

Espaço Discente

MERCADO, DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO E REGULAÇÃO INTERNACIONAL: O CASO DOS SERVIÇOS DE SEGURO

RAFAEL LIMA SAKR

1. Introdução. 2. Classificação dos serviços de seguro: 2.1 Seguro social versus privado – 2.2 Seguro de vida versus não-vida – 2.3 Seguro direto e resseguro. 3. Mercado mundial de seguros: 3.1 A estrutura do mercado de seguros – 3.2 A dimensão internacional do seguro. 4. Seguro e desenvolvimento econômico: 4.1 Promoção de estabilidade financeira e redução de ansiedade – 4.2 Substituição e complementação dos programas governamentais de segurança social – 4.3 Facilitador de comércio – 4.4 Movimentação de poupança – 4.5 Aperfeiçoamento da eficiência na administração do risco – 4.6 Encorajar prevenção de perdas – 4.7 Incentivo à alocação eficiente de capital. 5. O setor de seguro no sistema internacional de comércio: 5.1 Tratados econômicos regionais: experiências normativas internacionais: 5.1.1 OCDE: a codificação dos movimentos de capital – 5.1.2 União Européia: harmonização e reconhecimento normativo – 5.1.3 NAFTA: direito de estabelecimento e segurança sistêmica – 5.2 Tratado econômico multilateral: o Acordo Geral sobre Comércio de Serviços/GATS: 5.2.1 A estrutura do GATS: 5.2.1.1 Parte I: Escopo e modos de prestação de serviços: (a) Transfronteiriço (Modo 1) – (b) Consumo no Exterior (Modo 2) – (c) Presença Comercial (Modo 3) – (d) Presença de Pessoas Físicas (Modo 4) – 5.2.1.2 Parte II: Obrigações e disciplinas gerais: (a) Cláusula da Nação-Mais-Favorecida (art. II) – (b) Transparência (art. III) – (c) Regulamentação Doméstica (art. VI) – (d) Monopólios e Prestadores Exclusivos de Serviços (art. VIII) – (e) Balança de Pagamentos (art. XI) – 5.2.1.3 Parte III: Compromissos específicos – 5.2.1.4 Acesso a Mercado (art. XVI) – 5.2.1.5 Tratamento Nacional (art. XVII) – 5.2.1.6 Compromissos Adicionais (art. XVIII) – 5.2.2 Anexo sobre serviços financeiros: 5.2.2.1 Regulação doméstica (art. 2) – 5.2.2.2 Reconhecimento de medidas prudenciais (art. 3) – 5.2.2.3 Solução de disputas (art. 4) – 5.2.2.4 Definições (art. 5) – 5.2.3 Entendimento sobre Compromissos em Serviços Financeiros. 6. Conclusão: o impacto do GATS no setor de seguros.

1. Introdução

O presente trabalho analisa o arcabouço jurídico-institucional e a estrutura econômica do setor de serviços de seguro no plano internacional. O objetivo é apresentar o mercado mundial de seguros, a relevância deste setor para o desenvolvimento econômico e a respectiva moldura

regulatória multilateral, estabelecida no âmbito da Organização Mundial do Comércio/OMC.

Diferente dos setores agrícola e industrial, atividades capazes de despertar interesses da mídia e de parcelas da população, o setor de serviços, talvez em razão da sua multiplicidade de formas, da pro-

funda especialização técnica ou da descentralização política, não está tão exposto aos holofotes do debate público. Não obstante, por exercerem importante função na economia capitalista, os serviços de seguro foram classificados como serviços financeiros e, conseqüentemente, estudados ao lado dos serviços bancários e de securitização. Entretanto, apesar de compartilharem características semelhantes, um estudo particular do setor de seguros possibilita evidenciar suas qualidades únicas, as quais desempenham importante papel no desenvolvimento econômico.

Nas últimas décadas, marcadas pelo rápido crescimento, associado à inovação tecnológica, o setor de seguros tem conquistado grande importância no contexto do mercado financeiro internacional. De fato, a estabilidade e a previsibilidade resultantes dos serviços de seguro são cada vez mais importantes para a economia mundial. No plano global a atividade securitária somente veio a ser codificada no final da Rodada Uruguai. Isso porque os negociadores dos Estados-Partes tinham dificuldade de encontrar um consenso sobre a inclusão, ou não, do setor de seguros no novo quadro jurídico-institucional que viria a estabelecer a Organização Mundial do Comércio/OMC. A questão residia na indagação acerca da necessidade de um número maior de prestadores de serviços de seguro nas economias nacionais, ou seja, buscavam determinar a viabilidade de fomentar a concorrência no setor. Não obstante, qualquer liberalização pretendida não poderia prescindir de análise dos impactos econômicos e de uma reforma regulatória, visando à construção de um ambiente favorável aos agentes econômicos.

Nesse particular, é preciso examinar a função socioeconômica do setor de seguros no contexto internacional. Conceber o seguro como mero mecanismo de diversificação de risco é – na perspectiva de Harold D. Skipper Jr. – desconhecer sua real importância para desenvolvimento econômico. A relevância da função dispensora

de risco não deveria acobertar as demais contribuições que o seguro proporciona, especialmente a promoção da estabilidade financeira, expansão do intercâmbio comercial, controle mais eficiente dos riscos, aumento da capacidade de mobilização da poupança e da eficiência na mobilização do capital. Daí o fundamento da proposta de liberalização setorial ser propiciar o rápido desenvolvimento do setor de seguros (Skipper Jr. 2001:VI)

A aprovação do Acordo Geral sobre Comércio de Serviços/GATS foi uma conquista daqueles que acreditavam ser possível regulamentar e aplicar regras de Direito Internacional ao setor de serviços, uma vez que este passou a ser essencial em uma economia globalizada e dependente. Atualmente, o GATS atua na regulação do comércio internacional de serviços, estabelecendo bases para futuras negociações. O sucesso das negociações da Rodada Uruguai possibilitou, em 1997, a conclusão do Quinto Protocolo, conhecido como “Acordo sobre Serviços Financeiros”/FSA, que há duas décadas parecia impossível encontrar um consenso. Mais de 100 países incluíram compromissos, atingindo cerca de 95% do comércio mundial do setor financeiro.

Com isso em mente, o presente trabalho explora como os acordos internacionais organizam, disciplinam e fortalecem a atividade securitária, por meio da promoção de um mercado mundial mais competitivo, eficiente e seguro, de modo a beneficiar as economias nacionais, promovendo o desenvolvimento econômico. Divide-se, didaticamente, a exposição no exame do mercado mundial de seguros, buscando descrever suas principais características econômicas e sociais, bem como forma privada de organização; na análise do processo de codificação da atividade securitária no arcabouço jurídico-institucional da Organização Mundial do Comércio/OMC; os dispositivos do Acordo Geral sobre Comércio de Serviços/GATS e do Acordo sobre Serviços Financeiros pertinentes ao se-

tor de seguros serão detidamente estudados; por fim, será abordado o impacto da codificação multilateral dos serviços de seguro no comércio internacional, e em particular na economia e regulamentação do Brasil.

2. Classificação dos serviços de seguro

Os serviços de seguro não têm uma única classificação padronizada e globalmente aceita. É comum encontrar nas legislações internas dos diversos Estados diferentes classificações para o mesmo produto securitário. O comércio internacional também não está livre da problemática da linguagem, bastando comparar a classificação adotada na Organização das Nações Unidas/ONU e na Organização Mundial do Comércio/OMC. Dessa forma, para melhor compreender o setor e evitar confusões interpretativas, serão examinados os três principais métodos classificatórios empregados, e em seguida se examinará como estes foram incorporados pelas organizações internacionais.

2.1 Seguro social versus privado

Há Estados que consideram terem natureza pública certos ramos de seguro, por isso criam uma reserva legal, monopolizando a cobertura dos riscos apenas aos agentes públicos autorizados. Nesse sentido, são comuns programas governamentais de seguro social, que garantem benefícios aos cidadãos – como, por exemplo, aposentadoria, seguro-desemprego e seguro por incapacidade. As principais distinções entre o seguro social e o privado consistem no regime adotado, na obrigatoriedade de contratação e no objetivo. O objetivo do seguro público é a equidade social, por isso tende a adotar o regime simples de repartição, onde os contribuintes ativos pagam os benefícios dos inativos – o que exige contribuição compulsória e solidária dos segurados. O seguro privado, por depender do interesse particular do segurado,

é facultativo e adota o regime de equidade atuarial, na qual os prêmios refletem a sinistralidade, tendo por objetivo a administração do risco.

2.2 Seguro de vida versus não-vida

O comércio de seguros historicamente tem-se dividido em empresas que vendem seguros para pessoas, conhecidos como “seguros de vida”, e aquelas que comercializam seguros relativos à proteção da propriedade, denominados “seguros de não-vida”. A divisão não é, todavia, pacífica ou satisfatória, principalmente acerca dos seguros de saúde e acidentes de trabalho, os quais têm enquadramento diferente, dependendo de cada país. O principal interesse dessa divisão reside na proibição imposta por muitos países às seguradoras de atuar, concomitante, nos dois ramos.

2.3 Seguro direto e resseguro

Seguros vendidos ao consumidor ou às empresas não-seguradoras são classificados como “seguros diretos”. Os seguros contratados por seguradoras que comercializam seguro direto, tendo por objetivo fortalecer seu portfólio, evitar a concentração de risco potencial e aumentar a capacidade de oferecer maior cobertura, são denominados “resseguros”. Atualmente, quase todas as seguradoras do mundo adquirem resseguros, assim como as próprias resseguradoras, por meio do processo conhecido como “retrocessão”, a fim de cobrir apólices que envolvem grande exposição à perda, geralmente com potencial catastrófico. Devido ao adensamento da rede de proteção ao risco, o resseguro tornou-se o segmento mais internacionalizado do comércio de seguros.

As listas de serviços de seguro adotadas pela ONU e pela OMC sofrem com incompatibilidades, devido, provavelmente, ao método empregado para dispor os diversos produtos securitários. Segundo

estudo apresentado ao Comitê de Compromissos Específicos da OMC, a Lista de Classificação Setorial de Serviços do GATS não corresponde exatamente à adotada pela Classificação Central de Produtos/CPC da ONU, cujas principais diferenças se encontram em: (a) seguro de acidentes e seguro-saúde estão incluídos em “Seguros de Vida”, enquanto na classificação CPC estão em “Seguros de Não-Vida”; (b) resseguros e retrocessão, por não serem arrolados na CPC, são incluídos na categoria residual de “Outros Serviços de Seguro”; na classificação do GATS esses produtos têm categoria própria; (c) na OMC os serviços de administração de fundos de pensão são, diferentemente do disposto na CPC, separados dos serviços de seguro de vida e incluídos nos serviços de administração de ativos, no item “Bancário e Outros Serviços Financeiros”; e (d) os “Serviços de Agenciamento e Corretagem de Seguros”, que têm uma categoria própria na CPC, são agrupados, junto com outros serviços auxiliares ao seguro, dentro de um subsetor de serviços de seguro (World Trade Organization 1998:§ 9).

O Anexo sobre Serviços Financeiros do GATS introduziu, posteriormente, algumas alterações à Lista de Classificação Setorial de Serviços. A categoria “Serviços Auxiliares ao Seguro”, devido ao aumento de complexidade dos produtos e serviços oferecidos, decorrente da demanda global, foi desmembrada, separando-se a atividade de “Intermediação, como Corretagem e Agenciamento”, e reelaborada, de modo a especificar outros serviços auxiliares, como serviço de consultoria, controle de risco e ciência atuarial (World Trade Organization 1998:§ 10).

Não obstante, o dinamismo intrínseco ao setor tem produzido uma zona cinzenta de novos produtos, como *swaptions* e o *bancassurance*, os quais são de difícil classificação, em razão dos sofisticados elementos que compõem sua operação. Outro ponto a ser esclarecido é a linha divisória entre a prestação e a transferência

de informações financeiras, as quais podem ser catalogadas em serviços financeiros ou serviços de comunicação com valor adicional (World Trade Organization 1998:§§ 10-14).

Ressalta-se que, apesar de diversos autores sustentarem serem irrelevantes os problemas de classificação, por considerá-los pura discussão doutrinária, o aperfeiçoamento da linguagem e, por consequência, a classificação têm papel fundamental no desenvolvimento do comércio internacional de seguros. Esses autores não conseguem perceber que a classificação reflete, por um lado, o processo de expansão e sofisticação do setor de seguros e, por outro, visa a evitar que dificuldades de interpretação impeçam o progresso das negociações multilaterais.

3. Mercado mundial de seguros

A atividade de seguro existe em todos os países, variando enormemente em tamanho, estrutura e importância, sendo diretamente afetada pela dinâmica da economia global e sujeita às tendências e influências do ambiente econômico, político, social e cultural de cada país e região. O presente item examina a estrutura e as relações do mercado mundial de seguros (Skipper Jr. 2001:3).

O método mais comumente empregado para determinar o crescimento do mercado de seguros é o cálculo do crescimento das subscrições de prêmios. Em 2007 as assinaturas de prêmios totalizaram US\$ 4,061 bilhões, resultando em um crescimento real de 3,3% em comparação com o ano anterior. Dividido tradicionalmente em seguros de vida e não-vida, o mercado mundial também varia conforme a dinâmica socioeconômica. Enquanto, em 1999, 58% dos prêmios eram de seguros de vida e 42% de seguros de não-vida, em 2004 e 2007 os percentuais eram, respectivamente, de 57% e 59% de seguros de vida e de 43% e 41% de seguros de não-vida. O se-

tor de seguro de vida totalizou, em 2007, US\$ 2,393 bilhões em prêmios, com crescimento de 4,7% nos países desenvolvidos e 13,1%, nos países subdesenvolvidos, resultando na média mundial de 5,4%. No mesmo sentido, o setor de seguros de não-vida também cresceu 0,7%, calculado a partir do decrescimento dos países desenvolvidos de -0,3% e do crescimento dos países subdesenvolvidos de 11,8% (Skipper Jr. 2001:6; Swiss Re 2005:4; Swiss Re 2008:3).

Para compreender essa média é necessário dar atenção às diversidades regionais existentes no balanço dos setores

de vida e não-vida, como sugere a Tabela 1. A alta proporção de seguro de vida na África decorre da distorção provocada pelo grande mercado de seguros da África do Sul, que responde por cerca de 84% dos prêmios do Continente, dos quais 4/5 são compostos por seguro de vida. A Ásia, de forma reveladora, é propensa a economizar via seguro de vida. Por outro lado, os efeitos da adversidade, decorrentes dos picos tarifários e da instabilidade política, têm deprimido o crescimento dos seguros de vida na América Latina. Entretanto, a situação vem mudando rapidamente em muitos países (Skipper Jr. 2001:6).

**TABELA 1: AS MAIORES SEGURADORAS DO MUNDO
POR RECEITA [FORTUNE 2008]**

Rank	Empresas	País de domicílio	Tipo de seguradora	Principal ramo	Receita (em milhões de US\$)	Global 500 rank
1	AXA	França	Ações	Vida	162,762	15
2	Allianz	Alemanha	Ações	Não-Vida	140,618	22
3	Berkshire Hathaway	EUA	Ações	Não-Vida	118,245	30
4	Assicurazioni Generali	Itália	Ações	Vida	113,813	34
5	American International Group	EUA	Ações	Não-Vida	110,064	35
6	Aviva	Reino Unido	Ações	Vida	81,317	69
7	Prudential	Reino Unido	Ações	Vida	66,358	94
8	Munich Re Group	Alemanha	Ações	Não-Vida	64,774	98
9	Aegon	Holanda	Ações	Vida	62,383	103
10	State Farm Insurance Cos.	EUA	Cooperativa	Não-Vida	61,612	104
11	CNP Assurances	França	Ações	Vida	59,071	112
12	Nippon Life Insurance	Japão	Cooperativa	Vida	57,859	115

**TABELA 1: AS MAIORES SEGURADORAS DO MUNDO
POR RECEITA [FORTUNE 2008]**

Rank	Empresas	País de domicílio	Tipo de seguradora	Principal ramo	Receita (em milhões de US\$)	Global 500 rank
13	Zurich Financial Services	Suiça	Ações	Não-Vida	55,163	121
14	MetLife	EUA	Ações	Vida	53,15	129
15	China Life Insurance	China	Ações	Vida	43,44	159
16	Dai-ichi Mutual Life Insurance	Japão	Cooperativa	Vida	39,863	180
17	Allstate	EUA	Ações	Não-Vida	36,769	198
18	Legal & General Group	Reino Unido	Ações	Vida	36,416	202
19	Swiss Reinsurance	Suiça	Ações	Não-Vida	35,73	209
20	Prudential Financial	EUA	Ações	Vida	34,401	221
21	Old Mutual	Reino Unido	Ações	Vida	33,917	225
22	Manulife Financial	Canadá	Ações	Vida	33,09	230
23	Millea Holdings	Japão	Ações	Não-Vida	32,487	232
24	Meiji Yasuda Life Insurance	Japão	Cooperativa	Vida	31,542	242
25	Samsung Life Insurance	Coréia do Sul	Ações	Vida	30,905	247
26	New York Life Insurance	EUA	Cooperativa	Vida	29,28	268
27	Sumitomo Life Insurance	Japão	Cooperativa	Vida	29,246	269
28	Power Corp. of Canada	Canadá	Ações	Vida	29,089	271
29	TIAA-CREF	EUA	Cooperativa	Vida	27,526	294
30	Cathay Financial Holdings	Taiwan	Ações	Vida	26,811	300

Ao comparar a distribuição dos prêmios regionais com o mercado global,

constata-se que a Europa é o maior mercado de seguros, somando 41,39% do to-

tal dos prêmios diretamente subscritos em 2007, seguida pela América do Norte, com 32,75%, e Ásia, 20,70%. Oceania, América Latina e África possuem, respectivamente, 1,69%, 1,31% e 2,15% do mercado mundial em 2007. Essas porcentagens variam anualmente, conforme a flutuação das moedas e da economia. O maior mercado nacional de seguros do mundo pertence aos Estados Unidos, seguidos pelo Reino Unido, Japão, França e Alemanha (Swiss RE 2008:35).

3.1 A estrutura do mercado de seguros

O mercado nacional de seguros tem forte vínculo com o ambiente socioeconômico do país, sendo que, em regra, a interação de oferta e demanda determina sua estrutura. O preço e outros inúmeros fatores econômicos e sociais influenciam a demanda por seguros. Os diversos estudos indicam que o consumo de serviços de seguro também tem forte relação com a renda *per capita*, pois, ao constatar que a elasticidade da receita dos prêmios tende a ser maior que um, demonstra que a renda do seguro tende a crescer mais rápido que a renda nacional (Skipper Jr. 2001:8).

Dessa forma, os países detentores de maiores rendas subscrevem mais prêmios que os de menor renda. Por isso, quando há queda na renda os indivíduos têm poucos motivos para contratar seguros, uma vez que não possuem ativos suficientes que justifiquem a contratação. Com o desenvolvimento econômico há o crescimento da renda e dos ativos, os quais necessitam de proteção e, logo, demandam maior arrecadação de recursos para o pagamento de prêmios. A consequência da expansão por maior proteção é a perda de relevância dos seguros informais, que resultam da proteção familiar, na medida em que se tornam ineficazes, em razão da diminuição e dispersão geográfica dos membros familiares, levando os indivíduos a dependerem da renda do próprio trabalho. Com isso, os seguros informais tendem a ser substituídos

pelo sistema estatal de segurança social, que estabelece programas público e privado de seguro (Skipper Jr. 2001:8-10).

As seguradoras do mundo em sua maioria são constituídas na forma de sociedade cooperativa (ou mútua) ou sociedade por ações, sendo esta a predominante nos maiores mercados. As maiores seguradoras do mundo estão localizadas nas economias mais desenvolvidas. A Tabela 1 apresenta a lista das 30 maiores seguradoras do mundo, em relação à receita, e os países em que estão domiciliadas. A Tabela 1 também indica o ramo de seguro em que as seguradoras atuam – vida ou não-vida –, embora a maioria, constituída em grupos econômicos, ofereça ambos os produtos. Diante dos dados apresentados, constata-se que estão domiciliadas nos Estados Unidos 8 das 30 empresas seguradoras. O Japão aparece em segundo lugar, com 5 empresas, e o Reino Unido com 4. Ressalta-se, ainda, que a maior parte das empresas listadas atua somente no mercado interno (Skipper Jr. 2001:8-10).

3.2 A dimensão internacional do seguro

A globalização econômica propiciou a correspondente internacionalização dos serviços financeiros. No decorrer do processo constatou-se que os grandes projetos públicos ou privados, intensos em investimentos, demandavam ampla cobertura securitária, a qual, em razão do aumento e concentração da exposição às perdas, não podia ser coberta por seguradoras puramente domésticas. Daí a necessidade de buscar por capacidade seguradora internacional, visto que nenhum mercado doméstico tem capacidade suficiente para cobrir as garantias e responsabilidades da crescente exposição às perdas de grandes empreendimentos, como refinarias petrolíferas, satélites, aviões, e seu impacto ambiental. É necessária, portanto, a dispersão internacional do risco segurado (Skipper Jr. 2001:11-12).

Todavia, poucas seguradoras são verdadeiramente internacionais, ou seja, capazes de prestar seus serviços ao redor do mundo. As seguradoras realmente internacionalizadas estão localizadas: nos Estados Unidos, a *American International Group*, *CIGNA* e *Chubb*; no Reino Unido, a *Royal & Sun Alliance* e *CGNU*; a *AXA*, na França; *Zurich*, na Suíça; e *Allianz*, na Alemanha. Diversas outras seguradoras têm operações no Estrangeiro ou visam a tê-las, pois, para a grande maioria, expandir globalmente tornou-se o único caminho para o crescimento, já que seu mercado doméstico está saturado. Nessa particular, o papel desempenhado pelo resseguro tem grande importância, uma vez que as grandes empresas resseguradoras, como a *Munich Re* (Alemã), *Swiss Re* (Suíça), *General Re* (americana) e *SCOR* (Francesa), possibilitam uma substancial internacionalização das operações de seguro, agregando maior valor à capacidade seguradora nacional.

Com a internacionalização das operações, o mercado doméstico pode se beneficiar com a presença de resseguradoras e seguradoras internacionais, visto que propicia o aumento da variedade de produtos e serviços de seguro oferecidos e o amadurecimento da competição entre as empresas. Tal qual ocorre em outras áreas, o compartilhamento de tecnologia e *know-how* proporciona inovações, como a criação ou implementação de novos produtos, técnicas de produção, subscrição e solução de reclamações, enquanto a intensificação da concorrência e da inovação possibilita o aumento da competitividade internacional das seguradoras domésticas (Skipper Jr. 2001:12).

4. Seguro e desenvolvimento econômico

Os serviços financeiros em gênero e, em particular, os serviços de seguro são reconhecidos, atualmente, por terem importância primordial para o desenvolvimento econômico. Em 1964 a Conferência das

Nações Unidas sobre o Comércio e o Desenvolvimento/UNCTAD reconheceu que o bom funcionamento do mercado de seguro nacional e de resseguro é uma característica essencial para o crescimento econômico. Após três décadas, a ONU constatou que o seguro não se trata de uma mera característica econômica, mas tem posição central na maioria das economias nacionais (UNCTAD 1964:55).

Entretanto, a precisa conexão entre seguro e desenvolvimento econômico ainda não é totalmente compreendida, pois raras são as pesquisas que buscam realmente desvendar a relevância da contribuição específica do setor. Embora seja amplamente aceito que o desenvolvimento financeiro afeta o crescimento econômico, não há consenso sobre a forma como isso ocorre. Segundo uma das teorias, o sistema financeiro contribui para o crescimento econômico ao incentivar o aumento da taxa de capital acumulado, o que proporciona recursos suficientes para financiar os projetos necessários ao desenvolvimento econômico. Outra teoria, porém, defende que a contribuição está no aumento da alocação eficiente de capital proporcionada pelo sistema financeiro, o qual implica o aumento da produtividade e eficiência econômica (Skipper Jr. 1997:6).

O resultado da investigação realizada por Ian P. Webb acerca dos mecanismos pelos quais os setores de seguro e bancário estimulam conjuntamente o crescimento econômico demonstrou que ambos têm significativo papel nos ganhos nacionais de produtividade. Cada um desses setores financeiros contribui independentemente para o desenvolvimento econômico; mas, ao atuarem coletivamente, combinam suas sinergias, promovendo um crescimento ainda maior (Robinson/Skipper 2000:10).

Percebe-se, assim, que quanto mais desenvolvido e eficiente for o mercado securitário nacional, maior será a respectiva contribuição para a prosperidade econômi-

ca. Por isso, a rede de segurança formada pelo setor de seguro não pode ter sua função resumida à manutenção de um mecanismo de dispersão de riscos, constituído por um fundo composto pela contribuição dos segurados, servindo exclusivamente para resguardar as perdas do sinistro. Embora marcado pela aparente simplicidade, o seguro é responsável por contribuir com outras funções fundamentais para a prosperidade e estabilidade econômica. Os países capazes de direcionar essas contribuições garantem aos seus cidadãos e empresários grandes oportunidades econômicas. De acordo com H. D. Skipper Jr., o seguro contribui com sete importantes funções para a construção de um mecanismo financeiro promotor de desenvolvimento econômico (Robson/Skipper 2000:10-13; Skipper Jr. 1997:8-15; Skipper Jr. 2001:19-25).

4.1 Promoção de estabilidade financeira e redução de ansiedade

O setor de seguro é um eficaz mecanismo para ajudar e promover a estabilidade financeira de pessoas físicas e jurídicas, ao indenizá-las na ocorrência de perdas ou acidentes. Sem seguro, indivíduos e empresas podem incorrer em problemas financeiros, sendo forçados a recorrer à assistência de cônjuges, família, amigos e do próprio governo. Atividades empresárias que estão sujeitas a significativa perda podem sofrer prejuízos e pedidos de falência. Nesses casos, as perdas não resultam apenas no prejuízo particular dos proprietários, mas também da economia nacional, uma vez que haverá diminuição de tributos, demissões, prejuízos dos credores e menor variedade de produtos para os consumidores. A estabilidade proporcionada pelo seguro encoraja indivíduos e empresas, gerando riquezas com a garantia de ter seus recursos garantidos (Skipper Jr. 1997:11).

Em sentido contrário, o mecanismo securitário pode reduzir a ansiedade, quan-

do esta deixa de ser construtiva para a atividade econômica e passa a causar paralisia de seus agentes. A ansiedade negativa, que decorre de preocupações com as consequências econômicas de possíveis perdas, pode ser reduzida parcialmente com a aquisição de seguro, que, ao proteger o investimento realizado, proporciona tranquilidade e serenidade financeiras (Robson/Skipper Jr. 2000:11).

4.2 Substituição e complementação dos programas governamentais de segurança social

O seguro privado, especialmente o seguro de vida, pode substituir complementar os programas de segurança social governamentais. Com isso, o seguro privado pode beneficiar o Estado, ao diminuir a pressão decorrente do sistema de bem-estar social, permitindo aos indivíduos adotar o programa de seguro que melhor atenda às suas necessidades. Estudos têm confirmado a inter-relação entre a tendência de crescimento no número de subscrições de prêmios de seguro de vida quando associados à redução de despesas governamentais nos programas de seguridade social. Estudos demonstram existir relação inversamente proporcional entre a redução das despesas sociais e o crescimento dos prêmios de seguros de vida. Devido ao crescimento das dificuldades financeiras dos antigos sistemas de pensão, as seguradoras de seguro de vida têm ganhado importância especial, na medida em que aliviam a pressão social sobre os programas públicos (Robinson/Skipper Jr. 2000:11).

4.3 Facilitador de comércio

Muitos produtos e serviços são produzidos e vendidos apenas se possuírem seguro. A adequada cobertura do risco é condição necessária ao empresário para se engajar em novos negócios de alto risco, não bastando somente a disponibilidade de ativos, mas a segurança do empreen-

dimento. Empresários são mais propensos à criação e expansão de seus negócios se conseguirem contratar proteção securitária. Nesse particular, o seguro tem o papel de propiciar o aumento de credibilidade do tomador de empréstimos, visto que, tipicamente, os intermediadores financeiros apresentam duas opções: a contratação de um seguro de crédito ou o pagamento do “risco de prêmio” que será acrescido na taxa de juros. Assim, sem uma ampla oferta e constantes inovações de produtos e preços, um inadequado setor de seguros pode sufocar a dinâmica comercial, pois, nas palavras de H. Skipper Jr., “o seguro funciona como um lubrificante do comércio” (Skipper Jr. 1997:9-10).

Nas economias modernas, concebidas segundo o paradigma de inovação e ganhos de produtividade, quanto maior a demanda por especialização do comércio, maior será a exigência por especialização e flexibilidade financeira. Nesse sentido, nota-se que os serviços de logística e transporte são particularmente sensíveis ao mercado de seguros, na medida em que a execução de suas atividades depende de proteção contra os diversos riscos. Daí o comércio internacional e a atividade empresarial terem no seguro uma importante base de sustentação.

4.4 Movimentação de poupança

A literatura especializada em serviços financeiros tem enfatizado a importância do papel da poupança no desenvolvimento econômico. A poupança pode ser financeira, composta de ativos financeiros como ações e seguros de vida, ou não-financeira, formada por imóveis e jóias. Embora não exista um consenso entre os economistas, estudos têm demonstrado que, na média, países poupadores, que tenham um eficiente sistema financeiro, tendem a crescer mais rápido. O setor de seguros tem o papel de, justamente, auxiliar a movimentação dos recursos da poupança (Skipper Jr. 1997:10-11).

As seguradoras, em especial as seguradoras de seguro de vida, têm importante atuação no direcionamento da poupança para o investimento doméstico. Ao atuar como intermediadores financeiros, as seguradoras desvinculam os recursos da poupança das funções de investimentos, de modo a não restringi-los ao próprio setor de origem, permitindo-lhes fluir até os setores mais economicamente produtivos. Esse aumento da eficiência possibilitado pelo sistema financeiro ocorre por meio de três formas.

Primeiramente, as seguradoras reduzem os custos de transação, ao aproximar poupadores e tomadores de empréstimos. Há milhares de indivíduos que subscrevem pequenos prêmios de seguro de vida, os quais passam a constituir fundos que são utilizados pelas seguradoras para canalizar recursos, na forma de empréstimos, aos empreendedores. Ao atuar como intermediadora, as seguradoras ajudam os segurados a evitar a custosa e demorada tarefa de emprestar e investir isoladamente sua poupança, na medida em que a elas cabe o dever de adquirir a informação necessária para assegurar um investimento mais rentável. A eficiência e o maior retorno são repassados aos segurados, por meio da redução do valor do prêmio (Robinson/Skipper Jr. 2000:11-12).

Segundo, as seguradoras criam liquidez financeira ao disponibilizar os recursos de seus fundos mútuos para empréstimos de curto ou longo prazo e outros investimentos. Com isso, os segurados têm acesso imediato ao pagamento do seguro em caso de sinistro, enquanto os tomadores de empréstimos não precisam devolver o dinheiro aplicado imediatamente. Se, entretanto, os indivíduos procurassem emprestar diretamente seus recursos a longo prazo, ao invés de investir em seguros, implicaria redução da liquidez dos ativos (Skipper Jr. 1997:12).

Finalmente, as seguradoras facilitam economias de escala em investimento. Há

projetos de investimento que podem ser grandes e demasiadamente custosos, especialmente considerando os recursos financeiros disponíveis em mercados emergentes. Ao lidar com grandes volumes de capital, provenientes da subscrição de prêmios, as seguradoras são capazes de suprir as necessidades de financiamento, de modo a auxiliar a economia doméstica, mediante o aumento da viabilidade dos projetos de investimento e encorajando a eficiência econômica (Robinson/Skipper 2000:12).

Um sistema financeiro desenvolvido é caracterizado por possuir um amplo leque de instituições e instrumentos financeiros. Quanto maior for a variedade de produtos e instituições financeiras, mais eficiente o sistema será, resultando no desenvolvimento econômico. Os bancos comerciais, geralmente especializados em coletar depósitos e conceder empréstimos de curto prazo, diferem das instituições de poupança contratual, como os seguros de vida e fundos privados de pensão, na medida em que estas, ao possuírem responsabilidades de longo prazo e fluxo de caixa estável, são intermediadoras ideais para financiar projetos de longo prazo, tanto governamentais como privados (Skipper Jr. 1997:12).

4.5 *Aperfeiçoamento da eficiência na administração do risco*

Os sistemas financeiros e seus intermediários calculam o risco, possibilitando sua transformação, mensuração e redução. O risco é a capacidade de quantificar as incertezas de eventos mediante o conhecimento das probabilidades associadas à ocorrência de determinados resultados em relação a um valor médio esperado. O investimento no cálculo do risco possibilita ao sistema financeiro atuar de forma mais eficiente quanto à alocação de recursos, assim como ao estímulo à poupança e a investimentos diretos (Skipper Jr. 1997:12; Assaf Neto 2003:283).

O sucesso em mercados competitivos está no cálculo do risco. Este é fundamental tanto para os intermediários financeiros como para qualquer outro prestador de serviços ou comerciante, pois todos necessitam da mais eficiente alocação de recursos possível. O processo de precificação do risco ocorre em duas etapas. Primeiro as seguradoras avaliam o potencial de perda do negócio, da pessoa ou do bem, para formular uma proposta de seguro. O preço do prêmio está diretamente vinculado à expectativa de perda – isto é, maior será o prêmio pago quanto maior for a exposição ao risco. Para controlar os potenciais de risco, as seguradoras mantêm um sistema de informações atualizado sobre os segurados. Desse modo, os projetos muito arriscados não conseguem segurá-los, pois, ao assumirem racionalmente o elevado risco, esperam ter maior retorno financeiro. Todavia, esse equilíbrio pode ser rompido em razão de intervenção governamental ou da atuação de cartel no processo de formação do preço do seguro, o que implica efeitos distorcivos e prejudiciais à alocação dos recursos e seguros. A segunda etapa refere-se à avaliação de confiabilidade de crédito e do sucesso do empreendimento, realizada pelas seguradoras no momento da concessão de empréstimos. Essas avaliações acerca dos riscos do empreendimento permitem aos potenciais investidores, consumidores, empregados e especuladores tomar decisões mais bem informadas.

O seguro permite aos negociantes e indivíduos transformar suas exposições ao risco em vantagens. Propriedades, responsabilidades, perdas de receita e outras exposições ao risco podem ser transferidas para uma seguradora, por um preço, alterando, no processo, o perfil de risco do segurado. Adicionalmente, ao direcionar o contrato de seguro para as necessidades de diferentes clientes, a seguradora auxilia os empresários e indivíduos a transformarem suas poupanças em recursos de maior liquidez (Skipper Jr. 1997:13).

A comunhão e a redução do risco conduzem diretamente ao âmago da atividade seguradora. Ao combinar diversas exposições individuais de risco, as seguradoras podem realizar estimativas apuradas que combinem e agreguem os riscos de perdas. Dessa forma, quanto maior o número de segurados, mais estável e previsível será a experiência da seguradora, o que resulta na redução da volatilidade e da expectativa de risco, permitindo a diminuição e estabilidade do valor dos prêmios. No mesmo sentido, ao operar como investidor, as seguradoras também se beneficiam das combinações, na medida em que diversificam suas carteiras de investimento, entre empreendimentos com maior ou menor exposição ao risco. Portanto, embora ainda exista a possibilidade do não-pagamento do empréstimo, o ambiente favorável de investimento compensa o risco, refletindo maior estabilidade e previsibilidade aos investimentos da seguradora, que garantem um barateamento dos empréstimos (Skipper Jr. 1997:14).

4.6 Encorajar prevenção de perdas

As companhias seguradoras mundiais têm incentivos econômicos para ajudar os segurados a prevenir e reduzir suas perdas. O detalhado conhecimento acerca dos eventos, atividades e processos causadores de perdas pode proporcionar às seguradoras uma vantagem competitiva sobre diversas outras empresas. Se o cálculo e a avaliação das perdas constituem experiência capaz de diminuir os danos, logo, os segurados têm incentivos econômicos para controlá-los. Em razão disso, as seguradoras mantêm diversos programas de controle de perdas, como o de prevenção contra incêndio, saúde ocupacional e prevenção de perdas industriais, que consistem em atividades de redução de prejuízos para as empresas e indivíduos e administração complementar de risco. Com efeito, toda a sociedade se beneficia, direta ou indire-

tamente, com a redução de perdas (Robinson/Skipper Jr. 2000:13).

4.7 Incentivo à alocação eficiente de capital

As seguradoras centralizam informações que permitem analisar empresas e projetos, a fim de determinar o melhor preço e a viabilidade da oferta de seguro. Considerando que os poupadores e investidores individuais podem não ter tempo, recursos ou conhecimentos necessários para reunir e qualificar essa quantidade de informações, as seguradoras tendem a ter melhor aproveitamento acerca da alocação de seus recursos financeiros e do controle do risco de seguro. Portanto, elas são mais aptas a oferecer seguros e prover fundos para os mais confiáveis e seguros projetos, empresas e administradores.

Em razão do capital investido e do controle de perdas, as seguradoras têm interesse em manter constante monitoramento das empresas e projetos. Isso encoraja os empreendedores a atuar segundo os interesses de seus acionistas e consumidores, bem como evitar a assunção de riscos desnecessários. Ora, ao proceder dessa forma, as seguradoras assinalam ao mercado quais são as empresas reconhecidas por sua capacidade e eficiência na alocação de recursos e controle de riscos. Nesse particular, ressalta-se que o sistema financeiro nacional que impuser mínimas restrições à obtenção e análise dessas informações pela seguradora melhorará a eficiência da alocação de recursos, garantindo o crescimento econômico (Robinson/Skipper Jr. 2000:13).

5. O setor de seguro no sistema internacional de comércio

O setor financeiro desperta grande interesse na adoção de um conjunto de regras e compromissos, devido à sua influência direta sobre o mercado financei-

ro e de capitais, os quais afetam de forma sistêmica as economias nacionais. Apesar do reconhecido caráter internacional e da capacidade de direcionar grandes fluxos financeiros, o setor de seguros não dispõe de um organismo internacional especializado, cabendo às diversas organizações internacionais de cooperação e integração econômica regular difusamente suas atividades.

As primeiras propostas de normatização internacional dos serviços financeiros encontraram forte resistência, em razão do dissenso dos atores políticos acerca dos impactos da liberalização e do receio quanto à aplicabilidade das normas e estruturas jurídicas tradicionais, criadas para disciplinar o comércio de bens, ao comércio de serviços. Os agentes financeiros, públicos ou privados, da maior parte dos Estados rejeitavam a proposta de subordinar o setor a qualquer organismo internacional especializado em comércio, e não em finanças. Motivados pelas vantagens competitivas, os países desenvolvidos, capitaneados pelos Estados Unidos, foram os grandes defensores da liberalização comercial. Os países em desenvolvimento, liderados por Brasil e Índia, opunham-se à abertura do comércio de serviços, na medida em que a desvantagem comparativa implicaria fragilizar um setor estratégico para o desenvolvimento da economia nacional (Mirandola 2005:79-80; Marconini 2004:6-7 e 15).

As negociações sobre serviços financeiros ocorreram em diversas arenas com diferentes resultados. Na esfera multilateral, a promoção da liberalização comercial teve início na Rodada Tóquio, mas foi na Declaração Ministerial de Punta del Este que os serviços entraram na agenda do GATT. As resistências durante a Rodada Uruguai não foram suficientes para impedir a celebração, no contexto geral, do Acordo Geral sobre Comércio de Serviços e, no setorial, do Anexo sobre Serviços Financeiros. No âmbito regional foram desenvolvidas diversas experiências, sendo algumas previamente ao GATS, como

o Acordo de Livre Comércio da América do Norte/NAFTA e a União Européia/UE e outras posteriores, como o Mercado Comum do Cone Sul/MERCOSUL. Não obstante, o papel das organizações internacionais de cooperação tem sido importantíssimo na juridicização, uniformização e harmonização das práticas do setor financeiro. Fundo Monetário Internacional/FMI, Banco Mundial/BIRD, Conferência das Nações Unidas sobre o Comércio e o Desenvolvimento/UNCTAD, Organização de Cooperação para Desenvolvimento Econômico/OCDE e Associação Internacional para Supervisores de Seguro/IAIS são os organismos que mais contribuem para a construção dos modelos setoriais de estrutura legal.

5.1 Tratados econômicos regionais: experiências normativas internacionais

O escopo do Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio, firmado em 1947, visava, especificamente, a estabelecer regras gerais para o comércio de bens e criar um fórum permanente de negociações multilaterais para a liberalização do comércio, por meio do fim das barreiras protecionistas. Contudo, por não regular o comércio de serviços, o GATT propiciou aos Estados e organizações regionais desenvolverem, mediante tratados e estudos, regras específicas para os diversos setores de serviços, os quais, posteriormente, serviram como importante experiência histórico-normativa para a redação do Acordo Geral sobre Comércio de Serviços/GATS. Nesse particular, serão, brevemente, examinadas três experiências normativas que contribuíram para a concepção do GATS.

5.1.1 OCDE: a codificação dos movimentos de capital

Na década de 1960 a crescente relevância dos serviços financeiros no âmbito internacional exigiu da OCDE a inclu-

são, nos debates acerca da regulamentação do comércio internacional de serviços, de propostas sobre normas específicas para o setor. Visando a atender às crescentes pressões e demandas do setor financeiro, os países-membros da OCDE celebraram um acordo que instituiu o Código de Liberalização das Operações Invisíveis Correntes, cujo "Anexo A", apesar de não se referir ao termo "serviços" propriamente, determina aos signatários perseguir certas práticas no setor de seguros. Em 1990 a OCDE patrocinou a adoção de um novo acordo, denominado Código dos Movimentos de Capital, cujo objetivo era a abolição progressiva das restrições à movimentação de capital, mediante a aplicação do princípio da não-discriminação e das regras quanto às prestações transfronteiriças aos serviços de seguro. Foram, porém, permitidas exceções e reservas quanto às regras do Código, assim como estendê-las aos Estados não-membros da organização (Trebilcock/Howse 2002:293).

5.1.2 *União Européia: harmonização e reconhecimento normativo*

A União Européia adotou a liberalização do setor financeiro como componente essencial de sua política comercial, a qual está inserida no projeto de criação e fortalecimento de um mercado único europeu de bens, serviços e capitais. Os primeiros esforços nesse sentido ocorreram nas décadas de 1970 e 1980 com a eliminação das barreiras à livre circulação de capitais, a adoção de diretivas sobre a liberalização do setor financeiro e a eleição do mercado comum europeu como prioridade.

O processo de liberalização setorial implementado no mercado comum tem caráter particular, pois foi estruturado sobre o mútuo reconhecimento e a aplicação de regras dos países de origem, em detrimento dos princípios da não-discriminação e do tratamento nacional. Tal estratégia normativa permitiu concomitantemente a di-

versidade regulatória estatal e a eliminação de barreiras discriminatórias e não-discriminatórias, cujos efeitos foram desonerar o prestador de serviços a adaptar-se às regras existentes em cada Estado-membro. Assenta-se o novo sistema normativo sobre três princípios fundamentais: (i) harmonização regulatória mínima, que consiste na adoção de padrões mínimos pelos Estados-membros do mercado comum; (ii) mútuo reconhecimento de leis e regulamentos nacionais, cujo objetivo é garantir que, após o cumprimento dos requisitos regulatórios em seu Estado de origem, o prestador de serviços financeiros tenha livre acesso ao mercado dos demais Estados-membros; e (iii) regra de origem, medida que assegura aos órgãos regulatórios do Estado-membro de origem competência extraterritorial de fiscalizar e normatizar as atividades desenvolvidas pelas instituições financeiras nacionais em outros Estados-membros (Trebilcock/Howse 2002:292-293).

5.1.3 *NAFTA: direito de estabelecimento e segurança sistêmica*

Concluído por Estados Unidos, Canadá e México no começo da década de 1990, o Acordo de Livre Comércio da América do Norte é menos ambicioso que o projeto de liberalização financeira da União Européia, na medida em que as grandes diferenças regulatórias dificultaram a adoção do acordo. O ordenamento, fundado sobre os princípios da não-discriminação e do tratamento nacional, disciplina, em seu Capítulo XIV, os "Serviços Financeiros", cujos pontos de maior destaque são: (i) reconhecimento do direito de estabelecimento, o qual permite aos prestadores de serviços financeiros atuar nos Estados-Partes; (ii) condicionamento da liberalização à aplicação de medidas prudenciais que assegurem a integridade e estabilidade do sistema financeiro; e (iii) tratamento único dispensado aos investimentos, os quais são regidos

separadamente no Capítulo XI (Trebilcock/Howse 2002:295; Marconini 2003:105).

5.2 *Tratado econômico multilateral: o Acordo Geral sobre Comércio de Serviços/GATS*

As experiências regionais demonstram que a cooperação internacional em serviços financeiros não é novidade. Apesar da singular natureza do setor, a celebração de um acordo multilateral sobre a matéria encontrava resistência de diversos Estados-Partes do GATT. Todavia, com a intensificação do processo de liberalização do comércio internacional na década de 1980, os anseios dos agentes econômicos internacionais, que demandavam o estabelecimento de regras jurídicas capazes de imprimir maior segurança jurídica e previsibilidade aos fluxos financeiros, foram atendidos, na conclusão da Rodada Uruguai, com a celebração do Acordo Geral sobre Comércio de Serviços. Com efeito, o GATS consubstancia o esforço multilateral para positivar normas internacionais e criar um ambiente propício de negociações de acesso a mercado. Acordado no contexto do *single undertaking*, o GATS integra o Acordo de Estabelecimento da OMC e, conseqüentemente, está submetido aos mecanismos institucionais, como o Órgão de Solução de Controvérsias.

O setor de serviços financeiros está estruturado, no ordenamento da OMC, em três níveis. No primeiro, o GATS estabelece, em seus 29 artigos, princípios e regras sobre o comércio internacional de serviços, os quais dispõem sobre deveres, obrigações e responsabilidades assumidos multilateralmente pelos Estados-membros. No segundo nível, o Anexo do GATS sobre Serviços Financeiros, o Entendimento sobre Compromissos nos Serviços Financeiros e o Segundo e Quinto Protocolos sobre o GATS prevêm as regras específicas para o setor de serviços financeiros. E, no terceiro nível, as listas trazem os compro-

missos e exceções particulares das políticas econômicas de cada Estado-membro. Em razão disso, proceder-se-á à análise da normativa multilateral do setor de seguros em cada nível do arcabouço do GATS.

5.2.1 *A estrutura do GATS*

O GATS estabelece 29 artigos, divididos em 6 partes, que tratam: (i) do escopo, conceitos e definições; (ii) das regras e princípios gerais, aos quais todos os Estados-membros estão submetidos; (iii) da disciplina de compromissos específicos; (iv) das futuras negociações do comércio de serviços; (v) da solução de controvérsias; e (vi) disposições finais.

5.2.1.1 *Parte I: Escopo e modos de prestação de serviços*

Nos termos do § 1º do art. I, o GATS aplica-se às medidas adotadas pelos Estados-membros que afetem o comércio de serviços. Diferentemente do comércio de bens, preocupado essencialmente com as trocas transfronteiriças de mercadorias, o GATS estrutura e disciplina o comércio multilateral de serviços segundo quatro modos de prestação:

(a) *Transfronteiriço (Modo 1)* – Primeiro modo de prestação, o comércio transfronteiriço é caracterizado pela localização territorial distinta do comprador e vendedor, de modo que o serviço seja prestado cruzando as fronteiras dos Estados. Por exemplo, a venda de apólices de seguros diretos a pessoas físicas ou jurídicas por uma companhia de seguros estrangeira que não tenha presença comercial no país.

Embora as rodadas de negociação tenham a pretensão de eliminar as restrições e barreiras ao comércio, a liberalização do setor de seguros, mediante o Modo 1, encontra resistências, em razão da preocupação dos Estados com a regulamentação

prudencial. Isso explica a pequena participação da prestação transfronteiriça no comércio de seguros, a qual estima-se que, atualmente, no ramo de seguros de vida responde por apenas 1% dos prêmios mundiais, enquanto representa apenas 5% dos prêmios de seguros de não-vida, compostos em sua grande maioria pelo resseguro e seguros comerciais, principalmente seguro marítimo, aéreo e transporte.

A prestação transfronteiriça de seguros pode assumir duas formas particulares:

Prestação transfronteiriça pura: consiste no oferecimento direto e na contratação de uma apólice de seguros por uma seguradora estrangeira. A solicitação é encaminhada diretamente por comunicação direta, como telefone e correio eletrônico, ou por corretores. Esse modo de prestação envolve grandes riscos, devido à insegurança quanto à companhia seguradora, sendo que seus maiores usuários são as resseguradoras.

Prestação transfronteiriça de iniciativa própria: ocorre quando o próprio segurado inicia o contato com a seguradora, visando a melhores condições contratuais ou preços mais atrativos que os encontrados no mercado interno.

Linha de crédito (riscos excedentes): considerando que a maior parte dos Estados proíbe a prestação transfronteiriça pura, a cobertura de apólice estrangeira somente poderá ser contratada se for previamente negada pelas seguradoras doméstica licenciadas.

Apólice “guarda-chuva”: é a contratação por uma empresa transnacional de um seguro “guarda-chuva” que cubra parte de seu programa de administração de risco global. As apólices são adquiridas nos países de origem do segurado de uma seguradora local, que será responsável por assegurar, mediante a compra de seguros ou a cooperação com as seguradoras locais de outros países, a cobertura global esti-

pulada no contrato principal (Skipper Jr. 2001:13-14).

(b) Consumo no Exterior (Modo 2) –

O segundo modo de prestação de serviços é uma das grandes inovações em relação ao tradicional comércio de bens disciplinado no GATT. A prestação de consumo no Exterior tem como característica implícita o movimento do consumidor; logo, cabe ao segurado se locomover ao país da seguradora para adquirir uma apólice. No caso dos serviços de seguro, embora os Modos 1 e 2 sejam semelhantes, a distinção reside na presença ou ausência de movimentação pelo segurado. Essa diferença é relevante, devido aos compromissos assumidos pelos Estados para liberalizar determinado modo de prestação. Sujeito a confusão, é preciso também esclarecer os efeitos jurídicos que podem decorrer da contratação pelo segurado, durante passagem temporária em país estrangeiro, de apólice de seguradora local. Nesse contrato, a cobertura poderá ter vigência por prazo determinado, isto é, durante a estadia no país estrangeiro, ou indeterminado, o que possibilitaria gerar efeitos no país de origem da seguradora. Apesar do debate, atualmente o Modo 2 não tem grande relevância para o mercado internacional de seguros (Marconini 2004:22).

(c) Presença Comercial (Modo 3) –

Os mercados nacionais são normalmente compostos por empresas domésticas e estrangeiras. O Modo 3 é justamente a forma de prestação de serviços por meio da presença comercial de seguradoras estrangeiras, que cruzam as fronteiras para se estabelecerem em novos mercados consumidores. Há diversas formas jurídicas pelas quais essa presença comercial poderá ser constituída: agência, filial, subsidiária e escritório representativo. Entretanto, diversos Estados-membros não reconhecem a presença comercial como um modo de prestação de serviço, em razão da estreita

conexão entre as seguradoras estrangeiras e os temas de investimento. Como as particularidades do setor de serviços financeiros exigem a proximidade do prestador de serviços com o consumidor, a movimentação de capital de longo prazo e normas prudenciais, os Estados-membros acordaram em incluir os investimentos em serviços na definição de comércio de serviços. Assim, o GATS passou a diferir do GATT, o qual não regulava o comércio internacional por meio de investimento estrangeiro direto. Não obstante, o objetivo almejado é a eliminação de entraves ao estabelecimento de empresas estrangeiras no mercado nacional, incluindo a liberdade para determinar a forma societária que melhor se adapte, bem como a eliminação de barreiras ao investimento estrangeiro direto (Skipper Jr. 2001:27).

A presença comercial pode ter diversas formas jurídicas:

Agência: é o representante comercial da seguradora estrangeira, sendo responsável pelo agenciamento das apólices de seguro e pela solução de eventual litígio. Ela não representa riscos à seguradora, pois tanto os fundos como o pagamento do sinistro são administrados no país-sede da empresa. Essa forma societária guarda grande semelhança com o Modo 1 de prestação, uma vez que a prestadora deve obedecer a todas as normas regulatórias da sede, exceto as práticas comerciais.

Filial: é uma forma mais comprometida de presença comercial. Os governos costumam exigir a manutenção de ativos e reservas financeiras e o depósito de capital mínimo, além de outros requisitos formais, para permitir a atuação das seguradoras estrangeiras no mercado doméstico. A filial é parte da empresa estrangeira, não se constituindo em uma nova e independente personalidade jurídica. Em razão disso, as seguradoras estrangeiras podem estar sujeitas a problemas de compatibilidade regulatória entre as regras dos diversos mercados consumidores.

Subsidiária: é uma empresa constituída ou adquirida pela seguradora estrangeira para atuar no mercado interno. Apesar do vínculo jurídico e econômico com a matriz, a subsidiária é uma seguradora nacional, sujeita a todos os direitos e obrigações pertinentes às sociedades nacionais. Atualmente é comum a subsidiária ser criada em forma de *joint venture*, resultado de uma associação cooperativa entre seguradoras nacionais e estrangeiras.

Escritório representativo: tem por finalidade promover o interesse das seguradoras estrangeiras e, algumas vezes, auxiliar os clientes que atuam em âmbito doméstico, porém não é capaz de negociar, calcular o risco ou vender apólices.

A presença comercial é o mais importante modo de prestação do setor de seguros. Os cálculos indicam que, globalmente, 10% dos seguros de não-vida e 5% do seguros de vida são comercializados por seguradoras estrangeiras, por meio da presença comercial, sendo que estes percentuais estão crescendo. O alcance da presença comercial e o sucesso das seguradoras estrangeiras variam enormemente, dependendo da estrutura jurídica e do desenvolvimento econômico do mercado consumidor. Nesse particular, as seguradoras estrangeiras têm tradicionalmente demonstrado maior sucesso que as seguradoras domésticas nas formas mais complexas de seguro, pois têm maior cobertura, recursos, habilidade e experiência nas grandes apólices, que demandam maior dispersão de risco. Entretanto, nos serviços de seguro mais simples ou dependentes de profundo conhecimento da cultura local as seguradoras domésticas obtêm melhores resultados.

A presença comercial, no entanto, é alvo de grandes barreiras, já que certas restrições governamentais podem servir para proteger o mercado interno. Transparência regulatória tem sido um dos problemas enfrentados pelas empresas estrangeiras ao tentarem se estabelecer em novos mercados. Isso porque as legislações nacionais

em geral restringem indiretamente a presença estrangeira, mediante a exigência de nebulosos requerimentos legais e regulatórios, bem como a atribuição ao Executivo do poder discricionário para autorizar, ou não, a prestação de serviços de seguro. Em contrapartida, há um razoável número de países que têm buscado ampliar a transparência nas suas atuações, visando a permitir a livre concorrência (Skipper Jr. 2001:15-16).

(d) *Presença de Pessoas Físicas (Modo 4)* – O quarto modo é o menos relevante para o setor de seguro. A prestação refere-se, como no Modo 3, ao movimento de prestadores de serviços; porém, neste caso os prestadores são pessoas físicas. Aplica-se este modo à prestação de consultoria, quando o consultor vai até outro país, ou à transferência intrafirma de profissionais da área de seguros. A presença física de pessoas depende de movimento e estadia temporários nos mercados consumidores, de modo a sujeitar o prestador de serviços às normas de imigração vigentes nos Estados-membros. Com efeito, a liberalização envolve a eliminação de entraves para a circulação de pessoas (Marconini 2004:23).

5.2.1.2 Parte II:

Obrigações e disciplinas gerais

(a) *Cláusula da Nação-Mais-Favorecida (art. II)* – A Cláusula da Nação-Mais-Favorecida/CNMF é um complexo instituto do Direito Internacional que tem sido utilizado como norma organizadora das políticas comerciais internacionais em diversos momentos históricos. No contexto do pós-II Guerra os Estados acordaram em positivizar no art. I, § 1º, do Acordo Geral de Tarifas e Comércio a CNMF, visando a estabelecer o fundamento de uma ordem econômica não-discriminatória, centrada cuidadosamente na obrigação multilateral do Tratamento da Nação Mais Favorecida

incondicional em relação ao comércio de bens (Dam 1970:25-27).

Ensina John Jackson que, no sistema multilateral de comércio, a CNMF é, em essência, uma obrigação de tratar as atividades de um particular Estado estrangeiro, bem como seus cidadãos, de forma tão favorável quanto são tratadas as atividades de outro Estado. É completa: “The result of a Nation being a beneficiary of an MFN clause is that Nation can comb all of the treaties and all of the actual treatment is more favorable than that granted to it – in which case, the beneficiary can argue that such better treatment is owed to it” (Jackson 1997:161; World Trade Organization 1997:231-234).

No que tange ao comércio de serviços, o Órgão de Solução de Controvérsias da OMC observou, no caso “EC-Bananas”, que a expressão “tratamento não menos favorável”, prevista no § 1º do art. II do GATS, não proíbe somente o tratamento discriminatório formal, mas também a discriminação fática-material (Jackson 1997:161).

O Acordo Geral sobre Comércio de Serviços positivou, em seu art. II, a CNMF, adaptando-a às particularidades do comércio internacional de serviços. Nesse particular, ressalta-se que, durante as negociações da Rodada Uruguai, os Estados-Partes constataram a impossibilidade de aplicar imediata e incondicionalmente a CNMF, prevista no GATT, ao comércio de serviços. Para solucionar a questão, os negociadores decidiram permitir aos Estados-membros apresentar listas de exceções à aplicação do Tratamento da Nação-Mais-Favorecida, com as justificativas e a previsão de prazo final (Marconini 2004:24-25).

(b) *Transparência (art. III)* – Não há qualquer exceção possível à regra geral de transparência. O art. III do GATS estabelece o dever dos Estados-membros de noti-

ficar, informar e disponibilizar as normais legais e demais informações acerca do comércio de serviços. Todas as normas elaboradas, alteradas ou revogadas por um país que afetem ou venham a afetar o comércio de serviços devem ser compatíveis com os compromissos específicos adotados pelos Estados e publicadas nos meios oficiais e enviadas ao Conselho sobre Comércio de Serviços da OMC.

A finalidade da regra de transparência é assegurar o pleno funcionamento do GATS. Isso porque a liberalização do setor de serviços é alcançada pela não-discriminação legal. Assim, as informações acerca da regulamentação doméstica são vitais para os prestadores de serviço, na medida em que estão diretamente sujeitos a alterações normativas (Pupo 2005:51-52).

(c) Regulamentação Doméstica (art. VI) – A Cláusula da Regulamentação Doméstica é outra regra essencial que justifica a importância do Acordo Geral sobre Comércio de Serviços. Diferentemente do comércio de bens, cujas restrições estão na fronteira aduaneira, o comércio de serviços é sujeito às restrições normativas domésticas. Em razão disso, as restrições referentes às medidas qualitativas e discriminatórias são mais relevantes que as barreiras quantitativas ou numéricas. Ocorre que, apesar de a liberalização do comércio de serviços ser um dos objetivos primordiais, o GATS reconhece que nem todas as medidas incidentes sobre os serviços devem ser consideradas restritivas ao comércio. Com efeito, o Acordo Geral reconhece existir um espaço de regulamentação doméstica que caberá ao Estado disciplinar, não sendo afetado pelo processo de liberalização.

Não obstante, as medidas e normas técnicas adotadas por um Estado-membro nos setores em que tenha assumido compromissos específicos não poderão representar uma forma de barreira, restrição ou distorção ao comércio internacional. Busca-se evitar que tais regulamentações,

ainda que permitidas e necessárias, sejam adotadas com a finalidade de constituir barreiras não-tarifárias à prestação de serviços. Daí esclarecer Mário Marconini que a aplicação do art. VI deve observar três aspectos cruciais da regulamentação de serviços: “(a) países têm o direito de regular seus setores de serviços de acordo com objetivos de política nacional; (b) três tipos de medidas muito importantes para os setores de serviços – títulos de aptidão, normas técnicas e licenças para a operação – deverão ser objeto de negociações mas poderão ser mantidos sob certas condições; (c) as condições são as seguintes: ser objetivo, transparente e não mais restritivo que o necessário para assegurar a qualidade do serviço; e, no caso de licenças, não transformá-las em restrições, aplicando-as de forma inconsistente (prazos absurdos etc.)” (Marconini 2004:28).

(d) Monopólios e Prestadores Exclusivos de Serviços (art. VIII) – O art. VIII disciplina um importante tema do setor financeiro: o monopólio. O GATS não condena ou proíbe o monopólio, mas regulamenta sua atuação, a fim de evitar que o prestador monopolista utilize sua posição dominante de forma incompatível com o Tratamento da Nação-Mais-Favorecida e com os compromissos específicos do Estado-membro. É também vedado ao monopolista abusar da posição dominante para adquirir vantagens em outros segmentos do mercado no mesmo setor. Para assegurar a efetividade, os Estados-membros que se sentirem afetados por abusos podem solicitar esclarecimentos do membro que mantenha a autorização do monopólio. Também deve ser comunicada a concessão de qualquer monopólio na prestação de serviços que conste de sua Lista de Compromissos.

(e) Balança de Pagamentos (art. XI) – Tema especialmente sensível aos países em desenvolvimento, a balança de pagamentos foi disciplinada pelo GATS

em seu art. XI, o qual guarda semelhanças com o disposto no âmbito do GATT. A dupla função do art. XI é (i) assegurar que nenhum pagamento ou transferência internacional de capitais, que tenha relação com os compromissos assumidos pelo Estado-membro, sofra qualquer forma de restrição; e (ii) salvaguardar a balança de pagamentos no caso da existência ou ameaça de sérias dificuldades financeiras externas. A adoção de medidas restritivas ao comércio deverá respeitar o Tratamento da Nação-Mais-Favorecida, estar conforme ao disposto no art. 8º do Estatuto do FMI, ser proporcional e temporalmente limitado à dificuldade enfrentada.

5.2.1.3 Parte III:

Compromissos específicos

Enquanto as regras gerais são aplicadas indistintamente a todos os serviços, os compromissos específicos são assumidos pelos Estados-membros, por meio das Listas de Compromissos nacionais. Os membros deverão decidir quais serviços e modos de prestação específicos estarão sujeitos às Cláusulas de Acesso a Mercados, Tratamento Nacional e Compromissos Adicionais. Esse mecanismo de liberalização adotado pelo GATS é conhecido como “Sistema Condicional de Listas Positivas”, pois apenas os setores e subsetores indicados positivamente pelos Estados em suas listas estarão sujeitos aos compromissos liberalizantes. Logo, os setores e subsetores não incluídos na lista estarão livres de qualquer compromisso específico de liberalização, mas sujeitos às regras gerais. Não obstante, o GATS também disciplina o sistema de listas negativas, o qual consiste no rol de setores e subsetores apresentado pelos Estados onde não incide qualquer obrigação, inclusive as regras gerais.

5.2.1.4 Acesso a Mercado (art. XVI)

O GATS não define o que é “Acesso a Mercado”, mas arrola, em uma lista não-exaustiva, quais medidas serão consi-

deradas proibidas. Apoiado sobre o sistema de Listas de Compromissos, a lógica subjacente ao GATS é a liberalização do comércio de serviços, mediante a eliminação gradual das medidas restritivas e a progressiva assunção de compromissos específicos. Nesse particular, destaca-se a particularidade do acesso a mercado no setor de serviços, o qual não é regido por tarifas aduaneiras, como no comércio de bens, mas sim por normas jurídicas que incidem sobre o mercado doméstico e internacional. Dessa forma, a lista de limitações proibidas não poderia ser exaustiva, pois cometeria grande equívoco por não considerar outras limitações abusivas, como, por exemplo, as normas fiscais (Marconini 2004:26).

5.2.1.5 Tratamento Nacional (art. XVII)

O Tratamento Nacional previsto no GATS distingue-se do análogo positivado no GATT em dois aspectos fundamentais: (i) a adoção do sistema híbrido, positivo e negativo, de Listas de Compromissos e (ii) a aplicação da obrigação tanto aos produtos quanto aos prestadores de serviços, em seus quatro modos de atuação. O art. XVII determina que os Estados-membros tratem os produtos e prestadores de serviços estrangeiros de forma não menos favorável que a concedida aos nacionais. O Acordo Geral reconhece que o tratamento idêntico ou o diferente são permitidos desde que o objetivo seja equilibrar as condições de competição, e não beneficiar as prestadoras domésticas. Portanto, a finalidade não está na mera igualdade formal, mas sim material; logo, será considerado menos favorável o tratamento que modifique as condições de concorrência em favor dos prestadores nacionais. Por exemplo, exigir o mesmo nível de reserva de capital de uma seguradora estrangeira e de uma nacional pode representar tratamento restritivo para a primeira, mas não para a segunda (Skipper Jr. 2001:31).

5.2.1.6 Compromissos Adicionais (art. XVIII)

O art. XVIII estabelece o mecanismo pelo qual os Estados-membros podem assumir Compromissos Adicionais aos arrolados na Lista de Compromissos. Note-se que os Compromissos Adicionais não podem implicar diminuição de comércio, mas podem dispor de medidas meramente normativas, como qualificações, regras e padrões e licenças para os setores de serviços. No contexto das rodadas comerciais a versatilidade desse mecanismo tem se mostrado útil, na medida em que permite aos Estados-membros negociarem e registrarem compromissos futuros de liberalização ou alteração das regras regulatórias domésticas. Ao trazer a regulamentação doméstica para o âmbito do GATS, o art. XVIII tem por efeito transferir, *ratione materiae*, parcela significativa da competência soberana normativa à OMC (Skipper Jr. 2001:31-32; FARIA 2002:151).

5.2.2 Anexo sobre serviços financeiros

O GATS prevê, em seu art. XXIX, a existência de anexos setoriais, os quais refletem a diversidade do comércio internacional de serviços. Aplicar as regras gerais às especificidades dos serviços financeiros demandou a adoção do Anexo sobre Serviços Financeiros (“Anexo”) ao Acordo Geral sobre Comércio de Serviços. Ao apresentar as definições de “seguro” e “serviços relacionados ao seguro”, o Anexo iniciou o processo de normatização multilateral do comércio de seguros à luz dos compromissos assumidos no âmbito da OMC. Dividido em cinco sessões, o Anexo contém diversos dispositivos, dentre os quais quatro tem particular importância para o setor de seguros:

5.2.2.1 Regulação doméstica (art. 2)

Devido à natureza dos serviços financeiros, os Estados-membros sempre

defenderam a preservação da competência para impor as regras que visem a assegurar a integridade e a estabilidade do sistema financeiro. Aspecto sensível nas negociações, o Anexo garante aos Estados-membros a liberdade para estabelecer medidas aplicáveis ao setor de seguros sem que sejam consideradas barreiras não-tarifárias. Entretanto, as normas regulatórias não podem, em qualquer hipótese, ser a razão fundamental pelo não-cumprimento de qualquer compromisso ou obrigação do Estado-membro perante a OMC. Amplamente conhecidas como *prudential carve-out*, o Anexo não apresenta uma definição clara para o instituto, abrindo a possibilidade de disputas quanto à extensão e limites de aplicação das exceções prudenciais (Skipper Jr. 2001:33).

5.2.2.2 Reconhecimento de medidas prudenciais (art. 3)

O art. 3 do Anexo amplia os efeitos do art. VII do GATS, permitindo aos Estados-membros reconhecerem, mediante acordo ou unilateralmente, medidas prudenciais de um outro membro. Isso possibilita compatibilizar o sistema multilateral de comércio com os demais sistemas regionais, nos quais a uniformização, a harmonização e o mútuo reconhecimento, aliados a padrões mínimos, exercem relevante papel na convergência e/ou convivência regulatória (Mirandola 2005:91).

5.2.2.3 Solução de disputas (art. 4)

Devido às especificidades técnicas da regulamentação dos sistemas financeiros nacionais, os Estados-membros concordaram que, para ser aberto um painel, este deve ser composto por especialistas do setor. Adicionalmente, os Estados acordaram, no contexto interno da OMC, regras mais detalhadas sobre a aplicação de medidas compensatórias.

5.2.2.4 Definições (art. 5)

Conforme já examinado, o Anexo complementou a lista de definições e classificações adotadas no âmbito da OMC. No entanto, muitos observadores insistem que a lista aprovada é menos completa que o esperado, além da falta de rigor técnico na definição de diversos serviços incluídos.

5.2.3 Entendimento sobre Compromissos em Serviços Financeiros

O Entendimento sobre Compromissos em Serviços Financeiros (“Entendimento”), diversamente do Anexo, não é parte do Acordo Geral sobre Comércio de Serviços; logo, não compõe o *single undertaking*. Caminho alternativo às negociações, o Entendimento é um acordo plurilateral que reflete o desejo compartilhado por diversos Estados-membros, em sua maioria desenvolvidos, de assumir compromissos que permitam alcançar maior grau de integração de seus mercados financeiros, mediante adoção de regras e disciplinas mais específicas. Ressalva-se, porém, que os Estados-membros que adotarem o Entendimento não estão obrigados a aceitar todos os seus dispositivos, podendo ser incluídas limitações.

Ao analisar o Entendimento, percebe-se que nada há de realmente novo, embora apresente alguns dispositivos relevantes ao setor de seguros (OCDE 2003:10-12): (a) *standstill* – assegura o *status quo*, impedindo o Estado-membro de adotar ou ampliar qualquer limitação mais gravosa ao comércio de seguros; (b) *direitos de monopólio* – obrigam os Estados a conduzir sua política para reduzir e eliminar direitos de monopólio; (c) *compras governamentais* – os Estados-membros deverão estender aos prestadores de serviços financeiros estrangeiros os efeitos não-discriminatórios do Tratamento da Nação-Mais-Favorecida e Tratamento Nacional nos casos de compras governamentais; (d) *prestação transfronteiriça* – assegura às seguradoras e res-

seguradoras maior liberdade na prestação transfronteiriça de serviços. Os Estados-membros se comprometem a permitir aos prestadores não-residentes o direito de comercializar diretamente serviços de seguros, incluindo resseguro, retrocessão e serviços auxiliares ao seguro; (e) *novos produtos financeiros* – os Estados-membros deverão permitir aos prestadores de serviços estrangeiros oferecer, em seu território, novos produtos securitários.

6. Conclusão: o impacto do GATS no setor de seguros

O estudo jurídico que tenha por objeto a regulação da atividade econômica não pode se abster de conhecer a própria realidade. Isso porque qualquer proposição normativa deve estar atenta às suas consequências empíricas. Considerando que o Acordo Geral sobre o Comércio de Serviços é o resultado da tradução, ponderada pelos princípios do sistema multilateral de comércio, das práticas securitárias, o desconhecimento das regras internacionais e do mercado de seguros não permitiria investigar o setor de seguros como um fenômeno multifacetado.

Diante disso, o presente trabalho procurou examinar os serviços internacionais de seguros nas perspectivas econômica e jurídica. Dessa forma, o impacto do GATS no setor de seguros demanda essa dupla abordagem. Na perspectiva econômica, os efeitos do GATS sobre o mercado mundial de seguros são ainda controvertidos. Embora diversos Estados-membros tenham iniciado reformas liberalizantes durante o período de negociações, poucos assumiram verdadeiramente novos compromissos, preferindo manter o *status quo*. Os compromissos apresentados pelos países desenvolvidos pouco contribuíram com a expansão do mercado, pois apenas consolidaram os acordos alcançados nas negociações realizadas desde 1961 no âmbito da OCDE. No mesmo sentido, os países

subdesenvolvidos, com exceção de Brasil e Egito, também se comprometeram com a manutenção do *status quo*, ou seja, não apresentaram qualquer compromisso adicional para futura liberalização (Mattoo 1999).

Se os compromissos de acesso a mercado não atingiram o resultado econômico esperado, do ponto de vista jurídico o GATS exerce um papel essencial na consolidação normativa da ordem econômica internacional. Os sistemas regionais e as organizações internacionais que disciplinam normativamente a atividade securitária não buscam necessariamente a coerência entre si. Com a positivação do Acordo Geral sobre o Comércio de Serviços, o sistema multilateral de comércio vem diminuindo as incertezas jurídicas decorrentes da fragmentação normativa, possibilitando, por meio do adensamento de juridicidade, ampliar a coerência regulatória do mercado mundial de seguros. Com isso, tornou-se razoável e factível a proposição de regras cada vez mais específicas para o setor de serviços, construídas sobre a estrutura normativa básica do GATS, visando a promover o desenvolvimento, a liberalização econômica e o tratamento não-discriminatório entre os Estados-membros.

Referências bibliográficas

- ASSAF NETO, Alexandre (2003). *Mercado Financeiro*. 5ª ed. São Paulo, Atlas.
- CELLI JR., Umberto (coord.) (2005). *Comércio de Serviços na OMC*. Curitiba, Juruá.
- DAM, Kenneth W. (1970). *The GATT Law and International Economic Organization*. Chicago, University of Chicago Press.
- FARIA, José Eduardo (2002). *O Direito na Economia Globalizada*. São Paulo, Malheiros Editores.
- FORTUNE (2008). *Fortune 500*. 5.5.2008 (disponível em <http://money.cnn.com/magazines/fortune>, acesso em 30.9.2008).
- HOWSE, R., e TREBILCOCK, M. J. (2002). *The Regulation of International Trade*. Nova York, Routledge.
- JACKSON, John H. (1997). *The World Trading System: Law and Policy of International Economic Relations*. 2ª ed. Cambridge, MIT Press.
- MARCONINI, Mário (2003). *OMC, Acordos Regionais e o Comércio de Serviços: Normativa Internacional e Interesse Brasileiro*. São Paulo, Aduaneiras.
- (2004). *O Setor de Serviços Financeiros no Contexto das Negociações Comerciais Internacionais*. São Paulo, CBLC e BOVESPA.
- MATTOO, Aaditya (1999). *Financial Services and the World Trade Organization – Liberalization Commitments of the Developing and Transition Economies*. Washington, World Bank/Development Research Group, Policy Research Working Paper 2.184 – WPS2.184.
- MIRANDOLA, Carlos Maurício S. (2005). “Serviços financeiros no GATS: políticas para o desenvolvimento e integração econômica”. In: CELLI JR., Umberto (coord.). *Comércio de Serviços na OMC*. Curitiba, Juruá (pp. 73-105).
- OCDE (2003). *Trade Directorate. Managing Request-Offer Negotiations Under the GATS: the Case of Insurance Services*. Paris, TD/TC/WP(2003)17/FINAL.
- PUPO, Rodrigo Luís (2005). “Acordo Geral sobre o Comércio de Seguros/GATS”. In: CELLI JR., Umberto (coord.). *Comércio de Serviços na OMC*. Curitiba, Juruá (pp. 43-72).
- ROBINSON, J. Mack, e Skipper Jr., Harold D. (2000). *Insurance and Private Pensions Compendium for Emerging Countries*. [S.l.], OCDE, Livro 1, Parte 1:6(b).
- SKIPPER Jr., Harold D. (1997). *Foreign Insurers in Emerging Markets: Issues and Concerns*. [S.l.], International Insurance Foundation.
- SKIPPER Jr., Harold D. (2001). *Insurance in the General Agreement on Trade in Services*. Washington, AEI Press.
- , e ROBINSON, J. Mack (2000). *Insurance and Private Pensions Compendium for Emerging Countries*. [S.l.]: OCDE, Livro 1, Parte 1:6(b).
- SWISS RE (2005). *Sigma 2: World Insurance 2004: Growing Premiums and Stronger Balance Sheets*. [S.l.].

- (2008). *Sigma 3: World Insurance in 2007: Emerging Markets Leading the Way*. [S.l.].
- TREBILCOCK, M. J., e HOWSE, R. (2002). *The Regulation of International Trade*. Nova York, Routledge.
- UNCTAD (1964). *Proceedings of the United Nations Conference on Trade and Development*. [S.l.], vol. I, First Session, Final Act and Report, Anexo A.IV.23.
- WORLD TRADE ORGANIZATION (1997). "Dispute Settlement Body. Appellate Body Report". *European Communities – Regime for the Importation Sale and Distribution of Bananas*. WT/DS27/AB/R, adotado em 27.9.1997.
- (1998). "Council for Trade in Services". *Financial Services*. [S.l.], 2.12.1998. S/C/W/72.