

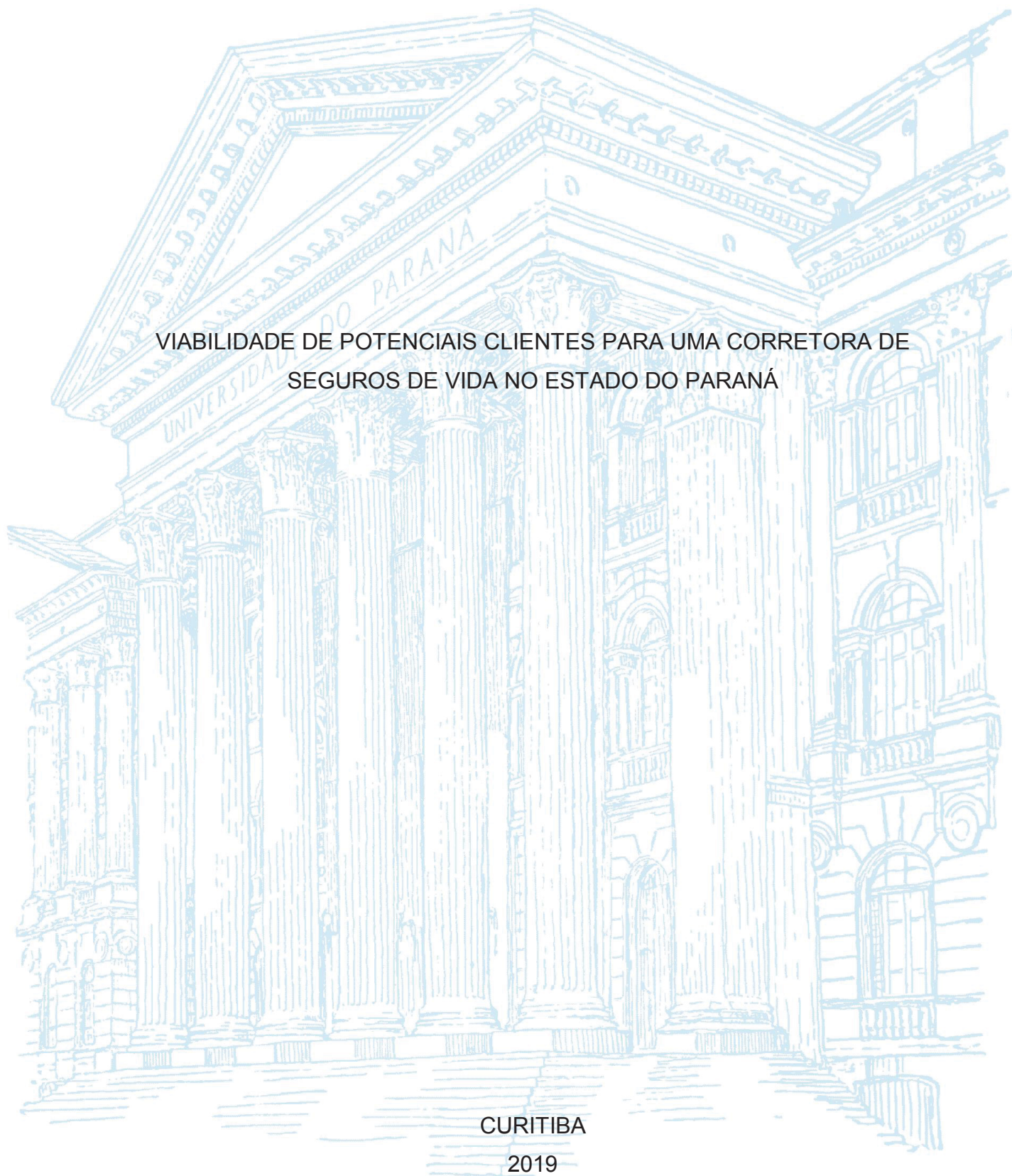
UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARANÁ

EDUARDO IAHN BENTES

VIABILIDADE DE POTENCIAIS CLIENTES PARA UMA CORRETORA DE
SEGUROS DE VIDA NO ESTADO DO PARANÁ

CURITIBA

2019



EDUARDO IAHN BENTES

VIABILIDADE DE POTENCIAIS CLIENTES PARA UMA CORRETORA DE
SEGUROS DE VIDA NO ESTADO DO PARANÁ

Projeto de Pesquisa apresentado ao curso de Pós-Graduação em Gestão de Negócios, Setor de Ciências Sociais Aplicadas, Universidade Federal do Paraná, como requisito parcial à obtenção do título de Especialista em Gestão de Negócios.

Orientador(a): Prof(a). Dr(a). Anelise Krauspenhar
Pinto Figari

CURITIBA

2019

Dedico este trabalho a minha família, amigos, professores e colegas de curso pelo suporte durante este percurso.

AGRADECIMENTO

Agradeço primeiramente a minha professora orientadora por todo o conhecimento e direcionamento dado a elaboração desta monografia.

Agradeço aos meus familiares por todo suporte e ensinamentos dados durante minha vida, em especial a minha mãe por ser uma pessoa maravilhosa e contribuir todos os dias com meu trabalho.

Agradecimentos às amizades construídas com todos os colegas do curso e os professores de gestão de negócios possibilitando a chegada até esta etapa.

RESUMO

Uma análise de viabilidade de potenciais clientes para uma corretora de seguros de vida é importante para estudar e compreender o mercado do local em que esta propondo o trabalho. A análise de viabilidade de potenciais clientes para uma corretora de seguros de vida está dividida em duas importantes etapas, sendo a primeira a análise de perfil de cada cliente em potencial, classificando por idade, sexo, estado civil, ter filhos ou não, renda e a segunda etapa, é possuir seguro de vida ou não, sendo esta a pergunta chave para a conclusão da análise de viabilidade dos potenciais clientes. Através deste estudo de viabilidade de potenciais clientes foi possível vislumbrar o panorama do mercado de seguros no estado do Paraná.

Palavras – Chave: Mercado, Viabilidade, Seguro de vida.

ABSTRACT

A customer feasibility analysis for a major life insurance broker to study and understand the local market in which he is proposing the job. A customer viability analysis for a life insurance broker is divided into two important steps, the first being the profile analysis of each potential customer, by age, gender, marital status, children or not and income, and second is use life insurance or not, being a key question to complete customer viability analysis. Through the work of feasibility study it is possible to visualize the panorama of the insurance market in the state of Paraná.

Key-words: Market, Feasibility, Life insurance.

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	1
1.1 PROBLEMATIZAÇÃO.....	2
1.2 JUSTIFICATIVA.....	2
1.3 OBJETIVOS.....	2
1.3.1 Objetivo geral.....	2
1.3.2 Objetivos específicos.....	3
2 REFERENCIAL TEÓRICO	4
2.1 HISTÓRIA DO SEGURO DE VIDA NO BRASIL.....	4
2.2 ESTRUTURA DO MERCADO BRASILEIRO DE SEGURO E SEU FUNCIONAMENTO.....	6
2.3 RELAÇÕES ECONÔMICAS NO MERCADO SEGURADOR.....	9
2.4 INFORMAÇÕES ASSIMÉTRICAS NO MERCADO DE SEGUROS.....	10
2.4.1 Seleção Adversa.....	10
2.4.2 Risco Moral.....	11
2.5 SEGUROS OFERECIDOS PELA CORRETORA.....	11
2.5.1 Seguro de Vida.....	11
2.1.2 Seguro em Vida.....	12
2.1.3 Doenças Graves.....	13
2.1.4 Internação Hospitalar.....	14
3 METODOLOGIA	15
3.1 TIPOLOGIA DA PESQUISA.....	15
3.2 QUESTIONÁRIO.....	15
3.3 APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DO RESULTADO.....	16
4 RESULTADOS	17
5 CONCLUSÃO	27
REFERÊNCIAS	28

1 INTRODUÇÃO

Vive-se uma era onde a globalização já faz parte de nossas vidas. Ela é bem mais que uma palavra ou um processo de internacionalização do mercado mundial, estamos diante de um novo modelo de operação sistêmica do capitalismo mundial, um novo modo de regime de acumulação.

O Brasil também faz parte deste modelo, inicialmente com o plano Collor e depois com o Real. Com a estabilização da moeda, o controle da inflação e a abertura da economia nacional ao exterior, fez-se favorável a entrada de empresas multinacionais no Brasil.

Seguindo esse cenário favorável e a economia nacional adquirindo cada vez mais credibilidade, em 1996 acontece um fato relevante para o mercado segurador nacional, a entrada de empresas estrangeiras provocou o término do monopólio ressegurador do Instituto de Resseguros do Brasil (IBR), segundo a Superintendência de Seguros Privados (SUSEP).

O mercado securitário no Brasil segue em plena expansão, fazendo-se necessário um estudo de caso para a implementação de uma corretora de seguros de vida no estado do Paraná, para que se tenha base teórica para atuar profissionalmente e competitivamente no mercado paranaense. Este trabalho é referente a levantamento de mercado para um estudo de viabilidade de potenciais clientes para uma corretora de seguros de vida recém-criada.

Com o crescimento do mercado, muitas corretoras estão aderindo ao ramo de seguro de vida, aumentando a concorrência e o nível de qualidade exigida pelos clientes. Em virtude do aumento da competitividade comercial, a elaboração de estratégias competitivas e um planejamento prévio ganha importância no mercado nacional. Por ser uma corretora recém-criada, é necessária a elaboração de um estudo de viabilidade para que a corretora se planeje e prepare-se para atuar no mercado que mais encaixa no perfil dos serviços que ela pretende oferecer.

1.1 PROBLEMATIZAÇÃO

Com o crescimento do mercado, muitas corretoras estão aderindo ao ramo de seguro de vida, aumentando a concorrência e o nível de qualidade exigida pelos clientes. Em virtude do aumento da competitividade comercial, a elaboração de estratégias competitivas e um planejamento prévio ganha importância no mercado nacional. Por ser uma corretora recém-criada, é necessária a análise de viabilidade de potenciais clientes para que a corretora se planeje e prepare-se para atuar no mercado que mais encaixa no perfil dos serviços que ela pretende oferecer. Portanto a pergunta norteadora desta pesquisa é: Há potenciais clientes para uma seguradora recém-criada atuar no Estado do Paraná?

1.2 JUSTIFICATIVA

A contratação do seguro de vida individual está cada vez mais crescente no Brasil, porém a porcentagem da população que contrata um seguro de vida ainda é muito pequena, cerca de 5% da população brasileira. Vislumbra-se aqui uma grande oportunidade de atuação e crescimento no país.

Será uma grande oportunidade para aplicar o conhecimento adquirido no curso de Gestão de negócios em uma corretora de seguros recém-criada trazendo benefícios gerenciais, fomentando o crescimento e o desenvolvimento da corretora de seguros e benefícios ao estado, pois irá movimentar a economia do estado com o pagamento de impostos.

A aplicação da análise de viabilidade de potenciais clientes é muito produtiva para a corretora de seguros pois possibilitará a mesma conhecer quem são seus clientes potenciais e qual nicho de mercado mais se encaixa com os produtos que ela pretende oferecer.

1.3 OBJETIVOS

1.3.1 Objetivo geral

Analisar a viabilidade de potenciais clientes para uma corretora de seguros de vida no estado do Paraná.

1.3.2 Objetivos específicos

Os objetivos específicos são fazer uma análise de mercado, classificando potenciais clientes por idade, sexo, estado civil, se tem filhos, renda e se comprariam seguro de vida para obter um real panorama do mercado paranaense no que se trata de seguros de vida.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 HISTÓRIA DO SEGURO DE VIDA NO BRASIL

A história do seguro de vida no Brasil conforme consta no Anuário Estatístico da SUSEP (1997), teve início com a abertura dos portos ao comércio internacional, em 1808. A primeira sociedade de seguros a funcionar no país foi em 24 de fevereiro de 1808, que tinha como finalidade trabalhar no seguro marítimo, foi a "Companhia de Seguros BOA-FÉ".

No início deste período, as seguradoras eram regidas pelas leis portuguesas. A criação do "Código Comercial Brasileiro" em 25 de junho de 1850, (Lei nº 556, de 25 de junho de 1850) foi de fundamental importância para o desenvolvimento do seguro no Brasil, incentivando o surgimento de várias seguradoras, que passaram a trabalhar não só com o seguro marítimo previsto na legislação, mas também, com o seguro terrestre. Até mesmo a exploração do seguro de vida, proibido expressamente pelo Código Comercial, foi autorizada em 1855, sob o fundamento de que o Código Comercial só proibia o seguro de vida quando feito juntamente com o seguro marítimo. Com a expansão do setor, as empresas de seguros estrangeiras começaram a se interessar pelo mercado brasileiro, surgindo, por volta de 1862, as primeiras filiais de seguradoras sediadas no exterior (Anuário Estatístico da SUSEP - 1997).

Estas filiais repassavam para suas matrizes os recursos financeiros obtidos pelos prêmios cobrados, provocando uma grande evasão de divisas. Em 5 de setembro de 1895, foi promulgada a Lei nº 294, visando proteger os interesses econômicos do País, dispondo exclusivamente sobre as companhias estrangeiras de seguros de vida, determinando que suas reservas técnicas fossem constituídas e tivessem seus recursos aplicados no Brasil, para fazer frente aos riscos aqui assumidos.

O mercado segurador brasileiro já havia alcançado grande desenvolvimento no final do século XIX. O que contribuiu para isso foi o Código Comercial, estabelecendo regras sobre seguros marítimos, aplicadas também para os seguros terrestres e a instalação no Brasil de seguradoras estrangeiras, com grande experiência em seguros terrestres (Anuário Estatístico da SUSEP - 1997).

O denominado “Regulamento Murtinho”, ou Decreto nº 4.270, foi responsável por regulamentar a atuação das companhias de seguros de vida no Brasil. O regulamento contemplou os seguros já existentes ou aqueles que se organizariam posteriormente.

O decreto, além de abranger as regras de fiscalização para todas as seguradoras que atuavam no Brasil, deu origem a Superintendência Geral de Seguros, órgão subordinado ao Ministério da Fazenda.

A Superintendência funcionava como uma repartição especializada, com atuação de abrangência nacional, responsável por todas as questões relativas a fiscalização dos seguros, tal como a fiscalização preventiva (análise da documentação para criação da seguradora) e repressiva (fiscalização direta e periódica das seguradoras).

Em 1906, com a criação do Decreto 5.072, houve a substituição da Superintendência por uma Inspetoria de Seguros. Alguns anos depois, em 1916, foi promulgado o Código Civil Brasileiro - Lei nº 3.071, que dedicou um capítulo específico ao contrato de seguro (Anuário Estatístico da SUSEP - 1997).

As disposições do Código Civil e do Código Comercial passaram a compor o denominado Direito Privado do Seguro. Os princípios fundamentais do contrato foram fixados, bem como foram consolidados os direitos e deveres das partes, para prevenir e solucionar eventuais conflitos. Esses princípios essenciais foram responsáveis pelo avanço da instituição do seguro.

Já em 1933, com a criação do Decreto nº 22.865, a Inspetoria de Seguros passou a ser subordinada ao Ministério do Trabalho, Indústria e Comércio. Logo no ano seguinte, a Inspetoria foi extinta pelo Decreto nº 24.782, sendo criada o denominado Departamento Nacional de Seguros Privados e Capitalização – DNSPC.

Em 1940, o Decreto nº 5.901 criou os seguros obrigatórios para pessoas físicas e jurídicas, para indústrias, concessionárias de serviço público, comerciantes, contra incêndios, bem como seguros de transportes (rodoviário, ferroviário, fluvial, aéreo e marítimo).

No mesmo período, através do Decreto-Lei nº 1.187, criou-se o Instituto de Resseguros do Brasil – IRB. Desde então, as seguradoras tiveram que ressegurar no IRB os encargos que ultrapassassem sua retenção própria, compartilhando o risco da sua atuação com as demais seguradoras do território nacional. Esta medida foi denominada de retrocessão (Anuário Estatístico da SUSEP - 1997).

O IRB proporcionou a efetiva criação e concretização de um mercado segurador no Brasil, composto majoritariamente por empresas brasileiras, sendo que as empresas nacionais com participação estrangeira foram induzidas a se estabelecerem como empresas nacionais, de modo a constituir e aplicar seus recursos do país.

Desde o princípio da sua atividade, o IRN tomou medidas eficientes com o intuito de originar condições de competitividade para o surgimento e crescimento das seguradoras de capital brasileiro. Essas medidas compreendem a consignação de limites baixos de retenção e a criação do denominado excedente único.

Essas medidas possibilitaram que empresas pouco capitalizadas e instrumentadas tivessem capacidade para competir com as seguradoras estrangeiras, tendo em vista que tinham assegurada a automaticidade da cobertura do resseguro.

No ano de 1966, o Decreto-Lei nº 73 regulou as operações de seguros e resseguros, bem como estabeleceu o Sistema Nacional de Seguros Privados, sendo constituído pelo Conselho Nacional de Seguros Privados – CNSP, pelo Instituto de Resseguros do Brasil – IRB, pela Superintendência de Seguros Privados – SUSEP, pelas sociedades autorizadas a atuar em seguros privados e pelos corretores habilitados (Anuário Estatístico da SUSEP - 1997).

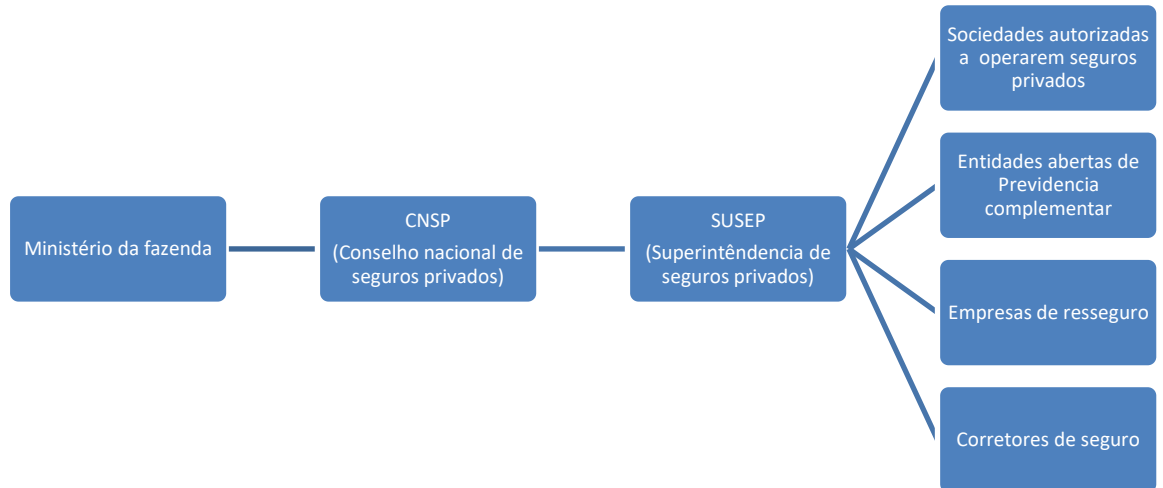
O antigo Departamento nacional de Seguros Privados e Capitalização deu vez a SUSEP, uma autarquia de Direito Público, com autonomia administrativa e financeira, subordinada até 1979 ao Ministério da Indústria e Comércio e, desde então, passou a ser vinculada ao Ministério da Fazenda.

Por fim, em 1967, o Decreto-Lei nº 261 revogou o Decreto nº 22.456/33, que dispunha sobre as operações das sociedades de capitalização, sendo estabelecido o Sistema Nacional de Capitalização, composto pela SUSEP, CNSP e pelas sociedades autorizadas a atuar com capitalização.

2.2 ESTRUTURA DO MERCADO BRASILEIRO DE SEGURO E SEU FUNCIONAMENTO

Neste tópico é apresentada a estrutura que compõem o mercado de seguros no Brasil e suas principais funções.

Abaixo se tem um quadro esquemático do Sistema Nacional de Seguros Privados do país:



Fonte: Portal do CNSP – 2019.

Os órgãos deste sistema (CNSP) estão subordinados ao Ministério da Fazenda, instituição essa que coordena fundamentalmente a formulação e execução da política econômica do país, tendo como área de sua competência, entre outras, a moeda, as instituições financeiras, o crédito, a poupança popular, os seguros privados e a Previdência Complementar Aberta, não estando responsável quanto a Saúde Suplementar e Capitalização.

Segundo Alves (2004), o Sistema de Saúde Privada e Suplementar está diante das competências exercidas pelo Ministério da Saúde através da Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS) e o Conselho Nacional de Saúde Suplementar (CONSU).

A instituição que integra as Empresas de Capitalização é o Sistema Nacional de Capitalização (SNC).

O Conselho Nacional de Seguros Privados (CNSP) é o órgão máximo do mercado segurador no Brasil, sendo ele responsável por dar as diretrizes e normas da política de seguros privados, composto por membros indicados por diferentes instituições públicas e com poderes regulatórios para constituir políticas gerais de

seguros e resseguros, como também a regulação, organização, criação, inspeção e funcionamento das entidades que operam neste mercado (Alves,2004).

A Superintendência de Seguros Privados (SUSEP) é uma autarquia vinculada ao Ministério da Fazenda responsável por regular, supervisionar, fiscalizar, controlar e incentivar as atividades de seguros, resseguro, capitalização e Previdência Complementar Aberta (seguradoras, resseguradoras, corretoras de seguros e de resseguros). Através deste órgão que as denúncias dos segurados contra as seguradoras, entre outras instituições vinculadas a este mercado, são apuradas.

As seguradoras são sociedades autorizadas a operarem em seguros privados, são companhias autorizadas pela SUSEP a trabalhar no Brasil, recebendo o prêmio negociado, assumindo o risco e garantindo as devidas indenizações em caso de ocorrência de sinistro vigente ao contrato acordado (Alves,2004).

As entidades abertas de previdência complementar são os institutos constituídos unicamente sob o formato de sociedades anônimas, tendo como objetivo criar planos que possam assumir coberturas por invalidez, sobrevivência ou morte.

As empresas de resseguro são empresas constituídas legalmente a fim de operar o resseguro, visto como a transferência de riscos de uma companhia seguradora para um ressegurador, sendo as operações de resseguro e também de retrocessão realizadas pelos seguintes tipos de resseguradores:

- O ressegurador local é instituição sediada no país composto sob a forma de sociedade anônima. Tem por objetivo exclusivo realizar as operações de resseguro e retrocessão.

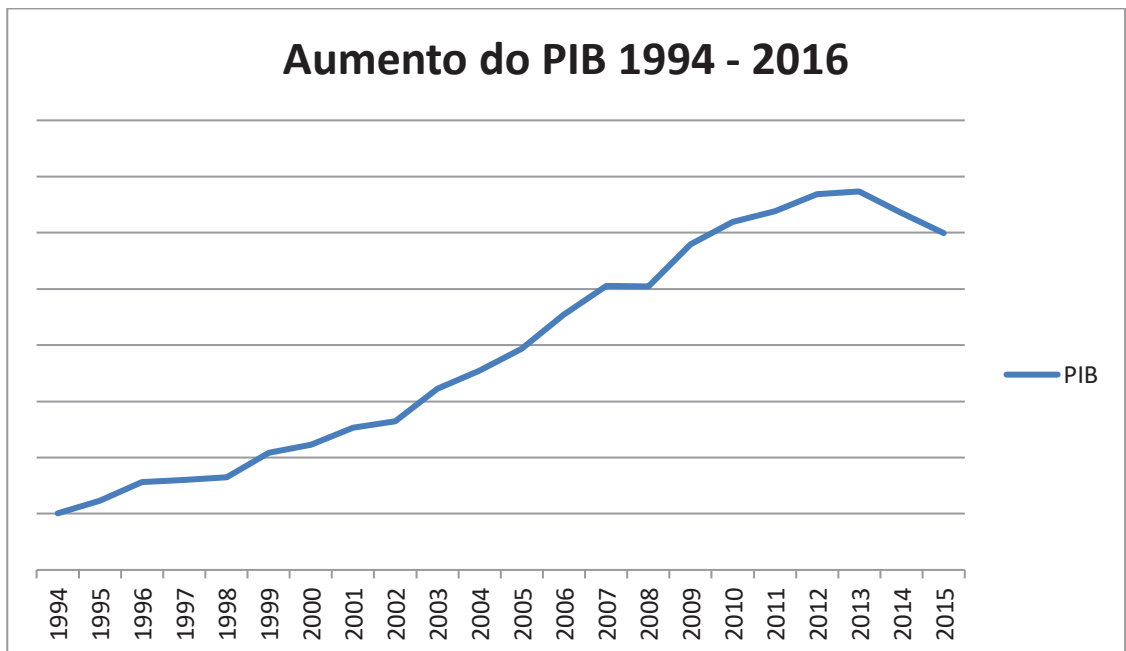
- O ressegurador admitido é sediado no exterior, havendo escritório de representação no Brasil, atendendo as devidas exigências e normas impostas e aplicáveis diante as atividades de resseguro e retrocessão.

- O ressegurador eventual é a companhia estrangeira sediada no exterior sem escritório de representação no país, mas que atende às exigências e normas devidas para tais atividades de resseguro e retrocessão e também cadastrada perante o órgão fiscalizador devido (Alves,2004).

O corretor de seguros é pessoa física ou jurídica, legalmente autorizados a intermediar e promover contratos de seguros entre instituições seguradoras e pessoas físicas e/ou jurídicas de direito privado.

2.3 RELAÇÕES ECONÔMICAS NO MERCADO SEGURADOR

O mercado de seguros brasileiro vem obtendo crescimento de forma consistente nestes últimos anos e esse fato pode ser aferido por dois fatores principais. O primeiro está ligado as possibilidades de indivíduos poderem planejar de forma mais consistente as alocações intertemporais de recursos a partir da regularização da inflação após a criação do Plano Real em 1994. O segundo fator está relacionado ao aumento na renda da população, que entre os anos de 1994 até 2016 percebe-se um crescimento real do PIB, representado pelo gráfico abaixo:



Fonte: Gazeta do Povo 2019.

O seguro caracteriza-se como uma maneira adequada do gerenciamento de determinado risco quando duas características são observadas: a probabilidade indesejável da ocorrência de sinistralidade deve ser baixa e a severidade desse caso deve ser elevada.

Conforme já exposto, a aquisição de um seguro faz com que o agente econômico dilua seus riscos financeiros decorrentes de qualquer prejuízo advindo de perda ou dano ocorrido a seus bens e/ou redução em sua capacidade de geração de renda. Portanto, o custo de oportunidade associado ao evento negativo aumenta com a elevação da renda, fazendo com que esses agentes se tornem mais avessos ao

risco, caracterizando os modelos de oferta e demanda no mercado de seguros no Brasil nestes últimos anos.

Pressupondo que os agentes econômicos maximizam seus lucros, mesmo que seja necessário omitir informações relevantes das quais só um determinado grupo tem acesso, um dos problemas expostos está relacionado com a inconsistência de dados denominada como assimetria de informações, onde algumas pessoas possuem maiores noções sobre determinado bem negociado do que outras.

Desta forma, neste capítulo será explicada as assimetrias de informação dentro dos conceitos de seleção adversa e risco moral (moral hazard), assim como os tipos de demanda e oferta que configuram o mercado de seguros.

2.4 INFORMAÇÕES ASSIMÉTRICAS NO MERCADO DE SEGUROS

Neste mercado, o princípio da boa-fé tende a minimizar a assimetria de informações, partindo de uma análise onde são calculados a perda esperada e prêmio do cliente, através das informações prestadas por ele. Se o segurado omite as informações que tornam esta análise relevante para a apólice do seguro, ele torna viável o prejuízo para a seguradora, faltando assim com este princípio. Este mesmo princípio pode ser visto do lado do cliente, onde a seguradora tenta usar terminologias vagas diante a complexidade do seu produto para incluir uma cobertura irrelevante para o segmento proposto ou ocultar uma determinada exclusão visto a alta probabilidade de sinistro (BRUNETTI, 2010).

Desta forma o desvio de eficiência de mercado é gerado com a informação assimétrica, pois o benefício marginal do comprador acaba não sendo representado pelo preço do produto que é transacionado, não refletido assim o custo marginal do vendedor.

2.4.1 Seleção Adversa

Analisando o mercado de seguros, a seleção adversa é apresentada como a auto seleção de indivíduos que adquirem um contrato de seguro, onde pessoas com baixo risco, comparados com a população assegurada, escolherão não obter uma apólice de seguro, enquanto outras com risco mais elevado do que a população irá

preferir obter um seguro. Como efeito, as companhias seguradoras se verão com um grupo de portadores de seguros de alto risco (BRUNETTI, 2010).

O seguro tem a capacidade de atrair os agentes que as companhias seguradoras menos gostariam de atrair: grupos de risco não assumido, fazendo com que seguradoras passem a ter maiores riscos de retorno financeiro em suas atividades e os agentes que estão verdadeiramente fora do grupo de risco passam a pagar mais caro pelo seguro (visto que as seguradoras não conseguem separar a parte indesejável dos piores sinistros) ou deixam de contratá-lo simplesmente, abdicando de usufruir de uma maior segurança.

Como a seleção adversa existe desde o princípio da assimetria de informação, precedendo assim a contratação da apólice de seguros, ela é denominada uma assimetria ex ante (BRUNETTI, 2010).

2.4.2 Risco Moral

O risco moral, por sua vez, provém do comportamento ex post, ou seja, após adesão da apólice de seguro o indivíduo assegurado pode tomar uma atitude de risco por encontrar-se coberto. Visto que já é segurado, ele assume riscos dos quais não tomaria caso não possuísse o acordo com a companhia seguradora. Nesta condição o segurado costuma alavancar a sua propensão a do risco (BRUNETTI, 2010).

2.5 SEGUROS OFERECIDOS PELA CORRETORA

2.5.1 Seguro de Vida

Seguro é um contrato pelo qual uma das partes (Seguradora) se obriga para com a outra parte (Segurado), mediante o recebimento de um Prêmio, a indenizá-lo ou a terceiro(s) por riscos previstos na Apólice.

O seguro de vida tem por objetivo garantir o benefício ao Segurado ou a seu(s) Beneficiário(s) na ocorrência de eventos previstos nas coberturas contratadas, exceto se decorrente de Riscos Excluídos, respeitando-se os demais itens das condições gerais da seguradora.

Entende-se por Riscos Excluídos os eventos decorrentes de uso de material nuclear, atos ou operações de guerra, atos ilícitos dolosos, doenças ou lesões

preexistentes, atos reconhecidamente perigosos, invalidez ou morte resultante de suicídio e epidemias e pandemias.

Morte do segurado - Se o Segurado falecer durante a vigência do seguro, por quaisquer causas, naturais ou acidentais, a Seguradora garantirá ao(s) seu(s) Beneficiário(s) o pagamento de um benefício referente ao valor do Capital Segurado, respeitando o disposto nas condições gerais e observado os Riscos Excluídos.

2.1.2 Seguro em Vida

Dispensa de Prêmio (em caso de Invalidez Permanente e Parcial por acidente)
- Ocorrendo a Invalidez Permanente e Parcial por Acidente do Segurado, em consequência exclusiva de Acidente Pessoal coberto, durante a vigência do seguro e no período de pagamento dos Prêmios, exceto se decorrente de Riscos Excluídos e demais termos das condições gerais, a Seguradora não cobrará os Prêmios devidos a partir de então e continuará mantendo as demais coberturas contratadas.

Para efeito desta garantia, entende-se por Invalidez Permanente e Parcial por Acidente a perda anatômica ou perda funcional definitiva de um membro, segmento ou órgão, decorrente de lesão física causada por Acidente Pessoal, que resulte em pelo menos um dos quadros incapacitantes a seguir listados:

- a) perda total da visão de um olho;
- b) surdez total e incurável de ambos os ouvidos;
- c) perda total do uso de um dos membros superiores;
- d) perda total do uso de um dos membros inferiores;
- e) perda total do uso de uma das mãos;
- f) imobilidade do segmento cervical da coluna vertebral;
- g) imobilidade do segmento sacro-lombo-torácico da coluna vertebral; e/ou
- h) mudez incurável.

Invalidez Permanente e Total por Acidente do Segurado - Garante ao Segurado o pagamento do Benefício de Morte, em caso de Invalidez Permanente e Total por Acidente do Segurado, em consequência exclusiva de Acidente Pessoal coberto, ocorrido durante a vigência do seguro, exceto se decorrente de Riscos Excluídos e observados os demais termos das condições gerais.

Entende-se por Invalidez Permanente e Total por Acidente a perda anatômica ou perda funcional definitiva de um membro, segmento ou órgão, decorrente de lesão física causada por Acidente Pessoal, que resulte em pelo menos um dos quadros incapacitantes a seguir listados:

- a) perda total da visão de ambos os olhos;
- b) perda total do uso de ambos os membros superiores;
- c) perda total do uso de ambos os membros inferiores;
- d) perda total do uso de ambas as mãos;
- e) perda total do uso de um membro superior e de um membro inferior, simultaneamente;
- f) perda total do uso de uma das mãos e de um dos pés, simultaneamente;
- g) perda total do uso de ambos os pés; e/ou
- h) alienação mental total e incurável, devidamente comprovada, podendo ser necessária a apresentação de Termo de Curatela.

Antecipação Total ou Parcial de Benefício Pago em Vida – A Seguradora efetuará a antecipação do pagamento, total ou parcial, do Benefício por Morte, caso o Segurado seja considerado doente em estágio terminal.

2.1.3 Doenças Graves

Esta cobertura opcional, desde que contratada e pago o Prêmio adicional correspondente, garante o pagamento do Capital Segurado contratado, em caso de sobrevivência do Segurado 30 (trinta) dias após o recebimento do diagnóstico de uma Doença Grave Coberta ou da realização de um Procedimento Médico Coberto, todos descritos a seguir, desde que respeitados os períodos de demonstração de persistência das limitações ou manutenção da terapia, previstos para algumas das Doenças Graves Cobertas. O diagnóstico deverá ter sido emitido e constatado pela primeira vez após a data de início de vigência desta cobertura, observados os Riscos Excluídos, os Períodos de Carência, os módulos de coberturas e demais termos destas condições especiais, das condições gerais e da Apólice.

As Doenças Graves e os Procedimentos Médicos cobertos estão agrupados em módulos referentes a critérios de análise de risco, subscrição, aceitação e indenização, conforme tabela a seguir.

- I. Câncer
- II. Cirurgia de Revascularização Miocárdica com Implante de Ponte(s) Vascular(es) nas Artérias Coronarianas (Bypass)
- III. Infarto Agudo do Miocárdio
- IV. Insuficiência Renal Terminal
- V. Acidente Vascular Cerebral
- VI. Transplantes de Órgãos
- VII. Paralisia

2.1.4 Internação Hospitalar

Esta cobertura, desde que contratada e pago o Prêmio adicional correspondente, garante ao Segurado, na hipótese da ocorrência de um evento coberto, o pagamento de uma Diária Segurada para cada dia de internação hospitalar por motivo de doença ou Acidente Pessoal coberto. Para cada dia de internação hospitalar em UTI, a Diária Segurada será paga em dobro. Serão observados os limites de garantia, os Riscos Excluídos, o Período de Carência e demais termos previstos contratualmente para esta cobertura.

3 METODOLOGIA

A pesquisa foi desenvolvida com o intuito de elaborar uma análise de viabilidade de potenciais clientes para uma corretora de seguros de vida. Nela é feita uma contextualização histórica sobre o seguro de vida, a definição dos tipos de seguro de vida, uma análise de mercado e a definição do melhor nicho de mercado.

3.1 TIPOLOGIA DA PESQUISA

O objetivo desta pesquisa é analisar a viabilidade de potenciais clientes para uma corretora de seguros de vida no estado do Paraná. Com base no seu objetivo, o estudo pode ser classificado como exploratório e de natureza quantitativa pois visa ampliar o conhecimento do objeto de estudo. A pesquisa exploratória segundo Gil tem como objetivo “proporcionar a familiaridade com o problema, visando torná-lo mais claro ou construir hipóteses” (2008, p. 41). Tem como objetivo principal o aprimoramento de ideias ou a descoberta de intuições, e nesse caso, o aprimoramento de ideias. O planejamento é bastante flexível, de modo que possibilite a consideração dos mais diversos aspectos relativos ao fato estudado. Geralmente, envolve levantamento bibliográfico e documental, entrevista com pessoas e análises de exemplos que possibilitem o entendimento do assunto.

Conforme o autor, “as pesquisas exploratórias são desenvolvidas com o objetivo de proporcionar visão geral, de tipo aproximativo, acerca de determinado fato. Este tipo de pesquisa é realizado especialmente quando o tema escolhido é pouco explorado”. (GIL, 2008, p. 27).

Quanto à forma de obtenção de dados, os procedimentos utilizados foram a pesquisa bibliográfica realizados em materiais disponíveis em livros e artigos científico, denominados fontes secundárias. Para Manzo (1971), a bibliografia pertinente “oferece meios para definir, resolver não somente problemas já conhecidos, como também explorar novas áreas onde os problemas não se cristalizaram suficientemente”. (MANZO,apud MARCONI E LAKATOS, 2007).

3.2 QUESTIONÁRIO

Também foram levantadas informações através da aplicação de um questionário com uma população de 1000 pessoas na cidade de Curitiba abordando o tema seguro de vida, com foco em colher dados referentes a essas pessoas, se já contrataram um seguro de vida e o que pensam sobre o recurso.

Este questionário foi aplicado no período de 20/11/2018 à 04/12/2018 com submissão *on line* e 429 pessoas responderam ao instrumento, configurando-se a amostra deste estudo. O modelo do questionário encontra-se no Apêndice.

3.3 APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DO RESULTADO

A etapa inicial de mapeamento de fontes para a realização da pesquisa bibliográfica revelou que o tema “Seguro de Vida” é apresentado por vários autores e instituições governamentais. O que possibilitou apresentar a história do Seguro de Vida no Brasil e suas legislações, favorecendo o conhecimento de informações importantes para quem quer atuar comercialmente oferecendo seguros de vida. As respostas obtidas através do questionário trouxeram informações para a definição do melhor nicho de mercado para atuação da corretora de seguros de vida no estado do Paraná conforme apresenta-se a seguir.

4 RESULTADOS

Foi realizada uma pesquisa de mercado através de questionário submetido *on line* para 1000 pessoas colhendo dados pessoais, como, idade, sexo, estado civil, se tem filhos, renda média e se possui seguro de vida. Obteve-se uma amostra de 427 pessoas. Feito isso foram elaboradas tabelas e gráficos comparativos dos dados obtidos e feita uma análise dos mesmos.

Pergunta 1 – Idade

Com relação as informações obtidas sobre a idade dos participantes, 245 pessoas estão na faixa dos 36 a 45 anos e a média de idade é 42 anos. Com estas informações vislumbra-se um cenário promissor para a comercialização de seguro de vida, normalmente nesta idade, as pessoas estão no ápice de sua carreira profissional e preocupam-se com seus ganhos, o que, e como deixar sua família se ocorrer algum contratempo com sua prática produtiva.

Tabela 1a – Faixa etária

Faixa Etária	Qt
18 a 25 anos	17
26 a 35 anos	72
36 a 45 anos	245
46 a 55 anos	81
56 a 65 anos	12
Total	427

Fonte: O autor (2019).

Tabela 1b – Média de idade

Total Preenchidos	427
Média de Idade - Geral	42

Fonte: O autor (2019).

Pergunta 2 – Sexo

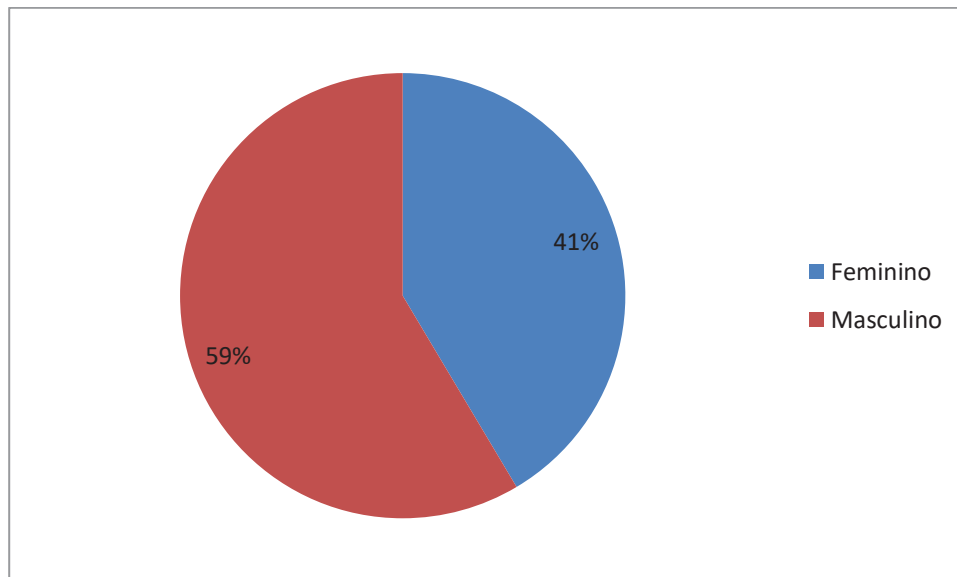
Ao verificar sobre o sexo, constatou-se que 59% da amostra é do sexo masculino e 41% é do sexo feminino.

Tabela 2 – Sexo

Sexo	Qt
Feminino	177
Masculino	250
Total	427

Fonte: O autor (2019).

Gráfico 1 – Sexo



Fonte: O autor (2019).

Pergunta 3 – Estado Civil

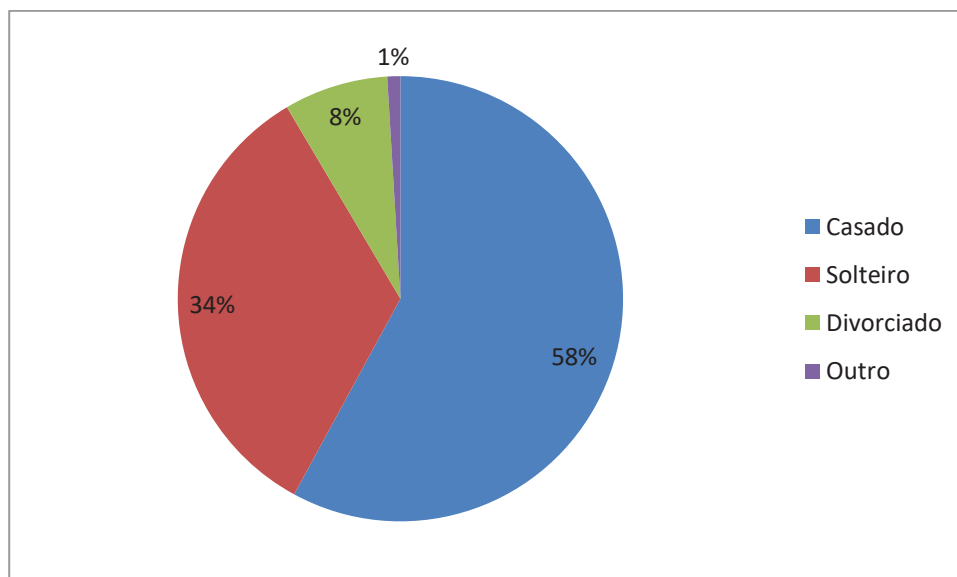
Quanto ao estado civil, 423 pessoas responderam, sendo que 245 dos respondentes são casados, representando 58% da amostra e 142 são solteiros, representando 34% da amostra.

Tabela 3 – Estado Civil

Estado Civil	Qt
Casado	245
Solteiro	142
Divorciado	32
Outro	4
Total	423

Fonte: O autor (2019).

Gráfico 2 – Estado Civil



Fonte: O autor (2019).

Pergunta 4 – Filhos

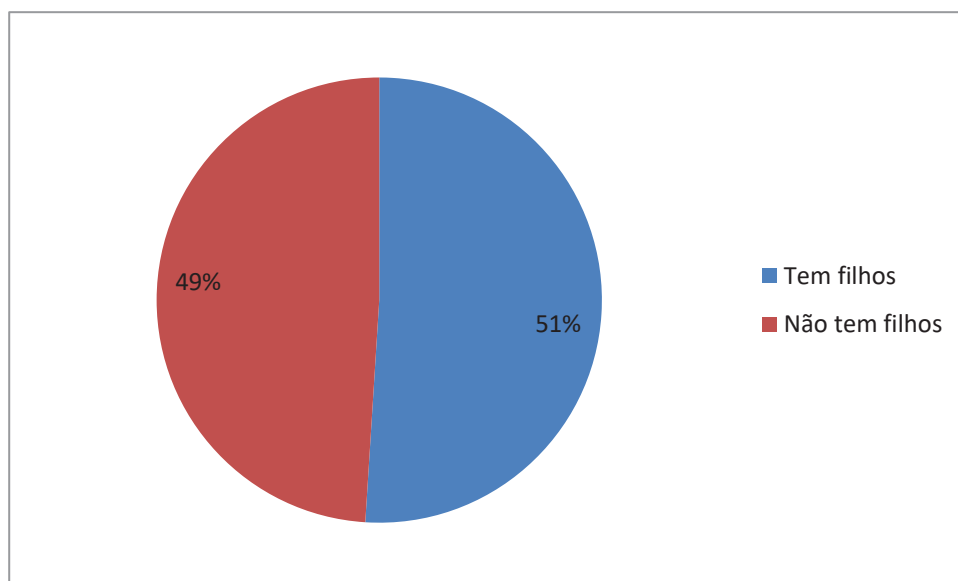
Como há inúmeras possibilidades de oferecer seguros para os filhos destas pessoas, também foi tabulado a respeito. Nesta pergunta 421 pessoas responderam.

Tabela 4 – Filhos

Filhos	Qt	%
Sim	215	51%
Não	206	49%
Total	421	100%

Fonte: O autor (2019).

Gráfico 3 – Filhos



Fonte: O autor (2019).

Neste caso, também é importante mapear a respeito da idade média e estado civil destas pessoas:

Tabela 5 – Filhos (estado civil e idade)

Casado	
Média de Idade	46
Com Filhos	180
Sem Filhos	65
Solteiro	
Média de Idade	30
Com Filhos	5
Sem Filhos	135
Divorciado	
Média de Idade	51
Com Filhos	26
Sem Filhos	5
Outro	
Média de Idade	65
Com Filhos	4
Sem Filhos	0

Fonte: O autor (2019).

Estas informações indicam que é possível trabalhar com diferentes seguros personalizados numa mesma família. O seguro de vida objetiva garantir o benefício ao segurado ou a seus beneficiários na ocorrência de eventos previstos nas coberturas contratadas. Assim o seguro se torna personalizado, não somente pelo valor segurado, como também as coberturas e valores que compõe o valor total segurado. É possível equilibrar valores na composição do seguro inserindo um valor maior para cobertura de doenças e não no de morte, ou o contrário. Também é

possível trabalhar com valores a serem resgatados em determinada data ou deixar para a família receber o valor após óbito.

Pergunta 5 – Renda

Na obtenção desta informação foi observado que 422 pessoas responderam, as rendas foram concentradas na faixa de 5.000,00 reais à 16.000,00 reais, com média concentração de 16.000,00 reais à 30.000,00 reais e com poucas variações acima deste valor.

Ao analisar a viabilidade de potenciais clientes para a corretora de seguros de vida, para as rendas na faixa de 5.000,00 reais à 16.000,00 reais é possível trabalhar com valores segurados semelhantes ao que o mercado oferece, o que difere na prática desta seguradora é a oferta de coberturas diferenciadas. Para as rendas na faixa de 16.000,00 reais à 30.000,00 reais, apresentam-se possibilidades de ampliar os valores segurados para oferecer um rendimento ainda em vida.

Quanto maior a renda, maior a necessidade de seguro, principalmente se esse gerador de renda for o único a gerar renda na família.

Tabela 6 – Renda Estimada

Renda Estimada	Qt	%
Até R\$ 5.000	57	14%
R\$5.001 à R\$7.500	94	22%
R\$7.501 à R\$10.000	72	17%
R\$10.001 à R\$13.000	59	14%
R\$13.001 à R\$16.000	58	14%
R\$16.001 à R\$20.000	34	8%
R\$20.001 à R\$25.000	18	4%
R\$25.001 à R\$30.000	12	3%
R\$30.001 à R\$35.000	6	1%
R\$35.001 à R\$40.000	7	2%
R\$40.001 à R\$45.000	1	0%
R\$45.001 à R\$50.000	3	1%
R\$50.001 à R\$55.000	1	0%
R\$55.001 à R\$60.000	0	0%
Acima de R\$60.001	0	0%
Total	422	100%

Fonte: O autor (2019).

Ainda foi possível detalhar a renda estimada com relação ao estado civil, esta informação é importante porque determina diferentes possibilidades de trabalhar com os valores que compõe o seguro de vida, é possível trabalhar com mais de uma proposta de seguro por pessoa, se no caso tem cônjuge e filhos.

Tabela 7 – Renda Estimada e Estado Civil

Renda Estimada	Estado Civil			
	Solteiro	Casado	Divorciado	Outro
Até R\$ 5.000	37	13	6	1
R\$5.001 à R\$7.500	46	37	8	2
R\$7.501 à R\$10.000	27	39	4	0
R\$10.001 à R\$13.000	14	39	5	1
R\$13.001 à R\$16.000	8	46	3	0
R\$16.001 à R\$20.000	1	31	2	0
R\$20.001 à R\$25.000	1	17	0	0
R\$25.001 à R\$30.000	1	10	1	0
R\$30.001 à R\$35.000	0	4	2	0
R\$35.001 à R\$40.000	1	5	1	0
R\$40.001 à R\$45.000	0	1	0	0
R\$45.001 à R\$50.000	0	3	0	0
R\$50.001 à R\$55.000	1	0	0	0
R\$55.001 à R\$60.000	0	0	0	0
Acima de R\$60.001	0	0	0	0
Total	137	245	32	4

Fonte: O autor (2019).

De acordo com Brunetti (2010) pessoas solteiras com renda a cima de R\$ 5.000,00 tem uma maior tendência de comprarem seguros em vida pois preocupam-se com seu futuro caso uma doença ou um acidente ocorra com elas e as mesmas percam sua autonomia e capacidade laborativa. Pessoas casadas com renda a cima de R\$ 7.500,00 tendem a comprar seguros de vida por se preocuparem com o futuro de suas famílias no caso de uma possível ausência precoce. Pessoas divorciadas com renda a cima de R\$ 7.500,00 tendem a comprar seguros de vida e seguros em vida por se preocuparem com a família e consigo em uma possível fatalidade.

Pergunta 6 – Se possui seguro de vida

Das 427 pessoas respondentes 16% já possuem um seguro de vida contratado e 11% fariam um novo seguro de vida. As 359 pessoas que responderam que não possuem seguro de vida, 80% fariam um seguro de vida. Esta informação indica a viabilidade de propor seguro de vida para 294 pessoas.

Tabela 8 – Possui seguro de vida

Seguro de Vida	Qt	%	Faria novo Seguro de Vida	%
Sim	68	16%	7	11%
Não	359	84%	287	80%
Total	427	100%		

Fonte: Elaborada pelo autor

Essa informação é de extrema importância e relevância para a análise de viabilidade de potenciais clientes para uma corretora de seguros de vida no estado do Paraná pois permite a corretora vislumbrar quem são seus clientes potenciais e qual o perfil dos mesmos.

Conforme as propostas do Setor Segurador Brasileiro (2019 – 2022) apresentadas pela Confederação Nacional das Empresas de Seguros Gerais – CNseg, a previdência privada é peça fundamental, mas a contribuição dos seguros de pessoas como instrumento de proteção social é, também, bastante ampla. Em seu conjunto, as várias modalidades de seguros de pessoas (por morte, de acidentes pessoais, por invalidez, etc.) superam hoje o ramo de seguros de automóveis, por exemplo. Todavia, o montante pago para custeio desses seguros, anualmente, equivale a apenas 0,5% do Produto Interno Bruto. Para efeito de comparação, na África do Sul, essas modalidades de seguros de proteção social alcançam o patamar de 16% do PIB.

Figura 1 – Participação do Prêmio de Seguros de Pessoas

Fonte: Propostas do Setor Segurador Brasileiro 2019 – 2022 - CNseg.

Nas propostas do Setor Segurador Brasileiro (2019 – 2022) apresentadas pela Confederação Nacional das Empresas de Seguros Gerais – CNseg, é esperada pelo mercado a possibilidade de início de comercialização dos planos denominados de “seguro de vida universal”. Apesar de já regulamentado pelo Conselho Nacional de Seguros Privados (CNSP), com inspiração na modelagem de produtos bem-sucedidos em diversos outros países, esse seguro híbrido prevê a acumulação e capitalização de recursos acoplada à contratação de cobertura de risco como, por exemplo, a de morte, por causas naturais ou acidentais. E com a característica de o valor do prêmio a ser pago pelo segurado para custeio desse seguro ser constante ao longo do período de vigência, exceto pela pertinente atualização monetária anual. Para os próximos anos a meta é viabilizar o início da comercialização dos produtos do tipo “vida universal” com isto proporcionar aumento do leque de produtos - incremento da proteção e da formação da poupança de longo prazo.

5 CONCLUSÃO

A análise de mercado de possíveis clientes potenciais para a corretora de seguros de vida realizada condiz com a percepção de que o mercado securitário no Brasil segue em plena expansão (CNseg, 2019), o levantamento realizado trouxe informações para a atuação de uma corretora de seguros de vida no estado do Paraná e para que a mesma possa atuar profissionalmente e competitivamente sabendo quem são seus clientes potenciais neste mercado.

Foi realizada uma pesquisa em busca de informações de pessoas que possibilitasse conhecer quais perfis são dominantes na região e assim possibilitar traçar cenários de atuação para uma corretora de seguros de vida apoiados no desenvolvimento de propostas personalizadas.

Este levantamento foi importante e necessário devido ao aumento da competitividade comercial. Conhecer o mercado que se está atuando é fundamental nos dias de hoje para manter-se competitivo perante outras corretoras do mesmo seguimento. A realização deste levantamento permitirá desenvolver um planejamento prévio com elaboração de estratégias competitivas, assim a corretora se preparará para atuar no mercado que mais se encaixa no perfil dos serviços que pretende oferecer.

Os desafios são constantes e é preciso considerar as novas legislações que ocorrerem, assim como os novos produtos do tipo “vida universal”.

REFERÊNCIAS

ABREU, M. P.; FERNANDES, F. T. **The insurance industry in Brazil: a long-term view**, 2010.

ALVES, S. L. **Análise Econômica da Regulamentação e do Setor de Planos e Seguros de Saúde no Brasil**. 1. ed. Rio de Janeiro: Funenseg, 2004. p.156.

ALVES, S. L. **Entre a Proteção e a Eficiência: Evidências de Seleção no Mercado Brasileiro de Saúde Suplementar**. Latin American and Caribbean Law and Economics Association (ALACDE) - Annual Papers. Paper 050207-10, Berkeley, 2007.

ABREU, M. P. (Org.). **A Ordem do Progresso – Cem Anos de Política Econômica Republicana 1889 – 1989**. Rio de Janeiro: Campus, 1995. p. 385.

BRUNETTI, L. **Assimetria de Informação Mercado Brasileiro de Saúde Suplementar: Testando a Eficiência dos Planos de Cosseguro**. 107 f. Dissertação (Mestrado em Economia Aplicada) - Universidade de São Paulo, Piracicaba, 2010.

CONFEDERAÇÃO NACIONAL DAS EMPRESAS DE SEGUROS GERAIS – CNseg. **Propostas do Setor Segurador Brasileiro 2019 – 2022**. Rio de Janeiro. 2019.

Disponível em:

<<http://cnseg.org.br/data/files/FD/F7/9B/93/F427C6106AF6BBB63A8AA8A8/Propostas%20do%20SETOR%20SEGURADOR%20BRASILEIRO%20-%202019%20-%202022.pdf>>. Acesso em: 05 dez. 2019.

GALIZA, F. **Seguro de vida individual no Brasil: o que precisa ser feito para o seu desenvolvimento?** Rio de Janeiro: Funenseg, 2014.

GIL, A. C. **Método e Técnicas de Pesquisa Social**. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2008.

GODOY, M. R.; BALBINOTTO NETO, G.; BARROS, P. P. **A Regulamentação do Setor de Saúde Suplementar no Brasil e Risco Moral: Uma Aplicação da Regressão Quantílica Para Dados de Contagem**. Latin American and Caribbean Law and Economics Association (ALACDE) - Annual Papers, 2009.

GUIMARÃES, A. L. S.; LEAL, R. M. **Seleção Adversa no Mercado Brasileiro de Saúde Suplementar Após a Regulação: Comentários**. Social Science Research Network, paper 1271666, 2008.

GUINDANI, A. A.; GUINDANI, R. A.; CRUZ, R. A. W.; MARTINS, T. S. **Planejamento estratégico orçamentário**. Curitiba: Editora IBPEX, 2011.

JORGE M. 3 pilares fundamentais para a alavancagem de vendas da seguradora. **Revista Apólice**. São Paulo, n. 238. 5 de nov. 2018. Disponível em: <<https://www.revistaapolice.com.br/2018/11/3-pilares-fundamentais-para-a-alavancagem-de-vendas-da-seguradora/>>. Acesso em: 12 abr. 2019.

KAPLAN, R. S.; NORTON, D. T. **A estratégia em ação**: Balanced Scorecard. Rio de Janeiro: Elsevier, 1997.

LAKATOS, E. M.; MARCONI, M.A. **Fundamentos de metodologia científica**. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2007.

MOTTA, E. Fenacor: é hora de começar a planejar os próximos 50 anos. **Revista Apólice**. São Paulo, n. 238. 11 de nov. 2018. Disponível em: <<https://www.revistaapolice.com.br/2018/11/fenacor-e-hora-de-comecar-a-pensar-nos-proximos-50-anos/>>. Acesso em: 12 abr. 2019.

PINTO, M. R. F. **Estratégia competitiva no mercado de seguros**: Estudo de caso na Cia Marítima seguros S.A. 79 f. Monografia (Bacharel em Ciências Econômicas) – Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2006.

ESCOLA NACIONAL DE SEGUROS. **Um pouco de História**. Disponível em: <<http://www.tudosobreseguros.org.br>>. Acesso em: 12 abr. 2019.

SÁ, M. C. **Risco moral e seleção adversa de beneficiários no mercado de saúde suplementar**. In: XXXII Encontro Nacional de Engenharia de Produção, Bento Gonçalves, RS, Brasil. Desenvolvimento Sustentável e Responsabilidade Social: As Contribuições da Engenharia de Produção, 2012.

SUPERINTENDÊNCIA DE SEGUROS PRIVADOS. **6º Relatório de Análise e Acompanhamento dos Mercados Supervisionados 2018**. Rio de Janeiro. 2018. Disponível em: <http://www.susep.gov.br/menuestatistica/SES/6b0%20Relat_Acomp_Mercado_2018.pdf/view>. Acesso em: 12 abr. 2019.

SUPERINTENDÊNCIA DE SEGUROS PRIVADOS. **Anuário Estatístico 1997**. Rio de Janeiro. 2018. Disponível em: <<http://www.susep.gov.br/menu/a-susep/historia-do-seguro>>. Acesso em: 12 abr. 2019.

VARIAN, H. R. **Microeconomic Analysis**. 7rd ed. New York: Norton, 2006.

VERGÍLIO, A. **Desenvolvimento do Brasil**: Um desafio permanente. Brasília: Edições Câmara, 2013.

APÊNDICE – QUESTIONÁRIO DE PESQUISA

Este questionário faz parte de uma pesquisa acadêmica sobre Seguro de Vida, cujo objetivo é analisar a viabilidade de potenciais clientes para uma corretora de seguros de vida no estado do Paraná. É importante que as respostas sejam sinceras para que este objetivo seja alcançado. Agradecemos sua sinceridade nas respostas para que esse objetivo seja alcançado.

- 1) Qual a sua idade?
 - De 18 a 25 anos
 - De 26 a 35 anos
 - De 36 a 45 anos
 - De 46 a 55 anos
 - De 56 a 65 anos
- 2) Qual seu sexo?
 - Masculino
 - Feminino
- 3) Qual seu estado civil?
 - Solteiro
 - Casado
 - Divorciado
 - Outro
- 4) Possui filhos?
 - Sim
 - Não
- 5) Qual sua renda mensal?
 - Até R\$ 5.000
 - R\$5.001 à R\$7.500
 - R\$7.501 à R\$10.000
 - R\$10.001 à R\$13.000
 - R\$13.001 à R\$16.000
 - R\$16.001 à R\$20.000
 - R\$20.001 à R\$25.000
 - R\$25.001 à R\$30.000
 - R\$30.001 à R\$35.000
 - R\$35.001 à R\$40.000
 - R\$40.001 à R\$45.000
 - R\$45.001 à R\$50.000
 - R\$50.001 à R\$55.000
 - R\$55.001 à R\$60.000
 - Acima de R\$60.001
- 6) Possui seguro de vida?
 - Sim
 - Não
- 7) Você faria um novo seguro de vida?
 - Sim
 - Não