del mercado de MGA en Estados Unidos de América y Reino Unido, donde su presencia ha crecido y ha demostrado su relevancia.

Con base en los servicios que una MGA puede brindar a las compañías de seguros y a los canales de distribución, principalmente corredores de seguros, se puede concluir que las MGA son importantes como vector para desarrollo del mercado asegurador internacional, lo que también debería ocurrir en el mercado brasileño.

Palabras-clave

Management General Agent, MGA, Representante de Seguros, Resolución CNSP 431.

Sintesis

1. Introducción. 2. Desempeño del MGA. 3. MGA en el mundo. 4. Conclusión. 5. Referencias bibliográficas.



1. Introdução

As *Managing General Agents*, ou simplesmente MGA, ganharam destaque com a publicação de Resolução CNSP 431, de 12 de novembro de 2021, que disciplina as operações das sociedades seguradoras por meio de seus representantes de seguros.

Inicialmente, cabe lembrar que o Decreto-Lei 73, de 21 de novembro de 1966, com alterações pela Lei Complementar 126, de 15 de janeiro de 2007, define que o Sistema Nacional de Seguros Privados é constituído pelo Conselho Nacional de Seguros Privados – CNSP, pela Superintendência de Seguros Privados – SUSEP, pelos resseguradores, pelas sociedades autorizadas a operar em seguros privados e pelos corretores habilitados, ou seja, não é prevista a existência das MGA nesses dispositivos legais.

A regulamentação dos representantes de seguros, incluindo as MGA, veio através da Resolução CNSP 431/2021. É uma norma infralegal, em que, nas suas disposições iniciais, define que o representante de seguros é uma pessoa jurídica que assume a obrigação de promover, ofertar ou distribuir produtos de seguros, em caráter não eventual e sem vínculos de dependência, à conta e em nome de sociedade seguradora. O representante de seguros é um agente autorizado pela sociedade seguradora, sendo considerado intermediário de produtos de tal empresa, não possuindo poderes de representação dos segurados. Importante é ressaltar que a referida Resolução não define formalmente a MGA como representante de seguros, mas através do detalhamento do escopo de sua atuação possibilita as operações das MGA como tal. No Brasil, adotou-se a nomenclatura em inglês, *Managing General Agent* ou, de maneira simplificada, MGA.

Os representantes de seguros fazem parte do mercado de seguros há longo tempo, bastando lembrar da existência de empresas reguladoras de sinistros, comissárias de avarias, escritórios de advocacia, gerenciadoras de riscos, dentre outras. As assessorias de seguros, empresas especializadas no atendimento de corretores de seguros, com foco na oferta/distribuição dos produtos das seguradoras, também são representantes de seguros. Contudo, em nenhum caso era permitida a subscrição de riscos pelos mesmos (isso não deve ser confundido com a aceitação de riscos realizada de acordo com os *guidelines* de subscrição de riscos fixados pela seguradora). A novidade introduzida pela Resolução CNSP 431/2021 é a possibilidade da existência de representantes de seguros com atuação mais ampla, incluindo a subscrição de riscos e as atividades dela decorrentes, desde que respeitado o escopo do contrato de representação firmado entre a sociedade seguradora e o representante de seguros. Assim, surgem as MGA – *Managing General Agents*, nos mesmos moldes existentes no mercado internacional.

A MGA, por conta do seu foco e especialidade em determinadas linhas de negócios, tipos de clientes ou região geográfica, possibilita eficiência operacional. Tal é obtido pela redução das despesas administrativas em comparação com uma seguradora que não é especialista em um assunto específico, associada à capilaridade no atendimento das demandas dos corretores de seguros e do mercado securitário em geral.



2. Atuação da MGA

Conforme Resolução CNSP 431/2021, o representante de seguros, nisso se incluindo a MGA, além de promover, ofertar ou distribuir produtos de seguros, pode:

- Aconselhar sobre produtos de seguros ofertados.
- Recepcionar propostas de seguro, emitir bilhetes de seguros, certificados individuais e apólices e/ou celebração de contratos coletivos.
- Recepcionar e tratar questões operacionais relacionadas ao contrato de seguro, tais como renovação, alteração, repactuação e cancelamento.
- Subscrever riscos relacionados a produtos de seguros.
- Coletar e fornecer à sociedade seguradora os dados cadastrais e de documentação de proponentes, segurados, beneficiários e, se for o caso, estipulantes, corretores de seguros e seus prepostos.
- Recolher prêmios de seguros.
- Receber avisos de sinistros.
- Regular sinistros.
- Pagar indenizações.
- Orientar e dar assistência aos segurados e seus beneficiários, no que compete aos contratos de seguros.
- Apoiar logística e operacionalmente a sociedade seguradora na gestão e execução de contratos de seguros, e
- Outras atividades que não sejam privativas de sociedades seguradoras, desde que claramente especificadas, inclusive serviços de controle e processamentos de dados das operações pactuadas em nome da sociedade seguradora.

O escopo de atuação do representante de seguros, incluindo a MGA, depende dos poderes delimitados no contrato de representação firmado com a sociedade seguradora, podendo ser restrito ou amplo, conforme as atividades pactuadas no contrato de intermediação.



São pontos importantes previstos na Resolução CNSP 431/2021:

- Embora a subscrição de riscos possa ser realizada pela MGA, a assunção de riscos seguráveis é atividade privativa da sociedade seguradora. Ou seja, embora a subscrição de riscos possa ser realizada pela MGA, a responsabilidade do cumprimento das obrigações advindas do contrato de seguros é da sociedade seguradora.
- A MGA deverá manter processos, políticas, procedimentos e estrutura compatíveis com a complexidade dos produtos dos quais é intermediária, com a natureza dos clientes com os quais interage e com o escopo efetivo de sua atuação, considerando os diversos modelos de negócios possíveis. Isso é necessário, pois embora as atividades previstas no contrato de intermediação sejam realizadas pela MGA, a responsabilidade perante o segurado continua sendo da sociedade seguradora. Portanto, a MGA deverá dispor de processos e governança bem definidos, e que garantam o fiel cumprimento do contrato de intermediação.
- A MGA é responsável pelo repasse dos valores de prêmios por ela arrecadados às sociedades seguradoras, sendo que o pagamento do prêmio à MGA considera-se feito à sociedade seguradora. O pagamento da indenização pela MGA, assim, é compreendido como feito somente após a comprovação do efetivo recebimento pelo segurado ou beneficiário. Isso é importante, porque no caso de recebimento de prêmios de seguros ou pagamento de indenizações e benefícios, o risco de crédito da MGA é absorvido pela sociedade seguradora.

Uma função relevante da MGA é aumentar a eficiência operacional do mercado segurador, conseguida através de:

- Estruturas operacionais mais enxutas quando comparadas com uma seguradora tradicional, possibilitando a redução das despesas administrativas.
- *Expertise* nos negócios em que atua, possuindo quadro de especialistas com experiência no mercado de seguros e no negócio específico, melhorando a qualidade da prestação de serviços do mercado segurador como um todo.
- Atendimento às demandas comerciais, principalmente dos corretores de seguros, com mais rapidez e precisão.
- Atração de capacidade de resseguro, pois como são especialistas em determinado assunto, as resseguradoras sentem-se mais confortáveis em prover capacidade para uma MGA do que para uma seguradora que ainda não seja tão experiente.



Essas características permitem que a MGA fomente o desenvolvimento do mercado de seguros, aumentando o volume de prêmios, pois:

- Do ponto de vista da seguradora, se ela não tem especialidade em determinado negócios, provavelmente não terá economia de escala, pois inicialmente deverá investir no desenvolvimento de critérios de precificação, recursos humanos, processos operacionais, equipamentos e instalações. A MGA, como parceira estratégica, permite atuação imediata eficiente, com transformação de despesas fixas em variáveis, além de agregar capacidade de resseguro em melhores condições.
- Nos riscos emergentes, como no caso de *cyber risks* e riscos relacionados a mudanças climáticas, uma MGA, por sua especialidade e flexibilidade, é capaz de trazer soluções alinhadas com as necessidades dos segurados.
- Para os canais de distribuição, principalmente corretores de seguros, é uma opção de busca de colocação de seguros em situações de mercado desfavoráveis (*hard market*).

No Brasil, a MGA (embora não fosse essa denominação utilizada no seu início) surgiu por volta de 2015, para o mercado de aeronáuticos (*aviation*), que tem a característica de necessidade de *expertise* e de alta capacidade de resseguro para sua operação. Gradualmente foram sendo criadas novas MGA, ampliando as áreas de atuação para patrimonial (*property*), transportes, riscos cibernéticos (*cyber risks*), eventos, entre outros, sempre dentro do princípio de estruturas enxutas e flexíveis compostas por especialistas na área de atuação, e com suporte de capacidade de resseguro. Também estão sendo agregados novos serviços, como a prestação de contas de prêmios de resseguros e sinistros de resseguro, incluindo seu fluxo financeiro.

Em suma, no processo de amadurecimento das MGA no Brasil, como regra geral, estas deverão atender a, no mínimo, três condições:

- Quadro de especialistas, no assunto objeto do contrato de intermediação, não somente em seguros, mas também no segmento que está sendo atendido.
- Processos e sistemas de informática que suportem a operação de modo eficiente. As MGA possuem uma vantagem competitiva, pois não têm necessidade de integração com sistemas legados, o que ocorre normalmente nas seguradoras tradicionais.
- Governança e controles internos que garantam o fiel cumprimento do contrato de intermediação, lembrando que a assunção de riscos seguráveis é atividade privativa da sociedade seguradora.



3. MGA no Mundo

Conforme artigo *Insurance MGAs: Opportunities and considerations for investors*, da McKinsey & Company, de agosto de 2022, os mercados mais desenvolvidos de MGA são encontrados nos Estados Unidos da América e no Reino Unido. Várias delas operam nos dois mercados, que envolvem a colocação de riscos de origem norte-americana no mercado londrino, mantendo-se postos avançados em Londres, ou expandindo-se as operações das MGA do mercado londrino para os EUA.

Nos Estados Unidos existem aproximadamente 600 MGA, que respondem por US\$ 47 bilhões de prêmios de seguros, o equivalente a aproximadamente 7% do total do mercado de seguros de grandes contas e seguros massificados (*commercial and personal insurance markets*). Existem três tipos de MGA nos Estados Unidos, que são: (1) MGA Afiliadas (*affiliated MGAs*), que pertencem total ou majoritariamente a uma seguradora, com volume de prêmios de seguros de US\$ 26 bilhões e crescimento na base média de 7%, anualmente, desde 2012. (2) MGA não Afiliadas (*non affiliated MGAs*), que podem estabelecer contratos de intermediação com várias seguradoras, com volume de prêmios de seguros de US\$ 16 bilhões e crescimento na base média de 3%, desde 2012. (3) As MGA de seguro agrícola (*crop MGAs*), que participam do Programa de Seguros Multirrisco Agrícola (*Multi-Peril Crop Insurance Program*), com arrecadação de prêmios de seguros de US\$ 5 bilhões, que vem decrescendo desde 2012.

Vale ressaltar que, entre as 100 maiores seguradoras de patrimônio e responsabilidades (*property and casualty – P&C insurers*), 43% delas, incluindo sete das dez maiores seguradoras, têm, no mínimo, uma MGA como fonte de novos prêmios de seguros. Isso reforça que as MGA são opções estratégicas para seguradoras tradicionais.

Nos EUA, cada Estado tem seu *Insurance Commissioner* (que seria o equivalente ao nosso Superintendente da SUSEP, mas em nível estadual). Os *Insurance Commissioners* compõem a *National Association of Insurance Commissioners – NAIC*. No *State Licensing Handbook* encontra-se a definição de MGA, que numa tradução livre seria: “Uma MGA é uma produtora de seguros autorizada por uma companhia de seguros a gerenciar todo ou partes dos negócios da seguradora num território geográfico específico. Atividades em nome da seguradora podem incluir marketing, subscrição de riscos, emissão de apólices, cobrança de prêmios, nomeação e supervisão de outros agentes, pagamento de sinistros e negociação de resseguro. Muitos Estados regulam as atividades e contratos das MGA”.

É importante notar que, nos Estados Unidos da América, cada Estado regula o assunto “seguros”, e pode ficar difícil para uma seguradora operar num local em que não tenha volume de prêmios suficiente. No caso, a seguradora utiliza a *expertise* da MGA naquele Estado americano. Embora essa realidade não seja aplicável ao Brasil, o princípio da utilização da especialização da MGA continua sendo o mesmo.



A NAIC adota a *Managing General Agent Act* (em tradução livre, Lei das MGA) para guiar os Estados na regulação dessas representantes. Dentre outros pontos, destaca-se que, quando uma entidade negocia resseguro em nome de uma seguradora, ela obrigatoriamente é classificada como MGA. Como colocado anteriormente, as MGA no Brasil têm como característica atrair capacidade de resseguro, em nome das seguradoras que representam.

No Reino Unido, existem mais de 300 MGA, que respondem por 10% dos prêmios de seguros de £ 47 bilhões de prêmios de seguros gerais. O Lloyd's é o maior mercado global para as MGA, sendo que em 2020 existiam 76 sindicatos gerenciados por 50 *general agencies*. A associação das MGA, denominada *Managing General Agent Association* – MGAA (www.mgaa.org.uk), é uma organização sem fins lucrativos, fundada em 2011 no Reino Unido e que surgiu da necessidade da criação de uma entidade que representasse as MGA, defendendo seus interesses, divulgando seus benefícios e mantendo o alto padrão dessa indústria. A exemplo do que ocorre no Reino Unido, espera-se que as MGA formem no Brasil uma associação que as represente, conforme se dá com os corretores de seguros, seguradoras, resseguradoras, dentre outros.

4. Conclusão

Nos mercados de seguros no exterior mais desenvolvidos, observa-se a tendência do aumento da importância das MGA no ecossistema de seguros – tanto é que, no artigo da McKinsey & Company citado anteriormente, temos que depois de uma década em que os investidores obtiveram alto retorno focando nos intermediários do setor de seguros, principalmente na corretagem de seguros (*retail brokerage*), a atenção nos Estados Unidos e Europa tem se voltado para as MGA, acelerando os investimentos a estas destinados nos últimos dois anos.

No Brasil, as MGA vêm ocupando espaço:

- Junto às seguradoras, oferecendo *expertise* e eficiência operacional em nichos, linhas de negócios ou segmentos em que a seguradora considere que os serviços prestados tenham melhor relação custo/benefício. Em outras palavras, as MGA transformam despesas fixas de uma seguradora em despesas variáveis.
- Pela aproximação com os corretores de seguros, oferecendo facilidade na colocação dos riscos. Observa-se que as MGA estão implantando áreas comerciais para atendimento aos corretores de seguros, e se alinhando com as assessorias de seguros.

A operação de uma MGA exige investimentos nos produtos que são objeto dos contratos de intermediação, em processos e tecnologia, buscando-se eficiência operacional. Também no *compliance* e controles internos de sua operação que garantam o cumprimento do contrato de representação de seguros.



Assim, quer seja espelhando a experiência no exterior, pelo posicionamento de apoio às seguradoras e corretores de seguros, quer seja pela atração da capacidade de resseguro, espera-se que as MGA apresentem crescimento consistente no nosso mercado de seguros.

5. Referências Bibliográficas

BRASIL. **Decreto-Lei nº 73, de 21 de novembro de 1966.**

BRASIL. **Lei Complementar nº 126, de 15 de janeiro de 2007.**

CNSP. **Resolução CNSP 431, de 12 de novembro de 2021.**

DIENSTAG, G.T.; REICH, A.; SCALLI, M.; ZAHARIEVA, L. Insurance MGAs: Opportunities and considerations for investors. **McKinsey & Company.** August 2022.

ESTADOS UNIDOS DA AMÉRICA. **Managing General Agent Act.** NAIC Model Laws, Regulations, Guidelines and Other Resources. October 2002.

MGAA. **Managing General Agent's Association.** Disponível em: <www.mgaa.org.uk>. Acesso em: 02 jan.2024.

NAIC. Chapter 24: Managing General Agents. **State Licensing Handbook.** [s.n.]: National Association of Insurance Commissioners, 2009, 2020. p.91.