

**RAPHAEL JARUGA DELLA BIANCA**

**O MERCADO SEGURADOR BRASILEIRO DE 1995 A 2004  
EVOLUÇÃO E DESAFIOS FUTUROS**

**Monografia apresentada à disciplina de  
Monografia como requisito parcial à conclusão  
do curso de Ciências Econômicas, Setor de  
Ciências Sociais Aplicadas, Universidade  
Federal do Paraná**

**Orientador: Prof. Dr. Maurício Vaz Lobo  
Bittencourt**

**CURITIBA  
NOVEMBRO/2004**

## TERMO DE APROVAÇÃO

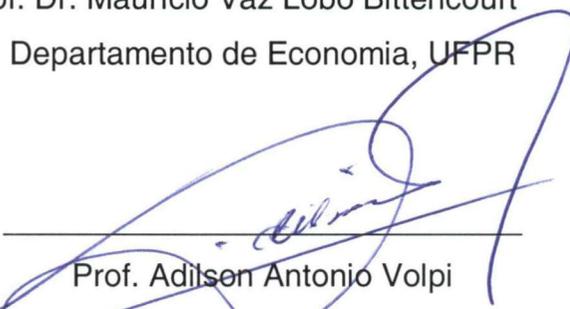
RAPHAEL JARUGA DELLA BIANCA

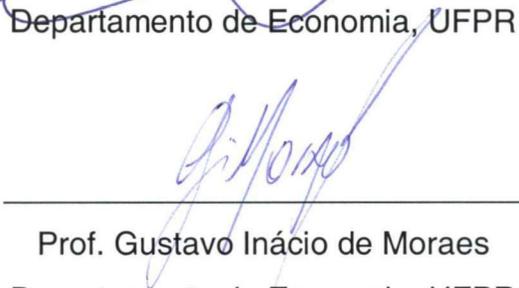
### O MERCADO SEGURADOR BRASILEIRO DE 1995 A 2004 EVOLUÇÃO E DESAFIOS FUTUROS

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

ORIENTADOR:

  
Prof. Dr. Maurício Vaz Lobo Bittencourt  
Departamento de Economia, UFPR

  
Prof. Adilson Antonio Volpi  
Departamento de Economia, UFPR

  
Prof. Gustavo Inácio de Moraes  
Departamento de Economia, UFPR

CURITIBA, 03 de novembro de 2005

## AO PROFESSOR DIVONZIR LOPES BELOTO

Conta a tradição cristã que o Rei **Salomão**, ao ser indagado por Deus sobre seu principal pedido, optou por receber a **Sabedoria**. Aquele personagem já nos mostrava há milhares de anos, que somente esta, poderia fazer pessoas melhores e conseqüentemente um mundo melhor. Lembrando a linha poética, podemos dizer que algumas pessoas nos ensinam algo e são bons para nossa vida, outras nos ensinam várias coisas e são muito importantes para nós, mas existem aqueles que nos ensinam tudo o que sabem, e são imprescindíveis na nossa vida. A estes últimos só existe uma forma de agradecimento possível: rogar a Deus que os continue distinguindo com mais **Sabedoria**.

## **AGRADECIMENTOS**

Agradeço, primeiramente, a Deus por estar me concedendo toda a felicidade de mais uma vez poder estar lutando por algo que creio que seja o melhor para mim e de estar aprendendo a cada dia com a ajuda imensa que Ele me fornece.

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

Aos meus pais, que, mesmo com todas as dificuldades e limitações, não pouparam esforços para me educar e oferecer as condições necessárias para que eu estudasse.

Ao meu irmão Thiago e o Nikolas, por terem contribuído, cada um a sua maneira na realização deste trabalho.

A minha namorada, Juliana Cardoso da Silva, pela compreensão e paciência que teve pelas incontáveis horas de dedicação a este trabalho, e que por muitas vezes tive que privá-la de minha companhia.

Aos colegas, Roberto, Martinho, Luis Phillipe, Rafael Girardi, Lucineide, Maryana e Rosemeri, pelas alegrias compartilhadas durante esta etapa inesquecível da vida.

Agradeço ao professor e orientador Maurício Vaz Lobo Bittencourt, pelo acompanhamento, revisão do trabalho, pelas críticas e idéias que proporcionaram um maior aprofundamento nas questões polêmicas da pesquisa.

Aos demais professores e amigos acadêmicos.

Meus sinceros agradecimentos

RAPHAEL JARUGA DELLA BIANCA  
JARUGA32@YAHOO.COM.BR

“Se me fosse possível,  
escreveria a palavra seguros no umbral de cada porta,  
na frente de cada pessoa,  
tão convencido estou de que o seguro pode,  
mediante um desembolso módico,  
livrar as famílias de danos irreparáveis”.

Winston Churchill  
Estadista Inglês  
30/11/1874 – 24/01/1965

## SUMÁRIO

LISTA DE ILUSTRAÇÕES.....	ix
LISTA DE SIGLAS.....	x
RESUMO.....	xi
<b>1 INTRODUÇÃO.....</b>	<b>1</b>
<b>2 REFERENCIAL TEÓRICO.....</b>	<b>3</b>
2.1 CONCEITOS E DEFINIÇÕES.....	3
2.2 TEORIA DE BASE.....	5
2.3 REVISÃO DE LITERATURA.....	8
<b>3 SURGIMENTO DO SEGURO.....</b>	<b>10</b>
3.1 A HISTÓRIA DO SEGURO NO BRASIL.....	11
<b>4 IMPORTÂNCIA DO SEGURO PARA A ECONOMIA.....</b>	<b>15</b>
4.1 O SEGURO COMO FORMADOR DE POUPANÇA INTERNA.....	17
4.2 O SEGURO E O MERCADO DE CAPITALIS .....	18
4.3 AS RESERVAS DAS SEGURADORAS E O FINANCIAMENTO DA DÍVIDA PÚBLICA.....	18
4.4 SEGURO E PREVIDÊNCIA: DESONERANDO O ESTADO.....	19
4.5 CAPITALIZAÇÃO: ENSINANDO A POUPAR.....	19
4.6 O SEGURO E O ACESSO DA POPULAÇÃO À SAÚDE.....	20
4.7 SEGURO E A GERAÇÃO DE EMPREGOS.....	20
<b>5 O MERCADO SEGURADOR BRASILEIRO ENTRE 1995 E 2004.....</b>	<b>22</b>
5.1 AUTOMÓVEL.....	26
5.2 VIDA.....	27
5.3 INCÊNDIO.....	28
5.4 SEGURO-SAÚDE.....	29
5.5 INSS X PREVIDÊNCIA PRIVADA.....	30
5.5.1 Fatores Macroeconômicos.....	31
5.5.2 Fatores Mercadológicos .....	31
5.5.3 Fatores Institucionais.....	32
5.6 CAPITALIZAÇÃO.....	34

5.7 PARTICIPAÇÃO DO CAPITAL ESTRANGEIRO.....	35
<b>6 DESAFIOS FUTUROS.....</b>	<b>39</b>
6.1 SEGURO PARA CLASSES DE RENDA MAIS BAIXAS.....	40
6.2 SEGURO PRESTAMISTA.....	41
6.3 NOVAS REGULAMENTAÇÕES.....	42
6.4 PESQUISA SOBRE O CONSUMIDOR DE SEGURO.....	43
6.5 FRAUDE.....	44
6.6 RESSEGURO.....	48
6.7 SEGUROS SINISTROS.....	50
<b>7 CONSIDERAÇÕES FINAIS.....</b>	<b>51</b>
<b>REFERÊNCIAS .....</b>	<b>53</b>

## LISTA DE ILUSTRAÇÕES

TABELA 1 – ARRECADAÇÃO DO MERCADO SEGURADOR – 1995-2004.....	22
TABELA 2 – PARTICIPAÇÃO DO MERCADO SEGURADOR NO PIB – 1995-2004.....	23
TABELA 3 – ARRECADAÇÃO DO MERCADO SEGURADOR BRASILEIRO, DEFLACIONADO PELO IPC A PREÇOS DE 2004.....	24
TABELA 4 – ARRECADAÇÃO DE SEGUROS POR RAMO – 1995 – 2004 R\$ - bil.....	25
TABELA 5 – ARRECADAÇÃO DOS QUATRO PRINCIPAIS RAMOS DE SEGURO DEFLACIONADO PELO IPC A PREÇOS DE 2004 - R\$ - bil.....	25
TABELA 6 – PENETRAÇÃO DO RAMO VIDA – PRÊMIOS COMO % DO PIB.....	28
TABELA 7 - PROBLEMAS DA PREVIDÊNCIA SOCIAL.....	32
GRÁFICO 1 – PARTICIPAÇÃO DO CAPITAL ESTRANGEIRO NO PRÊMIO TOTAL DO MERCADO SEGURADOR BRASILEIRO.....	36
TABELA 8 - DISTRIBUIÇÃO DA PARTICIPAÇÃO ESTRANGEIRA NOS PRÊMIOS DO MERCADO SEGURADOR BRASILEIRO.....	36
TABELA 9 - ALÍQUOTAS DE IR.....	42
TABELA 10 - ESCOLHA DE PRODUTOS.....	43
TABELA 11 - RAZÕES PARA A COMPRA DE SEGURO.....	44
TABELA 12 - OCORRÊNCIA DAS FRAUDES.....	45
TABELA 13 - MOMENTO DE OCORRÊNCIA DA FRAUDE.....	45
TABELA 14 - TIPOS DE FRAUDES POR RAMO.....	46
TABELA 15 - CUSTO DO SEGURO SEM FRAUDE E COM FRAUDE.....	47

## LISTA DE SIGLAS

ANAPP	- Associação Nacional da Previdência Privada
ANS	- Agência Nacional de Saúde Suplementar
BNDES	- Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social
CNSP	- Conselho Nacional de Seguros Privados
FENASEG	- Federação Nacional das Empresas de Seguros Privados e de Capitalização
MP	- Medida Provisória
INSS	- Instituto Nacional do Seguro Social
IOF	- Imposto sobre Operações Financeiras
IRB	- Instituto de Resseguros do Brasil
PGBL	- Plano Gerador de Benefício Livre
SUS	- Sistema Único de Saúde
SUSEP	- Superintendência de Seguros Privados
VGBL	- Vida Gerador de Benefício Livre

## RESUMO

O trabalho propõe-se a realizar um estudo do mercado segurador brasileiro no período de 1995 a 2004. No que se refere a este mercado são apresentados conceitos básicos, definições, evolução histórica, relações econômicas e a análise do período em questão. Pretende-se demonstrar que este mercado passou por modificações estruturais, ocasionadas principalmente pela estabilidade econômica após a implantação do Plano Real. Dentre os ramos de seguro que mais cresceram, nota-se a previdência privada, o seguro-saúde, o incêndio e a capitalização. Finalizando, apresentaremos as transformações que este mercado deverá passar nos próximos anos, incluindo seguros voltados para as classes C e D, novos ramos de seguro, o fim do monopólio do Instituto de Resseguros do Brasil e a diminuição das fraudes.

Palavras-chave: mercado segurador; seguros; previdência privada.

## 1 INTRODUÇÃO

No mundo atual, onde a luta para dar melhores condições de vida ou para constituir um patrimônio para a família é muito árdua, temos a consciência de que tudo o que realizamos e tudo o que foi acumulado em anos de trabalho pode ser perdido de uma hora para a outra, em virtude da exposição freqüente a riscos imprevisíveis e inevitáveis a que estamos sujeitos. Estamos conscientes da importância de preservar essas conquistas.

A pessoa que tem um seguro possui certa paz de espírito. Pode sentir-se em segurança sabendo que nem ela nem sua família terão de enfrentar a perda total causada por um acontecimento inesperado.

O mercado de seguros é fundamental no desenvolvimento de um país. Além de garantir bens, propriedades, rendas, a saúde e a vida das pessoas, tem papel essencial na formação da poupança necessária para alavancar o crescimento econômico. O mercado investe suas reservas para a compra de títulos públicos e de ações na Bolsa de Valores.

Este trabalho tem como objetivo analisar a evolução do mercado segurador brasileiro entre 1995 e 2004. Este período foi escolhido justamente por ser após a implantação do Plano Real.

Nesse período o total de ganhos do mercado segurador passou de R\$ 16 bilhões para R\$ 59 bilhões. Um outro dado interessante é o crescimento da sua participação no Produto Interno Bruto. Este passou de 2,53% em 1995 para 3,41% em 2004.

Apesar desse crescimento a participação do faturamento do setor no PIB é muito baixa comparada aos 10% nos Estados Unidos, 12 % no Japão e 13% na Coréia. Em termos de prêmios *per capita*, as estatísticas no Brasil são igualmente modestas: apenas US\$ 74,00 contra US\$ 700,00 em Israel, US\$ 1.000,00 na Coréia, US\$ 2.300,00 nos Estados Unidos, US\$ 3.600,00 na Suíça e US\$ 4.850,00 no Japão. (FENASEG)

O mercado segurador brasileiro divide-se em: seguros, capitalização e previdência privada.

No setor de seguros, destaca-se o crescimento da venda de seguros de pessoas, como vida e acidentes pessoais, motivados pelo aumento explosivo da

violência e da insegurança no Brasil. Outro ramo que vem crescendo com muito vigor nos últimos anos é o seguro-saúde. Os planos de saúde crescem devido à ineficiência no atendimento da rede de Sistema Único de Saúde (SUS), fazendo com que as pessoas tenham que pagar para ter um atendimento médico decente.

Um produto que volta a ser popular é a capitalização, que nos anos 50 teve um papel muito importante no setor da construção civil, financiando, com os recursos dos poupadores, prédios, vilas e até bairros inteiros.

O expressivo crescimento da previdência privada está ligado a vários fatores: a conscientização maior da sociedade brasileira da importância da aposentadoria, a incerteza quanto ao futuro da previdência social, a necessidade de complementar a aposentadoria paga pelo INSS e os incentivos fiscais dados para quem aplica em previdência privada.

São vários os desafios que o mercado segurador brasileiro irá enfrentar nos próximos anos. A necessidade de ampliar a base de segurados se dará através de lançamentos de produtos voltados para a classe baixa, em apólices com coberturas simples e de custo baixo. O surgimento de novos seguros, como o prestamista, que garante ao segurado em caso de morte, invalidez ou desemprego, a quitação de alguma dívida que tenha contraído, levará a proteção do seguro para pessoas que ainda não o possuem. A abertura do resseguro e a diminuição das fraudes farão com que os preços caiam, possibilitando o aumento das pessoas seguradas.

Devido à escassez de trabalhos acadêmicos e bibliográficos relativos ao tema, desenvolveu-se a pesquisa principalmente em consulta a fontes secundárias (revistas, jornais, periódicos e sites), através da análise de conteúdo e seleção de acordo com a estrutura do trabalho, reunindo as idéias dos diversos agentes do setor.

## 2 REFERENCIAL TEÓRICO

### 2.1 CONCEITOS E DEFINIÇÕES

O primeiro conceito que se deve ter em mente é o de seguros. Segundo FERREIRA<sup>1</sup>, citado por VARANDA (2000, p. 15), seguro é: um contrato aleatório, pelo qual uma das partes se obriga, mediante cobrança de prêmio, a indenizar outra de um perigo ou prejuízo eventual.

Para pessoas ligadas ao mercado de seguros, GALIZA (1997, p.12) afirma que o seguro é definido como: “um acordo entre duas ou mais partes, pelo qual mediante o recebimento de uma pequena remuneração, uma delas (a seguradora) obriga-se a indenizar a outra (segurado) por prejuízos decorrentes de um evento determinado, dentro das condições que regem cada ramo de seguro”.

Em termos financeiros, pode-se definir seguro como “uma operação de troca de uma despesa futura e incerta de valor elevado, por uma despesa antecipada e certa de valor comparativamente reduzido”. (SOUZA, 2001, p. 24)

Para VARANDA (2000, p.15), “o seguro é um sistema sócio-econômico aberto que tem por finalidade aliviar a insegurança”.

As funções do seguro se dividem em três:

- Econômica: preservar o patrimônio e promover o desenvolvimento;
- Política: reaver e sustentar o equilíbrio material da sociedade e praticar o mutualismo entre as nações;
- Psico-social: reduzir a incerteza humana e preservar a paz e a ordem pública.

Criado em função da necessidade de proteção contra o perigo, a incerteza do futuro e a imprevisibilidade dos acontecimentos, o seguro foi progressivamente se aperfeiçoando, constituindo-se em um mecanismo que atende, também, ao fato macroeconômico, através da acumulação de recursos e da geração de investimentos. (VARANDA, 2000, p.15).

As características do seguro são: previdência, incerteza e mutualismo.

Mutualismo “é um grupo de pessoas, com interesses seguráveis comuns, concorre para a formação de uma massa econômica, com a finalidade de suprir, em

---

<sup>1</sup> FERREIRA, A. B. H. – sem referência

determinado momento, necessidades eventuais de algumas daquelas pessoas”. (VARANDA, 2000, p.16).

A previdência está relacionada com “a proteção das pessoas contra danos e perdas que possam atingir, no futuro, seu patrimônio ou sua vida”. (VARANDA, 2000, p.16)

A conceituação de incerteza, segundo SOUZA (2001, p.28), é: “na contratação do seguro há o elemento da incerteza quanto à ocorrência (se vai acontecer) e à época (quando vai acontecer). Nos seguros de vida, a incerteza refere-se somente à época”.

Para que haja a operação do seguro são necessários cinco elementos básicos e essenciais: o risco, o segurado, o segurador, o prêmio e a indenização.

Segurado é a “pessoa que contrata o seguro e/ou exposta aos riscos previstos nas coberturas indicadas na apólice”. (FREIRE, 1959).

Segurador é a “empresa que, mediante a emissão de um contrato de seguro e cobrança de prêmio, assume a responsabilidade de indenizar o segurado pelos prejuízos sofridos - desde que estejam de acordo com as condições do seguro contratado”. (FREIRE, 1959).

Segundo SOUZA (2001, p. 25), risco é “a possibilidade do evento aleatório ocorrer”.

Para GALIZA (1997, p. 8), prêmio é: “o pagamento efetuado pelo segurado ao segurador, ou seja, é o custo do seguro para o segurado”.

Indenização é “o pagamento dos prejuízos decorrentes de um sinistro coberto, que a seguradora faz ao segurado ou aos seus beneficiários”. (VARANDA, 2000, p.15).

Para atender a cada proteção específica, o seguro subdivide-se em ramos, intitulados pela designação do risco, ou pela do objeto segurado: acidente, automóvel, residencial, vida, transporte, roubo, incêndio, lucro cessante, etc.

É importante ter em mente a conceituação de previdência privada e capitalização. O mercado de capitalização é formado pelas empresas que comercializam títulos que combinam formação de poupança com premiação por sorteio. Os planos de capitalização geralmente oferecem prêmios mensais sorteados todos os meses até o final do contrato. Mesmo sendo sorteado, o portador do título de capitalização continua concorrendo a novos sorteios. Mas, caso não venha a ser

sorteado, ele não perde o que depositou, recebendo de volta no final do plano o montante aplicado acrescido de reajuste monetário.

A previdência privada, também conhecida como seguro de renda, é uma aposentadoria independente e complementar a da previdência social. Mesmo sendo paralela à oferecida pelo governo, ela se destaca por ser opcional e voluntária.

A previdência social, obrigatória e oferecida pelo Estado, tem como objetivo garantir a subsistência, ou seja, o mínimo de preservação de qualidade de vida de modo condizente com a justiça social. Já a previdência privada, complementar e facultativa, é utilizada para preservar um determinado padrão de vida.

## 2.2 TEORIA DE BASE

Para melhor análise do mercado segurador, é importante conhecer as características deste mercado.

Apesar de existirem muitas seguradoras, estas não são suficientemente numerosas para que a concorrência seja perfeita entre elas. Há maior concentração de mercado entre as líderes. Segundo a Federação Nacional das Empresas de Seguros Privados e de Capitalização (FENASEG) – as seis primeiras detêm mais de 60% do mercado segurador.

O seguro é um produto perfeitamente substituível entre as concorrentes, salvo as diferenciações que as empresas ofertam. O objetivo do seguro para o consumidor é o mesmo: garantir a indenização em caso de sinistro com o bem segurado.

As seguradoras têm pleno conhecimento de cada concorrente. São interdependentes, tomam as decisões levando em consideração as decisões tomadas pelas rivais. É necessário que haja um estudo sobre como as concorrentes estão atuando no mercado e também as estratégias de como este produto está sendo comercializado. A seguradora que for capaz de oferecer um serviço de qualidade estará, em pouco tempo, muito à frente dos concorrentes. (GALIZA 1997)

A concorrência não deve ser feita pelo preço, pois se a empresa aumentá-lo, ela não será seguida pelas demais, a tendência é de perder mercado. Se a mesma empresa adotasse a política de redução de preços, certamente as outras seguiriam a mesma estratégia e isso não resultaria em ganho de participação no mercado.

GALIZA (1997, p. 135) ressalta que:

A concorrência entre as seguradoras traz para o mercado produtos cada vez mais semelhantes em termos de características e preço. A diferença, em geral, recai sobre o atendimento proporcionado ao segurado, pois o fato do preço não ser um fator determinante, a alternativa para se ter mais clientes seria a competição através de outros fatores como qualidade, investimento em tecnologia, projeto do produto, propaganda e serviços.

O que determina a concorrência, neste caso, é a diversificação do produto e a estratégia de marketing utilizada na comercialização. A diversificação procura adequar o produto a diferentes tipos de consumidores, de modo a satisfazer suas necessidades. Para manter-se no mercado a empresa seguradora precisa inovar. Souza (2001, p. 56) cita que: “a inovação é uma estratégia para que as seguradoras aumentem a demanda pelos seus produtos. É necessário que as empresas sejam criativas e ousadas para que alcancem seus objetivos que é o de deter a maior participação no mercado”.

É importante analisar a demanda e a oferta de seguros. A demanda por seguro surge como: “uma alternativa para enfrentar determinados riscos que o agente econômico sofra, a escolha pelo produto a contratar-se fará pela análise do qual lhe ofereça melhores coberturas e o melhor atendimento em um eventual sinistro”. (VARANDA, 2000, p.59)

Na oferta de seguro existe uma série de pré-requisitos básicos a serem analisados pelas seguradoras: “estas, em condições normais, não se interessarão por todos os riscos puros<sup>2</sup>. Contudo, procurarão estar buscando alternativas de produtos a serem oferecidos, com melhor qualidade e de fácil adaptação às necessidades dos clientes, buscando atingir uma maior parcela de consumidores”. (VARANDA, 2000, p.60)

Uma outra variável a ser analisada pelas seguradoras é a taxa de juro real. Neste caso VARANDA (2000, p.62) cita que:

Esta variável teria dois efeitos na demanda por seguros, sendo então difícil avaliar o sentido da sua influência, se favorável ou desfavorável à demanda. Ao aumentar o seu valor, o segurado teria um incremento na sua renda, com um estímulo a maior demanda. Por outro lado, o segurado ao obter uma remuneração superior no mercado financeiro, estaria em

---

<sup>2</sup> SILVA define riscos puros como sendo: “aqueles que só produzem perdas” (2001, p.34)

conseqüência menos propenso a investir seu capital em uma apólice de seguro, preferindo optar, por exemplo, pela formação de fundos próprios.

Dentro deste contexto é possível identificar o mercado de seguros no modelo de oligopólio diferenciado. Com base na definição de PINDYCK: (2002, p.403)

Oligopólio diferenciado é caracterizado pela natureza dos produtos fabricados, que faculta às empresas a disputa pelo mercado pela diferenciação. A concorrência via preços, embora não descartada, é pouco usual. O esforço competitivo estará concentrado em gastos com publicidade, pesquisa, desenvolvimento, inovação de produtos, modelos, desenhos e qualidade. A diferenciação busca o domínio de diferentes faixas de consumidores, segmentados por nível de renda, hábitos, padrões de consumo e aspirações sociais.

Neste sistema as seguradoras usam a diferenciação do produto como estratégia para aumentar a participação no mercado, conquistar clientes de seus competidores ou mesmo garantir a existência, pois a competitividade é acentuada.

A diferenciação implica a necessidade da busca contínua de inovações em métodos de trabalho engajados em pesquisa e desenvolvimento, preferencialmente a longo prazo, porque esse método não deve ser utilizado somente em situações críticas para combater competidores, mas sim para que a firma possa antecipar uma necessidade de contra ataque futura e também para aumentar seus rendimentos.

É improvável que as grandes empresas aceitem passivamente a entrada de novos competidores, especialmente quando possa ameaçar a posição dominante das firmas existentes. Neste caso, a estratégia é aumentar a procura pelo produto através da inovação e investir em marketing para fortalecer o nome da empresa e cativar a fidelidade do consumidor. (PINDICK, 2002)

Segundo GALIZA (1997, p. 47), o segurado e a seguradora tendem a ganhar com o aumento das vendas do seguro por que:

À medida que o número de seguros vendidos aumenta, as taxas convergem para os seus valores esperados - tanto a perda média como o número de sinistros -, havendo, deste modo, uma menor necessidade do carregamento de segurança. Neste caso, com preços mais baixos, e pela lógica econômica, haveria ganho de mercado para a seguradora.

## 2.3 REVISÃO DE LITERATURA

CASTRO (1997) afirma em seu artigo que existe uma equação utilizada para a obtenção da “Curva S”, onde a demanda por prêmios de seguros sempre depende da renda disponível, já que quanto maior a renda, maior é a necessidade de proteção aos ativos patrimoniais e financeiros expostos aos mais diversos riscos.

Quando o nível de renda disponível é baixo, dá-se prioridade às necessidades básicas, tornando a demanda por seguros muito baixa ou inexpressiva. Quando o nível de renda é médio, cresce a demanda pelo seguro e sua aquisição torna-se mais rápida do que o próprio crescimento dessa renda. Já quando o nível de renda é alto, existe um limite máximo de demanda para gastos com prêmios de seguros. Esta relação entre a renda e a demanda por seguros é confirmada por análises econométricas. CASTRO (1997) cita que: a “Curva S” explica somente de modo parcial os gastos com seguros. Outros fatores importantes são as diferenças nos critérios estatísticos dos seguros, os níveis de taxa de prêmios praticados, as discrepâncias nas estruturas nacionais dos mercados seguradores e a cultura dos povos”.

Um estudo realizado por BABEL (1983), apresenta conclusões muito interessantes. Foram coletados dados sobre seguro de vida nas cidades de Porto Alegre, Rio de Janeiro, São Paulo e Recife. As elasticidades renda-seguro estimadas são maiores do que um. A implicação disso é que um aumento da renda disponível per capita deverá beneficiar mais a indústria de seguros do que relativamente ao resto da economia. O aspecto interessante dessa pesquisa é a comparação entre quatro cidades brasileiras. Para qualquer nível de renda disponível por família, o montante gasto para seguro de vida em Porto Alegre é geralmente de 2 a 4 vezes maior do que o montante gasto nas outras três cidades.

Uma explicação cultural para essa observação é dada por uma pesquisa de RICHERS (1975). Examinando 29 países do mundo, sobretudo na Europa, RICHERS observou que Portugal apresenta a menor propensão para a compra do seguro de vida. Por outro lado, a Alemanha, e o resto da Europa, dedicam uma parcela muito maior da renda para o seguro de vida. É importante levar em conta que Porto Alegre tem uma grande concentração de descendentes de alemães, e que nas outras três cidades, os descendentes de portugueses são a maioria.

Um outro trabalho realizado por GONÇALVES (2003) cita que: “pelo fato do Brasil não ter sido envolvido de forma ativa em grandes guerras, ou períodos de extrema adversidade econômica, seu povo acabou por não adquirir o hábito da poupança, como aconteceu com os alemães e nipônicos que desenvolveram suas economias após a quase destruição de seus países”.

Uma outra variável que influencia o mercado segurador é a inflação. Um estudo realizado por CONTADOR (1998) cita os efeitos da inflação sobre o mercado de seguros:

A inflação prejudica o mercado de seguros, através de três canais: a inflação deteriora a distribuição de renda e reduz a massa de consumidores potenciais de seguro; as empresas seguradoras são prejudicadas à medida que a inflação confunde os ajustes contábeis e a rentabilidade das reservas e dos planos atuariais; e a inflação introduz incerteza, que eleva a taxa de juros e, por sua vez, prejudica os lucros e a estrutura de capital das seguradoras.

É citado por CONTADOR (1998) os efeitos do aumento da renda real:

A demanda por seguros reage positivamente à renda, em geral, com elasticidade maior que um. O sentido é, inclusive, bi-causal: a renda real 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.

### 3 SURGIMENTO DO SEGURO

Segundo registros históricos, data de 2300 anos antes de Cristo a primeira menção de acordo para segurar um bem. Na época, os mercadores vendiam camelos em cidades distantes e tinham que atravessar desertos para chegar nesses locais. Cientes do grande risco, já que era normal que alguns animais morressem ou desaparecessem durante o percurso, foi firmado um acordo no qual todos os cameleiros pagariam para substituir o camelo perdido de quem houvesse sofrido o prejuízo. (SOUZA, 2001).

E assim foi surgindo o seguro, como uma consequência de uma necessidade instintiva. Muitas etapas em seu desenvolvimento foram superadas a partir da consciência do risco. As associações de pessoas, sociedades, em diferentes lugares e épocas, foram dando consciência e delineando as primeiras formas do que viria a ser o seguro. As primeiras sociedades de socorro mútuo nasceram na Grécia antiga. Curiosamente, elas eram compostas pelas classes mais humildes com o objetivo de cobrir as despesas funerárias quando um dos associados viesse a falecer. Na Roma antiga, as próprias autoridades imperiais assinavam protocolos com armadores e mercadores, como fiadoras dos riscos de transportes dos navios. (SOUZA, 2001).

Na Idade Média, porém, a igreja proibiu a prática do mutualismo, que era visto como um sacrilégio, pois, segundo o clero, somente a vontade divina seria capaz de minorar as desgraças e infortúnios do homem. Somente em 1347, em Gênova na Itália, foi emitida a primeira apólice<sup>3</sup> de um contrato de seguro marítimo. (SOUZA, 2001).

Em 1667, em Londres, um incêndio destruiu aproximadamente 13 mil casas, várias igrejas e a Catedral de Saint Paul, um de seus maiores símbolos. Assim, em 1684, surge em Londres a primeira companhia de seguros de incêndio, criando o primeiro seguro incêndio do mundo. (GALIZA, 1997).

O seguro de vida também surgiu na Inglaterra, onde foram criadas as primeiras sociedades seguradoras nos moldes que conhecemos nos dias atuais.

---

<sup>3</sup> “É o instrumento do contrato de seguro pelo qual o segurado repassa à seguradora a responsabilidade sobre os riscos, estabelecidos na mesma, que possam advir. A apólice contém as cláusulas e condições gerais, especiais e particulares dos contratos e as coberturas especiais e anexos”. (VARANDA, 2002)

Em 1690 foi fundada a seguradora inglesa Lloyd's, a mais tradicional companhia de seguros do mundo. Ela surgiu de uma taberna e de um jornal dedicados aos marítimos. (SOUZA, 2001).

No início do século XVII a rainha Elizabeth I disse uma frase que traduz a importância do seguro: “pelo seguro, a perda pesa levemente sobre um grande número de pessoas, em vez de insuportavelmente sobre um pequeno número delas”.

Os avanços matemáticos de Leibnitz e de Pascal, na estatística, que possibilitaram a formação dos critérios atuariais<sup>4</sup> que permanecem até os dias de hoje e a Revolução Industrial, foram fundamentais para a evolução da atividade de seguros.

O ano de 1760 foi o marco da história do seguro de vida e da Ciência Atuarial, com o primeiro cálculo de prêmio anual constante baseado em experiência de mortalidade. A partir do momento, em que a ciência identificou instrumentos adequados de previsão matemática dos acontecimentos futuros, fornecendo os alicerces da Ciência Atuarial, é que se tornou possível o desenvolvimento efetivo do Seguro e da Previdência em bases científicas.

A universalização dos seguros foi proporcionada a partir da publicação do primeiro Código Uniforme de Seguros em 1789. (VARANDA, 2000, p. 9).

### 3.1 A HISTÓRIA DO SEGURO NO BRASIL

A primeira vez que se tem notícia de um seguro no Brasil foi durante o comércio negreiro, que os traficantes da província da Bahia se coligavam para enfrentarem os riscos do tráfico negreiro, em viagens acidentadas e perigosas.

A primeira companhia seguradora, a Boa Fé, foi fundada na Bahia em 24 de fevereiro de 1808, com a chegada da família real portuguesa, autorizada a operar apenas com seguros marítimos. O interessante, no estatuto desta companhia, era o limite do risco para cada navio, apenas 5% do seu capital e a determinação: “em tudo o que não há expreso nestas condições se sujeitam os interessados aos

---

<sup>4</sup> “A Ciência Atuarial é a ciência que estuda, analisa, dimensiona e quantifica os riscos. Atuários quantificam as incertezas do futuro, desenvolvendo modelos matemáticos capazes de avaliar a implicação financeira de eventos futuros incertos”. (SOUZA, 2001)

artigos da regulação da casa, uso e costumes marítimos estabelecidos pelos códigos das nações civilizadas.” (FREIRE, 1959)

Em 1845, no Rio de Janeiro, surgiu a Companhia Prosperidade com o fim de segurar a vida dos escravos, sob a condição de serem tratados segundo os preceitos e práticas da terapêutica homeopática, com assistência de médicos, cirurgiões e enfermeiros da companhia. Os proprietários de escravos eram indenizados de metade ou 2/3 do valor convencional e econômico dos escravos, mediante pagamento do prêmio anual de 2,50% a 5% desse mesmo valor.

O seguro de vida passou a valer no Brasil em 1855, quando um decreto autorizou o funcionamento da Tranqüillidade Cia. de Seguros de Vida, que objetivando o risco de “mortandade de escravos”, podia, entretanto, aceitar o seguro de vida em geral, em choque com o Código Comercial que proibia o seguro de vida de alguma pessoa livre.

É interessante redigir aqui o art. 33 dos estatutos desta companhia citado por FREIRE (1959):

Sendo o seguro de vida reconhecido por todas as nações da Europa, e pelos Estados Unidos da América do Norte, como um benefício geral para a humanidade, esta companhia, no caso, que não vá de encontro às leis que regem o Império, se destinará a tomar o mesmo risco sobre pessoas livres de ambos os sexos e idades, para o que nesta hipótese haverá disposições especiais, que ficarão sujeitas à aprovação Imperial.

No período entre 1850 e 1916, a atividade experimentou uma fase de expansão, chegando a existir 178 empresas de seguro, das quais 45 eram estrangeiras. Com o surgimento de novas seguradoras, outros ramos de seguro começaram a surgir, como o de incêndio, o de vida e o de mortalidade de escravos. Entretanto, a regulamentação dos seguros no Brasil só ocorreu em janeiro de 1917, com a entrada em vigor do Código Civil Brasileiro, que estabeleceu as normas gerais do contrato e definiu as obrigações do segurado e do segurador. (SOUZA, 2001).

O século XIX também foi marcado pelo surgimento da "previdência privada" brasileira, pode-se dizer que inaugurada em 10 de janeiro de 1835, com a criação do MONGERAL - Montepio Geral de Economia dos Servidores do Estado, que, pela primeira vez, oferecia planos com características de facultatividade e mutualismo. A

Previdência Social só viria a ser instituída através da Lei nº 4.682 (Lei Elói Chaves), de 24/01/1923.

A primeira empresa de capitalização do Brasil foi fundada em 1929, chamada de "Sul América Capitalização S.A". Entretanto, somente três anos mais tarde, em 10 de março de 1932, é que foi oficializada a autorização para funcionamento das sociedades de capitalização através do Decreto nº 21.143.

Em 1939, foi criado o Instituto de Resseguros do Brasil, com o objetivo de regular os resseguros no país e de desenvolver as operações de seguros em geral.

Em março de 1940, as operações de seguros privados foram regulamentadas por decreto. Tornaram-se obrigatórios os seguros contra riscos de incêndio, transportes para os comerciantes, indústrias e concessionárias dos serviços públicos. As seguradoras estrangeiras foram obrigadas a se organizar como empresas brasileiras e a constituir suas reservas no Brasil.

Em 21 de novembro de 1966, através do Decreto-lei nº. 73, foram reguladas todas as operações de seguros e resseguros e instituído o Sistema Nacional de Seguros Privados, constituído pelo Conselho Nacional de Seguros Privados (CNSP); Superintendência de Seguros Privados (SUSEP); Instituto de Resseguros do Brasil (IRB); sociedades autorizadas a operar em seguros privados; e corretores habilitados.

A atividade atuarial foi reconhecida pelo Decreto-Lei 806/69. A sua regulamentação, pelo Decreto 66.408, 3/4/70, definiu o campo profissional do atuário, conforme o texto a seguir: "Entende-se por atuário o técnico especializado em matemática superior que atua, de modo geral, no mercado econômico-financeiro, promovendo pesquisas e estabelecendo planos e políticas de investimentos e amortizações, e em seguro privado e social, calculando probabilidades de eventos, analisando riscos e fixando prêmios, indenizações, benefícios e reservas matemáticas".

Essa definição dá uma idéia do grau do envolvimento do atuário em segmentos-chave da economia, onde a sua atuação profissional tem reflexos significativos nos direitos da população sobre serviços e planos de benefícios. É importante destacar que a atuação do atuário se dá em mercados e segmentos distintos, como exemplo: seguros, capitalização, previdência complementar aberta,

previdência complementar fechada, planos de saúde e previdência de Estados e Municípios.

Nos anos 1970, o Brasil passou a adotar uma política de reciprocidade de negócios e a promover o intercâmbio internacional do seguro brasileiro. Como resultado, o país teve superávit na conta de Seguros do Balanço de Pagamentos, a criação de uma empresa especializada em segurança de crédito, a regulamentação do seguro saúde, dos fundos de pensão e a expansão do seguro rural.

Com a abertura de mercado nos anos 1980 houve uma chegada maciça de empresas multinacionais. Por causa disso, as empresas nacionais foram obrigadas a reverem suas culturas e estratégias, desenvolverem novas formas de comercialização, investirem em tecnologia, qualificar e disputar mão-de-obra e inovar, oferecendo novos e melhores produtos.

#### 4 IMPORTÂNCIA DO SEGURO PARA A ECONOMIA

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. (FREIRE, 1959)

O seguro é uma defesa contra o infortúnio e a intranquilidade. 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. (FREIRE, 1959)

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. (FREIRE, 1959)

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 porque os custos da reposição de perdas seriam muito grandes, por exemplo: a extração de petróleo em plataformas, com alto custo de exploração e o próprio risco que essa profissão oferece, tornaria difícil o desenvolvimento dessa atividade.

Para medir a importância do seguro, Campos (2005) cita como seria um dia sem seguro:

Se isso ocorresse, os aviões não levantariam vôos, os navios não deixariam os portos e o transporte de pessoas não funcionaria pela falta de proteção do seguro de vida e acidentes pessoais. Milhares de atendimentos médico - hospitalares não se realizariam sem seguro saúde. Milhares de veículos provavelmente não circulariam porque seus proprietários não correriam o risco de acidentes sem o seguro de automóveis. Conseqüentemente milhares de oficinas e seus empregados não teriam trabalho e poucos carros novos seriam vendidos porque muito pouca gente se arriscaria a retirar um veículo das concessionárias sem antes fazer o seguro. As grandes plantas industriais parariam de produzir porque os empresários,

certamente, não admitiriam que seus investimentos e seus empregados ficassem expostos aos riscos sem a cobertura do seguro. O comércio sofreria um impacto sem precedentes, e o desenvolvimento tecnológico ficaria estagnado porque nenhum avanço acontece, nenhum satélite é lançado ao espaço sem a proteção do seguro.

Um outro depoimento sobre a importância do seguro foi dado por Henry Ford quando comentava sobre a cidade de Nova York:

Engana-se quem pensa que essa cidade foi feita pelos homens. Quem a fez foram os seguros. Sem seguro não teríamos os edifícios, porque nenhum homem se atreveria a trabalhar nessas alturas com o risco de cair e morrer, deixando sua família na miséria; sem seguro, nenhum empresário investiria milhões em uma construção sabendo que uma simples fagulha poderia reduzir tudo a cinzas; sem seguro, nada circularia pelas ruas porque ninguém correria o risco de, a qualquer momento, sofrer um acidente sem cobertura... (CAMPOS, 2005)

Segundo FREIRE (1959) são nove os pontos básicos<sup>5</sup> da influência do seguro na estrutura econômico-social dos povos civilizados:

- Possibilita o emprego de capitais: em atividades econômicas 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. Não se pode esquecer das atividades de interesse pessoal, como exemplo, a proteção de sua residência, do seu carro, etc.
- Favorece o barateamento das utilidades: por eliminar perdas que de outro modo se incorporariam aos preços do mercado;
- Amplia o crédito privado: promovendo a expansão das atividades econômicas e a criação de reservas, por garantir a solvabilidade dos patrimônios em que se apóiam nesse tipo de operações, garantindo assim os compromissos contraídos pelos segurados;

---

<sup>5</sup> Citados durante a comemoração do dia Continental do Seguro; o Sindicato das Empresas de Seguros Privados e Capitalização, homenageou a Instituição do Seguro, "pelos grandes benefícios prestados à atividade humana, através do cumprimento de funções que têm a mais intensa e a mais ampla irradiação, não só na estrutura econômica da sociedade, mas em todo o organismo social". (FREIRE, 1959)

- Cria potencial econômico: as reservas das seguradoras são postas a serviço do progresso econômico do país, através: da subscrição de ações de empresas privadas, da concessão de empreendimentos a entidades públicas e particulares, de financiamento para a construção de casas próprias, e colocação de recursos financeiros em empreendimentos imobiliários de grande interesse urbanístico e econômico-social;
- Reforça o crédito público: promovendo a arrecadação de recursos indispensáveis ao Estado para a realização de grandes obras, planejadas com vistas ao bem-estar coletivo, através da subscrição de títulos. Ex.: os empréstimos concedidos pelo Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) visando projetos de desenvolvimento econômico;
- Contribui com importante auxílio para o equilíbrio social: mediante o amparo da família por meio de recursos que lhe garantam 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;
- Promove a continuidade da vida econômica: por evitar a paralisação de empreendimentos cujas riquezas básicas sejam destruídas, dando com isso solução viável aos problemas econômicos e sociais decorrentes de sinistros;
- Promove a redução dos índices de pauperismo: porque ampara por diversos modos a família, cria trabalho para várias categorias profissionais próprias direta ou indiretamente, e garante ou estimula tantos quantos empreendimentos econômicos sirvam ao progresso e à riqueza do país;
- Eleva a receita pública: a atividade do setor propiciou aos cofres públicos, em 2003, o recolhimento de um montante superior a R\$ 3,73 bilhões em tributos, contribuições, impostos e taxas.

#### 4.1 O SEGURO COMO FORMADOR DE POUPANÇA INTERNA

A correta administração das reservas constitui-se numa das mais importantes características da atividade seguradora. E como, entre o recebimento do prêmio ou da contribuição e a ocorrência do evento coberto, há um espaço de tempo, surge à

necessidade da capitalização dos valores arrecadados dos segurados. Isto é, a formação de poupança e constituição de renda, a partir da aplicação produtiva das reservas, em títulos do Governo, renda fixa, ações ou imóveis.

As seguradoras, incluindo as empresas de previdência privada e de capitalização, assumem um papel de formadoras privilegiadas de poupança interna e investidoras institucionais, por terem disponíveis massas crescentes de reservas para aplicação em projetos essenciais ao desenvolvimento do país. Entre 1995 e 2004 as receitas das empresas de seguros, capitalização e previdência privada aumentaram de R\$ 17,4 bilhões para R\$ 59,8 bilhões. No mesmo período, o montante de provisões técnicas aumentou de R\$ 8,5 bilhões para expressivos R\$ 86,7 bilhões. (FENASEG)

#### 4.2 O SEGURO E O MERCADO DE CAPITAIS

Ao aplicar parte das reservas técnicas no mercado de ações as seguradoras geram riqueza. Além de garantir propriedade e renda de pessoas e empresas, o seguro tem um papel extremamente importante na economia de um país. Os recursos que as seguradoras acumulam para garantir, caso necessário, o pagamento de indenizações aos segurados, são chamados reservas técnicas e não podem ficar parados. Têm que ser aplicados, até para evitar que tenham seu valor reduzido pela inflação. É justamente aí que o seguro assume dimensão e importância ainda maior.

Ao buscar a proteção de seus recursos, as companhias de seguro têm que procurar o mercado financeiro e aplicá-los pela melhor taxa disponível. Então, investem boa parte desses recursos no mercado de ações, procurando comprar papéis que dão maior rendimento. Estas ações normalmente são emitidas pelas melhores empresas, que, assim, buscam o capital necessário para ampliar suas atividades, gerar mais empregos, e dinamizar a área da economia em que atuam.

#### 4.3 AS RESERVAS DAS SEGURADORAS E O FINANCIAMENTO DA DÍVIDA PÚBLICA

Nos últimos anos, o setor público passou a apresentar déficits nominais que giram em torno de 5% ao ano. Diante desse registro de déficits em suas contas, o estado brasileiro vê-se na contingência de recorrer ao mercado pela via de

colocação de títulos público, numa conjuntura em que as seguradoras têm oferecido uma parceria duplamente vantajosa para o financiamento da dívida pública. Em primeiro lugar, volumes consideráveis de reservas foram aplicados em títulos públicos, e além dessa disponibilidade sempre crescente de reservas, destaca-se a qualidade do investimento das seguradoras, cujas aplicações podem ser direcionadas para papéis de prazos mais longos que os normalmente procurados pelo mercado.

#### 4.4 SEGURO E PREVIDÊNCIA: DESONERANDO O ESTADO

Estruturalmente desajustado para acompanhar as grandes transformações da sociedade brasileira nos últimos anos, o modelo de previdência pública no Brasil parece ver esgotadas suas possibilidades operacionais. Injusto, do ponto de vista social, por amparar o privilégio de uns poucos e sacrifício da maioria, e inviável do ponto de vista econômico, por funcionar em regime de caixa simples, sem qualquer fundamento técnico-atuarial e formação de reservas. Atualmente, aproximadamente 54% das pessoas que trabalham não têm carteira assinada. Essa crescente informalização das relações de trabalho é um dos fatores que agravam a demanda potencial por aposentadorias e pensões.

Paralelamente a esse quadro de flagrante calamidade, já se tem estruturado no Brasil um vasto sistema de previdência privada, que já atende a mais de 6 milhões de pessoas, o que evidencia sua importância. Na medida em que o Estado considerar devidamente a importância dessas entidades, que facilitam o acesso de milhões de trabalhadores a planos de aposentadorias e pensões complementares, pode-se seguramente viabilizar uma reforma previdenciária que atenda à urgência do país.

#### 4.5 CAPITALIZAÇÃO: ENSINANDO A POUPAR

Implantada no Brasil em 1929 e regulamentada desde 1933, a capitalização tem sido, historicamente, um instrumento estimulador do hábito de poupar. Caracterizada pela emissão de títulos ou planos de pagamentos periódicos e prazos de vigência mínimos de 12 meses que, além de capitalizarem juros, recebem o estímulo de sorteios periódicos. Esses títulos e planos, comercializados com mensalidades e valores unitários baixos, auxiliam o esforço de constituição de

poupanças com perfis de médio e longo prazo, e tornam possível o surgimento de uma cultura de poupança na população.

#### 4.6 O SEGURO E O ACESSO DA POPULAÇÃO À SAÚDE

Direito de todos, de acordo com a Constituição Federal, e dever do Estado, que deve assegurar o acesso universal e igualitário às ações e serviços para sua promoção, proteção e recuperação, a saúde representa o mais amplo e mais dispendioso programa de seguridade social no Brasil. Para atender a 145 milhões de pessoas, que representam 78,3% da população do país em 2004 o SUS mobilizou cerca de R\$ 47,7 bilhões para disponibilizar o atendimento em 6.922 hospitais, 566 mil leitos e 70 mil médicos.

Esse montante de recursos aplicados, equivalentes a 3,5% do PIB brasileiro naquele ano, conquanto representasse o limite possível da capacidade do Estado em face de um quadro de escassez orçamentária, foi insuficiente para as necessidades da população. E o simples enunciado de tais números, inexpressivos se comparados com as despesas públicas com a saúde em outros países (6% do PIB na Argentina e 14% nos Estados Unidos), evidencia a importância e indispensabilidade da participação dos sistemas privados de planos e seguros de saúde, como parceiros do Estado, no esforço de dar efetividade de acesso universal da população à saúde.

De acordo com dados da Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS), que congrega as operadoras de plano de saúde, cerca de 37 milhões de brasileiros são atualmente atendidos por planos e seguros privados de assistência à saúde, o que representa 21% da população.

#### 4.7 SEGURO E A GERAÇÃO DE EMPREGOS

Se não bastassem todas essas vantagens da atividade seguradoras para o país, há ainda o dado de ser uma grande geradora de trabalho. Funcionam no Brasil 118 companhias de seguro, 70 entidades abertas de previdência complementar, sendo 39 seguradoras e 31 entidades abertas, e 15 empresas de capitalização. Elas empregaram em 2003, cerca de 40 mil pessoas, sendo 34.765 no mercado de seguros, 4.204 no segmento de previdência complementar aberta e 1.002 na

capitalização. O número de corretores de seguros chegou a 41 mil pessoas físicas e 22 mil pessoas jurídicas. (FENASEG)

## 5 O MERCADO SEGURADOR BRASILEIRO ENTRE 1995 E 2004

O ponto de início para explicar a explosão dos seguros no Brasil é o Plano Real. Consumidores antes esquecidos e com baixo poder de compra, principalmente no que se refere a um produto intangível como o seguro, foram trazidos pela estabilidade econômica para o mercado de seguros, assim como para muitos outros. Isto gerou um incremento significativo no faturamento do setor e uma nova cultura de consumo e poupança no país, trazendo de volta a oportunidade de investir a médio e longo prazo.

Antigamente, fatores como falta de legislação e regulamentação para o setor, baixo poder de compra e inflação prejudicavam o mercado de seguros. Em épocas de inflação alta, a moeda desvalorizava-se tanto, que mesmo a correção monetária das apólices não era suficiente para repor os bens sinistrados.

Além disso, a remuneração da correção monetária atingia patamares muito elevados, o que também desestimulava a contratação de seguro, já que a ilusão do ganho e a desvalorização das coisas invertiam a ordem de valor dos bens, possibilitando ao proprietário de um veículo, por exemplo, repô-lo, sem necessitar de um seguro para pagar a indenização, no caso de uma perda total. (SOUZA, 2001)

Em 1994, com a estabilidade criada a partir do plano Real, o mercado segurador brasileiro passou a apresentar um crescimento nos seus três setores: seguros, capitalização e previdência privada. O setor de seguros arrecadou em 1995 cerca de R\$ 13 bilhões e em 2004 mais de R\$ 34 bilhões. A capitalização passou de R\$ 2,3 bilhões para R\$ 6,6 bilhões no final de 2004. O setor que teve o maior crescimento foi a previdência privada, que em 1995 contabilizou um ganho de R\$ 1 bilhão e em 2004 passou para expressivos R\$ 18,6 bilhões. A tabela abaixo mostra o crescimento de cada setor e do total do mercado segurador brasileiro.

TABELA 1 – ARRECADAÇÃO DO MERCADO SEGURADOR – 1995-2004

continua

Ano	Seguros (R\$ mil)	Capitalização (R\$ mil)	Previdência Privada (R\$ mil)	Total mercado (R\$ mil)
1995	12.924.593	2.385.962	1.009.930	16.320.485
1996	15 171 242	5 736 392	1 447 097	22 354 731

TABELA 1 – ARRECADAÇÃO DO MERCADO SEGURADOR – 1995-2004

Ano	Seguros (R\$ mil)	Capitalização (R\$ mil)	Previdência Privada (R\$ mil)	conclusão
				Total mercado (R\$ mil)
1997	18 394 784	4 420 772	2 212 647	25 028 205
1998	19 398 060	3 553 996	3 228 689	26 180 745
1999	20 286 956	4 090 174	3 897 596	28 274 726
2000	22 992 932	4 391 491	5 378 329	32 762 753
2001	25 341 254	4 789 563	7 525 028	37 655 845
2002	27 548 775	5 217 204	9 725 172	42 491 151
2003	30 284 886	6 022 577	14 855 011	51 162 474
2004	34 536 987	6 601 776	18 681 305	59.820.068

FONTE: FENASEG

Deve-se ressaltar que o produto VGBL – Vida Gerador de Benefício Livre – será classificado como previdência privada e não como seguro de vida, porque diferentemente de um seguro de vida, o participante não sabe de antemão, quando da assinatura do contrato, a quantia que irá receber em caso de sinistro, mas obtém como resgate apenas o resultado capitalizado de suas contribuições<sup>6</sup>.

Um outro dado interessante é o crescimento da participação do mercado segurador no Produto Interno Bruto. Esta passou de 2,53% em 1995 para 3,41% em 2004, conforme podemos observar na tabela abaixo.

TABELA 2 – PARTICIPAÇÃO DO MERCADO SEGURADOR NO PIB – 1995-2004

Ano	Participação PIB (%)	Ano	Participação PIB (%)
1995	2,53%	2000	2,98%
1996	2,87%	2001	3,14%
1997	2,87%	2002	3,16%
1998	2,86%	2003	3,29%
1999	2,90%	2004	3,41%

FONTE: FENASEG

<sup>6</sup> Os VGBL e PGBL – PLANO GERADOR DE BENEFÍCIO LIVRE, são planos de contribuições definidas e existem também planos previdenciários de benefícios definidos. Em ambos os casos, diversamente dos seguros, as provisões pertencem integralmente ao participante, que resgata apenas o resultado capitalizado das contribuições.

Apesar desse crescimento a participação do faturamento do setor no PIB é muito baixa comparada aos 6% do Chile, 9% na África do Sul, 10% nos Estados Unidos, 12 % no Japão e 13% na Coréia. Em termos de prêmios *per capita*, as estatísticas no Brasil são igualmente modestas: apenas US\$ 74,00 contra US\$ 126,7 no México, US\$ 165,5 no Chile, US\$ 700,00 em Israel, US\$ 1.000,00 na Coréia, US\$ 2.300,00 nos Estados Unidos, US\$ 3.600,00 na Suíça e US\$ 4.850,00 no Japão. (FENASEG)

É interessante notar a evolução do mercado segurador brasileiro a partir de dados deflacionados a preços de 2004. Nota-se que o setor de seguros cresceu 35,57%, a capitalização 40,38% e a previdência privada 838,48% entre 1995 e 2004.

TABELA 3 – ARRECADAÇÃO DO MERCADO SEGURADOR BRASILEIRO, DEFLACIONADO PELO IPC<sup>7</sup> A PREÇOS DE 2004

Ano	Seguros (R\$ mil)	Capitalização (R\$ mil)	Previdência Privada (R\$ mil)	Total mercado (R\$ mil)
1995	25.474.626	4.702.778	1.990.592	32.167.996
1996	26.857.208	10.154.968	2.561.754	39.573.930
1997	30.368.134	7.298.297	3.652.881	41.319.316
1998	31.498.429	5.770.953	5.242.722	42.512.104
1999	30.191.378	6.087.063	5.800.466	42.078.907
2000	32.217.734	6.153.364	7.536.123	45.907.223
2001	32.899.292	6.218.052	9.769.370	48.886.715
2002	31.890.510	6.039.445	11.257.876	49.187.831
2003	32.186.777	6.400.795	15.787.906	54.375.477
2004	34.536.987	6.601.776	18.681.305	59.820.068

FONTE: FENASEG Dados deflacionados pelo autor

Quando se analisa a arrecadação de cada ramo de seguro, observa-se que quatro ramos tiveram um crescimento mais acentuado: automóvel, vida, saúde e incêndio, conforme pode ser observado na tabela abaixo.

<sup>7</sup> Índice de Preços ao Consumidor da FGV. Mede o movimento médio de preços de determinado conjunto de bens e serviços no mercado varejista. Tem abrangência geográfica nacional, com pesquisa de preços nos principais centros consumidores do país: Belém, Belo Horizonte, Brasília, Curitiba, Florianópolis, Fortaleza, Goiânia, Porto Alegre, Recife, Rio de Janeiro, Salvador e São Paulo. Abrange o conjunto da população com renda de 1 a 33 salários mínimos. (IPEADATA)

TABELA 4 – ARRECADAÇÃO DE SEGUROS POR RAMO – 1995 – 2004 R\$ - bil.

Ano	Auto	Vida	Saúde	RD	Incêndio	Ac. Pess.	DPVAT	Habitac.	Transp.	Outros
1995	5,112	2,444	2,179	1,203	0,535	0,459	0,492	0,696	0,370	0,808
1996	4,593	2,831	3,019	1,068	0,672	0,460	0,549	0,820	0,350	0,751
1997	5,784	3,335	3,975	1,134	0,782	0,512	0,690	0,925	0,386	0,868
1998	6,598	3,474	4,289	0,471	0,927	0,554	0,763	1,069	0,377	0,868
1999	6,307	3,507	4,923	0,373	1,038	0,611	1,045	1,032	0,440	1,043
2000	7,307	3,918	5,694	0,353	1,188	0,694	1,181	0,893	0,484	1,273
2001	7,935	4,282	6,063	0,399	1,473	0,811	1,279	0,290	0,582	2,209
2002	8,189	4,562	6,326	0,458	2,014	0,943	1,418	0,776	0,643	2,215
2003	8,789	5,024	6,617	0,519	2,680	1,063	1,469	0,771	0,697	2,652
2004	10,530	6,015	7.610	n.d.	3,062	1,092	1,590	0,758	1,441	2,271

FONTE: FENASEG – em 2001 o ramo Habitacional, passou a ser apenas Habitacional fora do SFH.

RD – Riscos Diversos

A tabela 5 apresenta os quatros principais ramos de seguro deflacionados pelo IPC a preços de 2004. Nota-se que o ramo que menos cresceu foi o automóvel, com uma variação de apenas 4,5% nos últimos 10 anos, enquanto vida apresentou um crescimento de 24,85%, saúde 77,18% e incêndio 190,38%

TABELA 5 – ARRECADAÇÃO DOS QUATRO PRINCIPAIS RAMOS DE SEGURO DEFLACIONADO PELO IPC A PREÇOS DE 2004 - R\$ - bil.

Ano	Auto	Vida	Saúde	Incêndio
1995	10,076	4,817	4,295	1,054
1996	8,131	5,012	5,344	1,190
1997	9,549	5,506	6,562	1,291
1998	10,714	5,641	6,964	1,505
1999	9,386	5,219	7,326	1,545
2000	10,239	5,490	7,978	1,665
2001	10,302	5,559	7,871	1,912
2002	9,480	5,281	7,323	2,331
2003	9,341	5,340	7,033	2,848
2004	10,530	6,015	7.610	3,062

FONTE: FENASEG Dados deflacionados pelo autor

O fantástico aumento em todos os segmentos exigiu a adaptação de todos os profissionais, empresas e autarquias atuantes no setor. O fim da inflação e a redução dos ganhos financeiros impuseram a adoção de uma nova postura perante o mercado. A busca pela adaptação, de acordo com especialistas, ocorreu em três etapas: (SOUZA, 2001)

a) 1ª etapa: as seguradoras buscaram ampliar sua competitividade reduzindo os custos administrativos;

b) 2ª etapa: as empresas procuraram reduzir seus custos de comercialização. Nesta fase, além de negociar as comissões de venda, as empresas foram buscar parcerias capazes de lhes trazer conhecimento e capital estrangeiro. Esgotados os esforços das seguradoras para o ajuste de custos administrativos e de comercialização, um novo ciclo teve início;

c) 3ª etapa: busca pela redução da sinistralidade<sup>8</sup>. Trata-se de uma nova etapa capaz de trazer benefícios muito promissores para o setor. Segundo a FENASEG, a sinistralidade média do mercado está em 67% dos prêmios ganhos. Na medida em que as empresas investem esforços para reduzi-la, têm lucros maiores e passam a ter capacidade de dividir esse ganho com o segurado, oferecendo prêmios mais competitivos.

Nesse período surgiu um novo canal de comercialização, as instituições financeiras, que reduziram o preço do seguro. Como menciona KRUGMAN (1999), os bancos possuem vantagens comparativas, como a detenção de uma rede de canais de distribuição e de serviços financeiros, uma carteira potencial de clientes, uma estrutura organizacional apropriada para a operação e capital suficiente para promover uma subscrição de risco superior às concorrentes não bancárias, além de inspirar mais confiança no consumidor.

## 5.1 AUTOMÓVEL

O seguro de automóveis é o ramo mais importante do setor de seguros, com 30% dos prêmios emitidos em 2004, com um volume de vendas de R\$ 10,5 bilhões. Em 1995 esse montante correspondia a R\$ 5,1 bilhões, mas com participação no mercado de 40%. Essa queda está associada ao aumento da sinistralidade, que

---

<sup>8</sup> “Percentual de gastos da seguradora com sinistros em relação ao total da receita arrecadada”. (SOUZA, 2001)

passou de 57% em 1995 para 70% em 2004, o que por conseqüência, elevou os preços.

Existem no Brasil cerca de 36 milhões de carros licenciados, mas segundo a FENASEG apenas 9 milhões estão cobertos por seguros. Esse número tão baixo é explicado pelo motivo que as seguradoras não fazem seguro para carros com mais de 10 anos. O que encarece o seguro de um carro mais antigo é a troca de peças em caso de acidente, que tem custo semelhante ao de um automóvel novo.

Outro problema são as fraudes na ocorrência de sinistros, principalmente nos roubos simulados de veículos e na agravação das colisões, que acabam elevando o preço e diminuindo as vendas.

A retomada do crescimento desse ramo está condicionada a correção desse problema e a oferta de novos serviços, como algumas seguradoras já estão fazendo, por exemplo, ofertando um desconto extra para o segundo veículo segurado de uma mesma família, um desconto de até 40% , se em cinco anos o segurado não sofra algum sinistro e a venda de seguro para carros com até 15 anos de uso.

Uma outra aposta é o lançamento de um produto com coberturas mais restritas para que possa custar mais barato que o tradicional. A proposta da SUSEP para fazer o preço cair pela metade é criar um produto que cubra apenas roubo e perda total. A idéia é dobrar para 18 milhões a frota segurada.

## 5.2 VIDA

Um dos fatos mais notáveis do mercado segurador brasileiro é a pouca extensão relativa dos seguros de vida. Nos países desenvolvidos como a Suíça ou a França o ramo vida representava em 2002, 55,4% e 71,7% dos prêmios totais destes países, respectivamente, enquanto que no Brasil em 2004 correspondia apenas a 17,41% dos prêmios de seguros. (SIGMA)

Na tabela 6 observa-se a grande diferença do seguro de vida no Brasil e em outros países. No Chile, os prêmios de seguro de vida como proporção do PIB equivale a 2,8%, 4,4% nos Estados Unidos, 8,5% no Japão e apenas 0,4% no Brasil.

TABELA 6 – PENETRAÇÃO DO RAMO VIDA – PRÊMIOS COMO % DO PIB

Países	1989	1993	1997	2001
Japão	6,7	9,8	9,0	8,5
Austrália	3,3	3,5	5,4	5,7
Estados Unidos	3,4	3,5	3,8	4,4
Itália	0,7	1,0	1,9	3,8
Espanha	1,0	1,4	2,3	3,3
Alemanha	2,4	2,3	2,7	3,0
Chile	1,0	1,7	2,0	2,8
Argentina	0,03	0,3	0,6	1,0
México	0,4	0,5	0,5	0,8
Brasil	0,1	0,1	0,4	0,4

FONTE: FARIA: DADOS: SWISS RE

Um grande entrave para um crescimento maior desse segmento era a alíquota de 7% do Imposto sobre Operações Financeiras (IOF) sobre os prêmios de seguro de vida. Através do Decreto n.º 5.172 de 6/8/04, essa alíquota será reduzida gradativamente, sendo eliminada em setembro de 2006.

Além disso, muitas seguradoras passaram a adotar como estratégia a inclusão de parcelas crescentes da população de baixa renda, antes desatendidas. O sucesso dessas ações tem sido possível graças à oferta de apólices com coberturas modestas, com cláusulas adicionais importantes para esse segmento, como o auxílio-funeral, e prêmios reduzidos.

O emprego de mecanismos capazes de reduzir os custos de comercialização, como a venda via cartões de crédito, cartões de lojas de departamento, contas de água, energia, telefone, instituições de ensino, igrejas e supermercados, também tem sido essencial.

### 5.3 INCÊNDIO

O ramo incêndio é tradicional no Brasil e foi o mais importante do mercado até meados da década de 80. É também dos mais ressegurados. O faturamento tem crescido de forma contínua desde 1995, mas a alta recente tem mais relação com aumento de preços do que com a quantidade de apólices vendidas. Depois dos atentados terroristas do World Trade Center em 2001, o preço do seguro para grandes riscos industriais, inclusive o risco de incêndio, subiu explosivamente em

todo o mundo, sendo repassado também para o mercado brasileiro. Em 2004, esses preços estão voltando a patamares mais realistas.

As vendas de seguro residencial, que em 2004 segundo a FENASEG somaram R\$ 600 milhões estão incluídas neste ramo e foi o principal motivo do aumento de arrecadação. O ramo é favorecido pela obrigatoriedade de contratação por parte de pessoas jurídicas, inclusive condomínios residenciais. No Brasil existem 47,6 milhões de domicílios, sendo que menos de 2 milhões de residências próprias estão seguradas. Nos Estados Unidos, 92% dos domicílios estão segurados, enquanto no nosso país esse índice é de apenas 4%.

#### 5.4 SEGURO-SAÚDE<sup>9</sup>

Nos últimos anos, a rede pública de hospitais federais, estaduais e municipais vem sendo submetida a um processo de deterioração acelerada por motivos diversos, entre eles: escassos recursos orçamentários para custeio das operações e novos investimentos; desmotivação do pessoal; falta de medicamentos e materiais, e o aumento da demanda devido a expansão da população urbana e do atendimento aos contingentes rurais antes desassistidos.

A falência financeira do setor público, associada ao descaso com a população nas filas dos hospitais e ambulatorios públicos, tem levado a população com maior nível de renda a procurar planos privados de saúde. A arrecadação nesse ramo passou de R\$ 2,1 bilhões em 1995 para R\$ 7,6 bilhões em 2004.

Este crescimento foi devido à regulamentação da prática do seguro-saúde no Brasil através da criação da ANS, que obrigou a constituição de empresas com atuação exclusiva no mercado de saúde. Nestas empresas, não poderiam ser mescladas atividades relacionadas a qualquer outros ramos de atuação.

De um crescimento extremamente promissor até 1999, o mercado entrou numa fase de decréscimo que só em 2004 começou a ser revertida. Segundo a ANS, em 1999 havia 6,5 milhões de segurados individuais e em 2004 este número baixou para 5,7 milhões. O total de segurados individuais e coletivos chega a 37

---

<sup>9</sup> Os planos e seguros de saúde nasceram no Brasil com a indústria automobilística. Empresários americanos e franceses que chegaram ao país nos anos 50 ficaram insatisfeitos com a atenção médica do estado na época. Assim, por iniciativas dos dirigentes das montadoras Ford e General Motors e inspirados na experiência americana, surgiram os primeiros sistemas de seguros que logo se estenderiam a diversas empresas paulistas. (SOUZA, 2001)

milhões. O problema foi que a expansão do setor foi acompanhada do aumento expressivo da sinistralidade: esta passou de 70% em 1995 para mais de 86% em 2004.

Muito disso se deve à falhas na intervenção governamental. As novas regras estabelecidas para a saúde suplementar, Leis nº. 9.656/98 e 9.961/00, deram aos usuários uma série de direitos, entre eles: cobertura integral obrigatória, proibição de rescisão unilateral de contratos, reajustes controlados, etc., sem explicitar como seriam garantidos na prática. Assim, a maior amplitude de cobertura restringiu a existência de planos financeiramente acessíveis.

As operadoras, por sua vez, preocupam-se com o desequilíbrio econômico-financeiro, sobretudo em face do aumento de custos advindos das novas regras, do aparecimento de novas tecnologias, do surgimento de novas drogas, do envelhecimento da população, das fraudes que provocam imensos prejuízos e da dificuldade de repasse dos demais custos aos preços, cujos aumentos causam fortes contestações por parte da sociedade, com apoio do judiciário.

Como resultado, a equação financeira e atuarial não fecha em vários segmentos do seguro saúde, e não surpreende o fato das operadoras estarem direcionando seus produtos para o mercado corporativo e para clientes de alta renda.

Diante desse quadro, a FENASEG propõe no 2º Plano Setorial da indústria do Seguro, um conjunto de ações voltadas ao ramo saúde, das quais destacam-se:

- a) restabelecer os princípios que regem o seguro-saúde e autorizar a flexibilização de produtos, com o intuito de atender aos diferentes perfis socioeconômicos da população brasileira;
- b) propor a criação de estímulo fiscal às empresas que contratem algum seguro saúde privado para os seus empregados, deduzindo do imposto de renda, por exemplo, a importância paga como prêmio de seguros.

## 5.5 INSS X PREVIDÊNCIA PRIVADA

Entre todos os ramos do mercado segurador brasileiro, o que mais cresceu foi a previdência privada. Passou de uma arrecadação de R\$ 1 bilhão em 1995 para R\$ 18,6 bilhões em 2004. Diversas são as razões para este extraordinário avanço, as quais se dividem em três grupos: (ANGELO, 2004)

1. Macroeconômicos: estabilidade da moeda, controle da inflação e maior horizonte de investimentos;
2. Mercadológicos: entrada de novas empresas, mudanças na regulamentação, introdução de novos produtos e maior exposição nos meios de comunicação;
3. Institucionais: percepção dos problemas no INSS pela população brasileira.

#### 5.5.1 Fatores Macroeconômicos

Até 1994 o Brasil convivia com altas taxas de inflação, muitas vezes superiores a 50% ao mês. Em julho desse ano foi implementado o plano Real, que em poucos meses conseguiu conter a inflação e trouxe grandes ganhos para o país. O mercado segurador brasileiro foi um grande beneficiado porque seguro e previdência só funcionam com uma economia estável e com a certeza desta estabilidade se alongar por um longo período. Em períodos inflacionários, os fundos das seguradoras são corroídos, impedindo a sua contrapartida no valor real da proteção dada, espantando o segurado.

#### 5.5.2 Fatores Mercadológicos

Até 1994, segundo a Associação Nacional da Previdência Privada, (ANAPP) somente quatro empresas ofereciam planos abertos ao consumidor brasileiro. Atualmente quase 30 empresas, entre seguradoras ligadas à bancos e independentes, operam no país.

O governo, através da SUSEP, órgão regulador, e a ANAPP, associação das empresas do setor, discutiu e mudou diversas regras que possibilitaram flexibilizar e tornar mais transparentes os planos de previdência.

Uma grande modificação foi a regulamentação do PGBL, produto similar ao 401 (k) norte-americano e do VGBL. Esses produtos permitem ao consumidor optarem por diferentes perfis de investimento, adaptando-se ao seu grau de tomada de risco, bem como ao tempo em que pretende manter os recursos nos respectivos fundos de investimento.

A principal diferença entre os dois é que para a pessoa que aplica no PGBL é possível deduzir o valor das contribuições da base de cálculo do imposto de renda, com limite de 12% da sua renda bruta anual. Portanto, só é vantajoso esse produto para quem declara o imposto de renda pelo formulário completo e é tributado na

fonte. Já o VGBL é indicado para quem faz declaração simplificada ou não é tributado na fonte.

Ao contrário do período de pré-estabilização econômica, quando praticamente não se veiculavam notícias sobre planos de previdência, hoje é possível informar-se por todos os meios de comunicação. Até mesmo revistas e cadernos de jornais especializados em finanças pessoais foram lançados, facilitando a escolha do consumidor e oferecendo diversos tipos de material educacional.

### 5.5.3 Fatores Institucionais

O sistema de previdência social no Brasil divide-se em dois blocos: público, abrangendo os trabalhadores da administração direta e empresas estatais e o - Instituto Nacional do Seguro Social (INSS), recebendo as contribuições dos trabalhadores da iniciativa privada. Opera no sistema de repartição simples, onde as contribuições que são feitas pelos ativos, ou seja, pelas pessoas que ainda trabalham, são usadas para cobrir os gastos com o pagamento de benefícios aos aposentados.

Ao longo dos anos, a relação entre trabalhadores ativos x inativos vem diminuindo. Em 1950, existiam oito contribuintes ativos para um aposentado. Em 1990, a proporção caiu para apenas dois e meio trabalhadores para um aposentado. E a tendência é que essa proporção caia para algo em torno de um para um. (GALIZA, 2004)

Segundo POORTVLIET (1994) citado por GALIZA (1997 p.15), são quatro os principais problemas enfrentados pela previdência social, que são citados na tabela abaixo.

**TABELA 7 - PROBLEMAS DA PREVIDÊNCIA SOCIAL**

PROBLEMAS	RAZÕES
Demográficos	Taxas de Natalidade decrescentes Aumento de expectativa de vida
Orçamentários	Benefícios sociais pressionam o equacionamento da dívida pública
Competitivos	Diminuem o nível de competitividade das empresas
Mercado de Capitais	A previdência social não gera um mercado de capitais na economia

FONTE: POORTVLIET

O problema demográfico é o mais grave e difícil de ser resolvido. A redução da taxa de natalidade indica que no futuro haverá menos trabalhadores na ativa, enquanto que os constantes aumentos na expectativa de vida fazem com que os aposentados vivam mais e, por isso, recebam o seu benefício por um período maior.

O financiamento da previdência social tem sido um fator de pressão ao equacionamento da dívida pública. Em 1995 o INSS operava com superávit, enquanto que a expectativa para 2005 é que o sistema previdenciário fechará o ano com um déficit recorde de R\$ 60 bilhões, dos quais cerca de R\$ 20 bilhões do INSS e R\$ 40 bilhões do setor público. Isso, por um lado, prejudica os esforços do governo na geração de superávit primário nas contas públicas. E, por outro lado, drena os recursos necessários para investimentos em setores fundamentais como: saúde, educação, transporte, saneamento básico, energia, segurança pública, etc.

Esses problemas levam a uma diminuição do nível de competitividade das empresas por causa dos altos encargos para manter um funcionário com carteira assinada. Este é um fator que dificulta o aumento do número de trabalhadores formais, porque as empresas estão optando por formas alternativas de contratação para fugir da alta carga tributária.

O sistema oficial de previdência não tem gerado um mercado de capitais eficiente, ao contrário do que ocorre nas formas alternativas de previdência. O mercado de capitais brasileiro já é bem desenvolvido, mas, em virtude dos elevados valores movimentados pela seguridade social, o estímulo seria grande, além de beneficiar a economia como um todo.

Outros três problemas enfrentados pela previdência social são: a sonegação de contribuições em diversos setores da economia, fraudes de diversas espécies e benefícios distorcidos.

Para diminuir esse déficit gigantesco seria necessário aumentar a taxação sobre os trabalhadores e as empresas, mas como isso não é possível, será preciso atuar em outras frentes, citada por MATESCO (2004):

Entre 1923 e 2005, as contribuições ao sistema quintuplicaram, passando de 6% para 30%. Então, é preciso reduzir o teto dos benefícios pagos pelo INSS para algo como três salários mínimos; aumentar, ao longo do tempo, a idade mínima para aposentadorias, aproximando esse limite para homens e mulheres, já que elas se aposentam mais precocemente;

desvincular a correção dos benefícios do salário mínimo; e conter as despesas crescentes dos programas assistenciais.

Segundo Luiz Carlos Trabuco, presidente do Bradesco Seguros, a previdência privada deveria ser encarada pelos brasileiros como uma necessidade de primeiro grau por que: “o Estado não consegue garantir a aposentadoria. Logo, a previdência privada é necessária. Tenho certeza de que vai chegar o dia em que 100% dos trabalhadores terão previdência privada. Hoje, isso ainda não é possível por causa da falta de poder aquisitivo e porque ainda não existe uma conscientização por parte da população”. (MATESCO, 2004)

## 5.6 CAPITALIZAÇÃO

O setor de capitalização vem ocupando gradualmente uma posição de destaque no mercado. Favorecido pela estabilidade econômica e embalado pelo lançamento de uma série de produtos diferenciados, que atendem tanto as necessidades do cidadão que deseja diversificar seus investimentos quanto daqueles que simplesmente são atraídos pelos prêmios de determinados planos de capitalização, esse segmento dá a volta por cima após passar algumas décadas esquecido, vítima das altas taxas de inflação.

A capitalização originou-se na França, em meados do século XIX, com uma cooperativa de mineiros que faziam contribuições para a constituição de capital garantido, que seria pago no final de um prazo estipulado ou, então, antecipadamente, por meio de sorteio. (SOUZA, 2001)

Foram os próprios franceses que trouxeram a capitalização para o Brasil no início dos anos 1930.

Desempenhou na história brasileira um papel importante para o segmento da construção civil, financiando prédios, vilas e até bairros inteiros que foram construídos com os recursos dos poupadores nas décadas de 1930 a 1950. Os títulos adquiridos por poupadores eram investidos em infra-estrutura e dinamizava a economia brasileira.

Depois de crescerem significativamente nas décadas de 1940 e 1950, chegando a 17 companhias divididas entre Rio de Janeiro, São Paulo e Porto Alegre, as empresas de capitalização perderam sua atratividade devido à inflação

crescente, que corroia os valores do plano, e ao crescimento das cadernetas de poupança. (SOUZA, 2001)

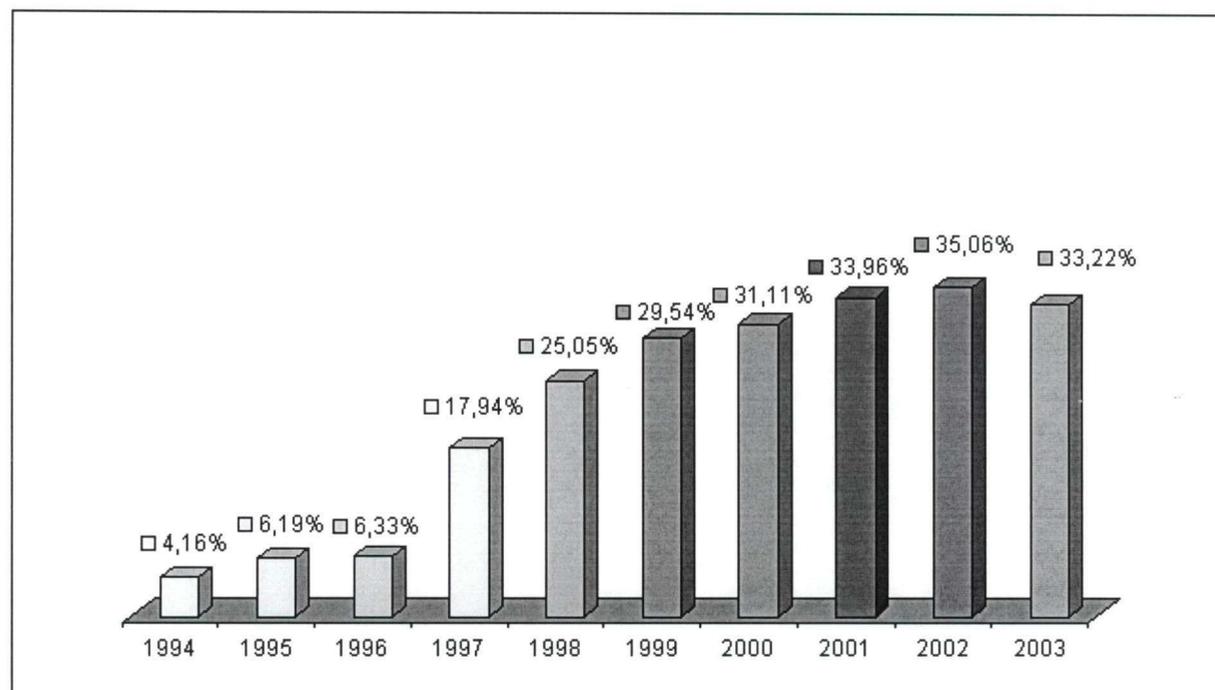
Com a estabilização monetária criada pelo Plano Real, a capitalização voltou a crescer. Em 1995 o setor arrecadou cerca de R\$ 2,3 bilhões e em 2004, R\$ 6,6 bilhões. Para continuar crescendo, este ramo deverá, no médio prazo, ocupar um espaço significativo do nicho de mercado atualmente dominado pelos consórcios, no que diz respeito à forma de financiamento da compra de bens diversos, incluindo a casa própria.

## 5.7 PARTICIPAÇÃO DO CAPITAL ESTRANGEIRO

O processo de abertura do mercado segurador brasileiro começou em junho de 1996, quando a Advocacia Geral da União decidiu pela inconstitucionalidade da Resolução CNSP nº. 14/86, que impedia que o capital estrangeiro participasse com mais de 50% do capital ou um terço das ações de seguradora brasileira. (SOUZA, 2001)

É essencial destacar que os efeitos da abertura do mercado segurador ao capital externo foram percebidos já em 1996 e 1997, anos marcados pela acentuada movimentação institucional e de inúmeros processos de fusões de seguradoras brasileiras e estrangeiras. Como consequência, a participação dessas empresas no total de prêmios arrecadados no Brasil saltou de 6,33% em 1996 para 17,94% em 1997, chegando em 2003 a 33,22%, conforme observado no gráfico abaixo.

GRÁFICO 1 - PARTICIPAÇÃO DO CAPITAL ESTRANGEIRO NO PRÊMIO TOTAL DO MERCADO SEGURADOR BRASILEIRO



FONTE: FENASEG

Na tabela abaixo, observa-se que a Holanda lidera a participação estrangeira no mercado segurador brasileiro com 25,48% dos prêmios, seguida pelos Estados Unidos, que detém 24,64%.

TABELA 8 - DISTRIBUIÇÃO DA PARTICIPAÇÃO ESTRANGEIRA NOS PRÊMIOS DO MERCADO SEGURADOR BRASILEIRO

Nacionalidade	Participação
Holandesa	25,48%
Americana	24,64%
Espanhola	14,85%
Francesa	13,83%
Inglesa	8,82%
Japonesa	5,09%
Alemã	2,65%
Italiana	1,97%
Suíça	1,08%
Outros	1,59%
Total	100%

FONTE: FENASEG

CLAPP (2001) cita que:

Por desconhecerem a realidade brasileira, as empresas estrangeiras têm optado por formar parcerias ou adquirir o controle de empresas, em vez de abrirem uma filial no país. Esses acordos funcionam como uma troca, em que o parceiro externo entra com a tecnologia e o capital necessário para o desenvolvimento de novos projetos e, em contrapartida, absorve a experiência acumulada pela sócia brasileira no mercado nacional.

Alguns exemplos são a Sul América que se associou com a americana Aetna, o Unibanco com a AIG dos Estados Unidos e a Marítima com a também americana Nationwide.

Vale salientar que o capital externo encontra além das facilidades à entrada na economia brasileira, a redução de custos promovida pela aquisição de empresas, pois conforme KRUGMAN (1999), à medida que se adquire uma empresa já constituída, eliminam-se os gastos com implantação de uma nova filial, além de se utilizar dos ganhos de mercado, como redes de distribuição, marca e carteira de clientes.

POLÉSE (1998) cita que certas deficiências existentes em países em desenvolvimento são atrativas às grandes corporações seguradoras internacionais, principalmente nos ramos de vida e saúde, pois são justamente nestas áreas que o Estado não garante adequada proteção ao cidadão, seja na forma de um sistema de saúde pública eficiente ou na incapacidade de combate à violência, abrindo um nicho de mercado propício à expansão do capital externo. Portanto, a demanda potencial existente em países em desenvolvimento é vista, cada vez mais, como a saída para o futuro do mercado internacional de seguros que apresenta um campo de expansão muito restrito em países de alta renda.

Dois aspectos são fundamentais para compreender o interesse neste mercado. Por um lado, cada vez mais os avanços tecnológicos ligados à saúde, biotecnologia, genética, aparelhagem médica e à prevenção de doenças, interferem na projeção de ganhos com os seguros de vida. Segundo PINDYCK (1999), os ganhos de tecnologia garantem que os rendimentos sejam cada vez mais crescentes, sendo que este avanço reduz o tempo atuarial de recuperação do risco, através do aumento da expectativa de vida, sem alterar o preço do produto,

garantindo que a contribuição do segurado seja realizada por períodos maiores que o projetado.

Da mesma forma, segundo dados do SIGMA “Annual Reports” (2000) os mercados emergentes tendem a serem grandes consumidores futuros de seguro de vida. Os países industrializados com 14,5% da população mundial são responsáveis por 91% do total dos prêmios em seguros de vida, enquanto países emergentes possuem 85,5% da população e são responsáveis por apenas 9% do total.

O fato mais importante para o mercado segurador é que as empresas estrangeiras têm uma larga experiência no planejamento e gerenciamento da operação, o que permite uma maior eficiência operacional, imprimindo uma nova forma de atuação em segmentos ainda não explorados no mercado.

## 6 DESAFIOS FUTUROS

Segundo SOUZA (2001), o mercado segurador brasileiro passará por diversas mudanças nos próximos anos, entre elas: diversificação dos produtos, prestação de serviços, novos canais, fusões, redução de custos e produtos voltados para cada cliente.

1- Diversificação dos produtos: a busca por diferenciação competitiva fará com que o mercado apresente cada vez mais escolhas ao consumidor. Como já acontece hoje no setor, novos produtos, depois de lançados, serão copiados pelos concorrentes, levando a uma busca por novos diferenciais, em um processo contínuo.

2- Prestação de serviços: as seguradoras cada vez mais se considerarão não como vendedoras de seguros, mas prestadoras de serviços ao cliente. Este ponto está ligado ao item anterior, e demonstra que a inovação do produto passa cada vez mais pelo seguro, deixando de ser uma simples indenização de perdas, para agregar serviços que tragam valor para o cliente. Estes serviços podem estar contidos no próprio produto, como exemplo: assistência mecânica e carro reserva no seguro de automóveis; serviços de encanadores e chaveiros no seguro residência.

Mas os serviços também estarão presentes no atendimento, tanto no momento da venda, como no esclarecimento de dúvidas e atendimento ágil aos sinistros e modificações dos contratos. Estarão até mesmo na assessoria da seguradora a um cliente na gerência dos riscos deste, onde a seguradora, mais do que uma mera vendedora, auxilia na seleção dos riscos que devem ser cobertos e na seleção de medidas de proteção do patrimônio alheio.

3- Novos canais: a exploração de novos canais de comercialização é uma necessidade imediata. A utilização de mala direta, tele marketing, pontos de vendas, etc., devem se intensificar, assim como o marketing, incluindo até a propaganda e promoções mais agressivas.

4- Fusões: apesar do expressivo valor da arrecadação, o mercado brasileiro não comporta uma quantidade tão grande de seguradoras. A arrecadação fica muito concentrada e, ano após ano, os grandes grupos seguradores aumentam sua participação mediante a aquisição de carteiras ou mesmo de outras seguradoras de menor porte. Este movimento tem se intensificado com as megafusões ocorridas no

mercado internacional, cuja continuidade contribuirá para o aumento da concentração no Brasil.

5- Haverá uma redução de custos e preços competitivos através: do uso intensivo da tecnologia de informação, onde os custos operacionais e administrativos serão diminuídos; o uso de canais de distribuição alternativos e a maior integração com os corretores ajudarão na diminuição dos custos de comercialização; e o cálculo das tarifas baseado no perfil de risco e da experiência da seguradora levarão a uma diminuição nos preços.

6 – Cliente: a tendência é o desenvolvimento de produtos e serviços voltados especificamente a atender as necessidades individuais do consumidor, utilizando o perfil de risco para o cálculo do preço e multicanais de distribuição. Talvez esta seja a maior mudança que ocorrerá no mercado segurador, acostumado a criar e oferecer produtos padronizados e adequados ao interesse da companhia.

## 6.1 SEGURO PARA CLASSES DE RENDA MAIS BAIXAS

Um dos desafios do mercado segurador é aumentar a base de clientes, atingindo pessoas de menor renda. Estima-se que existe um mercado em potencial de 37 milhões de pessoas pertencentes às classes de renda C e D, que gostariam de ter um seguro, mas o alto preço é um fator impeditivo. No Brasil, o seguro não alcançou um ponto de destaque no orçamento dessas classes por duas razões: a baixa renda e a falta de cultura sobre o assunto. Quem ganha pouco não consegue consumir e quem tem renda não tem a noção exata da importância de proteger o seu patrimônio.

Durante a Segunda Conferência Brasileira de Seguros<sup>10</sup> foi discutida a possibilidade de se criar produtos que possam atender as camadas de renda mais baixa da população e que sejam rentáveis para as seguradoras.

O grande problema dos seguros populares é que esse produto acaba sendo inviabilizado por custos de comissão e de distribuição. Apenas a emissão e o envio do boleto bancário acabam custando mais caro do que o seguro. Uma alternativa é oferecer seguro para as classes C e D por meio de contas de telefone, de energia, de cartão de crédito e de redes de varejo.

---

<sup>10</sup> Realizada no Rio de Janeiro em janeiro de 2004.

Algumas empresas já estão oferecendo novos produtos, como um seguro de vida por R\$ 3,50 mensais para indenização de R\$ 10 mil, cesta básica de R\$ 200 por seis meses e auxílio funeral de R\$ 1,8 mil. (FARIA, 2005)

## 6.2 SEGURO PRESTAMISTA

Um tipo de seguro pouco conhecido das pessoas é o seguro prestamista que garante ao segurado em caso de morte, invalidez ou desemprego, a quitação de alguma dívida que tenha contraído. Utilizado até pouco tempo atrás apenas para o financiamento de bens de maior valor, como a compra de um veículo ou da casa própria, agora as grandes redes de lojas de eletrodomésticos e de móveis oferecem esse seguro no caso de compra de qualquer produto usando o crediário.

Devido à elevada taxa de desemprego e o baixo nível de renda, as pessoas sentem-se muito vulneráveis quanto ao cumprimento do orçamento familiar. É justamente nesse ponto que o prestamista vem para tranquilizar um trabalhador em caso de perda do emprego, ou de um pai de família que caso venha a falecer não deixe dívidas para os seus familiares.

Segundo dados da SUSEP em 2003 a arrecadação desse seguro era de R\$ 227,53 milhões, representando 0,74% do mercado de seguros. Em 2004 esse montante saltou para R\$ 526,58 milhões, ou seja, 1,52% do total de seguros vendidos. E apenas em seis meses de 2005, o valor arrecadado já chegou a R\$ 440,92 milhões, o que representa 2,31% do mercado.

Esse crescimento deve-se a descoberta de novos canais de distribuição, as grandes magazines, e a explosão do crédito consignado. É destacado por ZAAD (2005) que: “a utilização desse canal de vendas possibilita às seguradoras alcançar as classes C, D e E. O prestamista ajuda a difundir a cultura do seguro entre um público que não estava familiarizado com as suas vantagens”.

O custo do seguro é relativamente barato, ficando abaixo de 0,05% do saldo devedor, sendo que esse percentual varia de acordo com a idade do contratante, já que, quanto mais idosa a pessoa, maior o risco de sinistro.

### 6.3 NOVAS REGULAMENTAÇÕES

O governo também está fazendo a sua parte para ajudar o crescimento do mercado segurador brasileiro. Foram editados um decreto lei e uma medida provisória que terão grandes impactos nesse setor.

O Decreto nº. 5.172, de 06 de agosto de 2004, trata da redução da alíquota do IOF sobre os prêmios de seguro de vida e acidentes pessoais. A partir de 1º de setembro de 2005, esta alíquota passará dos atuais 4% para 2% e será extinta a partir de 1º de setembro de 2006. Esta medida permitirá que, com a redução do imposto e, conseqüentemente, a queda do preço, um número maior de pessoas possa contar com a proteção de uma apólice de seguro de vida.

Em 27 de outubro de 2005, o governo promulgou a Medida Provisória (MP) nº. 255 que trata sobre a tributação para os planos de benefícios de caráter previdenciário. Essa MP, que valerá a partir de janeiro de 2006, veio para atender a dois objetivos: estimular a formação de poupança previdenciária capitalizada de longo prazo e tratar de forma semelhante os diferentes produtos e serviços no ramo da previdência privada complementar. Essas novas regras estimularão a criação de novos produtos por causa da redução da alíquota de Imposto de Renda em função do prazo de permanência do investidor, como mostra a tabela abaixo.

TABELA 9 - ALÍQUOTAS DE IR

Prazos de acumulação	Alíquota de IR a ser paga
Até 2 anos	35 %
Acima de 2 anos até 4 anos	30%
Acima de 4 anos até 6 anos	25%
Acima de 6 anos até 8 anos	20%
Acima de 8 anos até 10 anos	15%
Acima de 10 anos	10%

FONTE: MP nº. 209. Elaboração: própria

Com as novas regras tributárias os planos de previdência privada deixarão de possuir a característica de serem também um instrumento financeiro, e passarão à condição de investimentos para a consolidação de poupança doméstica de longo

prazo capaz de, ao mesmo tempo, financiar os investimentos produtivos e diminuir a dependência por capitais internacionais para a geração do desenvolvimento econômico e social. MATESCO (2004) cita que: “como a poupança no país é predominantemente de curto prazo e os investimentos produtivos, por sua própria natureza, são de longo prazo, as novas regras poderão minimizar um dos maiores problemas nacionais: a falta de perspectivas de se pensar o crescimento de forma sustentada”.

#### 6.4 PESQUISA SOBRE O CONSUMIDOR DE SEGURO

No setor de seguros é extremamente difícil conseguir dados, principalmente sobre o perfil do seu consumidor. Uma pesquisa do Instituto Grifo Research, citada por LUBIATO (2003), realizada na cidade do Rio de Janeiro, levantou as características pessoais, as expectativas e as perspectivas de 400 clientes em relação aos produtos de seguros. Para uma melhor análise, também foram coletados dados de 400 não-clientes.

Das pessoas que possuem algum seguro, 68% têm seguro de vida e 63% de automóvel, como comprova a tabela abaixo.

TABELA 10 - ESCOLHA DE PRODUTOS<sup>11</sup>

Ramos	Segurados - %
Vida	68
Auto	63
Residencial	36
Previdência	9
Capitalização	6
Saúde	6
Outro	1

FONTE: LUBIATO (2003)

O perfil do consumidor é o seguinte: 57% dos homens possuem seguros, contra apenas 39% das mulheres. Essa diferença é explicada pela renda maior dos homens. Quanto maior o grau de instrução, maior o consumo de seguro: 73% dos

<sup>11</sup> Dos entrevistados, muitos têm mais de um tipo de produto.

entrevistados, com nível superior completo, possuem algum tipo de produto e 56% das pessoas casadas tem seguro.

Outra constatação é de que quanto maior o poder aquisitivo, a presença do seguro é maior. Dos proprietários de automóvel, 75% têm alguma forma de seguro, enquanto os que não possuem este bem, apenas 21% possuem algum tipo de seguro.

De acordo com a pesquisa, o fator preço ainda predomina no momento da compra do seguro, com 23%, seguido pela influência do banco e pelos planos da empresa, ambos com 17%, como mostra a tabela abaixo.

TABELA 11 - RAZÕES PARA A COMPRA DE SEGURO

Fatores	%
Bons preços	23
Influência do banco	17
Plano da empresa	17
Solidez da seguradora	16
Influência do corretor	10
Produto segundo as necessidades	7
Influência de amigos	5
Experiência com a seguradora	5

FONTE: LUBIATO (2003)

## 6.5 FRAUDE <sup>12</sup>

Nos últimos anos, esse problema tem despertado a atenção do mercado segurador brasileiro. Anualmente, segundo dados da FENASEG, o volume de fraudes gira em torno de R\$ 1,5 a R\$ 2,5 bilhões, o que representa de 10% a 15% das indenizações pagas. Na tabela abaixo são demonstrados os principais métodos de ocorrência das fraudes.

<sup>12</sup> Uma definição bem simples de fraude em seguro é: enganar a seguradora para obter ganho financeiro.

TABELA 12 - OCORRÊNCIA DAS FRAUDES

Método	%
Sinistros Montados	32
Documentos Falsos	26
Propina, Corrupção	14
Empréstimos e Financiamentos casados - Leasing	10
Apólices Falsas	9
Superfaturamento	9

FONTE: KPMG citada por CASTIGLIONE

As fraudes costumam acontecer no momento da ocorrência do sinistro, como podemos constatar na tabela abaixo.

TABELA 13 - MOMENTO DE OCORRÊNCIA DA FRAUDE

FRAUDES	%
Da ocorrência do sinistro	78
Da contratação do seguro	12
Da inspeção de risco e regulação do sinistro	10

FONTE: KPMG citada por CASTIGLIONE

Os tipos mais comuns de fraudes que ocorrem e seus respectivos ramos, estão relacionados na tabela abaixo:

TABELA 14 - TIPOS DE FRAUDES POR RAMO

Ramo	Tipo de Fraude
Automóveis	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Omissão de fatos nas vistorias e propostas;</li> <li>- Dados incorretos nas vistorias e propostas;</li> <li>- Inversão de responsabilidade;</li> <li>- Empréstimo de seguro;</li> <li>- Aumento de Danos/Simulação de Avarias;</li> <li>- Superfaturamento de orçamentos;</li> <li>- Falsa declaração de roubo ou furto;</li> </ul>
Saúde	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Omissão de informações na declaração de saúde;</li> <li>- Empréstimo de Carteira do Seguro Saúde;</li> <li>- Conivência na divisão de consultas;</li> <li>- Alteração de procedimentos médicos;</li> <li>- Declaração de consultas que não ocorreram;</li> <li>- Superfaturamento de remédios e materiais;</li> </ul>
Ramos Elementares	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Preenchimento de informações incorretas no formulário de contratação;</li> <li>- Omissão de fatos nas vistorias;</li> <li>- Montagem de sinistros (sinistro intencional);</li> <li>- Declaração de perdas inexistentes;</li> <li>- Aumento deliberado de danos;</li> <li>- Falsa declaração de roubo ou furto;</li> <li>- Envio de averbações de cargas inexistentes (notas frias);</li> </ul>
Ramo Vida	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Segurado falecido antes da contratação do seguro;</li> <li>- Contratação de seguro por pessoa com doença terminal;</li> <li>- Informações falsas na proposta para contratação do seguro; <ul style="list-style-type: none"> <li>- Suicídio premeditado;</li> </ul> </li> <li>- Simulação de mortes e de acidentes; <ul style="list-style-type: none"> <li>- Auto-mutilação;</li> </ul> </li> <li>- Extensão de períodos de convalescença;</li> <li>- Informações incorretas passadas por médicos em atestados de convalescença;</li> </ul>

FONTE: KPMG citada por CASTIGLIONE

Um exemplo dado por CASTIGLIONE (2004) de como a fraude encarece o preço de um seguro de automóvel é mostrado abaixo:

TABELA 15 - CUSTO DO SEGURO SEM FRAUDE E COM FRAUDE

	SEM FRAUDE	COM FRAUDE
Número de segurados	1 000	1 000
Indenizações Pagas	R\$ 100 000	R\$ 100 000
Volume de Fraudes	R\$ 0,00	R\$ 25 000
Custo Total	R\$ 100 000	R\$125 000
Custo Médio por Segurado	R\$ 100,00	R\$ 125,00
Carregamento (40%)	R\$ 66,67	R\$ 83,33
Prêmio Médio - ano	R\$ 166,67	R\$ 208,33
Variação do Volume de segurados	1000	1250

FONTE: CASTIGLIONE

Observa-se nesse exemplo um volume de fraudes de 25%, causando a elevação do prêmio de R\$166,67 para R\$ 208,33. Para que não houvesse a necessidade de reajuste de preço seria necessário um aumento de 250 segurados.

Algumas ações que devem ser tomadas para a diminuição das fraudes no mercado segurador são: a conscientização popular, mostrando o quanto se perde em fraudes, quais são os pontos negativos e o prejuízo que isso traz aos bons segurados; a pressão sobre o Poder Jurídico para a aplicação de penas mais elevadas; a união das empresas seguradoras num grande banco de fraudadores e de dados; e buscar a formação técnica de investigadores, dando-lhes condições técnicas e financeiras para o combate efetivo das fraudes. (CASTIGLIONE, 2004)

O maior benefício da redução das fraudes para a sociedade seria a redução do preço do seguro, resultando em um número maior de segurados, criação de empregos e uma maior arrecadação de impostos para o governo. “Segundo estimativas da Itaú Seguros, apenas no ramo de automóveis, as fraudes representam 30% dos sinistros pagos, enquanto nos países desenvolvidos, representam 10%. Uma redução de 50% das fraudes levaria a uma queda de 20% do preço dos seguros de carro, com isso, 2,5 milhões de veículos sem seguro, poderiam ser segurados, criando mais empregos e gerando mais impostos”. (MARQUES p.26)

A FENASEG lançou em 2004 o Plano Integrado de Prevenção e Redução da Fraude em Seguros que contempla 33 ações distribuídas pelas áreas de prevenção,

comunicação e educação, de gestão da informação e por ações de investigação e repressão. Os componentes do plano integrado são: ações institucionais voltadas para a melhoria da imagem do seguro; ações específicas para a prevenção e redução da fraude em seguros; e gestão integrada para a coordenação das ações planejadas.

Os desafios desse plano são: mudar o paradigma de que a fraude é um custo inerente ao negócio; reavaliar as visões que o público em geral, legisladores, reguladores e líderes de comunidade tem em relação à fraude em seguros; desvincular a imagem da fraude da imagem do crime sem vítimas; e a punição dos fraudadores. São citados nesse plano os efeitos negativos da fraude, que consistem em: um aumento crescente do custo do seguro; a saúde financeira das seguradoras é afetada pelas fraudes; um conseqüente prejuízo à sociedade consumidora; e o impedimento do acesso à proteção do seguro a novas camadas sociais.

Os benefícios esperados com a redução das fraudes são: uma redução da tolerância à fraude e da propensão a fraudar; a ampliação dos mecanismos de prevenção à fraude em seguros; o aprimoramento da legislação aplicável a casos de fraudes em seguros; e a melhoria da percepção da sociedade quanto ao comportamento ético do mercado de seguros.

## 6.6 RESSEGURO

O resseguro<sup>13</sup>, é o seguro do seguro, no qual se repassa o risco de um contrato de seguro superior à capacidade financeira da seguradora que emitiu a apólice a uma resseguradora, como exemplo o seguro de uma plataforma de petróleo.

No Brasil, até 1939 o resseguro era feito quase totalmente no exterior, de forma direta ou por meio de companhias estrangeiras que operavam no país. O Instituto de Resseguros do Brasil (IRB), criado em 1939 no governo Vargas, tinha o objetivo de fortalecer as seguradoras nacionais, por meio da pulverização do risco em resseguro automático e reter no Brasil as atividades de resseguro feitas em outros países.

---

<sup>13</sup> A origem do resseguro é ligada aos enormes prejuízos que as seguradoras vinham tendo em razão da crescente onda de incêndios causada pelo fato de, antigamente, a maioria das casas e edificações serem de madeira. A primeira empresa exclusiva de resseguro foi a alemã Koelner Ruckversicherungsgesellschaft, fundada em 1846. (SOUZA, 2001)

Esse modelo que foi adotado também por outros países, trouxe uma série de benefícios para o mercado brasileiro. Mas, no momento, já é um sistema ultrapassado em todo o mundo, sendo exercido apenas no Brasil, China, Vietnã e Índia.

O monopólio estatal do resseguro no país, exercido pelo IRB, durou até agosto de 1996, quando foi aprovada a sua quebra através da Emenda Constitucional nº. 13. Desde então, o IRB mudou de nome para IRB-Brasil Resseguros S.A. e passou a ser uma sociedade mista por ações mas, por falta de regulamentação da citada Emenda, continua estatal e monopolista.

As principais atribuições do IRB são: fiscalizar o resseguro obrigatório e facultativo do país ou exterior; organizar e administrar consórcios; proceder a liquidação de sinistros e distribuir pelas seguradoras a parte dos resseguros que não retiver e colocar no exterior as responsabilidades excedentes da capacidade do mercado segurador interno ou aquela cuja cobertura fora do país convenha aos interesses nacionais. (SOUZA, 2001)

O principal impacto da existência de um único ressegurador está em limitar a flexibilidade das tarifas de seguro, ao estabelecer critérios de participação invariáveis nos riscos e comissões fixas. Além disso, a simples inexistência de competição entre resseguradores impede que o custo do resseguro se ajuste ao mercado; sendo o resseguro um item indispensável à dispersão de risco de seguros vultosos, as seguradoras devem aceitar o que o IRB cobra. (CIARELLI, 1995)

É citado por SAAD (2004) os principais problemas enfrentados pelo mercado segurador brasileiro com o monopólio estatal do IRB.

A condição de monopólio num setor extremamente competitivo e dinâmico, tem sido o grande obstáculo para o desenvolvimento do mercado brasileiro, pois, devido a sua obrigatoriedade de prover de resseguro todas as seguradoras de forma uniforme, a diferenciação estabelecida por aquelas que investem em especialização e inovação se transforma apenas em custo adicional, em vez de vantagem competitiva. O resultado é um ambiente desfavorável, tanto ao investimento em desenvolvimento de produtos e serviços, tornando as seguradoras reféns da guerra de preços, quanto para as empresas brasileiras que têm acesso limitado aos benefícios que um mercado de seguros maduro traz.

Com o fim do monopólio e a entrada de novos competidores no mercado de resseguros espera-se: “uma redução das tarifas e, conseqüentemente, um aumento do volume de resseguros, devido à concorrência e aos ganhos de eficiência; um aumento na oferta de produtos; acesso a capitais e experiência internacionais em subscrição de riscos, feitura de contratos e gerenciamento de sinistros”. (FARIA, 2005, pg.26)

## 6.7 SEGUROS SINISTROS

A diversidade dos riscos é outro aspecto que deve ser considerado pelas seguradoras. O cientista que coloca seu cérebro no seguro e a modelo que garante as pernas abre possibilidades variadas em torno dos riscos especiais, alguns até exóticos como SOUZA (2001, p. 26) cita:

A seguradora Grip oferece seguro contra impotência súbita no Dia dos Namorados, e a Pearson, já vendeu, desde 1996, no mundo inteiro, mais de 42 mil apólices para pessoas que temiam ser abduzidas e engravidadas por alienígenas. Uma outra seguradora, a St. Lawrence, oferece apólices para o caso do segurado ser atingido por um meteoro enquanto caminha na rua. Alguns jovens americanos que foram passar o reveillon do ano 2000 em Londres compraram apólices contra o risco de serem transformados em lobisomem e 15 mil mulheres na Europa se preveniram contra a concepção involuntária do Messias ou do AntiCristo na virada do milênio.

Vale lembrar que esses seguros funcionam mais como publicidade gratuita do que como uma modalidade de seguro em si, apesar de que se alguém quiser comprá-los, estarão disponíveis.

## 7 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Verificou-se que a estabilidade proporcionada pelo plano Real marcou uma nova era no mercado segurador brasileiro. Os números demonstram que a indústria do seguro foi um dos setores que mais souberam aproveitar as oportunidades, superando os desafios do plano Real. As conseqüências da estabilização econômica tiveram impactos diretos na forma de atuar das seguradoras e no desempenho do mercado de seguros como um todo.

A participação do mercado segurador brasileiro no PIB é o melhor índice para perceber o crescimento desse setor na última década, passando de 2,53% para 3,41%. Os ramos que mais se destacaram foram o automóvel, seguro saúde e a previdência privada.

Apesar de ser o ramo mais importante do seguro, o automóvel ficou praticamente estagnado nos últimos anos, com 9 milhões de veículos segurados. Para aumentar a frota segurada será necessário diminuir as fraudes e ofertar novos produtos, com coberturas mais restritas e, conseqüentemente, preços mais baixos.

O crescimento do seguro saúde é ocasionado pela incompetência do estado em oferecer uma saúde pública de qualidade, fazendo com que as pessoas tenham que pagar para ter um atendimento decente. Este ramo apresentou um crescimento até 1999, quando diversas leis instituíram novas regras, como a cobertura integral obrigatória, reajustes de preços controlados, etc. Isto restringiu a existência de planos mais acessíveis à população, fazendo com que o número de segurados caísse de 6,5 milhões para 5,7 milhões.

A previdência privada apresentou um crescimento real de 840% entre 1995 e 2004. Este aumento só foi possível pela estabilidade monetária criada pelo plano Real, que aumentou o horizonte dos investimentos, pelo lançamento de novos produtos, como o PGBL e o VGBL e pela percepção da população dos problemas do INSS.

Deve-se ressaltar o aumento e a importância da participação do capital estrangeiro no mercado segurador brasileiro, que se deu através de parcerias ou da aquisição do controle de empresas. A vantagem para o consumidor é que as empresas estrangeiras dispõem de tecnologia e capital necessário para o desenvolvimento de novos produtos.

Um desafio que o mercado deverá enfrentar nos próximos anos será a diminuição do número de fraudes. Com a sua redução, será possível baratear o seguro, fazendo com que novas pessoas possam adquiri-lo.

O Brasil ainda mantém monopolizado o setor de resseguros. Este monopólio configura uma barreira à oferta de novos produtos, serviços e ao surgimento de um ambiente mais competitivo. Com a continuação da desregulamentação do setor, o mercado poderá atender melhor as necessidades do consumidor. Com o fim do monopólio do resseguro, resseguradoras internacionais devem se implantar no país, atraindo o mercado segurador externo e forçando as seguradoras nacionais se modernizarem cada vez mais.

Contudo a expansão deste mercado depende não só do nível como da distribuição de renda existente no país, pois trata-se de um produto altamente sensível à restrições orçamentárias. Assim, nos países em desenvolvimento, como o caso do Brasil, o mercado de seguros só atingirá os níveis de expansão atingidos em países de primeiro mundo, quando houver uma melhora significativa na distribuição de renda.

## REFERÊNCIAS

ANAPP. Disponível em <<http://www.anp.com.br/>> Acesso em: 20 set. 2005

ANGELO, Eduardo. Previdência privada aberta: ótima alternativa para o país e para o consumidor. Disponível em < [www.iseguros.com.br/produtos/opiniaoprevidencia/](http://www.iseguros.com.br/produtos/opiniaoprevidencia/)> Acesso em: 15 ago. 2005

ANS. Disponível em <<http://www.ans.gov.br/>> Acesso em: 20 set. 2005

BABEL, David e STAKING, Kim. **An Engels Curve Analysis os Gamble and Insurance in Brazil**. 1983.

CAMPOS, João Elísio Ferraz. Um dia sem seguro. **Jornal do Brasil**, 19 mai. 2005.

CASTIGLIONE, Luiz Roberto. Análise e avaliação de companhias seguradoras: indicadores e limites de absorção de riscos. Disponível em < [www.anspnet.org.br/adm/Monografias/Arquivos/ESTUDO%20ANSP%20%20monografia%20castiglione.pdf](http://www.anspnet.org.br/adm/Monografias/Arquivos/ESTUDO%20ANSP%20%20monografia%20castiglione.pdf) /> Acesso em: 20 mar. 2005

CASTRO, R. Um mercado que cresce de verdade. **Revista do IRB**, mar. 1997.

CIARELLI, R. Perfil do mercado segurador: mudanças estruturais recentes e perspectivas. **Cadernos de Seguro**, mar. 1995.

CLAPP, Jorge. Companhias tentam recuperar o tempo perdido. **Conjuntura Econômica**, mai. 2001.

CONTADOR, Cláudio R. Mercado de seguros, crescimento econômico e inflação: uma análise internacional. **Revista do IRB**, mar. 1998

FARIA, Lauro Vieira. Aspectos da demanda e oferta de seguros de vida. **Revista Brasileira de Risco e Seguro**, dez. 2004.

FARIA, Lauro Vieira. Sabendo se ajustar. O desempenho da economia e os desafios dos mercados de seguros, previdência privada e capitalização. **Cadernos de Seguro**, abr. 2005.

FENASEG. Disponível em <<http://www.fenaseg.org.br/>> Acesso em: 15 ago. 2005.

FREIRE, Numa. **Aspectos do seguro**. São Paulo: Editora Atlas, 1959.

FUNENSEG. Disponível em <<http://www.funenseg.org.br/>> Acesso em: 19 abr. 2005.

GALIZA, F. J. **Economia e seguro: uma introdução**. Rio de Janeiro: FUNENSEG, 1997.

GONÇALVES, Albano. Muito além da fezinha. **Caderno de Seguros**, jul. 2003.

IPEADATA. Disponível em <<http://www.ipeadata.gov.br/>> Acesso em: 17 out. 2005

LUBIATO, Kelly. Retrato do Consumidor. **Conjuntura Econômica**, dezembro 2003.

KRUGMAN, Paul R. **Economia internacional: teoria e política**. São Paulo: Makron Books, 1999.

MARQUES, Lúcio. Prevenção e combate à fraude. **Cadernos de Seguro**, março 2003.

MATESCO, Virene Roxo. Novas regras tributárias. **Conjuntura Econômica**, nov. 2004.

PINDYCK, Robert S.; RUBINFELD, Daniel L. **Microeconomia**. 5. ed. São Paulo: Prentice Hall, 2002.

POLÉSE, M. **Economia urbana e regional**: lógica espacial das transformações econômicas. Coimbra: APDR, 1998.

RICHERS, R. **Seguro de Vida**: um mercado a conquistar. São Paulo: 1975.

SAAD, C. Falta pouco para um novo recorde. **Estado de São Paulo**, 31 ago. 2004.

SIGMA. Annual Reports. Disponível em <<http://www.swissre.com/>> Acesso em: 10 out. 2005

SOUZA, S. **Seguros**: contabilidade, atuária e auditoria. São Paulo: Saraiva, 2001.

SUSEP. Disponível em <<http://www.susep.gov.br/>> Acesso em: 10 set. 2005

VARANDA, J. A. M. (Org.). **Teoria geral do seguro**. 2. ed. Rio de Janeiro: FUNENSEG, 2000.