

**UNIVERSIDADE ESTADUAL I**

**CAMPINAS**

**INSTITUTO DE ECONOMIA**

**MONOGRAFIA**

***“ ANÁLISE SETORIAL DO MERCADO SEGURADOR  
BRASILEIRO PÓS PLANO REAL ”***

***Autor: Terence Augusto Guimarães***

***Orientador: Prof. Júlio Sergio de Almeida***

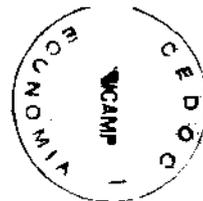
**Campinas/1998**



1290000587



TCC/UNICAMP G947a



## ÍNDICE

I ) INTRODUÇÃO.....	1.
II ) CARACTERÍSTICAS GERAIS DO MERCADO SEGURADOR.....	4
II . 1 ) EVOLUÇÃO HISTÓRICA.....	4
II . 1.1 ) INTERNACIONAL.....	4
II . 1.2 ) BRASILEIRA.....	7
II . 2 ) DEFINIÇÃO DO SEGURO.....	11
II . 2.1 ) RAMOS DE ATIVIDADE.....	14
II . 2.2 ) OUTRAS CARACTERÍSTICAS DO SEGURO.....	19
III ) O PLANO REAL E O MERCADO SEGURADOR.....	21
III . 1 ) SEGUROS E A MACROECONOMIA.....	21
III . 2 ) O PLANO REAL.....	23
III . 3 ) O MERCADO SEGURADOR PÓS-PLANO REAL.....	30
IV ) COMPETITIVIDADE DO MERCADO SEGURADOR.....	46
IV . 1 ) ANÁLISE DO SETOR.....	47
IV . 2 ) RESULTADOS DA INVESTIGAÇÃO.....	48
IV . 3 ) ALGUMAS CONSIDERAÇÕES ESTRATÉGICAS.....	52
IV . 4 ) ALGUMAS AÇÕES ESTRATÉGICAS.....	53
IV . 4 . 1 ) ELABORAÇÃO DE PROGRAMA DE AÇÃO ESTRATÉGICA EM RECURSOS HUMANOS.....	54
IV . 4 . 2 ) ELABORAÇÃO DE PROGRAMA DE AÇÃO LEGISLATIVA E NORMATIVA.....	57
IV . 4 . 3 ) ELABORAÇÃO DE PLANO ESTRATÉGICO DE MARKETING.....	60
IV . 4 . 4 ) ELABORAÇÃO DE UM PROGRAMA DE AÇÃO INTERNACIONAL.....	61
IV . 5 ) CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	62
V ) TRANSFORMAÇÕES NO SETOR.....	64
V . 1 ) ABERTURA DO MERCADO.....	65
V . 2 ) FUSÕES E AQUISIÇÕES.....	67
V . 3 ) DESREGULAMENTAÇÃO: A QUEBRA DO MONOPÓLIO DO RESSEGURO.....	69
V . 4 ) DESREGULAMENTAÇÃO: A QUEBRA DO MONOPÓLIO ESTATAL DO SEGURO DE ACIDENTES DE TRABALHO.....	73
V . 5 ) A REFORMA DA PREVIDÊNCIA SOCIAL.....	75
V . 6 ) MUDANÇA NOS INVESTIMENTOS DAS SEGURADORAS.....	78
VI ) CONCLUSÃO.....	81
VII ) BIBLIOGRAFIA.....	86

## 1) INTRODUÇÃO

A atividade seguradora passou a se constituir cada vez mais num elemento básico das sociedades modernas. O seguro é uma proteção econômica, cujo objetivo é aumentar a proteção dos indivíduos ou empresas de possíveis perdas incorridas por fatores aleatórios.

O objetivo deste trabalho monográfico é analisar o mercado segurador brasileiro recente, tendo como foco principal a influência da estabilidade econômica e do ambiente neo-liberal, como variáveis fundamentais para o crescimento e para a transformação do setor.

Os procedimentos metodológicos aqui delineados tiveram sustentação básica em informações coletadas em teses, artigos de revistas/periódicos, boletins, divulgações de associações ( Fenaseg, Susep, Fenacor, Sasse, IRB etc ), balanços patrimoniais do mercado segurador e *sites* do assunto na Internet.

O tipo de pesquisa desenvolvido é um estudo setorial, enfatizando a situação das seguradoras privadas. Comparações com períodos anteriores ao plano de estabilização serão feitas com o objetivo de ilustrar as mudanças ocorridas. Também nos disporemos de tabelas, gráficos e demonstrativos para que seja reforçada nossa hipótese.

Previamente à nossa análise, desenvolveremos um capítulo descritivo sobre o mercado segurador. No Capítulo II, "*Características Gerais do Mercado Segurador*" faremos um breve panorama sobre o surgimento e

evolução histórica do mercado segurador. Além disso, definiremos o produto seguro: prêmio, riscos, franquia e seus principais ramos.

No Capítulo III, "*O Plano Real e O Mercado Segurador*" nossa intenção é reconstituir como o Plano Real proporcionou a expansão virtuosa do setor. Nossa pesquisa tem por objetivo principal estudar a estabilidade econômica como sendo uma das variáveis fundamentais para o crescimento do mercado segurador brasileiro. Desse modo, a construção deste cenário é uma condição *sine qua non* ao desenvolvimento desta monografia.

Uma alternativa interessante para este estudo constitui-se no resgate de algumas políticas macroeconômicas<sup>1</sup> implementadas no Brasil com o Plano Real, bem como suas consequências para o mercado segurador.

Neste estudo, recorreremos à dados de empresas seguradoras privadas, e também exemplificaremos com uma regressão que servirá de apoio à nossa tese, enfatizando que o fim da inflação e o acréscimo de renda foram fatores vitais para o crescimento virtuoso do setor segurador.

No Capítulo IV, "*Competividade do Mercado Segurador*" faremos uma avaliação da estrutura competitiva do mercado segurador brasileiro atual, dado o crescimento em importância do setor na economia brasileira nos últimos anos.

No Capítulo V, "*Transformações no Setor*", procederemos uma avaliação dos principais fatores de reestruturação do mercado segurador brasileiro atual. O que vem ocorrendo é que alguns fatores estão deixando de

---

<sup>1</sup>Por elementos de política macroeconômica estamos pensando, além dos mecanismos de taxa de juros e câmbio e seus efeitos sobre os níveis de renda e consumo.

ser operantes, enquanto outros estão surgindo, frente a um novo cenário neoliberal. Dentre esses pontos, podemos destacar: a abertura de mercado, as fusões e aquisições e a mudança no perfil dos investimentos. Neste capítulo, também procuraremos definir e estudar as novas tendências que se afiguram, principalmente, com relação à desregulamentação e a quebra dos monopólios dos seguros sociais ( trabalho e previdência ) e o debate em torno da quebra de monopólio do IRB.

O último Capítulo VI, " *Conclusão* " buscará retomar nossas principais idéias, dando um fechamento ao nosso trabalho monográfico sobre o mercado segurador brasileiro e suas perspectivas neste fim de século.

## II . 1 ) EVOLUÇÃO HISTÓRICA

A idéia do seguro como fator de proteção diante das fatalidades da vida é muito antiga, pois a necessidade de segurança é inerente ao ser humano. As formas de concretizar essa proteção evoluíram bastante até chegarmos aos seguros atuais. Neste sentido, o objetivo deste capítulo é fazer um breve histórico da evolução dos seguros à nível internacional e à nível brasileiro.

### II . 1.1 ) INTERNACIONAL

Não há consenso sobre a existência de um ponto específico no tempo que defina a origem propriamente dita do seguro. Desde a sua existência, o ser humano sente a necessidade de se proteger de imprevistos, pois além de estar sujeito à ataques de animais e de outros homens, sofre as conseqüências de situações climáticas e meteorológicas adversas. A busca por uma integração em grupos é uma das primeiras formas de proteção característica dessa época. É um período em que o homem busca antes de tudo de uma proteção pessoal.

Após esse período, numa etapa relativamente avançada em que já vive em sociedade e acumula riquezas, o homem comprova que existem circunstâncias adversas que podem determinar a perda total ou parcial de seus

bens. É a partir dessa necessidade de descobrir alguma forma de proteção econômica para estes bens que surge a idéia do seguro nos moldes atuais.

Os primeiros registros de atividade seguradora aparecem em viagens comerciais na antigüidade. Embora ainda não houvesse conhecimentos matemáticos suficientes para se efetuarem previsões estatísticas sobre o número de sinistros, os comerciantes através de organizações do tipo mútuo, e fórmulas matemáticas rudimentares conseguiam, com relativa eficácia, proteger suas mercadorias e seus meios de transporte que circulavam pelas principais rotas comerciais<sup>2</sup>.

*É muito comum fazer referência a esse respeito ao exemplo dos camaleiros da Babilônia. Há treze séculos antes de Cristo, um grupo de camaleiros deslocava-se, indo de uma cidade a outra, tendo que atravessar o deserto.*

*Numa viagem dessas, que durava, digamos, uma semana, eram perdidos, por exemplo, dez camelos. Ao chegar a seu destino, os integrantes do grupo calculavam os prejuízos e dividiam entre si, comprando novos camelos para os proprietários dos animais mortos(SASSE).*

O Código de Hammurabi, por exemplo promoveu o surgimento de uma associação que se encarregava de proteger os comerciantes, dando um novo barco ou novo camelo para os que perdiam o seu.

Novas associações de mutualismo foram surgindo na Grécia, sendo esta prática, posteriormente adotada em Roma, especialmente

---

<sup>2</sup> Marítimas ou terrestres.

com a organização das sociedades funerárias, conhecidas como "collegia tenuiorum".

Na Idade Média, destacam-se as "guildas" e a Liga Hanseática, que eram associações que possibilitavam ampla proteção à todos os seus membros.

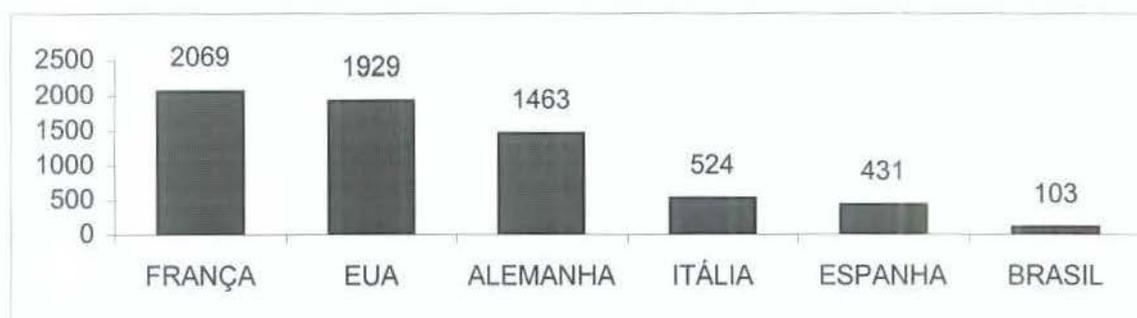
Com a ampliação comércio no século XII d. C., surge o Contrato de Dinheiro e Risco Marítimo. Por força das suas cláusulas, um financiador emprestava ao navegador o dinheiro correspondente ao valor da embarcação e das mercadorias transportadas. Se não houvesse acidente, o navegador devolvia o dinheiro ao financiador acrescido de juros<sup>3</sup>. Em caso de acidente, o dinheiro não era devolvido.

A primeira apólice de seguro de que se tem notícia, foi firmada em 1347, em Gênova, Itália. Embora nessa época a seguradora ainda não se figurasse como gerenciadora de riscos. A seguradora só se estabeleceu nas bases em que é conhecida atualmente na Inglaterra, durante a Revolução Industrial. A mais significativa delas foi a Lloyd's. Surgiu de um café londrino, onde se reuniam comerciantes e se tornou a mais tradicional companhia de seguros do mundo.

Desde então, o seguro evoluiu muito, *vis-à-vis* aos novos riscos associados ao progresso técnico e à maior complexidade geral da sociedade. Há novos meios de transporte, novos tipos de profissões, indústrias sofisticadas etc. No entanto, o avanço matemático permitiu uma melhor previsibilidade de sinistros, possibilitando a criação de novos tipos de seguros

imprescindíveis ao mundo atual. "Hoje, nenhuma sociedade moderna pode prescindir de um sistema segurador" (Galiza,1992).

**FIGURA 1**  
**PRÊMIO PER CAPITA US\$ / PAÍSES - 1996**



Fonte: American Reinsurance Corporation

## II . 1.2 ) BRASILEIRA

Previamente à vinda da coroa portuguesa para o Brasil, o país não contava com seguradoras nacionais. As operações de seguros eram realizadas, por companhias estrangeiras, principalmente as inglesas.

O marco inicial da atividade seguradora se deu quando D. João VI aportou no país em 1808. A primeira companhia de seguros a se estabelecer no país foi a Companhia de Seguros Boa Fé, com sede na Bahia, criada pelo decreto 24.2.1808.

---

<sup>3</sup> " Juros Náuticos ", mais elevados do que os cobrados em outros tipos de empréstimo.

Nesse início, o sistema produtivo nacional tinha feições semi-coloniais e as seguradoras operavam exclusivamente o seguro marítimo, sendo fiscalizadas e normatizadas pela Casa de Seguros de Lisboa.

Com promulgação do nosso Código Comercial, em 1850, o setor de seguros toma novo impulso<sup>4</sup>. Nessa fase houve um disciplinamento das operações de seguros marítimos, pois até então, estes ainda continuavam a ser predominantes.

Somente quando entra em vigor o Código Civil, em 1916, que disciplina os seguros terrestres de bens e pessoas, é que estes começam à apresentar seus sinais de desenvolvimento. Nessa época, a maioria das companhias atuava em incêndio, transporte e outras carteiras menores. Também passaram a se desenvolver no país seguradoras especializadas em seguros pessoais.

As companhias seguradoras estrangeiras exerciam praticamente o controle do mercado nacional de seguros através de suas matrizes no exterior. Como as nacionais não tinham esse tipo de suporte econômico, não eram capazes de assumir grandes responsabilidades. Os riscos mais importantes eram assumidos pelas seguradoras estrangeiras.

*A Constituição de 1934 previu em seu artigo 111 a nacionalização das sociedades de seguro em todas as suas modalidades, e a Constituição de 1937, atribui à União, privativamente, no seu artigo 15, no. XVII,*

---

<sup>4</sup> No período de 1850 à 1916 surgiram 133 companhias nacionais, com sede em diferentes regiões, inclusive em pequenas cidades do interior. Ingressaram no país 45 seguradoras estrangeiras(CALDEIRA).

a competência de legislar sobre seguros e sua fiscalização, e no artigo No 145, sobre nacionalização das empresas de seguir (NAKAMURA).

As companhias estrangeiras pouco sofreram com essas medidas, pois estas não chegaram a ser executadas em sua integridade e acabaram sendo revogadas com a Constituição de 1946, que deixou de incluir a exigência da nacionalização

Embora, as tentativas de impor nacionalização às seguradoras estrangeiras tivessem fracassado, não podemos nos esquecer que a criação do Instituto de Resseguros do Brasil ( IRB ), em 1939, foi uma peça fundamental e marcou o início de uma etapa importante para o progresso do seguro brasileiro.

A criação desse órgão fortaleceu as seguradoras nacionais, pois estabeleceu várias medidas, entre elas o resseguro automático, que dava maior competitividade as companhias, já que estas poderiam assumir responsabilidades maiores, mesmo que não tivessem grande poder econômico.

Por fim, devemos destacar o Decreto Lei No 73, que criou o Sistema Nacional de Seguros Privados, que passou a regular as operações seguro e resseguro no país e que vigorou até recentemente.

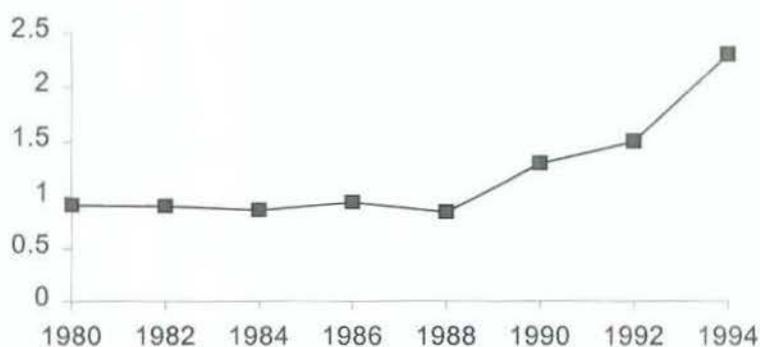
O processo atual, pelo qual estamos passando é um momento de profundas transformações no mercado segurador, motivadas, principalmente, pelo teor liberalizante do Plano Diretor<sup>5</sup>, de 1992.

---

<sup>5</sup> Alguns pontos como o fim do monopólio do IRB, na contratação de resseguros, o fim do monopólio do governo no seguro de acidentes de trabalho e na previdência, ainda estão inseridos nos bastidores do Congresso Nacional.

Para concluirmos, devemos destacar que, ao longo de seus quase dois séculos de atividade, o mercado segurador brasileiro procurou convergir com a linha de evolução econômica do país e hoje a grande meta é continuar a incrementar a participação da atividade do PIB, que esteve estagnada em 1% nas últimas décadas, embora atualmente já chegue a 2,3%<sup>6</sup>, como podemos observar no gráfico abaixo.

**FIGURA 2**  
**RELAÇÃO PRÊMIOS / PIB NO BRASIL**



Fonte: Fenaseg

<sup>6</sup> No entanto, esta relação ainda continua extremamente baixa se comparada com outros países do mundo. Nos países desenvolvidos, por exemplo, a relação Prêmio / PIB se dá em torno de 10%, e, mesmo em países com menor grau de desenvolvimento, como a Argentina, por exemplo, essa relação é maior que 2,5%.

## II . 2 ) DEFINIÇÃO DO SEGURO

Seguro é uma proteção econômica que um indivíduo ou uma empresa buscam para prevenirem-se contra riscos. Uma definição especialmente afortunada é dada por Hernando de Larramendi : "*Actividad económico-financiera que presta el servicio de transformación de los riesgos de diversa naturaleza a que están sometidos los patrimonios en un gasto periódico presupuestable, que puede ser soportado fácilmente por cada unidad patrimonial*".

Dessa forma, estabelece-se um contrato, em que por pequena quantia paga pelo segurado, o prêmio<sup>7</sup>, há uma transferência de responsabilidade sobre um risco para uma companhia seguradora, que se obriga a indenizá-lo por prejuízos que possam vir a ocorrer no futuro decorrentes de causas imprevistas. Desse modo, é garantido ao segurado seu reequilíbrio econômico. A indenização nunca deve ser superior à importância segurada e deve corresponder, sempre que possível, ao valor do bem sujeito ao risco.

Na formação de preços de seguros, o cálculo das probabilidades é a principal variável, pois através da análise de numerosos casos semelhantes, é possível chegar às possibilidades de ocorrência de um sinistro. Além disso, esse suporte estatístico permite a fixação de um valor antecipado para os riscos.

Os riscos são os elementos essenciais de um contrato de seguros e estão divididos em riscos ordinários (seguráveis) e riscos extraordinários (não-seguráveis). Estes últimos são assim chamados por não se submeterem a uma regularidade estatística. São incontroláveis e imprevisíveis, o que reduz ou mesmo anula as suas chances de se encaixarem nos planos de seguro.

A repartição dos riscos por um grande número de pessoas é o princípio básico da operação de seguro, diminuindo desse modo o prejuízo que o sinistro poderia trazer individualmente.

Porém, quando as responsabilidades são mais altas, quer pelo valor do risco, quer pela baixa freqüência desse tipo de seguro ou mesmo pelo pouco conhecimento estatístico, entra em ação outros mecanismos de pulverização : o *Co-seguro* e o *Resseguro*.

*Co-seguro* - Situação em que a responsabilidade de um risco é dividida por duas ou mais seguradoras cotizantes, denominadas co-seguradoras cotizantes. Neste caso é emitida uma única apólice pela seguradora líder, em que consta a participação de cada seguradora no total da importância segurada.

---

<sup>7</sup> No contexto do seguro o termo prêmio tem um significado totalmente distinto do seu sentido comum. Não se trata de uma importância que o segurado recebe, mais sim o que ele deve pagar à companhia. O prêmio, na realidade, é o preço do seguro, que obrigatoriamente está especificado no contrato.

*Resseguro* - Neste caso, o segurador transfere a outro segurador parte do risco assumido. Se diz, então, que o segurador contratou um ressegurador; para tanto, deve pagar a este último um certo prêmio e, na hipótese de um sinistro, com ele divide, proporcionalmente, a responsabilidade de indenizar o segurado.

O Resseguro, apesar de ser um pouco diferente no país, devido à questão do monopólio pelo IRB - Instituto de Resseguro do Brasil, pode ser feito diretamente com uma Resseguradora ou por intermédio de uma corretora. A atividade de Resseguro atinge níveis internacionais e o Brasil hoje está tentando se adequar à essa tendência com a luta pela quebra do monopólio. É muito comum as seguradoras recorrerem à corretoras estrangeiras para orientarem-se sobre as melhores oportunidades de Resseguro.

A Franquia é outro dado fundamental da composição do prêmio. Trata-se de uma percentagem da importância segurada que representa o limite de participação do segurado nos prejuízos resultantes de cada sinistro.

Por exemplo, no caso de um bem, que custe em torno de \$ 15 mil, se o segurado optar por uma franquia de 7%, \$ 1050,00 , todos os imprevistos cujos prejuízos se situem até esta faixa serão de inteira responsabilidade do segurado. Se ocorrer um prejuízo de \$1.650,00, o segurado assume \$ 1050,00 e a seguradora os outros \$ 600,00.

A consequência prática, desta hipótese, é uma redução do prêmio, portanto, a Franquia é um instrumento de barateamento do custo do seguro de algum bem. Para as seguradoras, no entanto, a Franquia tem outra finalidade: evitar que o segurado reclame dos imprevistos mais simples.

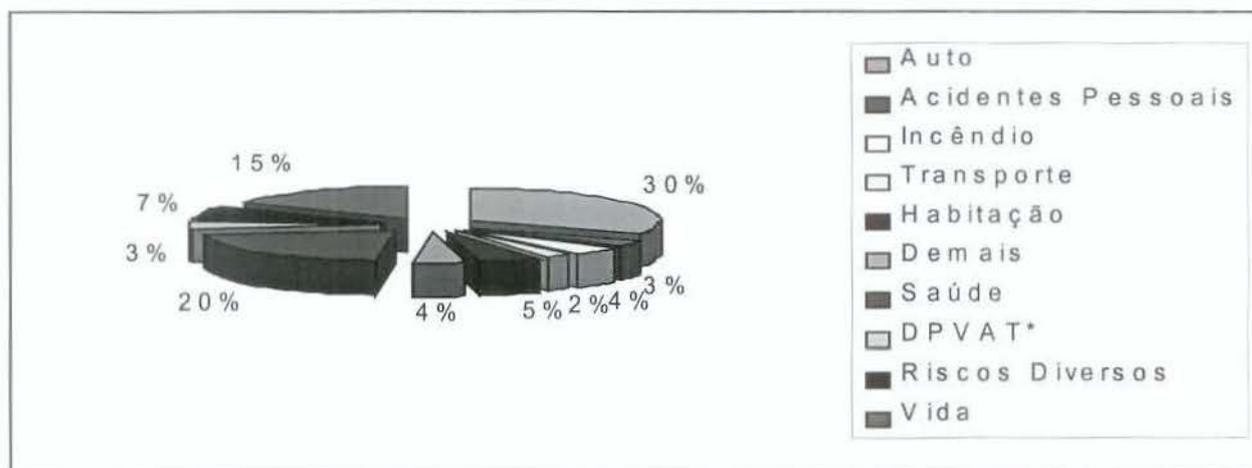
Já para os tomadores de seguros, em que não é possível especificar uma franquia, existe um sistema de bônus que contempla exatamente os segurados que não apresentem reclamações.

As seguradoras podem atuar em diversos ramos de seguros, pois tanto pessoas físicas quanto pessoas jurídicas estão sujeitas aos mais diversos riscos e aleatoriedades e, onde há riscos, há espaços para a venda de seguros. E, dessa variedade de riscos, surgem ramos distintos de seguros que compõem o portfólio das seguradoras.

## **II . 2.1 ) RAMOS DE ATIVIDADE**

Como o objetivo deste item é definir de forma breve e geral os ramos de atividades no mercado segurador, não nos aprofundaremos em todos o ramos de atividade, mas sim naqueles que desempenham um papel de maior importância dentro da atividade seguradora brasileira.

**FIGURA 3**  
**MERCADO SEGURADOR BRASILEIRO**  
**DISTRIBUIÇÃO POR RAMOS PARA O ANO DE 1996**



Danos Pessoais causados por Veículos Automotores de Via Terrestre

Fonte: Susep

### ***Automóveis***

No Brasil, o ramo de automóveis continua a ser o mais conhecido e o que tem maior a maior parcela de mercado. Este tipo de seguro busca indenizar os proprietários de veículos contra danos acidentais ou roubos de seus automóveis. Normalmente, nesse tipo de seguro os contratos são anuais.

Mesmo sendo o ramo mais popular, o seguro de automóveis no Brasil, ainda é pouco utilizado se compararmos aos países desenvolvidos.

Isso se deve a falta de costume do brasileiro<sup>8</sup> em fazer seguro, ao alto índice de ocorrência de sinistros e as fraudes, que acabam por encarecer o valor do prêmio, afastando desse modo um número maior de consumidores.

Algumas seguradoras, no entanto, têm inovado no sentido de atrair novos clientes, fornecendo a manutenção de equipamentos obrigatórios de segurança, instalando dispositivos anti-furto e realizando parcerias com estacionamentos.

Essas medidas preventivas contra acidentes e roubos além de estabelecerem um diferencial ao cliente, foram capazes de reduzir a ocorrência de sinistros em até 50%( Mercado Segurador, Ernest & Young ).

## **Saúde**

O seguro de saúde privado no Brasil é recente começou a pouco mais de trinta e cinco anos. No entanto, a participação das companhias seguradoras só começou a se destacar efetivamente a partir de 1987.

Geralmente os seguros de saúde cobrem consultas médicas, riscos de internamentos e cirurgias. Alguns planos, chegam inclusive a cobrir riscos no exterior, além do oferecimento de alguns serviços como resgate aéreo.

O que diferencia este tipo de seguro é o estabelecimento de carências, que além de evitar as fraudes, como por exemplo o segurado contrata

---

<sup>8</sup> As grandes companhias seguradoras têm investido maciçamente em Marketing na tentativa de mudar esse quadro.

esse serviço já portando alguma doença, reduz o número de sinistros, uma vez que o tempo de cobertura se torna mais curto.

Esse é um ramo muito promissor no Brasil, devido, principalmente à falência do sistema de saúde pública brasileira. As empresas que atuam nesse ramo vêm mostrando sinais claros de crescimento e as estratégias de marketing se tornam cada vez mais agressivas.

### **Vida**

O ramo de Vida, depois de muito tempo prejudicado, volta a ser uma opção atraente no mercado brasileiro, basicamente por dois motivos: Fim da corrosão inflacionária; e Falência do Sistema Público de Saúde e Previdência.

Esse é um dos ramos mais importantes dentro do mercado segurador para um país, pois estimula a formação da poupança interna.

O seguro de vida é bastante flexível. Normalmente corresponde à cobertura que o cliente deseja a ser paga em caso de sua morte (pecúlio). Em alguns casos, o segurado pode receber a indenização após certo período de tempo mesmo sem haver morte.

Para se chegar ao valor do prêmio as empresas seguradoras definem por meio de cálculos atuariais a probabilidade de morte para um indivíduo dentro de um grupo de pessoas com o mesmo perfil.

Apesar desse setor estar em aquecimento no Brasil, a sua participação de mercado ainda é pouco significativa se compararmos à alguns países desenvolvidos.

### **Outros**

Classificaremos como “outros” os ramos de seguros, que no Brasil, representam pequena participação no mercado, ou seja, aqueles que representam menos de 10% do *market share*. Dentre estes se encontram os ramos de: Incêndio, Habitação, Transportes, Riscos Diversos e DPVAT.

No caso dos seguros de Incêndio e Habitação essa pequena participação no mercado ocorre, basicamente pela falta de informação por parte dos demandantes de seguro. Por exemplo, muitas pessoas, baseadas no fato de que o seguro de um automóvel custa em média 10% do valor do carro, deduzem que o custo de um seguro residencial ou de um seguro contra incêndio será proibitivo. Porém, muita gente se esquece que o seguro de automóveis é mais caro, pois o índice de sinistralidade é alto.

Os seguros de transportes garantem a indenização de cargas em caso de que alguma perda venha a ocorrer durante o percurso. Esses seguros podem ser nacionais ou internacionais. Este ramo, apesar de sua pequena participação no mercado segurador, vem se expandindo nos últimos anos, principalmente pela abertura comercial do país e pela estabilização da economia.

O ramo de seguro chamado Riscos Diversos, como o próprio nome diz, engloba os mais diversos tipos de seguros, tais como enchentes, terremotos etc. Sua participação no mercado segurador mantém a taxa histórica de 2% do total de prêmios.

O DPVAT é um seguro bastante conhecido, mesmo tendo uma participação pequena no mercado segurador brasileiro. Isso ocorre, pois este é um seguro obrigatório à todos os veículos de via terrestre. Este é um seguro que tem um grande potencial, pois tende a crescer juntamente com a frota nacional de veículos automotores.

Existem ainda uma infinidade de outros seguros que não mencionaremos aqui devido a sua irrelevância dentro deste trabalho.

## **II . 2.2 ) OUTRAS CARACTERÍSTICAS DO SEGURO**

Para finalizar esse capítulo acrescentaremos algumas especificidades do seguro consideradas importantes dentro do ambiente econômico.

Do ponto de vista macroeconômico, o seguro, além de promover a formação de uma poupança interna pela captação e provisionamento dos prêmios, também estimula o crédito. Primeiro, pelo fato de que um aumento na poupança interna de país gera mais recursos disponíveis para empréstimos. Segundo, por que para uma instituição financeira que fornece

um empréstimo de investimento é muito mais confortável saber que o tomador de empréstimos tem seus ativos segurados.

Do ponto de vista microeconômico, o seguro, além de aumentar a utilidade esperada dos agentes aversos ao risco, libera recursos econômicos que seriam destinados a recuperar perdas. Desse modo, ele aumenta o bem estar social.

### **III ) O PLANO REAL E O MERCADO SEGURADOR**

O mercado segurador brasileiro depois de ter passado por anos de estagnação, finalmente com o advento da estabilidade econômica mostrou seu enorme potencial de crescimento, 63% de 1993 para 1994. De fato, o mercado brasileiro teve um salto espetacular, quando passou de um faturamento bruto de R\$ 7,3 bilhões para R\$ 15 bilhões. No mesmo período, em relação ao Produto Interno Bruto (PIB), a indústria de seguros passou a representar 2,3% do PIB, contra apenas 1,16% em 1993.

Uma vez que a pesquisa tem por objetivo estudar a estabilidade econômica como sendo uma das variáveis fundamentais para o crescimento do mercado segurador brasileiro, uma alternativa interessante para este estudo constitui-se no resgate de algumas políticas macroeconômicas implementadas no Brasil com o Plano Real, bem como suas conseqüências para o mercado segurador.

#### **III . 1 ) SEGUROS E A MACROECONOMIA**

Em primeiro lugar, faremos uma sintética análise de alguns fatores macroeconômicos que afetam a atividade seguradora. Souza (1987) faz um estudo econométrico sobre as variáveis macroeconômicas e o nível de prêmios do mercado segurador. As mais importantes são:

- i. ) nível de Renda: em termos absolutos, quanto maior a renda, maior o volume total de seguro. No Brasil, a elasticidade PRÊMIOS/PIB tem se situado em torno da unidade;
- ii. ) acumulação de Capital: este fato leva a um aumento do nível de renda e como conseqüência o valor segurado;
- iii. ) políticas Fiscal e Monetária: estas políticas afetam substancialmente o setor de seguros. A política fiscal pode incentivar o setor em várias maneiras – compra de ativos por parte do governo, segurando-os depois; incentivos fiscais por parte do governo para os agentes que fizerem seguros etc. A política monetária teria dois efeitos no mercado de seguros. Uma política contracionista leva a uma queda do produto, todas as outras variáveis sem alteração e, com isto, uma queda no seguro. Mas em contra partida, elevaria o ganho patrimonial das seguradoras. No estudo econométrico citado, este efeito é mais forte;
- iv. ) nível de Seguro Social: este seguro é providenciado pelas instituições públicas. Neste caso, tem-se o velho dilema do setor privado e público dividindo um mesmo setor da economia;
- v. ) inflação: antigamente, em época de inflação, com os prêmios e sinistros não indexados, o seguro se desatualizava rapidamente, trazendo transtornos tanto para os segurados como para as seguradoras. A indexação por qualquer um dos indexadores existentes atenua este problema. Entretanto, há sempre o risco do bem segurado ter uma variação de preços diferente deste indicador, podendo impedir o segurado de repor

este bem, no caso da ocorrência de um sinistro. Desse modo, a inflação acaba desgastando a imagem do seguro, que se baseiam em confiança e numa visão de médio e longo prazo. Além disso, o imposto inflacionário, é perverso, no sentido que costuma corroer a renda, principalmente daqueles que não conseguem se proteger via instrumentos financeiros, e, conseqüentemente acaba diminuindo a demanda por seguros.

Após essa breve análise dos fatores macroeconômicos que afetam o setor de seguros, se faz interessante estudar as políticas macroeconômicas implementadas pelo Plano Real, para depois estudarmos suas implicações no mercado segurador brasileiro.

### **III . 2 ) O PLANO REAL**

As circunstâncias para a elaboração da política econômica em meados de 1993 eram bastantes adversas, pois qualquer proposta factível de algum plano econômico teria que contemplar:

- i) mecanismos de transição de um sistema de indexação generalizada de contratos;
- ii) superação da cultura inflacionária arraigada depois de mais de cinquenta anos de inflação superior a dois dígitos;
- iii) mecanismos que pudessem atenuar o ceticismo em relação a planos antiinflacionários depois de quinze

anos de tentativas fracassadas de estabilização, posto que tanto planos ortodoxos quanto heterodoxos haviam fracassado;

- iv) estreitamento da margem de manobra dos formuladores de política para surpreenderem os agentes. De fato, a sociedade brasileira desenvolveu uma elevada capacidade de defesa de seus rendimentos.

A execução do Plano Real consistia em quatro pilares básicos de atuação:

- ◆ fase I - Ajuste Fiscal Emergencial;
- ◆ fase II - Criação da URV;
- ◆ fase III - O Real;
- ◆ fase IV - Reformas Estruturais.

### **Fase I - Ajuste Fiscal Emergencial**

Um dos elementos mais importantes do aprendizado em relação a processos de estabilização é que o equilíbrio das contas públicas é essencial para o sucesso de um programa de estailização.

“Após várias tentativas fracassadas de estabilizar a economia brasileira sem uma política fiscal apropriada, o discurso do governo em meados de 1993 enfatizou a noção de que o combate antiinflacionário só

seria bem sucedido se precedido de amplo ajuste fiscal. Tal intenção sugeriria saneamento prévio das finanças do Estado em relação a estabilização” (Oliveira,1996 ).

O Programa de Estabilização Econômica, lançado em 7 de Dezembro de 1993, colocou o ajuste fiscal como précondição para o sucesso do programa. A principal medida consistiu na criação do Fundo Social de Emergência (FSE), que objetivava aumentar o volume de arrecadação e permitir flexibilidade na gestão orçamentária de 1994 e 1995.

O resultado final do FSE foi, em grande parte, limitado no Congresso. Mais de quatro quintos de suas fontes provieram de receitas já existentes, realocadas de suas dotações orçamentarias iniciais.

É evidente que teria sido melhor poder contar com a revisão constitucional na qual se permitisse reformar as estruturas tributária, previdenciária e de gastos e se redistribuísse de forma mais racional os encargos entre as três esferas de governo.

Com efeito, a necessidade de juros elevados foi em parte conseqüência da impossibilidade de ser mais eficaz no corte das despesas públicas, tendo-se, em conseqüência, que recorrer com maior intensidade ao encarecimento do crédito como forma de conter a expansão da demanda, comum após a estabilização de preços. No entanto, os próprios juros altos terminam se tornando fator de deteriorização da situação fiscal, pois obrigam o governo a arcar com pagamentos crescentes de juros sobre suas dívidas de curto prazo, criando uma situação difícil para o governo.

## **Fase II - Criação da URV**

A fase II, de março a junho de 94, foi a da criação da URV. Foi a mais engenhosa e criativa, encerrando mecanismos originais e importantes do programa de estabilização.

O fundamento básico consistia na criação de uma unidade estável de valor que servisse de referência aos contratos da economia, criando condições de transição da superinflação para uma taxa de inflação civilizada.

Algumas das características dessa fase:

- i. a URV propiciou um período útil de adaptação dos contratos. Esse mecanismo evitou a adoção do já desgastado e ineficiente, no caso brasileiro, mecanismo de congelamento;
- ii. a URV forneceu uma referência estável de valor, resgatando na economia brasileira a noção de preço relativo;
- iii. a adoção da URV diminuiu a divergência dos contratos e reduziu a memória inflacionária do sistema;
- iv. essa fase permitiu aos diversos setores da economia renegociar margens operacionais e financeiras;
- v. permitiu o ajuste das tarifas públicas em URV;
- vi. conversão dos salários pela média em URV, permitindo um incremento do salário real.

### **Fase III - O Real**

Embora a URV tenha sido a fase mais engenhosa do pacote de estabilização brasileiro, foi o lançamento do Real, que resultou na queda significativa da inflação e conferiu maior popularidade ao programa.

Isso porque a redução abrupta do ritmo de crescimento dos preços observada nessa fase, resultou na queda significativa do imposto inflacionário, cuja incidência recaía preponderantemente sobre as camadas mais baixas da população.

Mesmo havendo uma indexação mensal dos salários propiciada pela URV, as camadas mais pobres da população não dispunham de acesso fácil à intermediação financeira sofisticada e, por isso, não conseguiam operar a infinidade de alternativas de aplicações financeiras que preservavam o valor da moeda e permitiam ganhos de juros. Estavam, portanto, fora do circuito da moeda indexada num momento em que a taxa de inflação estava próxima dos 50% ao mês.

A introdução do Real como nova moeda também resgatou uma função importante da moeda, que após o reestabelecimento da função de unidade de conta e reserva de valor, passava a vincular novamente como meio de pagamento.

Outro ponto de destaque dessa fase, que contrasta com a anterior é a desindexação dos preços, contratos e obrigações, permitindo que o

mercado funcionasse de forma mais livre e compatível com uma economia estabilizada.

Devemos destacar ainda como características do regime adotado a âncora cambial e a restrição monetária. A âncora cambial assegurou a paridade do real ao dólar. Essa medida contribuiu bastante para conter a inflação dos preços influenciáveis pelo câmbio ( *tradeables* ). A restrição monetária combinou uma alta nos juros e uma austeridade na administração da oferta monetária.

A adoção dessas últimas medidas, apesar de terem tido bastante êxito no sentido de extinguir a inflação, são de difícil sustentabilidade e acabaram por colocar o país numa situação econômica bastante delicada.

#### **Fase IV - Reformas Estruturais**

Além dos fundamentos básicos de uma política de estabilização - medidas de câmbio, fiscais e monetárias - as necessidades de uma reforma estrutural constituem-se em um elemento decisivo para o sucesso de um plano de estabilidade econômico, principalmente no médio e longo prazo.

Devemos considerar também o fato de a estabilização coincidir com uma alteração do modelo de desenvolvimento do país, passando de uma economia fechada, baseada na substituição de importações, para uma economia aberta em vias de inserção do processo de globalização.

As transformações que se iniciaram no começo dos anos 90 estão sendo bastante significativas, pois não se tratam apenas de modernizar o aparelho estatal, mas sim se verifica uma mudança radical no próprio papel do Estado. São defendidas, cada vez mais, posturas liberais que passam a questionar a eficiência do Estado no desenvolvimento econômico do país.

Dentre as várias reformas estruturais algumas são ditas essenciais para o sucesso do Real, no sentido de estabilizar e promover mudanças estruturais capazes de colocar a economia numa trajetória de crescimento. Dentre essas reformas destacam-se: as reformas fiscais, a abertura do mercado, as privatizações e desregulamentações.

Apesar de algumas dessas reformas já estarem em processo de andamento, o programa de reformas constitui um processo longo e complexo, geralmente marcado por conflitos de interesse e estratégias políticas.

Não existe um seqüenciamento rígido entre as várias fases do programa. Como vimos ao longo dos últimos anos a inflação pôde cair sem que o ajuste fiscal fosse definitivo. No entanto, para que isso tenha sustentabilidade, o esforço fiscal deve continuar. E é, justamente isso, que temos assistido recentemente com as propostas de reformas tributária, previdenciária e administrativa.

Algumas medidas como a abertura de mercado e as privatizações se iniciaram antes mesmo do plano de estabilização (Real) ser definido e foram fundamentais para o sucesso do plano. Apesar de o próprio avanço do programa de estabilização com âncora cambial e abertura ter sido

bem sucedido na queda da inflação, existiram alguns momentos de tensão, devido, principalmente aos desequilíbrios nas contas comerciais. Isso acabou exigindo mecanismos mais complexos como a alta nos juros, restrição fiscal e privatizações para fechamento da balança de pagamentos.

A desregulamentação tem sido uma área, em que se tem avançado pouco. Apesar da pressão da iniciativa privada, ainda são muitos os interesses em conflito que envolvem essa questão.

Após essa síntese dos pilares básicos que constituíram o Plano Real, nossa intenção a seguir é mostrar as principais mudanças ocorridas com a implementação desse plano de estabilização.

### **III . 3 ) O MERCADO SEGURADOR PÓS-PLANO REAL**

“Aos poucos se desfaz a imagem de que seguro é aquele produto que, por reciprocidade ao gerente de banco, se comprava com a certeza de que seria melhor esquecer o valor da apólice, tão grande o apetite da inflação e freqüente os pacotes econômicos” (Panorama Setorial, 1996).

O crescimento do mercado foi, principalmente consequência do cenário de estabilidade econômica, implantado com o Plano Real. Depois de uma estagnação de mais de vinte anos, o mercado de seguros dobrou de tamanho desde o início do Plano Real e da estabilização da moeda. Pelo efeito dos ganhos de renda real da população, da perda de atratividade dos ativos financeiros de máxima liquidez, bem como da maior credibilidade alcançada pelo

mercado segurador. O volume de prêmios de seguros em 1994 atingiu a participação de 2,3% do Produto Interno Bruto (PIB), contra um patamar histórico de 1%.

A figura 4 fornece um exemplo do crescimento recorde em 1994, com a implementação do Plano Real, das principais seguradoras privadas brasileiras.

#### FIGURA 4

#### MERCADO SEGURADOR EM DADOS – 1994

Pela correção integral – Em R\$ mil

Cia/GRUPO	PRÊMIOS/94	PRÊMIOS/93	CRESCIMENTO%	PART. MERCADO%
GRUPO SUL AMÉRICA	2142547	1053583	103,36	21,46
GRUPO BRADESCO	1661446	1178732	40,95	16,64
GRUPO BAMERINDUS	680488	422618	61,02	6,82
GRUPO ITAÚ	678191	362906	86,88	6,79
GRUPO PORTO SEGURO	446366	241609	84,75	4,47
NACIONAL SEGUROS	325658	257250	26,59	3,26
GRUPO REAL	262010	131193	99,71	2,62
GRUPO PAULISTA	341958	162629	48,78	2,42
GOLDEN CROSS	221650	190543	16,33	2,22
AGF BRASIL	186318	163081	14,25	1,87

Fonte: Revista de Seguros

Muitas seguradoras registraram crescimento superior a 100% comparado ao resultado obtido em 1993 – um desempenho bem acima da média até mesmo para as grandes seguradoras.

A principal contribuição do Plano Real para o mercado segurador é, sem dúvida nem uma, o incremento da renda real da população. Verifica-se ganho para o assalariado, pois a queda da taxa de inflação

representa eliminação de parcela significativa de imposto inflacionário, elevando a renda disponível do trabalhador e tudo que representa aumento de poder aquisitivo, de capacidade de consumo, representa um acréscimo de vendas.

A perda inflacionária sofrida pelos salários, mesmo pagos em URV, desapareceram com a entrada em vigor do Real. Esse fato gerou uma capacidade que os técnicos chamam de *spend power*. Em princípio, esse dinheiro é direcionado ao consumo de massa, mas no extremo superior, uma parte desse *spend power* foi canalizada para o seguro.

A realidade mostrou que os assalariados, que antes perdiam porque não podiam aplicar os salários em URV, quando o recebiam, pela falta de acesso ao mercado, uma vez que tiveram seu poder aquisitivo aumentado puderam dirigi-lo não apenas para o mercado de consumo de massa, mas também para o mercado de seguros, que antes não podiam comprar. O chamado imposto inflacionário, que corroía boa parte do salário do trabalhador durante o mês, deixava-o com disponibilidade financeira apenas suficiente para satisfazer as necessidades fundamentais como aluguel, escola, alimentação e transporte.

É normal, numa economia estável, que o potencial de consumo aumente e haja uma maior preocupação em se protegerem os bens, pois havendo a recuperação do poder aquisitivo, o dinheiro da população que aumenta já pode ser usado, por exemplo, para segurar aquele carro comprado com tanto sacrifício e que ao longo do tempo ficou descoberto.

A revitalização do mercado segurador com o Plano Real foi também significativa pela especificidade do plano. Não houve nem um choque de forma abrupta e violenta, mas sim uma mudança gradativa. A URV, no fundo, foi um grande treinamento, que permitiu alinhar preços, mentalizá-los, eliminar velocidades negativas e reorganizar custos. Desse modo, a inexistência de um choque deu tempo para a economia se adaptar, renegociar com calma e encontrar posições de equilíbrio relativo, evitando uma defasagem de preços.

A adaptação dos contratos ao novo ambiente de estabilidade foi feita de forma cuidadosa. Inicialmente, foram mantidos indexados todos os contratos. A partir de setembro de 1994, os contratos de ramos elementares ( não-vida ) foram desindexados, permanecendo a possibilidade de repactuação das apólices, caso houvesse aumento ou redução do valor da importância segurada. Já os contratos de seguros de vida foram desindexados somente em setembro de 1996, instituindo-se a atualização anual de valores de acordo com o índice de preços livremente pactuados.

Um outro aspecto importante de se ressaltar é que, em um país com taxas inflacionárias muito elevadas, como foi o caso do Brasil, a receita financeira do negócio de seguros passa a ser um dos componentes do resultado industrial e não apenas mera especulação. Em 1993, por exemplo, apenas cinco das trinta maiores seguradoras conseguiram resultados industriais positivos, enquanto que as demais precisaram do resultado financeiro.

A guerra comercial levava as seguradoras a oferecer taxas baixas e descontos em desacordo com os requisitos técnicos e atuariais, porque

entendiam ser plenamente possível cobrir o déficit técnico com os resultados alcançados em operações financeiras.

A taxa comercial ( preço de venda ) deve ser entendida como a taxa pura ( preço de custo ) acrescida dos carregamentos relativos às despesas comerciais e administrativas, como acontece na formação de preços de qualquer produto. O problema era que, apesar de um grande esforço no sentido de promover uma redução de custos, esses carregamentos estavam na situados na faixa de 30 a 40%.

Isso foi possível em um regime de economia inflacionária e com os ganhos da ciranda financeira. As receitas financeiras não desapareceram com a estabilização da economia, principalmente pela manutenção de altas taxas de juros<sup>9</sup> pelo governo, porém perderam a importância que tinham no resultado global. A compensação, neste caso, acontece por meio de um rigoroso controle de custos, de muita qualidade e criatividade no desenvolvimento e na comercialização de produtos e serviços.

Além das considerações já apresentadas até aqui é muito importante ressaltarmos que em um setor como o segurador, a confiança e credibilidade são aspectos que influenciam bastante na decisão dos consumidores de adquirir seguro. Desse modo, o fim da inflação também

---

<sup>9</sup> Durante algum tempo o governo vem mantendo altas taxas de juros no Brasil com o objetivo de inibir um crescimento forte do consumo e atrair reservas internacionais. No entanto, é esperado que a queda na taxa de juros tenha um efeito significativo para o mercado segurador, pois na medida em que os juros forem diminuindo, a força produtiva irá aumentar e, conseqüentemente, o poder aquisitivo crescerá.

colaborou na retomada da confiança perdida em muitos anos de quebras contratuais e utilização de confusos indexadores.

### ***Regressão***

Para reforçar ainda mais nossa hipótese recorreremos a um importante ensaio publicado por Claudio R. Contador, Gustavo H. W. de Azevedo e Clarisse B. Ferraz na REVISTA DO IRB, Rio de Janeiro, 58 (280) JAN/MAR, 1998, que mostra através de resultados empíricos de uma regressão a influência da Renda e da Inflação no ramo de seguros.

A Inflação afeta negativamente o setor de seguros e foi um dos fatores mais atuantes na inibição do mercado segurador brasileiro. Por outro lado, o crescimento da Renda Real gera uma demanda adicional pelos serviços de seguros e é afetado pelo comportamento de setor. Desse modo, este ensaio busca através de uma análise regressiva determinar o efeito dos fatores renda e inflação no comportamento do Mercado Segurador.

O estudo inicial examina a diferença do tamanho e da evolução do mercado nacional através de apenas duas variáveis: Inflação e Crescimento Real do Produto Interno Bruto. Para uma maior veracidade da pesquisa, as informações retratam o comportamento de trinta e nove países no período de 1975 a 1994. É uma amostra compreensiva no sentido que abrange países industrializados e em desenvolvimento, economias emergentes e com crescimento modesto, algumas com experiência inflacionária e outras com

relativa estabilidade de preços. Enfim, a lista é suficientemente ampla para permitir lições para o Brasil e traçar um padrão de comportamento internacional.

Nesta pesquisa concentramos a atenção na Renda Real e na Inflação. Várias hipóteses com suporte em evidências empíricas concluem que a taxa de Inflação prejudica o mercado segurador de seguros, através de dois mecanismos básicos. Pelo *lado da demanda*, a Inflação deteriora a distribuição de renda. E reduz a massa de consumidores potenciais de seguro. *Pelo lado da oferta*, as seguradoras são prejudicadas a medida que a inflação confunde os ajustes contábeis e a rentabilidade das reservas atuariais. Um outro mecanismo opera através do impacto da inflação sobre as taxas de juros, que por sua vez afeta os lucros e a estrutura de capital das seguradoras. Os efeitos são, entretanto, distintos sobre os diferentes ramos de seguro, mas é esperado que a Inflação tenha um efeito perverso generalizado sobre o mercado de seguros.

Para o efeito da Renda Real a concordância aponta no sentido que a demanda por seguros reage positivamente à renda, em geral com elasticidade maior que um. O sentido é inclusive, bi-causal: a renda afeta no crescimento do setor de seguros, e este por sua vez, afeta a renda no longo prazo, através do efeito do mercado de seguros na geração de poupanças, na formação de capital fixo e na eficiência alocativa e informacional do mercado de capitais.

Um terceiro fator é a que deve ser levado em consideração é o tamanho da população, por razão óbvias. Nessa pesquisa serão adotados valores per capita.

Este estudo enfoca os efeitos das duas variáveis per capita, através de uma análise agregando séries históricas e *cross-section* de um grupo representativo de países.

A disponibilidade estatística sobre o mercado de seguros limitou a amostra a trinta e nove países. Considerando os valores envolvidos, amostra representa cerca de 97% do faturamento global com prêmios e cerca de 91% do Produto Interno Bruto mundial. Desse modo, a amostra é bastante representativa.

A figura 5 apresentada na página seguinte aponta as estatísticas básicas para alguns países selecionados da amostra, com o Produto Interno Bruto e o faturamento com prêmios ,ambos expressos em US\$ bilhões de 1994. A população está denominada em milhões de habitantes, e os dados per capita, em US\$ de 1994.

**FIGURA 5**  
**MERCADO DE SEGUROS E OS DETERMINANTES EM PAÍSES**  
**SELECIONADOS**

País ou grupo	Prêmios Totais <sup>1</sup>		Valor Per Capita		PIB real <sup>2</sup>		População <sup>3</sup>		Prêmios <sup>4</sup>		Renda <sup>4</sup>	
	1975	1994	1975	1994	1975	1994	1975	1994	1975	1994	1975	1994
Industrializados <sup>5</sup>	26.6	85.4	575	1016	Nr	Nr	613	1544	16031	21478		
USA	290	594.2	4792	7101	216	261	1362	2.28	22181	27261		
Japão	55.5	606	1518	5047	116	125	502	4850	13662	40439		
Alemanha	51.6	128.6	1132	2346	79	81	834	1578	18301	28931		
Inglaterra	30.5	116.9	662	1068	56	58	546	2002	11779	18380		
França	31.5	110.5	949	1463	53	58	591	1908	17998	25347		
Itália	11.2	34.4	614	1068	55	57	201	601	11063	18671		
Canadá	21.4	34.2	493	583	23	29	936	1168	21245	20046		
Holanda	12.5	29.4	251	317	14	15	915	1913	18356	20590		
América Latina <sup>6</sup>	1.6	5.1	186	260	Nr	nr	46	76	4750	3964		
Brasil	3.1	11.9	348	536	108	159	29	74	3220	3370		
México	1.8	6.1	258	369	59	92	30	65	4376	4010		
Argentina	1.4	4.8	192	276	26	34	54	141	7375	8060		
Colômbia	0.4	1.5	39	59	24	36	16	43	1651	1620		
Venezuela	1.2	1.1	91	59	13	21	100	54	7128	2760		
Ásia <sup>7</sup>	0.8	8.2	78	150	Nr	nr	62	353	3333	6607		
Coréia	0.8	45.2	62	367	35	45	23	1016	1761	8220		
Índia	2.6	5.3	302	279	621	914	4	6	495	310		
Israel	0.9	3.8	40	73	4	5	274	696	11641	13488		
Tailândia	0.3	3.4	44	130	41	59	7	57	1073	2210		
Malásia	0.5	2.8	30	69	12	20	39	145	2449	3520		
Cingapura	0.3	2.6	17	66	2	3	141	882	7623	23360		
África <sup>6</sup>	1.1	3.4	59	55	Nr	nr	42	86	2097	1368		
África do Sul	3.7	15.6	105	125	26	42	145	385	4073	3010		
Marrocos	0.4	0.7	26	30	17	27	23	26	1514	1150		
Egito	0.3	0.5	34	41	39	58	9	8	881	710		
Argélia	0.4	0.3	42	46	16	27	25	10	2614	1690		

Fontes: Swiss Reinsurance Co., FMI, Susep

Nr significa dado não relevante

1 Em US\$ bilhões de 1994, ramos vida e não vida

2 Em US\$ bilhões de

3 Em milhões

4 Em US\$ de 1994

5 Compreende os vinte e um países mais industrializados

6 Compreende cinco países

7 Compreende oito países

A figura 6 utiliza os valores da figura 5 para uma análise dos determinantes do crescimento do faturamento real dos prêmios totais, utilizando o modelo das decomposições. Ou seja por definição,

$$F = FY/YP.P = fnP$$

onde **F** representa o faturamento real; **Y**, o Produto Interno Bruto; **P**, população; **f** a participação do setor de seguros no PIB; e **n**, a renda per capita. Através de diferenciação relativa, podemos escrever por aproximação, que,

$$\Delta F \cong \Delta f + \Delta n + \Delta P$$

onde o operador  $\Delta$  representa a taxa de variação relativa das variáveis. Como as variações não são necessariamente infinitesimais, sobra um resíduo (*mix*), e a soma das contribuições difere da taxa média anual de variação do prêmio total.

O fator com a principal contribuição para o crescimento do mercado de seguros em cada país está grifado na figura 6. Em geral, a principal contribuição para o crescimento do setor de seguros nos diversos países é a mudança setorial, com a expansão do setor de seguros junto com o de serviços. As poucas exceções residem no caso da Alemanha e de Cingapura, em que o fator determinante foi a renda per capita, e na Venezuela, Argélia, Marrocos e Egito, em que o crescimento populacional atuou como fator de expansão do setor de seguros.

FIGURA 6

DECOMPOSIÇÃO DO CRESCIMENTO REAL DO MERCADO DE SEGUROS  
PAÍSES

País ou grupo	Taxa média anual $\Delta F$	Prêmio/PIB $(\Delta f)$	Renda per Capita $(\Delta n)$	População $(\Delta P)$
Industrializados				
USA	3,02	1,71	0,86	0,78
Japão	10,47	6,45	4,64	0,47
Alemanha	3,88	0,96	1,93	0,13
Inglaterra	5,75	4,66	1,87	0,14
França	5,41	4,47	1,44	0,38
Itália	4,77	3,02	2,20	0,13
Canadá	1,97	1,58	-2,24	0,95
Holanda	3,63	3,33	0,48	0,49
América Latina				
Brasil	6,86	4,84	0,23	1,96
México	6,21	4,54	-0,44	2,25
Argentina	6,50	4,86	0,44	1,38
Colômbia	7,15	5,28	-0,10	2,13
Venezuela	-0,22	2,07	-4,63	2,64
Ásia				
Coréia	22,34	12,57	8,01	1,18
Índia	3,63	4,27	-2,31	1,95
Israel	7,26	4,34	0,74	2,19
Tailândia	12,94	7,42	3,68	1,76
Malásia	9,42	5,24	1,83	2,33
Cingapura	11,07	4,10	5,76	0,99
África				
África do Sul	7,46	6,10	-1,50	2,42
Marrocos	2,80	2,13	-1,36	2,16
Egito	1,85	0,99	-7,74	2,00
Argélia	-2,01	-2,60	-2,16	2,71

Fonte: Figura 5

1 Taxa média de crescimento anual do faturamento real entre 1975 e 1994

2 Contribuição dos fatores não soma a taxa de média anual devido aos efeitos cruzados

O modelo parte de uma especificação em logaritmos, em que o valor dos prêmios totais per capita é explicado pela renda per capita e

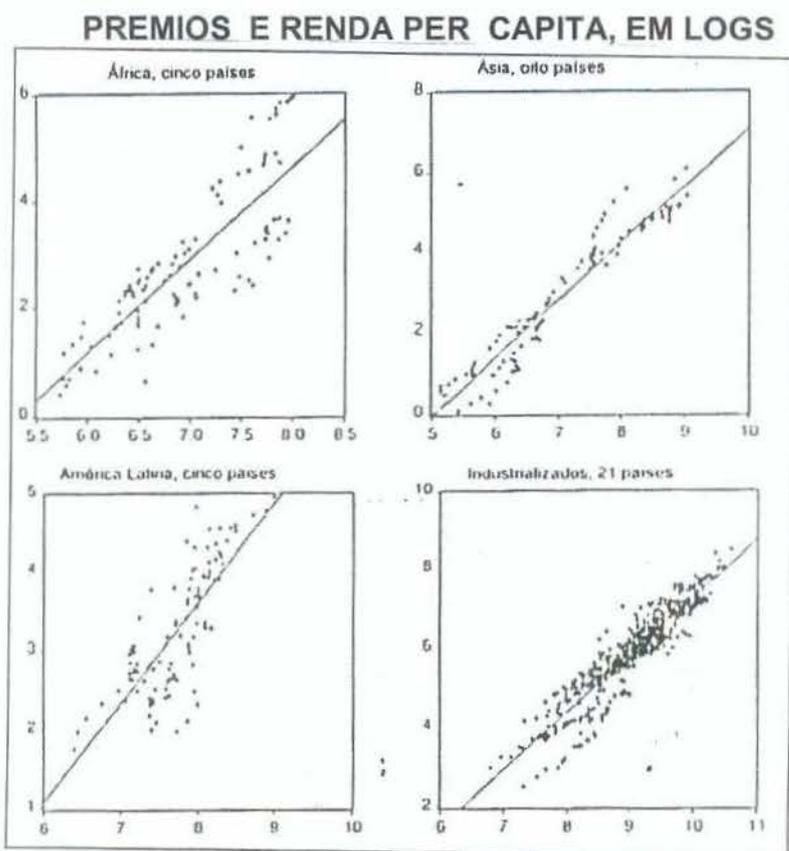
pela taxa de anual de inflação, medido pelo índice de preços ao consumidor de cada país,

$$f = A y^{\beta} \pi^{\varphi}$$

onde  $f$  representa o prêmio per capita;  $y$  a renda per capita; e  $\pi$ , a taxa de inflação. Os parâmetros  $\beta$  e  $\varphi$  representam estimativas da elasticidade-renda e elasticidade-inflação, respectivamente. Por hipótese, a elasticidade-renda é positiva e a elasticidade-inflação, negativa.

A figura abaixo retrata a dispersão entre o prêmio *per capita*, no eixo vertical, e a renda *per capita*, no eixo horizontal, para cada um dos grupos de países. A associação é claramente positiva, identificada pela reta ascendente, com maior dispersão para os países da África e América Latina.

FIGURA 7



A figura seguinte associa o prêmio per capita, no eixo vertical, com a inflação anual, no eixo horizontal. Com exceção do grupo de países asiáticos, a relação entre as variáveis é negativa. A experiência com inflação é variada entre os países, e por este motivo a dispersão é mais ampla. Porém, a estimação empírica da figura 9 nos permite isolar os efeitos.

FIGURA 8

## PRÊMIOS PER CAPITA E INFLAÇÃO, EM LOGS

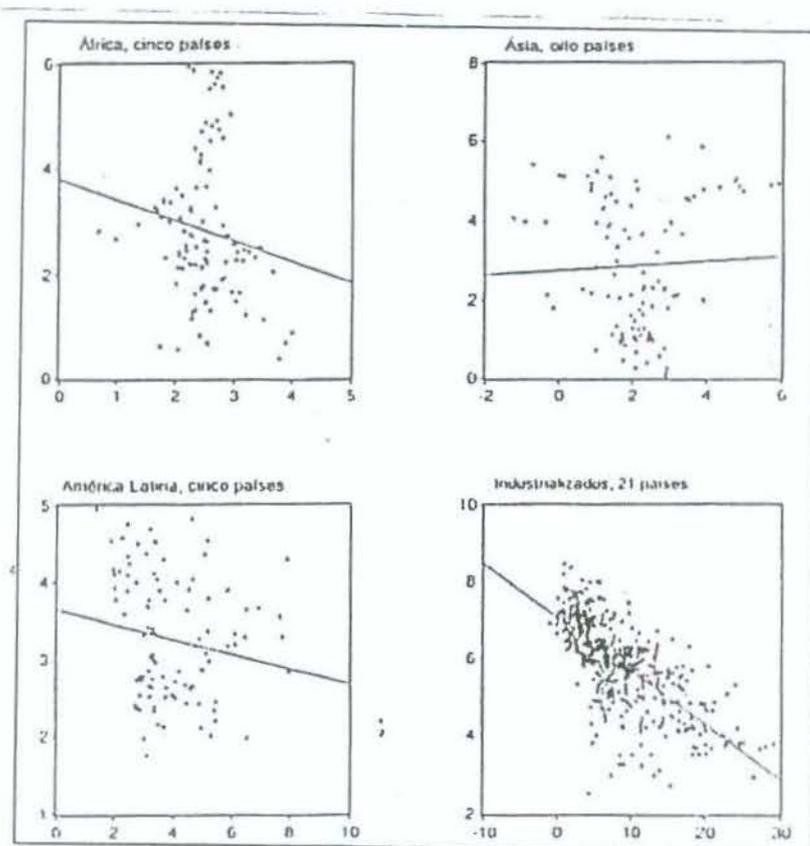


Figura 2 - Prêmios per capita (eixo vertical) e inflação (eixo horizontal).

A figura 9 resume os resultados empíricos da regressão. Todos os parâmetros são significamente diferentes de zero ao nível de 1%, pelo menos, e tem o sinal previsto pelas nossas hipóteses.

A elasticidade-renda é maior do que a unidade em todas as regiões, significando que cada um por cento de crescimento da renda per capita gera uma variação mais do que proporcional no mercado de seguros. Considerando que as perspectivas de crescimento da renda per capita são favoráveis para os próximos anos na maioria dos países, é esperado que o mercado de seguros tenha um forte impulso.

**FIGURA 9**

**ELASTICIDADES DO FATURAMENTO REAL EM RELAÇÃO À RENDA E À INFLAÇÃO**

Grupos de Países	Médias do grupo em 1994			Elasticidades	
	Prêmios	Renda	Inflação	Renda	Inflação
Industrializados	647,0	11174	9,0	1,22	-0,282
América Latina	35,9	2560	196,4	1,29	-0,120
Ásia	125,1	3103	15,8	1,47	-0,071
África	48,2	1263	15,1	1,70	-0,157

A inflação, como queríamos comprovar, tem impacto negativo, com a elasticidade prêmios variando inversamente com a taxa média de inflação. Os países industrializados com inflação mais baixa tendem a apresentar elasticidade inflação mais elevada, enquanto os latino-americanos e asiáticos, com inflação média mais elevada, mostram elasticidades mais baixa. Esses resultados são interessantes e confirmam a hipótese básica de nossa pesquisa.

Não obstante a simplicidade dos testes empíricos, os resultados são encorajadores, comprovando que a *renda per capita* e a *taxa de inflação* tem impactos significativos sobre o setor de seguros. A elasticidade-renda positiva demonstra que as oportunidades no setor podem ser fantásticas,

a medida que as previsões apontam que a economia mundial venha a se expandir. Por sua vez, os efeitos de inflação no mercado de seguros serão sempre negativos. Como a busca de estabilidade de preços tornou-se um pré-requisito no processo de globalização, mais uma vez se vêem ampliadas as oportunidades de mercado ao mercado segurador.

Diante deste quadro atual, incluindo ainda a possível desregulamentação da atividade de resseguros e a prevista abertura às empresas estrangeiras, o mercado segurador deverá tomar um impulso sem precedentes. São sobre essas considerações que trataremos os dois capítulos à seguir.

## ANEXO: AS REGRESSÕES ESTIMADAS

Os códigos de variáveis são os seguintes: PPC significa prêmio per capita, em US\$; RPC, renda per capita, em US\$; e INF, taxa anual de inflação; e C, a constante.

## 1 - ÁSIA

LS // Dependent Variable is Log (PPC)  
Date: 08/01/97 Time: 15:58  
Included observations: 157 Excluded observations: 3

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-7.169786	0.236272	-30.34549	0.0000
Log(RPC)	1.459353	0.030568	47.74180	0.0000
Log(INF)	-0.071247	0.033994	-2.095896	0.0377

R-squared	0.936846	Mean dependent var	3.310600
Adjusted R-squared	0.936026	S.D. dependent var	1.867907
S.E. of regression	0.472452	Akaike info criterion	-1.480716
Sum squared resid	34.37443	Schwarz criterion	-1.422317
Log likelihood	-103.5371	F-statistic	1142.244
Durbin-Watson stat	1.991590	Prob(F-statistic)	0.000000

LS // Dependent Variable is Log (PPC)  
Date: 08/01/97 Time: 16:15  
Included observations: 158 Excluded observations: 2

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-7.404949	0.224353	-33.00575	0.0000
Log(RPC)	1.477739	0.030740	48.07164	0.0000
INF	-0.002600	0.000892	-2.913122	0.0041

R-squared	0.938446	Mean dependent var	3.315824
Adjusted R-squared	0.937652	S.D. dependent var	1.863107
S.E. of regression	0.465210	Akaike info criterion	-1.511729
Sum squared resid	33.54511	Schwarz criterion	-1.453579
Log likelihood	-101.7657	F-statistic	1181.563
Durbin-Watson stat	1.964749	Prob(F-statistic)	0.000000

## 2 - ÁFRICA

LS // Dependent Variable is Log (PPC)  
Date: 08/01/97 Time: 16:05  
Included observations: 98  
Excluded observations: 1 after adjusting endpoint

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-8.816071	0.916868	-9.615422	0.0000
Log(RPC)	1.731377	0.116302	14.88687	0.0000
Log(INF)	-0.157098	0.137297	-1.144221	0.2554

R-squared	0.707540	Mean dependent var	2.830398
Adjusted R-squared	0.701383	S.D. dependent var	1.363228
S.E. of regression	0.744948	Akaike info criterion	-0.558747
Sum squared resid	52.72004	Schwarz criterion	-0.479616
Log likelihood	-108.6774	F-statistic	114.9152
Durbin-Watson stat	3.272878	Prob(F-statistic)	0.000000

LS // Dependent Variable is Log (PPC)  
Date: 08/01/97 Time: 16:22  
Included observations: 98  
Excluded observations: 1 after adjusting endpoint

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-8.811603	0.850641	10.35878	0.0000
Log(RPC)	1.704146	0.117111	14.55153	0.0000
INF	-0.014603	0.008412	-1.736067	0.0858

R-squared	0.712626	Mean dependent var	2.830398
Adjusted R-squared	0.706576	S.D. dependent var	1.363228
S.E. of regression	0.738442	Akaike info criterion	-0.576293
Sum squared resid	51.80312	Schwarz criterion	-0.497161
Log likelihood	-107.8176	F-statistic	117.7900
Durbin-Watson stat	3.219443	Prob(F-statistic)	0.000000

## 3 - PAÍSES INDUSTRIALIZADOS

LS // Dependent Variable is Log (PPC)  
Date: 08/01/97 Time: 15:58  
Included observations: 499 Excluded observations: 5

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-4.856347	0.290164	-16.73653	0.0000
Log(RPC)	1.246775	0.028518	43.71848	0.0000
Log(INF)	-0.281784	0.025889	-10.88451	0.0000

R-squared	0.889978	Mean dependent var	5.962120
Adjusted R-squared	0.889534	S.D. dependent var	1.115346
S.E. of regression	0.370701	Akaike info criterion	-1.978725
Sum squared resid	68.15996	Schwarz criterion	-1.953398
Log likelihood	-211.3585	F-statistic	2006.088
Durbin-Watson stat	1.963450	Prob(F-statistic)	0.000000

LS // Dependent Variable is Log (PPC)  
Date: 08/01/97 Time: 16:18  
Included observations: 503 Excluded observations: 1

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-4.786802	0.269376	-17.76995	0.0000
Log(RPC)	1.222911	0.027601	44.30701	0.0000
INF	-0.045361	0.003564	-12.72614	0.0000

R-squared	0.896801	Mean dependent var	5.969511
Adjusted R-squared	0.896388	S.D. dependent var	1.114036
S.E. of regression	0.358595	Akaike info criterion	-2.045175
Sum squared resid	64.29532	Schwarz criterion	-2.020002
Log likelihood	-196.3646	F-statistic	2172.492
Durbin-Watson stat	1.819584	Prob(F-statistic)	0.000000

#### IV ) COMPETITIVIDADE DO MERCADO SEGURADOR

Neste capítulo, pretende-se levantar os fatores de competitividade presentes na indústria brasileira de seguros. Procura-se também avaliar como tais fatores interagem com as mudanças que se tem observado no cenário mundial.

Faremos uma breve revisão teórica acerca das noções e conceitos de competitividade, apoiado na leitura de Michael Porter para depois avaliarmos a estrutura competitiva do mercado segurador brasileiro atual.

Segundo Porter, uma indústria, conjunto de empresas fabricantes de produtos que são substitutos próximos entre si, está permanentemente em competição, como resultado da interseção de cinco forças competitivas:

- 1 ) Ameaça de novos concorrentes;
- 2 ) Competição entre as empresas da indústria;
- 3 ) Ameaça de produtos substitutos;
- 4 ) Poder de barganha dos Fornecedores;
- 5 ) Poder de barganha dos Clientes.

A intensidade da competição será alta e, conseqüentemente, as perspectivas da rentabilidade serão baixas, quando o poder de barganha dos fornecedores e clientes for grande, a disputa entre os

concorrentes atuais for intensa, se forem poucas as barreiras à entrada de novos participantes e se produtos de outros setores forem bons substitutos.

Essa intensidade das forças competitivas varia de indústria para indústria. O conhecimento das pressões evidencia os pontos fortes e os fracos de uma empresa, dá subsídios para seu posicionamento e destaca as áreas em que as tendências da indústria refletem ameaças e oportunidades.

#### **IV . 1 ) ANÁLISE DO SETOR**

Nos últimos vinte anos, o mercado segurador brasileiro passou a imagem de um setor pouco dinâmico e com perspectivas restritas, sendo esse fato facilmente detectado pelas suas taxas de crescimento praticamente inalteradas no patamar 1% do PIB. Essa impressão era válida não apenas para as companhias seguradoras – seus produtos e suas estratégias – mas também para as empresas de capitalização e de previdência privada aberta, todas elas subordinadas à fiscalização da SUSEP ( Superintendência de Seguros Privados ).

A grande meta que o mercado segurador se defronta hoje é aumentar sensivelmente sua produtividade e continuar a incrementar a participação da atividade do PIB, que embora estivesse estagnada em 1% nas últimas décadas, atualmente já atinge 2,3%.

Esta meta ainda não foi concretizada em toda sua plenitude, principalmente, por causa da má distribuição de renda, da inflação e também pela falta de tradição do setor no país que assolou o Brasil durante muitos anos.

Dada as significantes mudanças ocorridas nos últimos anos, o mercado segurador passou a crescer em importância na economia brasileira.

#### **IV . 2 ) RESULTADOS DA INVESTIGAÇÃO**

Neste item exporemos os resultados da pesquisa, através da caracterização das forças competitivas do setor segurador, com base no modelo de Porter. Inicialmente, os elementos de cada uma delas são discutidas no contexto da indústria.

##### ***Ameaça de novos concorrentes à entrada***

O funcionamento do mercado segurador sob o sistema de integração cria altas barreiras de entrada devido ao efeito de economias de escala. Essa situação força a empresa entrante a ingressar de forma integrada à grandes seguradoras e aos grandes bancos.

A barreira ao novo concorrente é ainda maior se levarmos em consideração uma tendência que vem se verificando no mercado segurador que é a centralização através de fusões e aquisições. Além disso, o efeito de escala não se dá apenas ao nível da produção. Os ganhos nos custos comerciais e financeiros, principalmente distribuição, também são expressivos. O próximo capítulo discutirá melhor esses pontos.

Apesar de não serem altas as necessidades de capital fixo, existem barreiras no sentido que os ganhos nesse setor exigem altas escalas de produção. Por isso, é muito difícil a pequenas seguradoras serem rentáveis, a não ser que atuem em nichos de mercado.

O efeito da curva de experiência pode ser visto sob o aspecto de que ele pode gerar uma melhor eficiência do serviço, tanto à nível interno, quanto à nível de clientes.

Outros fatores podem ser considerados como barreiras nessa luta pela competitividade: dificuldade de acesso aos canais de distribuição e comercialização; fidelidade as marcas, principalmente, as bancárias; acesso à tecnologia ( automação do setor de serviços ).

Em suma, as ameaças de novos concorrentes, apesar de o mercado segurador brasileiro estar em expansão, diminuíram com a integração, que vem ocorrendo das maiores seguradoras e bancos, influenciadas pelas economias de escala.

### ***Rivalidade entre os concorrentes***

A intensidade desta força competitiva está sendo bastante influenciada pelas fusões e aquisições, até com seguradoras do setor externo e também pelo aumento da participação dos bancos no ramo de seguros. Além disso, devemos destacar a ampliação do mercado proporcionada pela estabilidade de preços do Plano Real.

Apoiado na nova estrutura neoliberal globalizante o mercado segurador brasileiro vem passando por uma profunda reestruturação semelhante à do setor bancário, cuja tendência é a integração.

Durante a década de 80, o mercado segurador foi amplamente prejudicado pela instabilidade econômica, principalmente pela inflação como mostramos no capítulo III, que impedia a modernização e o crescimento do setor. Além disso, o mercado segurador sofria forte influência do setor estatal, o que penalizava muito sua autonomia.

Atualmente, as perspectivas para o setor têm-se mostrado favoráveis, pois o mercado vem se expandindo vertiginosamente com a estabilização de preços. Porém, os melhores resultados obtidos tem sido apontados em direção às grandes seguradoras, o que comprova a tendência do mercado de se integrar.

### ***Pressão dos produtos substitutos***

Esta força competitiva não tem muita intensidade no mercado segurador, visto que o substituto mais próximo do seguro é a poupança, e dados empíricos comprovam que o consumidor brasileiro tem pouca capacidade de poupar. Ou seja, o consumidor brasileiro prefere pagar prestações à efetuar uma poupança.

Além disso, o mercado segurador vem sendo amplamente favorecido pelo fato de que o "Estado de Bem Estar" está falido, levando as pessoas a buscarem segurança médica e previdenciária junto ao setor privado.

Desse modo, mesmo o Brasil não sendo um país tradicional no ramo de seguros, seu consumo tem crescido.

### ***Poder dos fornecedores***

Consideram-se neste item o poder de barganha das organizações seguradoras e dos bancos com relação às corretoras de seguros, responsáveis pelo fornecimento de grande parte dos seguros.

Como o setor segurador sofre regulação de órgãos reguladores e fiscalizadores (SUSEP), existem normas reguladoras para o desempenho das seguradoras. Desse modo, não há grandes abusos por parte das seguradoras, atenuando o poder dos fornecedores.

### ***Poder dos clientes***

Apesar dessa relação estar mudando atualmente, o setor de seguros sempre atuou distante do consumidor e com falta de transparência, o que fragilizava a relação com o mercado. Há também de se considerar a ignorância por parte dos consumidores à respeito de seguros, com exceção dos serviços automóvel e saúde. Há falta de informação sobre o funcionamento do sistema, o mercado, as companhias, suas ofertas e diferenças em produtos e serviços, atrapalhando o poder de negociação e a escolha, pois impede ou torna confusa a comparação de vantagens e desvantagens.

### **IV . 3 ) ALGUMAS CONSIDERAÇÕES ESTRATÉGICAS**

A partir de uma avaliação crítica da evolução histórica do mercado segurador brasileiro, constata-se que a opção efetuada pela operação de forma excessivamente cartelizada, conduziu a um mercado pequeno e calcado numa estrutura que se auto-atrofiou, em virtude da complementaridade dos interesses envolvidos, salvo o do consumidor de seguros.

Pelo menos, quatro macroproblemas devem ser equacionados e resolvidos para que se possa criar uma estrutura de mercado que propicie crescimento significativo, como desejado pela Fenaseg:

1. Baixa qualidade de recursos humanos , inclusive nos níveis gerenciais;
2. Incompatibilidade do aparato legislativo e normativo com a competitividade necessária ao crescimento do setor;
3. Falta de sintonia dos produtos oferecidos com as reais necessidades do consumidor brasileiro de seguros;
4. Baixa interação com o mercado segurador internacional.

Os itens anteriores contribuem significativamente para uma estrutura organizacional arcaica e tendenciosa, com é hoje a do mercado segurador brasileiro. Não se pode, entretanto, pretender atuar na mudança da estrutura sem uma precedente alteração na estratégia do setor, como nos ensina Chandler, consagrado autor em estratégia empresarial: “ A estrutura segue a estratégia ”. Desta forma é acertada a decisão da Fenaseg em conduzir um estudo estratégico com o objetivo de definir o rumo do mercado e as conseqüentes ações para se atingir esse rumo. Só assim a estrutura do setor segurador se compatibilizará com a modernidade.

#### **IV . 4 ) ALGUMAS AÇÕES ESTRATÉGICAS**

As ações estratégicas recomendáveis para a efetiva transformação positiva do setor segurador deverão estar em sintonia com o equacionamento dos quatro macroproblemas apresentados acima. Assim,

poder-se-ia visualizar um Programa de Ação Estratégica, dividido em quatro grandes etapas, a saber:

#### **IV . 4 . 1 ) ELABORAÇÃO DE PROGRAMA DE AÇÃO ESTRATÉGICA EM RECURSOS HUMANOS**

Este é indubitavelmente o calcanhar de Aquiles da atividade seguradora. Nenhuma ação proposta em cada uma das etapas posteriores surtirá efeito, se calcada em recursos humanos de baixa qualidade em termos de capacitação. Essa constatação confere a esta etapa uma certa procedência em relação às demais.

#### ***Capacitação Gerencial***

Emilson Alonso, em sua tese de mestrado “ Visão e Capacitação Estratégica nas Empresas Seguradoras Brasileiras ” comprovou a falta de visão estratégica dos principais executivos de quatorze importantes seguradoras brasileiras.

Com efeito, o executivo típico do mercado segurador brasileiro, além desta falta de visão. É reconhecidamente não pró-ativo, teme a competição e é avesso em excesso a riscos, paradoxalmente a matéria-prima de seu dia-a-dia profissional.

Acreditamos que um plano de ações, por melhor que seja, por si só não tem condições de alavancar o setor segurador, se não estiver calcado em pessoas pró-ativas e competentes para entendê-lo e pô-lo em prática.

Uma das tarefas, portanto, primordiais na elaboração de um Plano Setorial será a de propor caminhos para se montar um programa de capacitação executiva, que permita formar os generais de uma exército em condições reais de vencer a batalha da transformação do mercado.

A visão filosófica a ser passada a esses executivos é a da construção pró-ativa do futuro via ações harmônicas, eficazes e inteligentes. O crescimento do mercado se dará fundamentalmente pela conquista de espaços, para o que são necessárias, além de uma conscientização, as ferramentas para a ação.

### ***Capacitação Técnica***

De nada adiantam generais eficientes, se não contarem com soldados bem preparados. Por razões de comportamento cartelizado, o mercado brasileiro atrofiou o desenvolvimento profissional de duas importantes categorias profissionais, fundamentais para o seu desenvolvimento: vendas e "underwriting".

Constata-se em geral no profissional brasileiro de vendas de seguros, corretor ou não, falta de pró-atividade, venda reativa,

desconhecimento dos aspectos técnicos dos produtos e falta de visão de marketing, no sentido de melhor identificar as necessidades do cliente. Obviamente esses componentes têm um peso apreciável no atual tamanho do mercado.

Por outro lado, constata-se a inexistência no Brasil das verdadeiras funções de underwriting e de atuária , pilares técnicos da atuação seguradora. Desta forma, gerencia-se mal o risco , matéria-prima da atividade seguradora, em todas as suas fases : seleção, precificação e transferência ( resseguro/co-seguro ).

Cabe ressaltar que a falta de prática dos princípios elementares de underwriting, como, por exemplo, a precificação com base técnica, cria as condições para uma concorrência predatória, nefasta aos legítimos interesses do mercado.

Deveria ser contemplada, portanto, no esforço de modernização do setor segurador, a proposição de ações com vistas à criação de uma sistemática de capacitação, não só técnica, como também em vendas passando pelo reexame completo do papel da Funenseg, no sentido de ampliar o seu escopo.

## ***Inteligência de Mercado***

Utilizando ainda para ilustração a instituição militar, bons soldados comandados por bons generais não ganham guerras se não houver um eficiente esquema de inteligência em apoio de suas atividades.

Este fato traz à tona a necessidade de ações que viabilizem permanentemente o processo de reflexão das grandes questões do mercado, provavelmente através da criação de um centro de estudos estratégicos.

Tal processo seria fundamental para institucionalizar as tarefas ligadas às grandes definições de rumos futuros para o setor de seguros, enfatizando-se nesse ponto a necessidade do armazenamento contínuo de informações estratégicas, hoje rarefeitas no mercado de seguros.

### **IV . 4 . 2 ) ELABORAÇÃO DE PROGRAMA DE AÇÃO LEGISLATIVA E NORMATIVA**

A estrutura anacrônica do mercado segurador brasileiro perdurou por muito tempo dentro de um emaranhado legislativo e normativo de difícil modificação, em função da diversidade dos interesses envolvidos.

Este é, portanto, um dos grande desafios do setor segurador brasileiro, que está sendo vivenciado através da incorporação a sua pauta de estudos e avaliações das questões de cunho político numa dimensão nacional,

além do pleno entendimento dos meandros legislativos federais e institucionais do setor segurador.

O produto desse estudos seria a proposição de metas em temas de regulamentação, assim como os respectivos planos de ação que possam viabilizar uma nova arquitetura de mercado, em sintonia com nível bem maiores de participação do seguro na economia brasileira.

Algumas metas já são visíveis necessitando tão somente estudar suas formas de viabilização. São elas:

### ***Ações de curtíssimo prazo***

São as ações necessárias a revisão constitucional que contemple medidas de interesse do mercado tais como:

- ◆ Supressão os monopólios, no caso do mercado segurador , o monopólio do resseguro;
- ◆ Restruturação completa do artigo 192 da Constituição, tratando separadamente sistema financeiro e seguradoras;
- ◆ Supressão do monopólio de seguros sociais, notadamente previdência e acidentes de trabalho.

### ***Ações de médio prazo***

São as ações que envolvem a estruturação de lobbies políticos, junto aos diversos órgãos deliberativos ( Congresso Nacional, no caso da legislação, e CNSP, no caso de resoluções internas ), com vistas à implementação divididas alavancadoras em termos de crescimento do setor:

- ◆ Regulação da atuação das sociedades em medicina de grupo;
- ◆ Criação de incentivos fiscais quando da aquisição de seguros;
- ◆ Obrigatoriedade do seguro de responsabilidade civil de veículos com a correspondente extinção de DPVAT;
- ◆ Reforma das atribuições da Susep, reforçando seu papel de controle de solvência das seguradoras;
- ◆ Abertura do mercado para as seguradoras estrangeiras.

### ***Ações de longo prazo***

São as ações que viabilizariam a formação de uma bancada de representantes do mercado segurador no Congresso, eleitos com apoio institucional e comprometidos com uma plataforma política compatível com o crescimento do setor.

#### **IV . 4 . 3 ) ELABORAÇÃO DE UM PLANO ESTRATÉGICO DE MARKETING**

Um dos subprodutos mais nocivos do processo de cartelização pelo qual passou o mercado segurador brasileiro foi a falta de visão de Marketing verificada na maioria das empresas seguradoras brasileiras. Desta forma , pode-se dizer que o mercado não possui ainda produtos totalmente sintonizados com as reais necessidades do consumidor, além de praticar formas arcaicas e não produtivas de distribuição desses produtos.

A função de gestão de produtos tão difundida em empresas de outros setores econômicos, ainda é vista no mercado segurador com reservas, fruto da não utilização das seguradoras.

Algumas ações estratégicas em nível de marketing são visíveis, devendo, entretanto, passar por uma etapa de detalhamento operacioanl para serem colocadas em prática. São elas:

- ◆ Entendimento das reais necessidades do consumidor de seguros via um programa de pesquisas de marketing, visando a criação de novos produtos bem como o aperfeiçoamento daqueles já existentes;
- ◆ Entendimento das nuances e dinâmica dos diversos mercados e produtos com vistas a possibilidade à segmentação e ampliação do mercado. É uma tendência clara em nível internacional a especialização das pequenas e

médias seguradoras, deixando para as grandes empresas a operação tanto em nível geográfico como de produtos;

- ◆ Desenvolvimento de outros canais de distribuição de seguros: agentes de exclusivos ou independentes, venda direta, mala direta, telemarketing etc;
- ◆ Implementação de instrumento atuariais para quantificação de riscos visando a uma seleção e precificação mais adequadas para os mesmos;
- ◆ Educação do consumidor de seguros, visando a uma maior conscientização quanto aos eleitos dos riscos aos quais está exposto, alavancando, em última análise, as vendas;
- ◆ Divulgação do produto através de meios institucionais. Neste caso há que se aguardar a produção de produtos eficientes, de modo a se (re)conquistar a confiança do consumidor. Sem isto, a divulgação é inócua , como provou o extinto Comitê de Divulgação Institucional do Seguro, Codiseg.

#### **IV . 4 . 4 ) ELABORAÇÃO DE PROGRAMA DE AÇÃO**

##### **INTERNACIONAL**

A baixa participação das empresas estrangeiras no mercado brasileiro de seguros, aliada à virtual exclusividade da operação de resseguro externo via IRB, criou um indesejável distanciamento do seguro brasileiro com as práticas internacionais.

Além disso, a queda das barreiras comerciais, aliada à tendência de formação de blocos econômicos a nível internacional, tem

chamado a atenção das seguradoras à necessidade de uma reestruturação do setor.

Essas ações seriam delineadas com o auxílio de profissionais de envergadura internacional, após minucioso levantamento das condições brasileiras vis-à-vis as perspectivas do mercado internacional de seguros.

Algumas ações podem, entretanto, ser vislumbradas de antemão, tais como:

- ◆ Abertura do mercado brasileiro a empresas seguradoras e resseguradoras estrangeiras.
- ◆ Avaliação das oportunidades de operação em outros países ( CEE via Portugal, Nafta via resseguro etc.).

#### **IV . 5 ) CONSIDERAÇÕES FINAIS**

O setor segurador brasileiro está passando por um profundo processo de transformação, que conduzirá a um expressivo crescimento, resgatando a sua verdadeira dimensão dentro da economia brasileira. As mudanças que vem ocorrendo com as propostas de reformas e a estabilização de preços ( Plano Real ), vêm alterando radicalmente a estrutura competitiva da indústria de seguros. Alguns fatores têm-se mostrado determinantes nesse aspecto, tais como o efeito das economias de escala ( fusões e incorporações ) nas grandes seguradoras nacionais, o domínio do setor por grandes

seguradoras e grande bancos tem ocupado as grandes fatias de mercado para determinados ramos de seguros e a estabilidade de preços e a falência do Estado, tem contribuído para o aumento do consumo de seguros no país.

A catalização desse processo já se iniciou, com a positiva iniciativa da Fenaseg de elaborar um Plano Estratégico Setorial. Como foi avaliado ao final das várias possibilidades de estratégias a serem adotados, observa-se uma conjuntura favorável à implementação desse plano para desenvolver e promover o crescimento do mercado de seguros no Brasil.

A velocidade do processo, entretanto, dependerá não só da identificação das ações mais eficazes a serem empreendidas, como também dos *timings* de suas respectivas implementações, o que não se constitui em tarefa fácil.

## V ) TRANSFORMAÇÕES NO SETOR

Neste capítulo procederemos uma avaliação dos principais fatores de reestruturação do mercado segurador brasileiro atual. O que vem ocorrendo é que alguns fatores estão deixando de ser operantes, enquanto outros estão surgindo, frente a um novo cenário neo-liberal. Dentre esses pontos, podemos destacar: a abertura de mercado, as fusões e aquisições e a mudança no perfil dos investimentos. Neste capítulo, também procuraremos definir e estudar as novas tendências que se afiguram, principalmente, com relação à desregulamentação e a quebra dos monopólios dos seguros sociais ( trabalho e previdência ) e o debate em torno da quebra de monopólio do IRB.

O processo de globalização que estamos vivendo neste final de século vem criando uma série de novas oportunidades e novos desafios. Apesar da singularidade da economia brasileira, marcada pela cultura inflacionária, pelo intervencionismo e quebra de regras contratuais, o Brasil vem trilhando um caminho promissor.

Podemos dizer que, apesar das seguradoras já terem entrado em processo de mudança com a perspectiva da desregulamentação do setor, a maioria das companhias brasileiras ainda são antiquadas, utilizam de práticas viciadas pelas décadas de inflação e exorbitantes ganhos financeiros que mascaravam sua ineficiência, formam preços inadequadamente pela dificuldade que tem de gerir riscos, e têm patamares de despesas administrativas altíssimos.

Desse modo, o mercado segurador brasileiro ainda se encontra bastante defasado, abrindo dessa maneira brechas que são excelentes oportunidades de investimento.

Apontaremos a seguir as principais mudanças que vem ocorrendo no setor e suas tendências.

### **V . 1 ) A ABERTURA DO MERCADO**

A maioria das empresas brasileiras se comparadas com empresas internacionais ainda continuam sendo menos enxutas, menos velozes, têm altos custos administrativos e gerenciam mal seus riscos. É por isso, que dentro de uma nova realidade, de mercado globalizado e competitivo, se faz presente a necessidade de reestruturação do setor.

Dentro desse contexto, o início de um processo de abertura do mercado segurador tem despertado interesse dos empresários sobre a experiência, em andamento ou já consolidada, em outros países da América do Sul e com a futura formação de um Mercoseguro.

O setor segurador privado do Brasil, com mais de uma centena de empresas, já esta se antecipando e tentando garantir seu *share* nesse mercado promissor.

O mercado uruguaio tem aproximadamente dez seguradoras e movimenta prêmios anuais de US\$ 30 milhões. Já o mercado argentino tem

aproximadamente duzentas companhias e movimenta prêmios anuais de US\$ 4,5 bilhões.

“Um investimento recente foi anunciado pela Porto Seguro, que desembolsou cerca de de US\$ 2 milhões para viabilizar o início de operações no Uruguai. A Sul América também iniciou recentemente suas operações no Uruguai através da associação com o banco Surinvest, criando a Sul América Surinvest, com investimentos de US\$ 1 milhão. O principal ramo de atividades das seguradoras brasileiras naquele país é a carteira de automóveis” ( Mercado Segurador,1995).

Essas experiências acabam se tornando muito boas, pois permite um enriquecimento atuarial às empresas brasileiras, uma vez que a realidade dos ramos de fora devem ser bem diferentes. O que consiste num passo importante na sua preparação para a concorrência externa que já esta muito interessada no mercado brasileiro com a nossa desregulamentação.

A projeção de que nos próximos quatro ou cinco anos, a participação dos seguros no PIB salte dos 2,3% para 5%, tem chamado a atenção de todas as empresas do setor , que estão se preparando para disputar esse espaço. Não menos interessadas estão as empresas estrangeiras, na medida em que se discute a abertura do mercado.

As companhias nacionais, neste momento terão de estar em condições de competir em igualdade com a concorrência externa. Para isso acontecer é preciso promover uma reengenharia, mudar processos, ganhar em produtividade e competitividade, com qualidade e preços nos padrões

internacionais. Uma alternativa interessante na busca de competitividade tem sido as recentes associações feitas através de fusões e aquisições que o setor vem passando.

## V. 2 ) FUSÕES E AQUISIÇÕES

As fusões e aquisições têm mudado o perfil do mercado segurador brasileiro. Além da busca pela competitividade, a tentativa de buscar novos mercados, como o Mercosul ou de ampliar a participação no mercado nacional, têm levado muitas empresas seguradoras a buscarem parceiros ou aliados nas operações de fusões e aquisições.

As empresas do setor de seguros que não tiverem condições de oferecer vantagens competitivas serão adquiridas por outros grupos, no desenrolar do processo de fusões e aquisições já observado nesse segmento. Com isso, se observará uma crescente busca por tecnologia e aporte de capital externos, para competir no novo ambiente que se forma. Essa é a opinião de Roberto Westernberger, sócio-diretor da consultoria norte-americana Tillinghast. Em pouco tempo, a seu ver, não haverá mais espaço para empresas aventureiras nesse setor. "O faturamento atual do setor que gira em torno de R\$ 15 bilhões pode triplicar até o ano 2000, caso se concretizem o fim do monopólio de resseguros e a privatização da previdência. A atração das empresas estrangeiras pelo mercado brasileiro será imensa", prevê ( Gazeta Mercantil, 1997 ).

De 1995 até o final de 1997, o mercado segurador brasileiro recebeu aproximadamente US\$ 1 bilhão em investimentos estrangeiros. O interesse de seguradoras norte-americanas e européias por empresas brasileiras tem sido crescentes.

FIGURA 10

## FUSÕES E AQUISIÇÕES NO BRASIL

Estrangeiros no setor de seguros		Negócios fechados em US\$	
Quem	Quanto*	Quando	
Mapfre e Vera Cruz	20,5 milhões	Jan-96	
ITT Hartford e Icatu	não relevado	Jun-96	
Generali e Sudameris	não relevado	Jun-96	
Allianz e Bradesco	21 milhões	Set-96	
Liberty Mutual e Paulista	150 milhões	Out-96	
HDI e Hannover Paulista	não relevado	Fev-97	
Aetna e Sul América	425 milhões	Fev-97	
Cigna e Excel Econômico	25 milhões	Mar-97	

Fonte: Gazeta Mercantil, \* Os valores incluem compra de participação e outros investimentos

Conquistar economias de escala é sem dúvida um dos itens mais relevantes ao se pensar em fusões e aquisições. Naturalmente, não menos relevante, é, sem dúvida, que a união ou a venda seja vantajosa para ambas as partes.

A idéia é conciliar as áreas técnicas e administrativas das duas empresas e procurar se especializar em certos ramos para obter ganhos em escala. Esta busca incessante atrás de uma melhor performance

administrativa é muito importante, se levarmos em consideração que os números de despesas administrativas do setor de seguros brasileiro chegam a assustar. Enquanto a média do mercado está por volta de 10%, por aqui, é de 30%, podendo até ultrapassar esta triste marca.

Nesse sentido o movimento de fusões e aquisições são ideais para se buscar uma maior competitividade. No ramo de seguros, um fator determinante de competitividade é a tecnologia de informação. Desta maneira, uma fusão com uma empresa mais moderna pode significar técnicas mais avançadas de informática e muitas inovações. Além disso, a troca de experiências entre as empresas também é um fator decisivo no sucesso de uma fusão ou aquisições. A tendência mundial tem apontado neste sentido, não só para o ramo segurador, mas sim para as mais diversas indústrias.

### **V . 3 ) DESREGULAMENTAÇÃO: A QUEBRA DO MONOPÓLIO DO RESSEGURO**

A quebra do monopólio do IRB é assunto que vem sendo muito discutido frente às recentes mudanças e tendências na indústria de seguros brasileira.

O mercado ressegurador vem sofrendo profundas transformações tanto a nível nacional quanto a nível internacional. Enquanto no Brasil é levantada a discussão a respeito da quebra do monopólio, no resto do mundo este mercado vem sendo bastante disputado por meio de fusões e

aquisições. “Somente as quatro maiores resseguradoras do mundo movimentam cerca de US\$ 35 bilhões em prêmios. O mercado ressegurador brasileiro tem o potencial de chegar a curto prazo a um volume de US\$ 1 bilhão” (Mercado Segurador,1995).

A criação do IRB, em 3 de abril de 1939, foi uma iniciativa do palno de governo do então presidente Getúlio Vargas, com o objetivo de dar continuidade à nacionalização do mercado de seguros no país, deflagrada pela Constituição de 1934.

A finalidade do governo e da sua equipe de asserores era promover a expansão do mercado segurador brasileiro e, sobretudo, evitsse a evasão de divisas para o exterior, sob a forma de resseguros. Constituído como uma sociedade de economia mista, com capital subscrito pela União e pelas sociedades seguradoras em operação ( proporcional a sues patrimônios líquidos), essa situação brasileira do IRB, que perdurou mais de cinquenta anos, influiu no mercado segurador de diversas maneiras.

Da mesma forma que no passado, o IRB estimulou o fortalecimento das companhias, que hoje tem um alto índice de capitalização comparado com outros países, também favoreceu serviços deficientes como, a inexistência de dados estatísticos e um preço muito alto para o seguro brasileiro.

Atualmente, o custo administrativo do IRB está estipulado em aproximadamente 35%, ao passo que o das resseguradoras internacionais está situado na casa dos 8%. É, justamente, a ineficiência administrativa a

causa direta do encarecimento do preço final do seguro, dificultando dessa maneira o crescimento do setor.

Um outro ponto a ser levado em consideração é que com o monopólio do resseguro pelo IRB, este fica obrigado a aceitar todos os riscos que ultrapassam o poder de retenção das empresas seguradoras definidos pelos índices de solvência da SUSEP, sejam estes riscos bons ou maus.

Em um mercado livre, a compra de resseguro depende muito dos resultados obtidos pela seguradora na carteira, uma vez que não existe uma definição de tratamento e a certeza de conseguir resseguro mesmo com resultados ruins.

Esse cenário brasileiro , apesar de encarecer o prêmio de seguro, suportava a ineficiência do mercado segurador. Com a perspectiva de mudança, criou-se um receio nas companhias quanto a futuro em que o resseguro não é um produto padronizado, com fornecimento garantido e estável.

Isso de certa maneira vem estimulando uma reformulação na atuação das empresas seguradoras, que agora têm que se amoldar a essa nova caracterização do mercado.

As companhias de seguros estão se reorganizando e modelando seus sistemas de informação e banco de dados para obterem as melhores taxas no mercado internacional, uma vez que quanto mais confiáveis e completas são as informações, menor será a margem de segurança cobrada pelo ressegurador.

Desse modo, as seguradoras já estão trabalhando num cenário futuro de desregulamentação, se ajustando e planejando seus investimentos nesse novo ambiente de mercado.

Da mesma maneira, ciente dessa perspectiva de mudança de cenário, o IRB vem executando um amplo e substancial programa de mudanças, que pretende: enxugar a máquina administrativa, tornando-a mais ágil e eficaz; simplificar os planos operacionais; diversificar seus produtos, adequando às varias demandas; e descentralizar as decisões na área operacional, tornando-a mais dinâmica nas decisões.

Essas mudanças no IRB estão sendo motivadas, principalmente, pela perspectivas de entrada de novos concorrentes, pois essas novas empresas trarão novas capacidades, o desejo de ganhar *market share* e altos retornos. Uma das companhias de que já demonstrou claro interesse por exercer atividade no Brasil foi a Allianz, a maior seguradora do mundo, segundo a revista Forbes. A Allianz detém 25% do capital da Munich Re, a maior resseguradora do mundo.

Apesar de toda a discussão acerca do assunto, para realmente se tornar realidade, a quebra do monopólio do resseguro depende ainda de uma lei complementar. No entanto, trata-se de uma inegável vitória da iniciativa privada sobre décadas de dirigismo estatal num segmento que nem de longe precisa do Estado a comandar seus passos. E mais: a quebra do monopólio do IRB através de emenda constitucional certamente facilitará a regulamentação da legislação sobre o mercado de seguros e resseguros.

## **V . 4 ) DESREGULAMENTAÇÃO: A QUEBRA DO MONOPÓLIO ESTATAL DO SEGURO DE ACIDENTES DE TRABALHO**

As discussões acerca do monopólio do Seguro Estatal de Acidentes de Trabalho não só estão em torno de sua flexibilização, bem como de sua regulamentação e cobertura.

O Brasil é um dos recordistas mundiais em acidentes de trabalho. Só na década de 80, quarenta e uma mil pessoas perderam suas vidas trabalhando. Apesar disso, somente recentemente, quase na virada do século XX, o sistema passou a incentivar os empresários a tomarem medidas a esse respeito.

A estimativa de arrecadação de prêmios nesse setor é de aproximadamente US\$ 4 bilhões ano, segundo projeções da Fenaseg.

Atualmente, todas as empresas são obrigadas a recolher o seguro de acidente de trabalho junto ao INSS, que acaba representando de 1 a 3% dos gastos com a folha de pagamento.

A figura a seguir revela a forma de como são avaliados os riscos de acidentes de trabalho.

FIGURA 11

## TIPOS DE RISCOS DE ACIDENTES DE TRABALHO

Prêmio	% do Salário
<b>Riscos Leves</b>	<b>1,00</b>
Microempresas	
Escritórios comerciais	
Estabelecimentos de ensino	
<b>Riscos Médios</b>	<b>2,00</b>
Indústrias químicas e farmacêuticas	
Empresas de informática	
Turismo, hospitalidade e diversões	
<b>Riscos Graves</b>	<b>3,00</b>
Agricultura e pecuária	
Indústria metalúrgica	
Comércio armazenador	

Fonte: Fenaseg

Como se pode observar essa avaliação é feita por industria sem diferenciação pelo nível de segurança das empresas. Isso acaba desincentivando a prevenção de acidentes nas empresas.

A possibilidade da quebra de monopólio desse setor somado às expectativas de mercado tornam esse ramo bastante atraente, apesar de existirem alguns pontos críticos.

A redefinição dos riscos cobertos e o montante das indenizações são de fundamental importância para a atratividade do setor. A cobertura deve se restringir à acidentes ocorridos durante o trabalho e às doenças profissionais.

Está sendo discutido também a permissão de atuação das seguradoras em todas as áreas relacionadas ao acidente de trabalho, como prevenção, segurança e até mesmo tratamento médico e hospitalar.

Outro ponto a ser considerado é a obrigatoriedade do seguro para o empregador, porém com aceitação facultativa por parte da companhia seguradora.

Hoje, o que está acontecendo no Brasil é uma duplicidade de coberturas. Por lei um trabalhador que sofre um acidente tem que ser atendido pelo INSS. No entanto, na prática o que acontece é que o acidentado é atendido pelo plano de seguro ou saúde oferecido pela empresa, justamente pela ineficiência do sistema de saúde pública.

Tradicionalmente, como já apontamos anteriormente, o ramo de acidentes de trabalho apresenta no Brasil um alto índice de sinistralidade e, portanto, as margens de lucro são reduzidas, exigindo grande capacitação técnica de seus participantes.

## **V . 5 ) A REFORMA DA PREVIDÊNCIA SOCIAL**

A reforma da previdência pública brasileira vem sendo um assunto amplamente discutido e faz parte das reformas estruturais, iniciadas em 1994 com a implementação do Plano Real.

O principal ponto de destaque dentro desse contexto é a questão do *Déficit Público*, que vem assolando o país de forma devastadora e vem comprometendo a sustentabilidade do Plano Real no longo prazo.

Desse modo, reversão desse quadro por parte do governo pode significar o sucesso ou o fracasso do plano de estabilização. Por isso, está havendo um forte empenho da equipe econômica e política no sentido de reformar a previdência pública brasileira e transferir algumas das atividades para o setor privado.

Há uma grande discussão em volta dos direitos adquiridos e da aposentadoria dos funcionários públicos. Até recentemente, os funcionários públicos se aposentavam com salário integral, em que parte é paga pela caixa da Previdência Social e o restante pago pelo Tesouro, onerando, desse modo, pesadamente os cofres públicos.

Por exemplo, os parlamentares têm direito de se aposentarem com benefícios integrais após dois anos de quatro anos ou no mínimo 50 anos de idade. Todo mundo contribui com 10% de seus salários e o tesouro Nacional contribui com o restante, numa proporção de sete para um.

Outro problema muito conhecido diz respeito ao nível de investimentos. Estes só podem existir caso haja poupança. Como o país vem apresentando sérias dificuldades na formação da poupança, tanto interna quanto externa, o nível dos investimentos vêm se mostrando insuficientes.

A previdência pública em regime de repartição, como no Brasil e na maioria dos países, não gera poupança, pois as contribuições que

são feitas hoje, por trabalhadores e empresas acabam sendo utilizadas imediatamente para pagar as aposentadorias. Este é um problema grave, se levamos em conta que está havendo uma tendência ao envelhecimento da população.

Uma alternativa à este problema seria a adoção do modelo de capitalização individual chileno, em que as contribuições são feitas por trabalhadores independentes e são investidas para gerar sua aposentadoria individual. Nesse regime o montante de recursos que vai se formando tende a aumentar a taxa de poupança nacional.

Além disso, a experiência brasileira, mostra que o regime aqui adotado é um grande estimulador de fraudes e déficits, que muitas vezes acabam por ser cobertos pelo Tesouro Público.

É, justamente, dentro dessa perspectiva que os fundos de pensão surgem como uma proposta alternativa para solucionar o problema da aposentadoria e da poupança interna.

Nos debates preliminares da reforma, a intenção do governo é dar incentivos fiscais para quem contratar um plano de previdência privada. Os incentivos seriam os mesmos adotados pelos países desenvolvidos.

Atualmente os fundos abertos e fechados movimentam aproximadamente 6,5 bilhões de reais por ano. Com a reforma da previdência, o mercado prevê recursos de até 150 bilhões de reais até o ano de 2010. Isso significaria uma poupança interna que alavancaria o crescimento do país.

Portanto, a reforma da previdência projeta grandes oportunidades de negócio para as seguradoras que se organizarem e competirem pelos seus interesses e fatias de mercado.

## **V . 6 ) MUDANÇA NOS INVESTIMENTOS DAS SEGURADORAS**

A aplicação das reservas técnicas das seguradoras no mercado financeiro vêm sofrendo alterações em virtude das mudanças ocorridas com o plano de estabilização econômico brasileiro.

As empresas vêm realocando parte dos recursos aplicados em títulos, principalmente Certificados de Depósitos Bancários (CDBs), para títulos públicos federais como o Bônus do Banco Central ( BBC).

Ao mesmo tempo houve uma redução dos investimentos em imóveis. Segundo os agentes desse mercado, a tendência para os próximos anos é de um aumento de volume de recursos de aplicados em ações, títulos da dívida externa e moedas de privatização.

“Do total das reservas da Itaú Seguros, em montante de R\$ 340 milhões, 48% é aplicado em títulos públicos, 19% em títulos privados, 20% em imóveis e 13% em ações” ( Panorama Setorial,1996 ). Antigamente a seguradora aplicava 33% em títulos do governo e 30% em CDBs.

As novas regras da Superintendência de Seguros Privados ( Susep ) também contribuíram para alterar o perfil dos investimentos das

seguradoras. A nova resolução aumentou para 100% o limite máximo das aplicações em títulos públicos federais ( metade com prazo inferior a um ano ), 80% em títulos estaduais e municipais e em títulos privados, 50% em renda variável e 30% em imóveis.

O aumento do volume de recursos aplicados pelas seguradoras em renda variável também deve aumentar, seguindo o exemplo dos investimentos em títulos públicos, pois com a estabilização econômica e o recente desenvolvimento do mercado de ações, há uma tendência a migração dos recursos de renda fixa para a renda variável.

Outra explicação para esse movimento é aumento da demanda por produtos como previdência e seguro de vida, considerados como de longo prazo, pois uma carteira de ações ( renda variável ) não pode ser encarada como um investimento de curto prazo.

A preocupação com a liquidez também tem sido motivo para essas mudanças nas características dos investimentos, que tem reduzido substancialmente o volume de recursos investidos em imóveis face as outras aplicações ( *Gazeta Mercantil*, 29/07/96 ).

Uma outra tendência atual do mercado segurador, que vem provocando preocupações e críticas por parte de muitos analistas é o uso de derivativos ( opções, futuros e swaps ) para proteger os investimentos de portfólios das seguradoras.

Alguns analistas acham que essa possa ser uma tendência do futuro já que o uso clássico dos instrumentos de derivativos como hedge em essência, nada mais é do que um seguro.

Nos Estados Unidos, por outro lado, diversas seguradoras que são regulamentadas a nível estadual, estabelecerem empresas subsidiárias de derivativos. Desse modo, essas companhias escapam ao controle de todas as agências regulamentórias do governo nacional norte-americano, preocupando os reguladores.

## VI ) CONCLUSÃO

Nos últimos vinte anos, o mercado de seguros brasileiro passou para a sociedade a imagem de um setor pouco dinâmico e com perspectivas restritas, sendo esse fato facilmente dectado pelas suas taxas de crescimento praticamente inalteradas, como revela a figura abaixo.

**FIGURA 12**  
**EVOLUÇÃO DA RELAÇÃO PRÊMIOS/PIB NO BRASIL**

Ano	%	Ano	%	Ano	%	Ano	%
1976	1,01	1981	0,89	1986	0,94	1991	1,2
1977	0,99	1982	0,90	1987	0,81	1992	1,3
1978	1,06	1983	0,87	1988	0,85	1993	1,5
1979	1,04	1984	0,80	1989	1,07	1994	1,7
1980	0,91	1985	0,89	1990	1,16	1995	2,3

Fonte: SASSE Cia. Nacional de Seguros

Essa impressão era válida não apenas para as companhias seguradoras, mas também para seus produtos e estratégias. Para citar apenas um exemplo desta situação desalentadora, era até tradicional, nos artigos escritos sobre a área, uma frase que chegava a ser um lugar-comum, "...o mercado segurador brasileiro com participação de 1% do PIB, etc..." tão grande era esta impressão.

Entretanto, nos últimos anos, podemos considerar que, sem exagero nenhum, o seguro no Brasil sofreu uma verdadeira transformação, com acentuado crescimento na variedade de novos produtos e, principalmente, no faturamento do setor, chegando, em 1996, a sua participação a ser aproximadamente 2,3% do PIB.

A figura 13, dada a seguir, ressalta o exemplo da evolução espantosa de faturamento de três ramos da atividade seguradora: seguros, previdência e capitalização.

**FIGURA 13**  
**EVOLUÇÃO DO MERCADO SEGURADOR**

Anos	Empresas			TOTAL
	Seguradora	Previdência	Capitalização	
1992	5,29	0,20e	0,40e	5,89
1993	5,56	0,22	0,42	6,20
1994*	10,72	0,51	0,95	12,18
1995*	15,21	1,17	5,69	22,07

Fonte: Federação Nacional das Empresas de Seguros Privados e de Capitalização, FENASEG

Critérios: \* - dividido pelo câmbio médio do ano

e - estimado

Receita: Seguradora - Prêmios Auferidos

Previdência - Planos Previdenciários

Capitalização - Prêmios

Para exemplificar, em quatro anos, a receita das empresas seguradoras cresceu quase 190%, a das empresas de previdência privada, 485% e as de capitalização, 1320%. Sem dúvida um recorde no período.

Um outro exemplo de crescimento do mercado segurador brasileiro pode ser visto com o estudo recente realizado pela Engenheiros Financeiros & Consultores (EFC), com base nas demonstrações financeiras publicadas por dez das maiores corretoras do país, que aponta um expressivo crescimento :

FIGURA 14

## INDICADORES DO MERCADO SEGURADOR

Nome	Prêmio Emitido		Índi Combin.		Sinistralidade		P. Líquido		Rentab. Patrim.	
	1996	1995	1996	1995	1996	1995	1996	1995	1996	1995
Bradesco	2006024	179487	92,72%	94,82%	70,26%	66,09%	1163073	1164590	30,38%	21,14%
Itaú	1134518	926120	106,31%	98,83%	66,77%	58,7%	1053346	989904	9,2%	10,29%
Porto Seguro	927667	775276	99,03%	99,37%	57,25%	60,07%	254701	242289	29,11%	18,69%
Bamerindus	873739	854547	104,35%	92,84%	61,94%	51,23%	658692	652250	7,36%	7,8%
Sasse	665546	525036	97,07%	90,47%	65,35%	64,28%	91281	79282	21,91%	14,05%
Unibanco	650042	427652	91,56%	97,33%	53,57%	64,7%	496063	301816	33,32%	12,51%
Paulista	561353	414433	107,2%	99,51%	65,31%	58,25%	90188	81685	-15,82%	16,48%
Golden Cross	482221	338391	92,3%	93,57%	64,94%	56,12%	75617	55803	22,65%	-5,11%
Marítma	467570	368631	103,36%	100,02%	66,88%	53,42%	50680	43900	8,83%	18,79%
AGF Brasil	423673	281885	102,33%	99,73%	54,51%	55,93%	142153	129862	11,57%	15,55%
Total e Média	8192353	6706842	100,21%	96,34%	63,84%	59,73%	4075794	3741381	19,18%	14,37%
Valor Máximo	2006024	179487	107,2%	100,02%	70,26%	66,09%	1163073	1164590	33,32%	21,14%
Valor Mínimo	423673	281885	91,56%	90,47%	53,57%	53,42%	50680	43900	-15,82%	-5,11%

Prêmios emitidos e Patrimonio Líquido em mil Reais

Fonte: EFC

As grandes seguradoras brasileiras continuaram a crescer em 1996, desempenhando um bom ritmo de expansão desde a estabilização do Plano Real. O mercado segurador brasileiro acumulou uma receita total de prêmios de R\$ 15,1 bilhões em 1996, o que representou um aumento nominal de 7,67% em relação ao volume do ano anterior, de R\$14,0 bilhões.

Segundo essa avaliação, a rentabilidade patrimonial média das empresas analisadas foi de 19,18%, o que significa que as seguradoras estão tendo uma rentabilidade média superior ao dos bancos que foi de 16,7%<sup>10</sup> para o ano de 1996. Caso fosse excluída da amostra a Paulista, que teve um retorno negativo de 15,8%, a rentabilidade média daria um salto.

Vários motivos explicam esse processo de mudança tão significativa, como citamos ao longo dessa monografia.

O principal deles, foi o sucesso do Plano Real, que acabou com as altas taxas inflacionárias. Esta mudança trouxe dois corolários importantes para o setor. Primeiro, uma melhor distribuição de renda, favorecendo as classes mais baixas da economia brasileira. Este aspecto beneficiou, principalmente o setor de capitalização, que nada mais é do que uma forma de pequena poupança. Segundo, um aumento na confiança dos contratos de longo prazo, fazendo com que o mercado de seguros fosse altamente estimulado.

Além disso, como expusemos a desregulamentação e a abertura da economia brasileira se espelhou também na área de seguros,

---

<sup>10</sup> Levantamento realizado junto a 49 bancos pela mesma EFC.

fazendo com que a concorrência aumentasse no setor, com novas opções de produtos e mesmo de empresas ( inclusive companhias estrangeiras ).

O que essa monografia procurou demonstrar foi a posição privilegiada que o setor segurador vem tendo dentro da economia brasileira, pois associa altas taxas de lucro com um grande potencial de crescimento.

## **GRANDE ATRATIVIDADE DO SETOR**

**Perspectiva de  
manutenção da  
Estabilidade**

**Previsão de  
Crescimento da  
Economia em  
torno de 5% (PIB)**

**Negociações  
em torno da  
Desregulamentação**

**Criação de novas  
Oportunidades  
de negócios**

## VII ) BIBLIOGRAFIA

ANDERSEN, Arthur, *Abertura do mercado promove modernização*, Banco Hoje, 50-53, Junho 1993.

ALBUQUERQUE, Pedro J.A., *Visão de Mercado de Seguros para o ano de 1996*, Seguros & Riscos, Rio de Janeiro.

ALONSO, Emilson, *Visão e Capacitação Estratégica nas Empresas Seguradoras Brasileiras*. Tese de mestrado em Administração, USP, 1990.

BALANÇO DO MERCADO SEGURADOR, *Informativo Econômico do Mercado Segurador Brasileiro*, Qualicon consultores, Editora Manuais Técnicos de Seguros, exercícios de 1993, 1994, 1995, 1996 e 1997.

BERTACINI, Osmar, *Uma nova fase para o setor de seguros*, Seguros & Riscos, No 95, 21-22, Fevereiro 1996.

CALDEIRA, Liliana. *Operação de Seguros Privados - Evolução Histórica*, Cadernos de Seguro, São Paulo - Publicação No 20. Cadernos de Seguro, São Paulo - Publicação No 20.

CHANG, D.Han, *Economic analysis of the development of universal life insurance in the 1980s*, Journal of American Society, Vol. 49, janeiro de 1995.

CIARELLI, R.E.T., *Perfil do Mercado Segurador – Mudanças Estruturais Recentes E Perspectivas*, 05-20, Cadernos de Seguro, São Paulo – Publicação No 18.

COMERCIALIZAÇÃO e distribuição do seguro no Brasil. Seguros & Riscos, Rio de Janeiro, novembro 1996.

- CONTADOR, C.R.; AZEVEDO, G.H.W. & FERRAZ, C.B., *Mercado de Seguros, Crescimento Econômico e Inflação: Uma análise Internacional – 1*, Revista do IRB, Rio de Janeiro, 58 (280) Jan/Mar, 1998.
- CONTADOR, C.R.; FERRAZ, C.B. & ALVEZ DA SILVA, L.C., *Ciclos econômicos e o Mercado de Seguros no Brasil: um estudo sobre a previsão cíclica*, Cadernos de Seguros, Ano XII, Agosto/Setembro de 1994.
- CRIATIVIDADE à prova de risco, Carta Capital, São Paulo, Abril de 1997, publicação No 45.
- CUNHA, A. Barros de, *Mercado de seguros e Inflação: o caso brasileiro*, Revista Brasileira de Economia, Vol. 49, janeiro/março 1995.
- ERNEST & YOUNG manegent consulting services, *Mercado Segurador*, Dezembro 1995.
- FUSÕES e aquisições mudam perfil do mercado segurador brasileiro, Revista de Seguros, 08-11, Rio de Janeiro, Outubro/novembro/dezembro de 1994.
- GALIZA, Francisco José dos Santos; *Análise Econômico-financeira do Mercado Segurador Brasileiro*; Dissertação de Mestrado apresentada à FGV; Rio de Janeiro, R.J.; março, 1992.
- GRANDES seguradoras crescem 22 %. Gazeta Mercantil, São Paulo B-3, 07 de Março de 1997.
- GRANEIRO, W.J.B. & MOURA, J.T.C., *Em Busca da Nova Ordem Financeira*, Cap.3, Editora Rio Fundo.

MAPFRE, *Márketing y Gestión Comercial de Seguros*, Madrid, Editorial MAPFRE S.A., 1996.

MERCADO de seguros cresce 18,7 %. Gazeta Mercantil , B-4, São Paulo 09 de Abril de 1997.

MERCADO não vê a hora da implatação do Real. Seguro Moderno, 06-07, Maio/Junho de 1994.

MERCADO teve um crescimento real de 15,04 % no ano passado. Revista de Seguros, 20-21, Rio de Janeiro, Janeiro/fevereiro/março de 1996

NAKAMURA, Eduardo. *Um Estudo Sobre o Mercado Segurador Brasileiro*, Dissertação de Monografia apresentada à UNICAMP, Campinas, S.P., 1993.

NOGUEIRA, Paulo B. Jr., *O Plano Real à luz da experiência mexicana e argentina*, Estudos Avançados 10 (28), 1996.

OLIVEIRA, Gesner, *BRASIL REAL, Desafios da pós-estabilização na virada do milênio*. São Paulo, Ed. Mandarim, 1996.

PANORAMA SETORIAL; "Seguros" - Resenha , Setembro de 1996; Gazeta Mercantil.

PERCEPÇÃO DO MERCADO DE SEGUROS, Estudo qualitativo por Vera Aldrighi - clínica de comunicações e marketing para FUNSEG e Master comunicações

PORTER, Michael E, *Estratégia Competitiva* ,RJ, Campus, 1986.

QUEBRA do monopólio do IRB é aprovada em segunda votação, Revista de Seguros, 35, Rio de Janeiro, Outubro/Novembro/Dezembro de 1995.

REBOLLEDO, Herman, *SEGUROS: onde está a essência do negócio?*, Revista do IRB, Rio de Janeiro, 57(274) Abril/Junho 1996.

SASSE, *Seguros sem Risco*, Publicação da SASSE - Cia. Nacional de Seguros Gerais, dirigida à disseminação da cultura do seguro na internet.

SEGURADORAS devem triplicar faturamento até o ano 2000. Gazeta Mercantil, São Paulo, B-6, 09 de Abril de 1997.

SEGURO crescerá mais na AL que na Ásia. Gazeta Mercantil, São Paulo, B-9, 03 de Abril de 1997.

SEGUROS, *Setor Cresce e Muda Perfil*, Relatório da Gazeta Mercantil, São Paulo, 19 de Setembro de 1996.

SOUZA, Ubiratan Jorge I., *Uma análise do Mercado de Seguros no Brasil*, IBMEC, Centro de Estudos Econômicos, Outubro/1987.

SUPERINTENDÊNCIA DE SEGUROS PRIVADOS (SUSEP), *Padrões Gerais do Mercado Segurador Brasileiro*, Texto preparado para a conferência anual da associação internacional dos supervisores de seguros (IAIS), 14-15 de outubro de 1996, Paris, França.

Swiss Reinsurance Co. Bulletin, diversos números.

TEREZA, Ivany, Demanda cresceu 700% após implantação do Plano Real, Revista de Seguros, 34-36, Rio de Janeiro, Abril/Maio/Junho de 1997.

US\$ 1 bi para mercado segurador, Gazeta Mercantil, B-3, São Paulo 06 de Maio de 1997.

WESTENBERGER, Antonio, *Mercosul o desafio da integração*, Jornal Cobertura, 15-16, Dezembro 1992.