

**DANIELE NOVAK**

**UM ESTUDO SOBRE O MERCADO SEGURADOR BRASILEIRO E  
SEU CRESCIMENTO – DE 1995 A 2002**

Monografia apresentada ao Setor de Ciências Sociais Aplicadas, Departamento de Ciências Econômicas da Universidade Federal do Paraná, como requisito parcial para a conclusão do Curso de Graduação em Ciências Econômicas.

Orientadora: Adriana Sbicca Fernandes

**CURITIBA**

**2004**

## TERMO DE APROVAÇÃO

DANIELE NOVAK

### UM ESTUDO SOBRE O MERCADO SEGURADOR BRASILEIRO E SEU CRESCIMENTO – DE 1995 A 2002

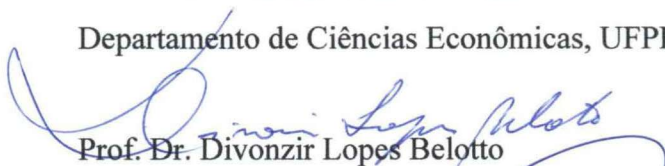
Monografia aprovada como requisito parcial para obtenção do grau de Bacharel em Ciências Econômicas, Setor de Ciências Sociais Aplicadas da Universidade Federal do Paraná, pela seguinte banca examinadora:

Orientadora:



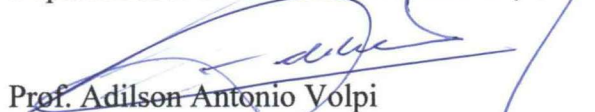
Profa. Dra. Adriana Sbicca Fernandes

Departamento de Ciências Econômicas, UFPR



Prof. Dr. Divonzir Lopes Belotto

Departamento de Ciências Econômicas, UFPR



Prof. Adilson Antonio Volpi

Departamento de Ciências Econômicas, UFPR

Curitiba, 10 de fevereiro de 2004.

## AGRADECIMENTOS

A todos que, direta ou indiretamente, contribuíram para a realização e divulgação deste trabalho.

Meu especial agradecimento a todas as pessoas que colaboraram como sujeitos da pesquisa.

A

Minha família,  
pela educação recebida e apoio nas horas difíceis.

Ao meu noivo, Gustavo Tezelli,  
que apesar do pouco conhecimento na área me auxiliou com paciência e companheirismo.

Erica Adami,  
pela amizade, da qual não esquecerei, e pelas palavras de incentivo de todas as horas.

Aos colegas,  
Eduardo Torres, Fernando Tamaru, Josiane Havrelhuk, Flavio Lemos, Allan Anderson e Elaine Micos, pelas alegrias compartilhadas durante esta etapa inesquecível da vida.

Agradeço à professora e orientadora Adriana Sbicca Fernandes, pelo acompanhamento, revisão do trabalho, pelas críticas e idéias que proporcionaram um maior aprofundamento nas questões polêmicas da pesquisa.

Há aqui um enorme conjunto de fatos. E que são por si mesmos muito complexos. Tudo neles se mistura, tudo o que constitui a vida propriamente social das sociedades (...). Nesses fenômenos sociais “totais”, como nos propomos chamá-los, exprime-se, ao mesmo tempo e de uma só vez, toda espécie de intuições: religiosas, jurídicas e morais (...). econômicas (...), sem contar os fenômenos estéticos (...) e os morfológicos (...).

Mareei Mauss, Ensaio sobre a dádiva, 1974, p. 37.

## SUMÁRIO

SUMÁRIO .....	2
LISTA DE TABELAS .....	3
LISTA DE GRÁFICOS .....	4
RESUMO .....	5
INTRODUÇÃO .....	6
CAPÍTULO 01 – HISTÓRIA DOS SEGUROS .....	10
1.1 SEGURO NA ANTIGUIDADE .....	10
1.2 SEGURO NA IDADE MÉDIA .....	12
1.3 SEGURO NO RENASCIMENTO .....	13
1.4 SEGURO MODERNO .....	14
CAPÍTULO 02 - A IMPORTÂNCIA DO SEGURO .....	16
CAPÍTULO 03 – COMO ESTÁ REGULAMENTADO O MERCADO DE SEGUROS BRASILEIRO .....	21
3.1 REGULAMENTAÇÃO DO MERCADO DE SEGUROS .....	22
3.2 QUADRO INSTITUCIONAL .....	26
3.3 ATRIBUIÇÕES DA SUPERINTENDÊNCIA DE SEGUROS (SUSEP) .....	28
3.4 A REGULAMENTAÇÃO DO SETOR DE SEGUROS DETERMINA AS POSSIBILIDADES DE CRESCIMENTO? .....	29
CAPÍTULO 04 – ESTRUTURA DO MERCADO DE SEGUROS BRASILEIRO NO PERÍODO DE 1995-2002 .....	31
4.1 - O CONSUMIDOR DO SÉCULO XXI .....	34
CAPÍTULO 05 - ESTAGNAÇÃO ECONÔMICA X CRESCIMENTO DO MERCADO DE SEGUROS .....	37
CAPÍTULO 06 – CONCLUSÃO: POR QUE O MERCADO DE SEGUROS APRESENTOU CRESCIMENTO NUMA ÉPOCA DE RELATIVA ESTAGNAÇÃO ECONÔMICA. ....	40
REFERÊNCIA BIBLIOGRÁFICA .....	44

## **LISTA DE TABELAS**

TABELA 3.1.1 - TOTAL DE SEGURADORAS ESTRANGEIRAS QUE SEINSTALARAM NO BRASIL, SEGUNDO O PERÍODO E O PAÍS DE ORIGEM – 1860-1913.....	22
TABELA 4.1 – SEGUROS, CAPITALIZAÇÃO E PREVIDÊNCIA PRIVADA NO BRASIL: PRÊMIOS E RECEITAS – 1995-1997.....	30
TABELA 5.1 – PARTICIPAÇÃO DO MERCADO SEGURADOR NO PIB BRASILEIRO – 1995-2002. ....	38

## LISTA DE GRÁFICOS

GRÁFICO 6.1 – RELAÇÃO MERCADO SEGURADOR / PIB BRASILEIRO (EM R\$ BILHÕES) .....	41
GRÁFICO 6.2 – MASSA DE RENDIMENTO PARA OS MESES DE MAIO (1995=100).....	42

## **RESUMO**

O estudo foca o mercado brasileiro de seguros no período de 1995 a 2002 e analisa as instituições de seguro no sentido de procurar encontrar os motivos que levaram este mercado a apresentar um relativo crescimento, cerca de 17,44% em 1995 para 48,29% em 2002 em uma época de considerável estagnação da economia (quando o PIB cresceu aproximadamente 10%). Pôde-se constatar diversos fatores relacionados a este desempenho: a diversificação de produtos, a estabilidade trazida pelo Plano Real, a união de bancos e seguradoras e o novo perfil do consumidor. Observando os ramos de seguro que mais cresceram, notamos que a previdência privada e a capitalização tiveram crescimento expressivos, cerca de 33,3% e 137,5% no período de 95/96, assim como o ramo de vida que apresentou 23% de crescimento em 2002, foram percebidos elementos conjunturais que influenciaram suas performances: a reforma da previdência e a queda da inflação. O trabalho apoiou-se em dados estatísticos e históricos sobre o crescimento e desenvolvimento do mercado de seguros no Brasil.

Palavras-chave: Seguros; mercado segurador; instituição de seguro.

## INTRODUÇÃO

O destino do homem na Terra é viver, e viver significa labor, esforço, luta, dor, prazer e tudo que a própria existência determina. Mas, uma das coisas que desde a infância nos intranquiliza e permanece no decorrer de toda a nossa vida é a incerteza sobre o que nos reserva o dia de hoje ou principalmente o de amanhã.

O objetivo da sociedade é satisfazer as necessidades que o ser humano sente, isolado ou em meio a comunidades. Dentro desta sociedade existem elementos sócio-econômicos que podem causar desequilíbrios neste sistema, são as incertezas da economia, como o desemprego, a falta de recursos financeiros, a insegurança quanto à violência.

A instituição do seguro visa reduzir estas incertezas, transformando-se em uma forma de previdência econômica. No princípio era uma simples repartição de prejuízos comuns entre os componentes de um grupo e, depois, transformou-se em uma formação de várias espécies de agremiações, que mediante contribuições prévias ou imediatas ao evento, socorriam os infelizes com a reposição da coisa sinistrada<sup>1</sup>.

Os contratos de seguro nasceram do risco e do interesse coletivo. O interesse da comunidade em se proteger é determinante, levando ao aperfeiçoamento normativo e institucional, enquanto que o interesse das pessoas físicas ou jurídicas levou a formas de contratação, objetivou a compensação dos eventuais danos ou prejuízos, mas dentro do que a instituição permitir.

O objetivo deste trabalho é estudar as instituições do seguro<sup>2</sup> pela ótica econômica. Mais especificamente a inquietação que levou a elaboração deste

---

<sup>1</sup> Sinistro é a ocorrência de acontecimento previsto no contrato de seguro e que, legalmente, obriga a seguradora a indenizar.

<sup>2</sup> As instituições de seguro são formadas pelas companhias seguradoras, compreendidas por bancos e outras instituições privadas. Ex.: HSBC Seguros, Itaú Seguros, Bradesco Seguros, Sul América e outras.

texto foi o fato de que, embora o país tenha apresentado relativa estagnação na sua economia, o mercado de seguros em geral, seja pessoa física ou jurídica, apontou justamente a direção oposta, tendo um significativo crescimento em suas ações.

Segundo o Balanço Anual (2002), divulgado pela Gazeta Mercantil (2002), o setor de seguros apresentou uma grande expansão apesar da retração econômica verificada neste mesmo período. Este extraordinário crescimento da demanda por seguros deve-se ao desenvolvimento de produtos específicos, como o seguro contra acidentes de trabalho e o recente ramo de capitalização e previdência privada? Ou deve-se à relativa estabilidade trazida pelo Plano Real?

Foi constatado neste balanço (idem) que houve um crescimento de 25% na carteira de planos de vida no ano de 2002. Comparando esta estatística com o ano de 2001, nota-se que há uma maior demanda por seguros de vida e previdência.

Entre os fatores que impulsionaram esta demanda, pode-se citar: i) a necessidade de se abrir as fronteiras do mercado para entrada de empresas estrangeiras, as quais podem proporcionar a entrada de investimentos diretos, os quais podem possibilitar maior competitividade internacional, mas também podem proporcionar prejuízos incalculáveis a todo o parque operador, devido ao alto desenvolvimento que possuem em comparação com as empresas brasileiras, que são mais recentes neste mercado, ii) a imprescindível adequação dos diversos tipos de seguro às necessidades atuais do consumidor<sup>3</sup> e iii) a constante inovação tecnológica, buscando a satisfação dos segurados com a introdução de planos que se adaptem às suas necessidades, assim como a especialização dos profissionais

---

<sup>3</sup> Atualmente existem seguros que prevêm a cobertura para a educação dos filhos até a faculdade, incluindo despesas com cursinhos pré-vestibulares. No campo da previdência privada o destaque fica por conta das modalidades batizadas de PGBL – Plano Gerador de Benefícios e VGBL – Vida Gerador de Benefícios; que são planos que visam a aposentadoria programada, dentro destas inovações a busca constante de reduzir custos – atentando para o empobrecimento da população (parte-se do princípio que quanto mais o indivíduo ganha, maiores são suas preocupações com a sua

de seguros que podem proporcionar um atendimento adequado, com maior esclarecimento ao consumidor sobre o seguro que está contratando. Tais fatores foram indispensáveis para que o mercado segurador brasileiro pudesse crescer e enfrentar a instabilidade da política econômica brasileira, apesar de que o mercado econômico não sinalizava nenhum acontecimento extraordinário que tirasse o otimismo das seguradoras, muito pelo contrário se esperava que em 2002 houvesse um crescimento de 15% em relação a 2001.

Em 1995 o mercado segurador teve um crescimento na receita de prêmios de cerca de 17,44%, índice que duplicou em 2001 para 37,63%, assim como a participação no PIB que passou de 2,70% em 1995 para 4,45% em 2001 (SUPERINTENDÊNCIA DE SEGUROS PRIVADOS,2003). Dessa forma o ramo de seguros tendeu a acompanhar o bom desempenho previsto para a economia em 2002.

As potencialidades que o mercado de seguro ainda tinha a oferecer, levando-se em conta os possíveis problemas causados pela: i) corrida presidencial, ii) a concorrência entre as companhias seguradoras que atuam no mercado nacional, iii) a privatização da atividade do resseguro, iv) o aprimoramento da relação com os clientes (melhor atendimento, maiores benefícios, etc, v) a necessidade de proteção contratual e institucional e vi) o reconhecimento da seguradora pela fidelidade do segurado<sup>4</sup> são alguns itens importantes a serem observados ao analisar a conjuntura econômica e social deste segmento.

Para uma melhor compreensão do tema, procurou-se analisar como o seguro se inter-relaciona com os diversos segmentos da economia, isto é, que fatores ocasionaram o surgimento do seguro dentro da sociedade, com a atual

---

vida, logo, se ganhar menos sua preocupação será menor), fator negativo na comercialização do produto no Brasil.

<sup>4</sup> A fidelidade do segurado a uma seguradora, repetindo anualmente a mesma cobertura, teve o reconhecimento desta, que levaram a soluções operacionais para atender as necessidades do cliente. Seja com descontos nos prêmios, garantias extras, parcelamento de prêmios atrasados.

estrutura de mercado e com os órgãos que zelam pela sua integridade econômica e financeira do negócio chamado seguro.

A análise foi centrada no crescimento anual apresentado pelo Mercado Segurador, a partir de 1995 até 2002(devido à disponibilidade de dados). Desenvolvemos a análise focalizada na importância do mercado de seguros, isto é, mostrando a influência que esse mercado tem não só na economia, como, por exemplo, sua participação crescente no PIB – Produto Interno Bruto, mas também na sociedade, garantindo a segurança das empresas e particulares.

Buscamos verificar dentro desse período possíveis elementos que possam ter influenciado no desempenho do mercado de seguros. Seriam eles: i) a queda da inflação advinda do Plano Real, ii) a diversificação de produtos visando conquistar novos clientes, iii) o novo consumidor do século XXI e iv) a união de bancos às seguradoras.

## **CAPÍTULO 01 – HISTÓRIA DOS SEGUROS**

O objetivo da política de seguros é expandir o mercado de seguros e propiciar as condições necessárias para a sua integração no processo econômico e social do Brasil, firmar o princípio da reciprocidade<sup>5</sup> em operações de seguros, condicionando a autorização para o funcionamento de empresas e firmas estrangeiras à igualdade de condições no país de origem, promover o aperfeiçoamento das sociedades seguradoras, preservar a liquidez e a solvência das sociedades seguradoras, coordenar a política de seguros com a política de investimentos do Governo Federal (PÓVOAS, 2000).

Na evolução do tempo, o Sistema sofreu alterações nos seus componentes institucionais visando ampliar a figura do segurado como meio e fim da instituição do seguro, considerando sua participação como dinâmica neste processo. Para entendermos essas mudanças é necessário entender como o seguro se desenvolveu ao longo dos anos.

Dessa forma, apesar de não ser o objetivo deste trabalho se faz necessário mostrar de forma sistematizada no tempo e no espaço os pontos mais expressivos da aventura do homem na busca pela segurança e pela estabilidade, sua riqueza de situações e de conceitos, as filosofias, ou o mesmo é dizer, os princípios que ao longo dos anos alicerçaram aquilo que hoje chamamos de instituição seguradora.

### **1.1 SEGURO NA ANTIGÜIDADE**

Na Antigüidade as organizações de assistência e esquemas mutualistas eram baseadas na solidariedade e no socorro mútuo, sua função era socorrer os estados de necessidade, dos vizinhos, dos confrades e dos associados decorrentes

---

<sup>5</sup> Implica em um acordo por parte das seguradoras que garanta a troca ou permuta de produtos, planos ou grupo segurado entre as mesmas.

de doença, de falta de meios de subsistência e, também, de perda de colheitas e animais.

JULIO GRATTON, na década de 40, escreveu “Esquema de uma História do Seguro”, onde ele dizia que:

A condição primordial para o desenvolvimento da mutualidade é a existência de um grupo de pessoas – casta, organização de base profissional ou religiosa, etc. – que tenham os mesmos interesses e saibam que estão ameaçadas pelos mesmos perigos”.

Mas onde não há uniões de grupos, de casta, de profissão ou ofício, onde não há um laço que ligue aos interessados, onde a atividade econômica se desenvolve num plano individualista, de livre concorrência, não aparecem na Antigüidade instituições pré-seguradoras baseadas na mutualidade. (GRATTON citado por PÓVOAS, 2000, p.49).

No aspecto jurídico os romanos dispunham de benefícios deixados pelas civilizações anteriores, deixaram à humanidade uma organização de sociedade civil, com um sentido incomum de família e de respeito às leis que formariam o Direito Romano. A necessidade de segurança era presente nesta época, até mesmo na guerra os romanos não descuidavam da segurança, tinham estabelecidos esquemas de aposentadoria, corporações de ajuda mútua, com fundos alimentados pelos soldos<sup>6</sup> e pelos produtos dos saques.

Mas os gregos, muito antes dos romanos, tinham organizações que se podem considerar como formas primitivas de sociedades mútuas de seguros conhecidas como sinédrias.

Alguns historiadores, na antigüidade próxima, citam os hebreus como possuidores de organizações que administravam fundos comuns, que indenizavam os membros das caravanas pela perda de camelos e burros.

---

<sup>6</sup> Remuneração militar.

## 1.2 SEGURO NA IDADE MÉDIA

Época de uma sociedade escravista, como uma dependência dos senhores de terra, começo da organização feudal. Era uma sociedade com características coloniais, na qual as cidades-Estado se reproduziam por meio de povoamento e guerra, as quais eram freqüentes, vândalos e povos muçulmanos procuravam dominar as rotas do Mar Mediterrâneo.

O período da Idade Média até Carlos Magno, dá uma idéia da precariedade da vida<sup>7</sup> nesse período, onde talvez, a única instituição de segurança e de assistência seria o próprio Estado com suas leis, que privilegiam a nobreza e esmagavam a plebe escrava.

Na parte final da Idade Média, às vésperas do iluminismo do pensamento, era notável o nível do espírito associativo em termos de socorros mútuos (montepios, confrarias, misericórdias, associações de arte e ofícios), e a solidariedade era uma forma ativa de assistência, era o início das organizações de mutualismo, sobretudo na forma de sociedades mútuas, de formas primitivas de seguro, e de montepios<sup>8</sup>.

---

<sup>7</sup> O colapso do Império Carolíngio no século IX foi acompanhado por uma comoção de guerras destrutivas e invasões nórdicas. Por entre a generalizada anarquia e insegurança, ali ocorreu uma fragmentação universal e a localização do poder dos nobres, que se concentrou em praças fortes selecionadas e em castelos, através do país, em condições que aceleraram a dependência de um campesinato que se achava exposto à ameaça constante da rapina viking ou muçulmana. O poder feudal estava assim ligado de maneira singular ao solo nesta época triste, prevaleciam as duras jurisdições senhoriais. Ver Perry Anderson, *Passagens da Antigüidade ao Feudalismo*, 2000, pp. 150-167.

<sup>8</sup> Instituição em que, mediante certas condições, se adquire o direito de, por morte, deixar pensão pagável a alguém de sua escolha.

### 1.3 SEGURO NO RENASCIMENTO

Essa época corresponde ao período no qual os contratos de seguros foram definidos e passaram a serem operados pelas organizações comerciais.

A utilidade desses contratos<sup>9</sup> correspondia às necessidades sentidas pelos comerciantes. Na cidade de Gênova, a partir de 1393 a atividade de segurador começou a organizar-se, ao mesmo tempo em que a intermediação ia tomando espaço, experiência e poder, de tal forma que os corretores fundaram entre eles companhias de seguros, por conta própria, sendo equiparados aos banqueiros, por uma lei genovesa de 1434.

Essa época foi de grande criação intelectual no campo do contrato do seguro e do seu ordenamento; ordenações sobre seguros foram publicadas nos países de maior comércio internacional, até quase o fim do século XVII, dando a necessária cobertura instrumental e legislativa aos especuladores no campo da organização do comércio mundial.

A Inglaterra teve um papel de destaque neste desenvolvimento, tendo sido no reinado da Rainha Elizabeth I que, em decorrência da política definida, o comércio internacional experimentou o maior desenvolvimento até então, desenvolvimento que ocasionou o aperfeiçoamento do seguro marítimo<sup>10</sup>.

As leis desse período não tinham feição regulamentar, tendo em vista que eram regidas pela vontade das partes e pelos costumes aceites. Perseguiam somente finalidades de ordem pública, como a proibição de contratar seguros com estrangeiros, proibição de segurar coisas por seu valor total, e finalmente, a proibição e a luta contra as apostas.

---

<sup>9</sup> O primeiro contrato de seguro, devidamente documentado, cobrindo o risco marítimo, de que se tem conhecimento está arquivado na cidade de Gênova, foi feito no ano de 1347.

<sup>10</sup> Seguro trazido à Inglaterra pela mão dos lombardos, visava a proteção das embarcações e dos produtos comercializados através do mar.

## 1.4 SEGURO MODERNO

O século XVIII e a metade do século XIX foram caracterizados pela constituição das companhias de seguros, organizadas mais ou menos tecnicamente, isto é, seguindo normas e padrões adotados pelas superintendências e autoridades de seguros da época, com base na experiência de séculos e dispondo de contratos de seguro modelados, baseados em parâmetros empíricos, de índole jurídica e matemática.

Com o aperfeiçoamento atuarial da atividade apareceram os contratos de capitalização, onde a taxa de juros teve de ser considerada, mas como as possibilidades de investimento eram poucas, limitavam-se às hipotecas e a papéis da dívida do Governo Inglês. O rendimento conseguido era, muitas vezes inferior, à taxa atuarial, ou seja, pagava-se muito pelo contrato de capitalização e lucrava-se pouco.

A relação entre a história do seguro e a história do Brasil, não se deu apenas porque conjunturas de nossa história determinaram o curso destas atividades, mas porque o próprio setor – segurados, corretores, seguradoras, etc.. – passou a fazer parte da história, isto é constituíram interesses a defender.

O Estado regulador tornou-se personagem fundamental da sociedade do seguro, passando a integrar o mercado, evidentemente com interesses próprios a defender.

Atualmente temos o aperfeiçoamento da instituição, tanto em organização corporativa, que objetiva dar estabilidade e confiabilidade aos seus segurados, como o desenvolvimento e o aperfeiçoamento dos parques seguradores na regulamentação dos contratos de seguros e das relações jurídicas entre segurados e seguradores. Há também a exploração dos novos riscos, como o do incêndio, da responsabilidade civil, dos acidentes, do roubo, dos acidentes de trabalho e dos seguros de vida.

Analisando toda essa parte histórica do mercado segurador brasileiro, podemos verificar que este mercado acompanha o desenvolvimento da economia. Logo, se existe este acompanhamento, por quais motivos o mercado segurador apresentou crescimento no período de 1995-2002 sendo que a economia estava relativamente estagnada?

## **CAPÍTULO 02 - A IMPORTÂNCIA DO SEGURO**

Para que possamos entender a influência econômica do seguro faz-se necessário também focar a sua importância para sociedade. Sendo assim, abaixo explicamos de que forma o seguro faz parte da vida em sociedade e sua importância para esta.

A insegurança econômica dos homens decorrente da sua inevitável existência, faz do seguro um possível mensageiro da confiança, que pode tranquilizar o indivíduo em sua vida particular e comercial.

O seguro é uma defesa contra o infortúnio e a intranqüilidade. Sem dúvida, a função do seguro é proteger a integridade patrimonial do indivíduo e de seus bens, procurando garantir à sociedade o equilíbrio econômico social, pela conservação de valores existentes e formação de valores futuros, permitindo, assim, a constituição de capitais e a instituição de créditos.

Pela sua finalidade econômica, o seguro permite ao indivíduo constituir um capital através da contribuição de parcelas suaves, tranquilizando-o não só quanto à segurança de sua pessoa, mas ainda quanto ao amparo à família, no caso de velhice ou infortúnio; anima-o para os empreendimentos com os quais poderá satisfazer as várias necessidades da vida imprimindo-lhe o senso de liberdade, de independência e de responsabilidade.

A função econômica do seguro pela ótica do consumidor exercita-se no satisfazer, financeira e economicamente, uma necessidade eventual pela maneira mais adequada e menos custosa. O papel econômico do seguro é tornar possível atividades que sem ele não ocorreriam pois os custos da reposição de perdas seriam muito grandes, por exemplo: as atividades aéreas devido ao alto custo de manutenção seriam inviáveis, a extração de petróleo em plataformas com alto custo de exploração e o próprio risco que essa profissão oferece tornaria difícil o desenvolvimento da atividade.

Segundo PÓVOAS (2000), o seguro despertaria no homem a prática da solidariedade, exercida pela proteção econômica que oferece aos bens que formam a riqueza e realizada pela respectiva reparação no caso de insolvência ou acontecimento fortuito.

Mas será que solidariedade seria a palavra mais correta? O indivíduo adquire um seguro pensando em proteger apenas os seus bens ou os bens da sociedade? Se a função econômica do seguro é satisfazer uma necessidade eventual, ao contratar um seguro o indivíduo satisfaz a sua necessidade de proteção ou a necessidade da sociedade?

Este conjunto patrimonial de valores existentes e de valores futuros encontra na instituição do seguro a proteção adequada ao risco que ameaça cada espécie desses valores, formando o que, em linguagem securitária, se chama “rede de proteção”.

Para atender a esta proteção específica, o seguro subdivide-se em ramos, intitulados ora pela designação do risco, ora pela do objeto do seguro, como sejam: acidente, automóvel, residencial, vida, transporte, roubo, incêndio, etc.

Sob este ponto de vista, o seguro conjuga, objetivamente, uma lei de economia política neoclássica que prescreve “melhor serve a humanidade quem melhor se serve a si mesmo”. A idéia vem de Adam Smith e seu “*self interesting*” ou egoísmo – como costuma ser traduzido.

O seguro confere ao homem a certeza de poder prevenir-se contra a destruição das coisas conforme a garantia que contratou em seu seguro, e o perecimento das pessoas, isto é, garante que os beneficiários possam contar com uma espécie de auxílio (indenização), para manter o equilíbrio econômico quebrado pelo falecimento do segurado. Mas o seguro não é solução para tudo, ele proporciona uma garantia contra as incertezas econômicas e sociais, mas não as elimina.

Pela natureza da própria instituição, o seguro está classificado no campo econômico como atividade mista envolvendo produção e venda e por isso se diz ora “indústria do seguro”, ora “negócio do seguro”.

Dessa forma, faz-se necessário mostrar os oito pontos básicos da influência do seguro<sup>11</sup> na estrutura econômico-social dos povos civilizados: possibilita o emprego de capitais; favorece o barateamento das utilidades; amplia o crédito privado; cria potencial econômico; reforça o crédito público; contribui com importante auxílio para o equilíbrio social; promove a continuidade da vida econômica e eleva a receita pública.

Quanto ao emprego de capitais, ocorre em atividades de amplo interesse coletivo e cujos riscos provocariam o retraimento da iniciativa privada se não houvesse oferecido, pela instituição seguradora, um adequado e eficiente sistema de proteção contra as perdas e prejuízos inerentes a essas atividades, por exemplo: o investimento em plataformas de petróleo. Mas não podemos esquecer das atividades de interesse pessoal, como por exemplo, a proteção de sua residência, do seu carro.

O seguro também favorece o barateamento das utilidades por eliminar perdas que de outro modo se incorporariam aos preços de mercado.

Ao criar crédito privado e potencial econômico, o seguro promove a expansão das atividades econômicas e a criação de reservas, por garantir a solvabilidade dos patrimônios que se apoiam nesse tipo de operação, garantindo os compromissos contraídos pelos segurados. As reservas são utilizadas como recursos à serviço do progresso econômico do país através da subscrição de ações de empresas dedicadas a atividades altamente benéficas ao público em geral, como o financiamento para construção de casas próprias e colocação de recursos

---

<sup>11</sup> Esses oito pontos básicos da influência do seguro foram uma homenagem prestada a Instituição do Seguro, pelos grandes benefícios prestados a atividade humana, em comemoração do Dia Continental do Seguro (1958) pelo Sindicato das Empresas de Seguros Privados e Capitalização. FREIRE (1959).

em empreendimentos imobiliários de grande interesse urbanístico e econômico-social.

Já quando reforça o crédito, o seguro promove a arrecadação de recursos indispensáveis ao Estado para a realização de grandes obras, planejadas com vista ao bem-estar coletivo, através da subscrição de títulos. Ex.: empréstimos concedidos pelo BNDES visando projetos de desenvolvimento econômico. Sua contribuição para o equilíbrio social é de grande importância, tendo em vista que no que tange o amparo familiar o seguro garante a subsistência, poder aquisitivo, em níveis decentes e compatíveis com a dignidade humana, quando a ela lhe faltar sua base natural, isto é, tudo que serve de fundamento ou apoio para esta. É claro que aqui temos que mencionar que a família deve ser capaz de contratar o seguro, para poder garantir esse poder aquisitivo dado pelo mesmo.

Ao promover a continuidade da vida econômica evita a paralisação de empreendimentos cujas riquezas básicas seriam destruídas, dando com isso solução viável aos problemas econômicos e sociais decorrentes dos sinistros<sup>12</sup> havidos. Como por exemplo a perda do emprego, amputação de um membro, etc.

O seguro também é responsável pela elevação da receita pública mediante uma contribuição fiscal das mais avultadas que, entre impostos diretos e indiretos, se eleva no Brasil.

No extraordinário desenvolvimento dos tempos modernos, na febril agitação dos dias que correm, o problema do seguro está sempre presente entre nós como se fosse uma espécie de segundo princípio de todas as coisas. Ele restaura o que o fogo consome; reconstrói o que a intempérie arrasta, recompõe o que o infortúnio arrebatou; indeniza o que a morte leva; enfim, ele recupera e reconstitui. (Ex-senador Alexandre Marcondes Filho – na comemoração do Dia Continental do Seguro em 1958, citado por FREIRE, 1959, p.63.)

---

<sup>12</sup> Sinistro é a manifestação concreta do risco previsto no contrato de seguro. O sinistro pode ser indenizável desde que a cobertura para o risco pertinente esteja prevista em contrato.

A citação do ex-senador Alexandre Marcondes Filho, confere ao seguro uma perfeição e beleza que na realidade não ocorre. O seguro como mecanismo econômico tem o objetivo de proteger o patrimônio e o indivíduo, mas isso só ocorre se os prêmios de seguro estiverem devidamente pagos e se a causa do sinistro estiver prevista em contrato.

## **CAPÍTULO 03 – COMO ESTÁ REGULAMENTADO O MERCADO DE SEGUROS BRASILEIRO**

Segundo PÓVOAS (2000, p.234), a Instituição do Seguro Privado pode ser definida como:

O sistema integrado que objetiva definir, promover, ordenar tecnicamente, fiscalizar e controlar as atividades do seguro, do cosseguro e do resseguro, devidamente definidas em leis e em regulamentos; o seu último é servir e defender os direitos dos usuários e beneficiários, disciplinar suas relações com as operadoras e com os intermediários, enquadrar a atividade em que se traduz estes relacionamentos na política de desenvolvimento econômico e de relacionamento com o Estado.

O cosseguro se refere a uma forma de divisão do risco a ser coberto entre as seguradoras. E o resseguro é a operação pela qual uma companhia seguradora se alivia de parte do risco de um seguro já feito, contraindo novo seguro em outra companhia. Através desses conceitos podemos concluir que a Instituição de Seguro é uma instituição complexa que só conseguirá exercer sua função sócio-econômica na medida em que todos os envolvidos no seu processo, os intermediários e as operadoras, conheçam a filosofia social que embasa seus princípios, isto é, o interesse que o indivíduo tem em se proteger. Esse interesse é fator determinante da dinâmica institucional e leva ao aperfeiçoamento normativo e instrumental da entidade, como pode ser verificado nas páginas anteriores onde tratamos do desenvolvimento do seguro através do tempo.

O interesse em se proteger pode ser motivado pelo risco enfrentado dia-a-dia pelo indivíduo, o qual conforme PÓVOAS (2000) é uma constante na vida, e a cultura e desenvolvimento intelectual que o ser humano atinge faz que com este fique atento à periculosidade do meio e dos instrumentos de que se servem em suas atividades de trabalho, de diversão ou, simplesmente, de descanso.

Para que possamos melhor entender a dinâmica do funcionamento do mercado de seguros no Brasil, se faz necessário esclarecer como este mercado está regulamentado.

### 3.1 REGULAMENTAÇÃO DO MERCADO DE SEGUROS

As companhias de seguro existentes no Brasil em 1810 eram voltadas para operações de seguros marítimos. Foram criadas por comerciantes da então colônia que pretendiam obter lucros também no novo setor, na tentativa de tirar proveito da abertura dos portos brasileiros ao comércio internacional. Cabia à Casa de Seguros de Lisboa, criada no século XVII, regular o funcionamento das seguradoras da época (SEGURO MODERNO, 2003).

O desenvolvimento das atividades de seguros a partir da regulamentação do Código Comercial, alertou o governo do Segundo Reinado para a necessidade de um controle sobre esse mercado. Dessa forma, em 1860, o governo promulgou dois decretos especificando uma legislação mínima: o primeiro estabelecia a obrigatoriedade das seguradoras apresentarem seu balanço e outros documentos; o segundo tornava obrigatório o pedido de autorização para funcionamento e aprovação do estatuto. Essas medidas, mesmo tímidas, vieram na contramão da lei decretada pela Assembléia em 1831, de caráter mais liberal, e extinguindo as provedorias de seguros que funcionavam como órgãos que dirigiam o mercado de seguros naquela época. Eram um tipo de órgão supremo deste mercado. Em 1863 outro decreto definiu um modelo para a apresentação do balanço das operações das companhias de seguro mútuo<sup>13</sup>, fixando o prazo de um ano para a sua publicação.

Com a instalação de 54 seguradoras estrangeiras no Brasil de 1860-1913 era necessário ao Brasil controlar o mercado para evitar que as seguradoras

---

<sup>13</sup> Seria o que atualmente chamamos de seguro convencional ou corporate, são apólices que tem como segurados os colaboradores de empresas como Siemens, Kraft Lacta e outras.

estrangeiras o ocupassem por inteiro, particularmente no ramo de seguros de vida, então dominado pelas companhias norte-americanas. Na realidade a intenção dos decretos promulgados pelo governo da República, decretos que visavam a proteção do mercado brasileiro da concorrência exterior, não era eliminar a concorrência estrangeira no Brasil, e sim, garantir que as seguradoras nacionais não fossem esmagadas pelo *know-how* das estrangeiras.

TABELA 3.1.1 - TOTAL DE SEGURADORAS ESTRANGEIRAS QUE SE INSTALARAM NO BRASIL, SEGUNDO O PERÍODO E O PAÍS DE ORIGEM, 1860-1913.

Período	Total de Seguradoras Estrangeiras	País de Origem					
		Grã – Bretanha	Alemanha	Portugal	França	Suíça	EUA
1860-75	20	14	3	3	-	-	-
1876-85	13	6	4	1	-	1	1
1886-96	12	6	3	-	1	1	1
1897-1902	4	2	1	-	1	-	-
1903-13	5	-	4	-	1	-	-
Totais	54	28	15	4	3	2	2

Fonte: ALBERTI, V. Entre a solidariedade e o risco: história do seguro privado no Brasil, 2001, p.31

No governo de Campos Salles, o ministro da Fazenda Joaquim Murinho decidiu intervir, em 1901, com mais decisão no mercado segurador. Foi promulgado o chamado “Regulamento Murinho” que criou a Superintendência Geral de Seguros<sup>14</sup>, primeiro órgão fiscalizador da atividade de seguros, subordinado ao Ministério da Fazenda e subdividido em duas superintendências: uma responsável pela fiscalização das companhias de seguros terrestres e marítimos e outra pelas companhias de seguros de vida.

A década de 20 foi marcada pela crescente intervenção do Estado no mercado segurador assumindo definitivamente o papel de centro gestor de políticas econômicas e sociais, dessa forma seria possível limitar o peso das companhias estrangeiras no mercado segurador brasileiro da época<sup>15</sup>. Um fato

<sup>14</sup> Órgão que dará origem a atual Superintendência de Seguros Privados – Susep, citada no próximo capítulo, item 3.2.

<sup>15</sup> É necessário lembrar que esse papel intervencionista que o Estado vinha desempenhando neste período é consequência do desequilíbrio do balanço de pagamentos provocados

que contribuiu para a conjugação desses dois fatores foi a organização das seguradoras em associações de classe que passaram a defender seus interesses. Nos anos seguintes várias medidas governamentais de incentivo à atividade de seguros no Brasil foram adotadas. Nos anos 30, a atividade estava num ritmo crescente de participação política, com suas entidades de representação e de defesa de interesses intercedendo junto às autoridades governamentais, procurando aumentar as relações entre o Estado e o mercado.<sup>16</sup>

Segundo VARGAS, citado por SARMENTO, 2001, p. 135, “A restauração financeira e o desenvolvimento econômico do Brasil, constituem, em substância, problema de administração, mas, para que este se possa exercer com firmeza e continuidade, precisava-se de ordem e segurança interna.” Referindo-se aos anos 30.

Entre 1939 e 1963 o mercado segurador brasileiro registrou período de nacionalização e expansão. O impacto da Segunda Guerra Mundial teve aspectos positivos e negativos neste mercado. Por um lado o temor de que a guerra desestruturasse o sistema trazia instabilidade às relações financeiras e, por outro lado, ele fez com que propostas nacionalizadoras e monopolistas ganhassem impulso, definindo a estrutura do IRB como instrumento de promoção do maior equilíbrio e de relativa autonomia do mercado. Assim como, dessa mesma incerteza, desenvolveram-se novos ramos de seguros.

A popularização dos seguros teve nos títulos de capitalização uma de suas formas. A Sul América Capitalização foi pioneira neste setor. A reforma do setor de seguros foi iniciada no governo militar, por volta de 1967<sup>17</sup>, com a

---

pela quebra da bolsa de Nova York, que acabou colocando em xeque a condução das políticas de valorização do café e a manutenção do pacto político que dera sustentação à Primeira República.

<sup>16</sup> O grande acontecimento para o mercado deu-se em 3 de abril de 1939, quando foi sancionado o Decreto-Lei no 1.186 que criou o Instituto de Resseguros do Brasil, IRB, cujo primeiro presidente foi João Carlos Vital.

<sup>17</sup> É também nesta época que foi iniciada a Reforma, promovida pelo governo militar, na qual promoveu-se a concentração das competências tributárias na União. O objetivo desta reforma era assegurar o poder político de Estados mais pobres e de municípios de menor porte mediante a

criação do Sistema Nacional de Seguros Privados, formado pelo Conselho Nacional de Seguros Privados, CNSP, pela SUSEP, pelo IRB, seguradoras e corretores. Esta reforma ampliou a capacidade de controle do mercado de seguros por parte do Estado, o qual poderia gerir e direcionar os fundos de reservas existentes as instituições que deles precisassem, o Estado passa de provedor para regulador.

Nos tempos atuais discute-se a liberalização do mercado de seguros. Na prática isto significa que a SUSEP, após a extinção do monopólio de resseguro no Brasil<sup>18</sup> (IRB), vai dar autorização às companhias seguradoras a operar com maior autonomia gerencial podendo escolher que produtos vão vender, como formar suas tarifas, desenhar seus clausulados<sup>19</sup>, decidir como e com quem vão fazer seus resseguros e, a partir das novas normas de distribuição, vender seus produtos da forma que julgarem mais conveniente e eficiente (SEGURO MODERNO, 2003).

Através desta nova regulamentação o Estado não mais interferiria no mercado segurador como ocorria na década de 20, ele se restringiria a fiscalização das reservas das Seguradoras<sup>20</sup> e aos aspectos formais de sua atividade, como a sua constituição jurídica e sua contabilidade, visando o interesse dos segurados e da sociedade. Dessa forma, ficaria a cargo dos dirigentes das companhias seguradoras a operação, rentabilidade e gerenciamento destas, não cabendo a SUSEP indicar ou opinar como fazê-lo<sup>21</sup>. Essas mudanças não visam alterar profundamente o mercado de seguros, e a consequência direta

---

aplicação direta de recursos do orçamento federal e a participação garantida de fundos compensatórios. (REZENDE, 2001, p. 335).

<sup>18</sup> O resseguro é uma prática comum, feita em todo o mundo, como forma de preservar a estabilidade das companhias seguradoras e garantir a liquidação do sinistro ao segurado. Essa extinção do monopólio proporciona que o mercado atue mais livremente, podendo escolher a resseguradora.

<sup>19</sup> Os clausulados são cada uma das disposições ou cláusulas existentes em um contrato de seguro. Isto é, direitos e deveres de cada uma das partes.

<sup>20</sup> As reservas são obrigatórias, dão garantia de solvência aos contratos de seguros e permitem às seguradoras provisionarem a quantidade de reservas que irão necessitar nos outros anos.

<sup>21</sup> Ver Atribuições da SUSEP, Item 3.3

seria uma maior facilidade na venda de seguros, devido aos custos reduzidos de comercialização para as seguradoras.

Na época entendia-se como necessária a proteção do Estado para que o recente mercado de seguros brasileiro não sucumbisse a experiência e acontecimentos internacionais, nos dias atuais, com o mercado já desenvolvido, acredita-se que a liberdade de atuação pode ampliar os lucros, não esquecendo que o consumidor mudou e necessita de um mercado que atenda suas necessidades. Dessa forma, essas mudanças no decorrer dos anos visavam adequar o mercado às constantes mudanças dos seus segurados, sejam eles pessoas físicas ou jurídicas, e da própria economia. Mas sempre com o objetivo principal da busca de lucros.

Entendido como funciona a regulamentação deste setor podemos analisar seu Quadro Institucional, isto é, a dinâmica do funcionamento do mercado de seguros no Brasil.

### 3.2 QUADRO INSTITUCIONAL

Sendo o seguro uma operação na qual se encerram direitos e obrigações, devem os interessados submeter-se a normas de conduta garantidoras do fiel cumprimento do que oferece e exige a instituição do seguro. Dentro deste conceito é necessário esclarecer ao leitor como a instituição do seguro funciona juridicamente e como está inserida no mercado brasileiro, para que dessa forma possamos entender o seu funcionamento.

A instituição do seguro obedece às exigências técnico-atuariais que velam por sua confiabilidade. No Brasil, o Sistema Nacional de Seguros Privados é fiscalizado pela SUSEP, que estabelece a definição do risco que a seguradora pode cobrir, as obrigações e os direitos que se atribui, as obrigações e os direitos dos que contratem a respectiva cobertura e as regras operacionais que têm de ser

observadas. Dessa forma, cada modalidade de risco segue um modelo ditado pela SUSEP, e todos os contratos devem cumprir essas normas.

O conjunto de cláusulas que disciplinam esses procedimentos, dando ao acordo validade jurídica, constitui o contrato de seguro, cuja forma escrita é a apólice.

A apólice fica em poder do segurado para orientá-lo no cumprimento de suas obrigações e no exercício de seus direitos; no caso de ser extraviada ou destruída, pode o segurado exigir da companhia seguradora nova via, de acordo com o que faculta o art.184, do Decreto-lei nº 2.063, de 1940.

O início do contrato é a proposta. Não há, pois, contrato verbal de seguro, como se depreende os textos dos artigos 107 e 108, do decreto citado, ao determinarem que a aquisição de qualquer seguro não poderá ser feita senão mediante proposta, e que esta deverá ser assinada pelo interessado ou seu representante legal.

O contrato de seguro é bilateral, aleatório, nominado, oneroso, solene, real e de adesão, isto é, ele existe a partir do momento que o segurado decide contratar o seguro, se responsabilizando pelas informações fornecidas e tendo conhecimento das normas e direitos que nele constem através da assinatura do contrato.

A instituição do seguro privado passou, com a promulgação do Decreto lei nº 73/66, a dispor de uma estrutura e de uma organização integradas no Sistema Nacional de Seguros, constituído pelo Conselho Nacional de Seguros Privados (CNSP) - como órgão normativo, pela SUSEP - como órgão executivo e de controle, pelo IRB - como operador monopolístico do resseguro, pelas sociedades autorizadas a operar em seguros privados e pelos corretores habilitados a exercer a intermediação.

O Sistema Nacional de Seguros Privados se apoia no seguinte quadro institucional:

Órgãos Normativos - O Congresso Nacional e o Conselho Nacional de Seguros Privados;

Órgão Executivo – SUSEP;

Associações de Classe – 1. Das Seguradoras: a Federação Nacional das Empresas de Seguros e de Capitalização (FENASEG) , e os Sindicatos das Empresas de Seguros e Capitalização de âmbito estadual. 2. Dos Corretores: a Federação Nacional dos Corretores de Seguros (FENACOR) e os sindicatos dos corretores de seguros, de âmbito estadual (SINCOR`s).

### 3.3 ATRIBUIÇÕES DA SUPERINTENDÊNCIA DE SEGUROS (SUSEP)

Sendo a SUSEP o órgão responsável pelo controle e fiscalização do mercado de seguros, previdência privada, capitalização e resseguro, cabe um subtítulo que trate sobre suas funções visando facilitar o entendimento do funcionamento do mercado de seguros.

A SUSEP é uma autarquia vinculada ao Ministério da Fazenda, foi criada pelo Decreto-lei nº 73, de 21 de novembro de 1966, que também instituiu o Sistema Nacional de Seguros Privados, do qual fazem parte o Conselho Nacional de Seguros Privados - CNSP, o IRB Brasil Resseguros S.A. - IRB Brasil Re, as sociedades autorizadas a operar em seguros privados e capitalização, as entidades de previdência privada aberta e os corretores habilitados.

Cabe à SUSEP i) controlar e fiscalizar os mercados de seguro; ii) fiscalizar a constituição, organização, funcionamento e operação das Sociedades Seguradoras, de Capitalização, Entidades de Previdência Privada Aberta e Resseguradores, na qualidade de executora da política traçada pelo CNSP; iii) atuar no sentido de proteger a captação de poupança popular que se efetua através das operações de seguro, previdência privada aberta, de capitalização e resseguro; iv) zelar pela defesa dos interesses dos consumidores dos mercados

supervisionados; v) promover o aperfeiçoamento das instituições e dos instrumentos operacionais a eles vinculados, com vistas à maior eficiência do Sistema Nacional de Seguros Privados e do Sistema Nacional de Capitalização; vi) promover a estabilidade dos mercados sob sua jurisdição, assegurando sua expansão e o funcionamento das entidades que neles operem; vii) zelar pela liquidez e solvência das sociedades que integram o mercado; viii) disciplinar e acompanhar os investimentos daquelas entidades, em especial os efetuados em bens garantidores de provisões técnicas; ix) cumprir e fazer cumprir as deliberações do CNSP e exercer as atividades que por este forem delegadas; x) prover os serviços de Secretaria Executiva do CNSP<sup>22</sup>.

### 3.4 A REGULAMENTAÇÃO DO SETOR DE SEGUROS DETERMINA AS POSSIBILIDADES DE CRESCIMENTO?

O aperfeiçoamento ocorrido no mercado segurador brasileiro nos últimos anos (criação de órgãos de controle como SUSEP, Fenaseg, IRB, que aprimoraram o controle de prêmios do mercado), voltado basicamente para a proteção do segurado e a dispersão de riscos, tinha como meta o estabelecimento de um mercado aberto de resseguros, onde a oferta de boa qualidade fosse abundante e dispersa. Com o resultado do fim do monopólio do Brasil Resseguros S.A (IRB)<sup>23</sup> e da nova regulamentação do resseguro editada em 2000, o controle existente foi reduzido, garantindo maior segurança ao mercado de seguros, que poderá diversificar mais a carteira, ampliando os lucros.

---

<sup>22</sup> Conforme atribuições da Superintendência de Seguros Privados, colhidas no site [www.susep.org.br](http://www.susep.org.br), visitado em 24 nov. 2003.

<sup>23</sup> A perda deste monopólio é vista por alguns analistas de mercado como sendo estimulante para o setor, devido a flexibilização plena e a entrada de outras companhias, mas existem alguns analistas que vêem esta desnacionalização do IRB com apreensão, devido ao risco de afetar as pequenas e médias empresas, por causa da concorrência internacional.

Dessa forma, podemos concluir que a regulamentação do mercado de seguros pode democratizar as relações com os componentes do mercado, tendo em vista que esta aumenta as responsabilidades e compromissos dos diversos participantes (seguradores, corretores, órgãos fiscalizadores e consumidor). A SUSEP entra no mercado, a partir dessa nova reforma, objetivando aumentar a legitimação das normas e procedimentos, agilizando o desenvolvimento do mercado, mas não perde as características de órgão fiscalizador.

## CAPÍTULO 04 – ESTRUTURA DO MERCADO DE SEGUROS BRASILEIRO NO PERÍODO DE 1995-2002

Os anos de 1996 e 1997 foram marcados por grande movimentação no mercado segurador: grandes fusões de seguradoras estrangeiras com brasileiras, como a da Aetna com a Sul América que resultou US\$425 milhões de capital segurado, a da AIG com a Unibanco Seguros totalizando US\$ 550 milhões de capital segurado. E juntamente com essas fusões ocorreu a diversificação do setor, com o crescimento dos ramos de previdência privada e capitalização, conforme tabela abaixo:

TABELA 4.1 - SEGUROS, CAPITALIZAÇÃO E PREVIDÊNCIA PRIVADA NO BRASIL: PRÊMIOS E RECEITAS, 1995-97

Receitas	1995 (R\$ milhões)	1996 (R\$ milhões)	1997 (R\$ milhões)	Crescimento Real	
				1995/96 (%)	1996/97 (%)
Seguros (prêmios auferidos)	14,3	15,3	18,5	9,8	20,3
Capitalização (prêmios)	2,4	5,7	4,4	137,5	-22,8
Previdência (receita de planos)	0,9	1,2	2,2	33,3	83,3

Fonte: ALBERTI, V. Entre a solidariedade e o risco: história do seguro privado no Brasil, 2001, p.270

Dentro deste novo contexto, o mercado de seguros buscou satisfazer as necessidades dos seus clientes, visando a melhora do seu desempenho e aumento do lucro. Para a satisfação dessas necessidades as seguradoras buscaram diferenciais tanto no atendimento ao cliente quanto no produto que ofereciam. Os produtos são basicamente os mesmos: seguro para automóvel, seguro de vida, seguro residencial, seguro viagem e previdência complementar. No entanto, cada companhia procurou modificar o seu produto da melhor forma possível, adicionando a este um benefício extra, por exemplo: um desconto pela renovação do contrato (fato que demonstra a fidelidade do cliente), uma cobertura a mais não oferecida pelas demais companhias, como é o caso da cobertura PRIT (Perda

de Emprego) que em tempos de instabilidade financeira como o nosso auxilia na venda do seguro.

Nessas duas últimas décadas vemos uma verdadeira revolução financeira, definida pela:

- tendência ao declínio do banco comercial tradicional (aquele com dezenas de caixas e filas enormes, funcionando apenas das 10hs às 16hs) e o crescimento do mercado de títulos e valores. Segundo ALBERTI (2002) , devido ao crescimento do mercado financeiro não-bancário (bolsa de valores), a era do banco comercial se vê condenada;
- internacionalização: o mercado de capitais e o mercado de serviços financeiros (fundos mútuos) estão se tornando cada vez mais globais, buscando derrubar as barreiras internas à entrada e à operação dos bancos e serviços financeiros externos;
- desregulamentação financeira: em vários países, regras de operação do mercado financeiro interno estão sendo derrubadas e/ou reformuladas (mudanças nas taxas de juros, flexibilização da entrada e da operação de empresas estrangeiras no mercado financeiro, permissão para fusão e aquisição de outras companhias.);
- fim da segmentação do mercado financeiro, que põe fim a separação entre atividades bancárias, mercado de capitais, seguros, mercado de títulos, etc..

Dessa forma, foi necessário uma nova estratégia, o atendimento personalizado, isto é, a personalização de serviços para angariar os clientes. Ao procurar pelo produto, no nosso caso seguros, o cliente encontra uma gerência dividida de acordo com a necessidade da pessoa física e da pessoa jurídica, facilitando o atendimento e satisfazendo o cliente na resolução das dúvidas sobre o produto que está comprando.

Verificamos que ocorre uma maior diversificação de produtos nos ramos de Vida e Automóvel. O ramo de Previdência Complementar é mais direcionado a pessoas de maior poder aquisitivo e é um tipo de seguro com

objetivo específico, garantir uma renda futura ao participante, não sendo possível, nem necessário uma diversificação deste produto. Cabe salientar que este ramo ultrapassou R\$ 11 bilhões em investimentos, conforme REBOUÇAS (2003), no ano passado, e podemos dizer que grande parte deste investimento é decorrente da incerteza que a sociedade tem na Previdência Social.

Recentemente vemos uma nova estratégia de venda tomar força no mercado, é a atuação das seguradoras com o apoio dos bancos, não só apoio em propaganda, mas em comercialização. Mas por que? Primeiramente, o mercado segurador brasileiro segue a tendência internacional, pois grande parte do capital ativo desse mercado vem do exterior. Esta tendência se caracterizou pela união de bancos às seguradoras, seguindo as características da revolução financeira descrita, mas esta estratégia não surtiu o efeito esperado no exterior devido às características do mercado, o qual não tem a mesma confiança no banco por parte do cliente como ocorre em nosso país<sup>24</sup>. No Brasil, essa junção facilitou o comércio de seguros, pois o consumidor tem grande confiança nos bancos se comparado com o consumidor externo.

Por fim, podemos dizer que a estratégia de unir os bancos às seguradoras não foi apenas pura necessidade de aumentar lucro, mas também uma característica que surgiu dentro da revolução financeira que estamos presenciando. Visa-se com esta estratégia ampliar a divulgação dos produtos das seguradoras, através do campo de atuação dos bancos, os quais na abertura de uma conta corrente podem demonstrar um novo produto (seguro) e convencer o cliente a contratá-lo. Conforme REBOUÇAS (2003), as seguradoras que têm acordos de parceria com bancos como Banrisul, BRB, Basa, esperam obter neste ano 6 milhões de novos clientes, 30% mais que em 2002.

No ramo de automóvel podemos verificar garantias oferecidas variadas como: Assistência Jurídica, em casos de acidentes automobilísticos,

---

<sup>24</sup> Conforme Informativo Diário de Seguros/2003.

desconto em produtos disponíveis em lojas especializadas, chave-extra (em caso de perda ou quebra), lavagem, serviço de leva-e-traz, calibragem de pneus com nitrogênio, alinhamento de faróis. O crescimento deste ramo vem apresentando certa estabilidade, sem um crescimento significativo. Dessa forma, podemos concluir que a vasta diversificação deste ramo seja uma estratégia para ampliar a carteira.

De acordo com PAVON (2003), o ramo de vida apresenta baixa diversificação, se comparado com o ramo de automóvel, e é o ramo que mais tem crescido nos últimos anos, junto com o previdência, cerca de 23% em 2002. Pode-se atribuir o aumento da violência como uma das causas para a ampliação desse ramo. Segundo REBOUÇAS (2003), este segmento apresentava crescimento devido aos planos coletivos, os quais eram fornecidos como um benefício aos funcionários das empresas. Agora verificamos que houve um crescimento de 75% nos planos individuais e de apenas 22% nos empresariais no período de 2003. Outra causa poderia ser o aumento das relações informais de trabalho, levando as pessoas a pensar em ter um seguro individual. Outro fato motivador pode ter sido a estabilidade da moeda proporcionada pelo Plano Real em 1998, pois nesse período verificou-se um crescimento de cerca de 2% do PIB em relação ao período anterior no mercado segurador.

Este fato nos leva a pensar qual seria o perfil do consumidor do século XXI. Abaixo foram transcritas as características mais marcantes, seus ideais e expectativas deste “novo consumidor”.

#### 4.1 - O CONSUMIDOR DO SÉCULO XXI

Ao longo de 20 anos o mercado em geral sofreu muitas evoluções tecnológicas que tiveram três grandes efeitos:

em nível macroeconômico, possibilitou a transferência instantânea de capital para qualquer parte do mundo. Isto significa que os fluxos de capital não estão mais amarrados aos movimentos físicos de produtos;

em nível da empresa, os gerentes podem saber em tempo real o que alterou em seus produtos, ou o que os clientes desejam, tornando as relações mais flexíveis;

em nível de mercado, os clientes podem saber mais sobre o modo de vida de outras pessoas, produtos e serviços disponíveis para elas, têm uma relação mais estreita com o distribuidor destes produtos e sabe seus valores relativos no mercado, isto significa, cliente mais exigente, eles se tornam consumidores globais.

Segundo NAISBITT (1999), os consumidores individuais assumiram uma orientação mais global. Com melhor acesso a informação sobre os estilos de vida ao redor do globo, mostram-se bem menos propensos – e bem menos condicionados por restrições governamentais – a comprar produtos norte-americanos, franceses ou japoneses simplesmente devido às suas associações nacionais. Cada vez mais, os consumidores querem produtos melhores e mais baratos, não importa a sua origem. Além disso, eles têm mostrado sua disposição em exercer essa preferência ao gastar seu dinheiro.

É a Era da Informação, impulsionada por capitais privados e pela informação, pela soberania dos cidadãos, pelas redes autônomas de empresas privadas e entidades regionais interdependentes.

A evolução das tecnologias da informação, principalmente com o advento da Internet, está provocando o surgimento de um novo consumidor, mais sofisticado, mais exigente e objetivo, familiarizado com celulares, aparelhos de telemensagem, fax e e-mails.

Este consumidor, conforme DRUMMOND(1998), está aprendendo depressa a substituir a compra por impulso pela compra racional, avaliando igualmente preço e qualidade, e este fato é um dos grandes desafios das empresas no século 21.

A tendência é que o consumidor venha a ser tratado como um cidadão com necessidades e expectativas próprias, digno de atenção especial, capaz de determinar o sucesso ou o fracasso de uma empresa ou produto.

Se em 1991 a criação do Código de Defesa do Consumidor enterrou a figura do cliente resignado, delinea-se agora, com o avanço das tecnologias da informação e a valorização crescente da cidadania, o perfil desse novíssimo consumidor. Atuante, ele está disposto a utilizar todos os meios disponíveis para propagar sua insatisfação: é o lado fraco que se fortalece, enquanto o lado forte “arranca os cabelos” nos Procon’s, e não consegue mais esconder suas mazelas, expostas na mídia.

Longe de ser um problema, no entanto, esse consumidor forte e decidido é um estímulo para as empresas. Não para todas, infelizmente, porque muitas ainda não “acordaram” para o fato de que seus clientes são os melhores controladores de qualidade do mercado e eles podem fornecer uma fotografia instantânea da empresa - basta as empresas estarem atentas em satisfazer as necessidades de seus clientes.

A velha postura de justificar um erro ou descaracterizar uma reclamação para fugir do problema deve ser abandonada pelas empresas, pois esta atitude pode ser fatal para o negócio. Vale lembrar: mais forte que a lei de defesa do consumidor é a inflexível lei do mercado.

## **CAPÍTULO 05 - ESTAGNAÇÃO ECONÔMICA X CRESCIMENTO DO MERCADO DE SEGUROS**

Para podermos entender como o mercado de seguros cresceu de 1995-2002, apresentando uma dinâmica diferente da economia brasileira que cresceu a taxas menos expressivas que o mercado segurador neste mesmo período, temos de analisar qual era a situação vivida pelo mercado brasileiro. Neste sentido ocorreu a melhora do consumo de bens e serviços, mas a insolvência, causada pelo desemprego, pela inflação descontrolada<sup>25</sup> e pelo achatamento da renda, também se ampliou.

A queda dos níveis de renda no Brasil não chegou a impedir que o consumo de bens e serviços crescesse em certas áreas, mas claramente fez com que a expansão do mercado esbarrasse em limites rígidos. Com a contenção dos salários e o aumento do desemprego, devido não só ao crescimento morno da economia, mas à entrada de milhares de jovens no mercado de trabalho, os índices de inadimplência bateram recordes. Um bom exemplo de inadimplência é o caso dos cheques sem fundo que saltaram de 5,7 bilhões em 1994, para 38,2 milhões em 2001 (BACEN, 2003). Outro exemplo são as operações de crédito que subiram de 10,9% em janeiro/2001, para 11,8% em junho do mesmo ano e depois para 14,2 em dezembro (idem).

Como as classes de baixa renda não têm acesso ao crédito bancário para consumo, os dados indicam que a classe média é que tem sofrido mais com a queda da renda total. De 1996/1999 a renda familiar per capita da população mais pobre teve um avanço de 0,8% ao ano. A renda total decresceu neste período apresentando uma queda de 2,4% ao ano na renda familiar per capita da classe média (IBGE, 2002).

---

<sup>25</sup> No ano de 1995 a inflação chegou a 14,77%, em 1998 a 1,7%, já em 2002 apresentou um pico de 26,41% (IPEA, 2003)

A massa salarial avançou muito pouco, desde o início do governo FHC em janeiro de 1995. Na época a massa de salários pagos era de R\$ 13,20 bilhões, em março de 2002, avançou apenas para R\$ 13,51 bilhões. O pico deste governo ocorreu em 1998, quando a massa salarial atingiu R\$ 18,31 bilhões<sup>26</sup>.

A redução do nível dos salários é nítida na Pesquisa Anual de Serviços (PAS), que mostra um crescimento do número de empregos de 8%, entre 1999 e 2000, bem como um aumento de 17,77% da receita operacional líquida do setor de serviços. Os salários e retiradas no setor de serviços, no entanto, só aumentaram 11,25%, indo de R\$ 38,24 bilhões em 1999 para R\$ 43,2 bilhões no ano seguinte (*idem*).

Outras particularidades do consumo brasileiro precisam, também, ser levadas em conta para uma melhor visão do descompasso entre a renda e o consumo. Os dados do Censo mostram que, pouco mais da metade da população brasileira (51,9%) ganhava em 1999 até 2 salários mínimos e apenas 2,6% recebiam mais de 20 salários mínimos, esses dados se referem a renda pessoal do brasileiro.

Neste mesmo período, conforme Tabela 5.1, o mercado brasileiro de seguros teve expansão acentuada nos últimos sete anos. Em 1995 a receita de seguros era de R\$ 186,4 bilhões aumentando para R\$ 205,6 bilhões em 2002, o pico desta receita foi em 1997 (R\$ 411,7 bilhões). A participação deste mercado no PIB aumentou de 2,70% em 1995 para 4,45% em 2001<sup>27</sup>.

---

<sup>26</sup> Dados relativos a salário / massa salarial foram extraídos do site [www.ibge.gov.br](http://www.ibge.gov.br), visitado em 17 nov 2003. Os dados levam em conta Belo Horizonte, Porto Alegre, Recife, Rio de Janeiro, Salvador e São Paulo.

<sup>27</sup> Dados extraídos da SUSEP, IRB, FENASEG, Banco Central e IBGE.

TABELA 5.1 - PARTICIPAÇÃO DO MERCADO SEGURADOR NO PIB BRASILEIRO – 1995-2002

ANO	PRÊMIOS (R\$ Milhões)	Part. PIB (%)	PIB R\$ Milhões
1995	17.442	2,70%	646.192
1996	22.295	2,86%	778.887
1997	25.028	2,87%	870.743
1998	26.178	2,86%	914.188
1999	28.312	2,94%	963.869
2000	32.759	3,01%	1.086.700
2001	37.632	3,18%	1.184.769
2002	42.514	3,22%	1.321.490

Fonte: GAZETA MERCANTIL. Balanço Anual. Ano XXVI – nº 26,2002

Podemos verificar que a instabilidade econômica afeta o mercado brasileiro de seguros também, o qual conforme tabela 5.1 apresenta um crescimento pouco significativo nos anos de 1997-1999, mas apesar de crescimento reduzido o mercado continuou a oferecer perspectivas de avanço nos negócios, principalmente no ramo da previdência privada que teve em 2001 um crescimento de 39,9%<sup>28</sup>.

---

<sup>28</sup> FENASEG/estatísticas/mercado – 2002

## **CAPÍTULO 06 – CONCLUSÃO: POR QUE O MERCADO DE SEGUROS APRESENTOU CRESCIMENTO NUMA ÉPOCA DE RELATIVA ESTAGNAÇÃO ECONÔMICA.**

Até o presente momento procuramos elucidar o funcionamento do mercado de seguros, demonstrar as mudanças ocorridas tanto na dialética do seguro quanto na economia brasileira no período de 1995 à 2002.

Cabe agora, analisar as alternativas para explicar o crescimento do mercado de seguros numa época onde a tendência era estagnação econômica.

Ao analisar o comportamento das companhias, através da visita de sites e informativos, verificamos que o mercado sofreu modificações, diversificações com relação aos produtos comercializados. Essas modificações renderam um crescimento de cerca de 21,6% em termos nominais em 2000 (PERDIGÃO, 2001).

Ocorre que essas mudanças não são necessariamente expressivas, isto é, os produtos não são novos, são os mesmos produtos, só que agora foi inserido um “plus”, ou melhor, um ganho ao se contratar o seguro. Por exemplo, nos seguros de vida foi inserida a possibilidade do cliente participar de sorteios de prêmios (em dinheiro) se contratar o seguro, no automóvel a garantia de uma chave-extra, sem contar no seguro específico para mulher e as carteiras de capitalização que oferecem sorteios semanais, mensais, para diversos gostos e bolsos.

Essa diversificação auxiliou no crescimento de produtos como os de previdência privada, os quais ultrapassaram R\$ 11 bilhões de investimentos no ano de 2002. O ramo de vida junto com a previdência teve um crescimento de 23% neste mesmo ano (CECON, 2003).

No período de 1995/1996 o ramo de previdência privada teve um crescimento de 33,3%, quase quatro vezes maior que o ramo de seguros, que engloba seguro de vida, automóvel, residencial e outros. Cabe salientar que este

ramo ganhou força devido aos problemas apresentados pelo sistema previdenciário brasileiro<sup>29</sup>.

Já o ramo de capitalização apresentou um crescimento de 137,5% neste mesmo período, um crescimento quatorze vezes maior que outros ramos de seguro e quatro vezes maior que o ramo de previdência privada.

A maioria das estratégias utilizadas segue o padrão internacional, isto porque a grande parte das companhias que atuam no mercado de seguros brasileiro possui capital estrangeiro em suas reservas e o interesse das companhias estrangeiras por esse mercado vem crescendo rapidamente. Em 94 a participação dos grupos estrangeiros era de 4%, já em 2000 esta participação subiu para 30%. Segundo CLAPP (2001), os especialistas creditam esse aumento devido ao país conjugar inúmeros nichos de mercado ainda praticamente inexplorados, uma economia em fase de crescimento e a grande conscientização da sociedade sobre os benefícios que o seguro proporciona, no que se refere ao bem-estar do cidadão quanto a proteção do seu patrimônio.

Outra estratégia utilizada pelo mercado é a união de bancos e seguradoras. Essas fusões alavancam o crescimento dos ramos de seguros (vida, automóvel, previdência, capitalização, residencial, e outros) ampliando o campo de atuação das seguradoras, fato que surte efeitos no lucro das empresas e na satisfação dos clientes.

No âmbito macroeconômico, vemos que com a inflação em disparada, o salário era corroído a olhos vistos a cada mês e as famílias não podiam poupar nem planejar nada para o futuro. Era um problema crônico para o Brasil, com efeitos devastadores. Em 1990, o aumento dos preços bateu recorde, chegando a

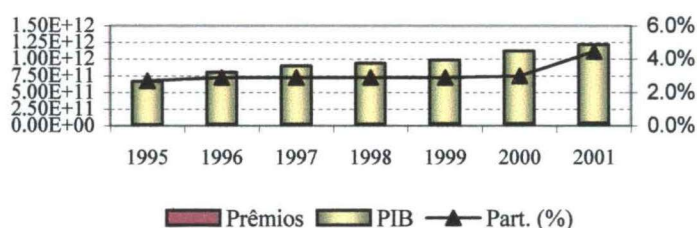
---

<sup>29</sup> Problemas como a falta de separação entre previdência e assistência social, as profundas transformações na estrutura etária do país (envelhecimento de sua população), efeitos da Constituição de 1988 (diminuiu o limite de idade para aposentadoria, instituiu a renda vitalícia e outras), mudanças no mercado de trabalho (tecnologias poupadoras de mão-de-obra) e o baixo crescimento econômico. REZENDE, 2001.

nada menos que 82% num único mês, o de março. Em junho de 1994<sup>30</sup>, a inflação estava em 47% mensais, quando foi controlada drasticamente com o Plano Real. Desde então, a média mensal da inflação ficou em 0,8%. Em 2001, a média foi de apenas 0,6% ao mês.

Conforme o BOLETIM QUADRIMESTRAL CECON(2003), as reformas feitas a partir do Plano Real sustentaram a estabilidade dos preços e, ao contrário dos outros planos econômicos, garantiram ganhos duradouros aos trabalhadores e aos mais pobres. A indústria de seguros aproveitou esta estabilidade, acompanhando as variações nominais do PIB, conforme gráfico abaixo.

**Gráfico 6.1- Relação mercado segurador / PIB brasileiro (em R\$ bilhões)**



Fonte: GAZETA MERCANTIL. Balanço Anual. Ano XXVI - nº26. 2002

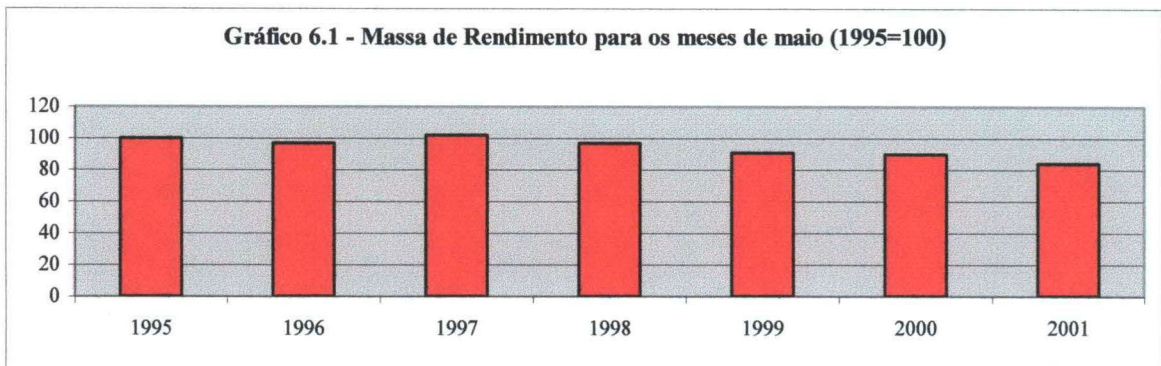
Esse clima de estabilidade trazido pelo Plano Real surtiu efeitos no mercado segurador que cresceu neste período cerca de 2% do PIB, isto significa uma participação no PIB de aproximadamente 4,45%, apresentando em 2002 uma receita de seguros de R\$ 205,6 bilhões<sup>31</sup>.

O consumo em geral apresentou um “boom” entre 1994 e 1997, fato que nos próximos anos se reduziu devido a queda nos rendimentos reais do trabalho, ocorridos a partir de 1998. Fato combinado com a baixa taxa de emprego, resultando em estagnação da massa salarial.

<sup>30</sup> Os dados relativos a inflação e renda familiar foram retirados do livro “Brasil 1994-2002: A Era do Real”, publicado em 2002 pela CECON.

Neste mesmo período, o mercado de seguros saltou de R\$ 12,1 bilhões para R\$ 18,3 bilhões, e em 1999 chegou ao patamar de R\$ 20,3 bilhões, registrando um crescimento de 4,7% em relação a 1998. Com relação a participação no PIB, o mercado segurado passou de 17,44% do PIB em 1995 para 37,63% do PIB em 2001, o que representou um aumento de aproximadamente o dobro na participação do PIB (idem nota 30).

Dessa forma vemos que a estabilidade da moeda neste período pode ter trazido uma maior sensação de bem-estar para os lares brasileiros, mas não um aumento real dos rendimentos, conforme gráfico abaixo.



Fonte: CECON. Boletim Quadrimestral. Maio / Ago 2003

Através das hipóteses acima apresentadas pudemos verificar que o crescimento do mercado de seguros é fato, mas o motivo deste crescimento é diversificado.

Todos os fatos apresentados neste último capítulo convergiram no crescimento do mercado, o qual apesar do retorno da inflação continuou a crescer, pois a estratégia utilizada não foi baseada no Plano Real, ela aproveitou a queda da inflação do período, mas o fato mais relevante foram as modificações dos produtos, fato que permitiu e permite o avanço do mercado.

---

<sup>31</sup> Fonte SUSEP, IRB, FENASEG, BACEN, IBGE.

## REFERÊNCIA BIBLIOGRÁFICA

ALBERTI, V. **Entre a solidariedade e o risco: história do seguro privado no Brasil**. 2º edição. Rio de Janeiro: Ed. FGV, 2001.

ANDERSON, P. **Passagens da Antigüidade ao Feudalismo**. 5º edição. São Paulo: Ed. Brasiliense, 2000.

BACEN. Disponível em: <<http://www.bacen.com.br>> Acesso em 27 ago. 2003.

CECON. **Boletim Quadrimestral**. Maio/Ago, 2003

CLAPP, J. **Companhias tentam recuperar o tempo perdido**. Conjuntura Econômica, v. 55 n. 05, 2001. Citado p. 36

FENASEG. **Estatísticas do mercado**. Disponível em: <<http://www.fenaseg.org.br/estatisticas/mercado/partsegmento.htm>> Acesso em: 12 jan. 2003.

FREIRE, N. **Aspectos do Seguro**. 1º edição. São Paulo: Ed. Atlas, 1959.

GAZETA MERCANTIL. **Balanço Anual**. Ano XXVI- nº 26, 2002.

JORNAL NIPPO-BRASIL. **Crescimento na demanda por seguros de vida e previdência**. Disponível em: <<http://www.nippobrasil.com.br/2.edicao/150/comunidade8.shtml>> Acesso em: 12 jan. 2003.

MARSHALL, A. **Princípios de Economia – Tratado Introdutório**. São Paulo: Ed. Nova Cultural, 1997.

NAISBITT, J. **Paradoxo Global**. São Paulo: Ed. Campus, 1999.

OHMAE, K. **O fim do Estado – Nação**. São Paulo: Ed. Campus, 1999.

PAVON, P. **Mercado ignora retração econômica e cresce 21% em 2002**. Disponível em: [http://www.istoedinheiro.com.br/272/financas/272\\_ano\\_ouro.htm](http://www.istoedinheiro.com.br/272/financas/272_ano_ouro.htm) Acesso em: 12 jan. 2003.

PERDIGÃO, L.A. **O setor segurador no Plano Real**. Conjuntura Econômica v. 55 n. 08, 2001. Citado p.35

PÓVOAS, M. S. **Na Rota das Instituições de Bem-Estar**. São Paulo: Ed. Atlas, 2000.

REBOUÇAS, L. **Vendas de planos cresceram 64.2%**. Gazeta Mercantil, 24 abr.2003.

REBOUÇAS, L. **Seguradoras independentes ampliam canal de distribuição**. Gazeta Mercantil, 28 abr. 2003.

REVISTA EURO AMÉRICA. **El mercado de seguros de vida**. Disponível em: <http://www.euroamerica.cl/memoria> Acesso em 12 jan. 2003.

SCHUMPETER, J.A. **Teoria do Desenvolvimento Econômico**. São Paulo: Ed. Nova Cultural, 1997.

SEGURO MODERNO. Disponível em: <<http://www.seguromoderno.com.br>>  
Acesso em: 28 jul. 2003.

SUSEP. Disponível em: <<http://www.susep.org.br/estatisticas.htm>> Acesso em  
12 jan. 2003.

