



O SEGURO NA SOCIEDADE E NA ECONOMIA DO BRASIL

Avaliação socioeconômica

Fundación
MAPFRE

O seguro na sociedade e na economia do Brasil

Avaliação socioeconômica

Dezembro de 2015

Fundación
MAPFRE



A FUNDACIÓN MAPFRE não se responsabiliza pelo conteúdo desta obra, e o fato de publicá-la não implica concordância ou identificação com as opiniões nela expostas.

Autoriza-se a reprodução parcial das informações aqui contidas, contanto que a fonte seja citada.

Desenho da capa: Zridi Diseño Digital

© Dos textos: seus autores

© Desta edição

2015, FUNDACIÓN MAPFRE

Paseo de Recoletos, 23. 28004 Madrid

www.fundacionmapfre.org

Estudo elaborado pela Afi, Analistas Financieros Internacionales

José Antonio Herce San Miguel

Diretor Associado da Afi

Diego Vizcaíno Delgado

Sócio da Afi. Área de Economia Aplicada e Territorial

Iratxe Galdeano Larisgoitia

Sócia da Afi. Área Bancária e Seguros

Pablo Aumente Gómez

Consultor da Afi. Área de Desenvolvimento Internacional

Ana Domínguez Viana

Consultora da Afi. Área de Desenvolvimento Internacional

Pablo Hernández González

Consultor da Afi. Área de Economia Aplicada e Territorial

Elena Montesinos Santos

Consultora da Afi. Área de Economia Aplicada e Territorial

Agradecimentos

Para a elaboração deste estudo, contamos com a valiosa colaboração de vários agentes institucionais e profissionais do setor segurador brasileiro. Desde já, queremos expressar nosso agradecimento especial a:

- Armando Vergílio, Federação Nacional dos Corretores de Seguros Privados e de Resseguros, de Capitalização, de Previdência Privada, das Empresas Corretoras de Seguros e de Resseguros (FENACOR)
- Bento Zanzini, Grupo Segurador BB E MAPFRE
- Bosco Franco, MAPFRE RE
- Claudio Tafla, Mapfre Saúde
- Dirceu Tiegs, Grupo Segurador BB E MAPFRE
- Fernanda Gimenes, Conselho Empresarial Brasileiro para o Desenvolvimento Sustentável (CEBDS)
- Maria Elena Bidino, Confederação Nacional das Empresas de Seguros Gerais, Previdência Privada e Vida, Saúde Suplementar e Capitalização (CNseg)
- Marina Grossi, Conselho Empresarial Brasileiro para o Desenvolvimento Sustentável (CEBDS)
- Mauro Cesar Batista, Sindicato das Seguradoras, Previdência e Capitalização do Estado de São Paulo (Sindsegs)
- Paloma Groizard, Escritório Econômico e Comercial da Embaixada da Espanha em São Paulo
- Rosângela Costa, Escola Nacional de Seguros (Funenseg)
- Roberto Westenberger, Superintendência de Seguros Privados (SUSEP)

O seguro é essencialmente um provedor de certeza, algo que vale a pena lembrar nestes tempos de incerteza.

Além disso, toda sociedade moderna possui, entre outras características, a presença de um forte setor segurador. A existência de uma cultura seguradora robusta estabelece níveis de segurança econômica sem os quais não poderia haver nem a alocação eficiente de recursos no tempo e no espaço produtivo nem, por conseguinte, os níveis de produtividade e bem-estar que as sociedades avançadas desfrutam.

Este estudo se originou do interesse permanente da FUNDACIÓN MAPFRE em valorizar o seguro ante a sociedade brasileira. A geração de conhecimento sobre o setor e a divulgação deste conhecimento são as ferramentas fundamentais para o avanço nesse objetivo.

Este estudo contém argumentos, estimativas e evidências de que, de fato, a contribuição social e econômica do seguro no Brasil é muito importante. A contribuição total do setor (direta, indireta e induzida) poderia ser quantificada em 5,7% do PIB e 5,2% do emprego: 269,4 bilhões de reais e 3,3 milhões de empregos, respectivamente.

Baseando-se mais em indícios, o estudo conclui que, se não houvesse seguro, a poupança precaucionária de uma sociedade para resistir ao risco deveria chegar a várias vezes o volume do PIB. Da mesma forma, a atividade empresarial não poderia funcionar se não houvesse o seguro, que transforma os custos imprevisíveis e as variáveis derivadas dos riscos em custos fixos assumíveis, como são os prêmios.

A FUNDACIÓN MAPFRE oferece este estudo à comunidade com a esperança de que os argumentos e avaliações quantitativas que ele contém contribuam tanto para um melhor conhecimento do setor quanto para o desenvolvimento de uma demanda social de seguro otimizada, que corresponderia à demanda de um país do tamanho e importância do Brasil.

Antonio Huertas
Presidente da FUNDACIÓN MAPFRE

Índice

Apresentação	13
1. Introdução e sumário executivo	15
2. Os benefícios do seguro em uma economia emergente	19
2.1. A importância do seguro e suas principais funções	19
2.2. O desenvolvimento do seguro no Brasil e seu quadro regulamentar	27
2.3. O ciclo econômico e produtivo do seguro no Brasil	32
2.4. O desempenho recente do setor segurador brasileiro.....	37
2.5. A necessidade de educação financeira na área de seguros: ampliando a cultura do seguro no Brasil	46
3. O papel do seguro nas famílias e no meio empresarial brasileiros	49
3.1. A relevância do seguro para a estabilidade das economias familiares...	49
3.2. O seguro como suporte do empreendedorismo e da atividade empresarial	57
4. Algumas particularidades do seguro no Brasil	69
4.1. O seguro de saúde: papel fundamental na melhora da qualidade de vida dos brasileiros	70
4.2. O microsseguro: primeiros passos rumo à proteção efetiva da população de baixa renda	85
4.3. O resseguro: alavanca para a expansão das coberturas e o desenvolvimento de grandes projetos	91
4.4. Três áreas específicas analisadas em síntese	101
5. Avaliação do impacto socioeconômico do seguro no Brasil	103
5.1. Dados e metodologia de análise	104
5.2. O impacto econômico do setor segurador brasileiro.....	107
5.3. Externalidades do seguro na economia e na sociedade. Uma tipologia por ramo de seguro	112
5.4. Um exemplo muito eloquente de externalidade positiva do seguro: A poupança precaucionária na ausência do seguro profissional no Brasil	114
6. Conclusões e recomendações	117
Bibliografia	125
Anexos	
Anexo 1. Principais referências normativas	127
Anexo 2. Seguros gerais, obrigatórios e de pessoas	128
Anexo 3. Metodologia input/output.....	130

Apresentação

Em outubro de 2013, a Fundación MAPFRE apresentou em Madri o estudo “O seguro na sociedade e na economia espanholas. Avaliação socioeconômica de uma indústria necessária”. Desta vez ela está apresentando um estudo de título quase homônimo sobre o Brasil que só na aparência é a réplica do estudo sobre a Espanha.

Só na aparência porque, em primeiro lugar, o Brasil é uma realidade socioeconômica muito diferente daquela da Espanha e especialmente porque a indústria do seguro no Brasil é uma realidade muito mais dinâmica do que a que se vê em economias mais maduras. Muito mais dinâmica e de uma enorme envergadura produtiva, técnica, econômica e social.

Mantendo, como não poderia ser de outra forma, os mesmos padrões exigentes de rigor técnico e de serviço ao segurado, a indústria do seguro no Brasil deve enfrentar uma realidade socioeconômica que está passando por mudanças rápidas, pois está em pleno processo de transformação. Uma transformação que não pode se caracterizar apenas como um mero processo de convergência para os padrões das economias mais desenvolvidas, mas que também se caracteriza pela capacidade de muitas economias chamadas emergentes para dar forma ao mundo em que estamos chegando. Convergência e referência.

No campo do seguro brasileiro, mas não só neste setor, o duplo processo a que se aludiu, de convergência e referência, se manifesta com especial intensidade. Cada vez mais, os ramos, os prêmios, as coberturas e o comportamento dos agentes se equiparam com a prática internacional. Mas, ao mesmo tempo, o seguro no Brasil preenche funções que uma sociedade de classes médias em expansão procura e que não podem ser atendidas pelas instituições.

Assim, enquanto nos países europeus desenvolvidos, citando o caso mais comum, o Estado de Bem-Estar Social (*Welfare State*) é onipresente, mas está começando a ser reformulado por razões de sustentabilidade, em países como o Brasil a indústria do seguro cumpre esta função de forma eficiente e cada vez mais abrangente. Em certa medida, ocorre um processo de “pulo de etapas” (*leapfrogging*) na geração de bem-estar coletivo, como se destaca no estudo, em razão do qual o Brasil acabará desenvolvendo uma sociedade de bem-estar firmemente assentada na indústria do seguro e o desenvolvimento (mais lento) das instituições sem precisar passar por uma fase de criação maciça do Estado de Bem-Estar a que os países desenvolvidos já estão recorrendo.

A evolução recente, a situação atual e as perspectivas do seguro no Brasil apontam para esta direção, e a análise detalhada e diversa que se faz no presente estudo revela exatamente o processo a que acabamos de nos referir. Como foi mencionado, o dinamismo do setor no Brasil é algo notável por seu peso e impacto econômico quantitativo, sua diversificação funcional e sua capacidade impressionante de adaptação, sem falar na de antevisão da realidade mutante da sociedade e da economia brasileiras.

Acreditamos que o leitor encontrará neste estudo uma descrição ágil e clara, acompanhada de uma análise rigorosa de uma indústria tão relevante em todos os aspectos da atividade produtiva, social e individual como a do seguro. Uma indústria que, se não existisse, teria necessariamente de ser inventada.

1. Introdução e sumário executivo

Se o seguro não existisse, teria de ser inventado¹

De fato, como um “pacto social” destinado a resolver os problemas que a sociedade tem enfrentado desde o alvorecer de sua organização em cidades ou estados e do surgimento das atividades produtivas e das relações comerciais, o seguro existe há quase quatro mil anos, quando surge a prova histórica dos primeiros protocolos para transferir riscos e limitar danos entre comerciantes chineses ou babilônios, expostos, respectivamente, aos riscos do comércio fluvial e marítimo. O Código de Hamurabi (aproximadamente 1750 a.C.) apresenta a existência de um seguro de cancelamento de empréstimos comerciais em caso de roubo de mercadorias transportadas por via marítima instrumentado mediante um prêmio ou encargo a favor do credor pagável pelo mutuário em virtude da assinatura da correspondente operação de crédito entre ambos.

A existência do seguro, cujos serviços facilitam a transferência ou o compartilhamento de riscos, a provisão econômica para estes, a consequente limitação dos danos derivados de sua materialização, a própria limitação dos riscos graças ao estabelecimento de mecanismos e à indução de condutas de segurança (sem esquecer, no entanto, a contrapartida da ocorrência de risco moral (ou *moral hazard*²) como resultado da sensação de cobertura que o seguro proporciona) e o financiamento em longo prazo da economia são, há séculos, padrões intimamente associados ao comportamento dos indivíduos e das organizações e à eficácia e eficiência das atividades produtivas e aos demais comportamentos, não necessariamente produtivos, de ambos.

Deste ponto de vista, o valor fornecido pela sociedade seguradora é imenso. Além desta constatação tão geral e com o propósito de oferecer uma avaliação econômica e examinar o impacto do setor segurador no Brasil, nasceu este trabalho, que também visa tornar público o caráter essencial do seguro como um dos principais eixos do crescimento e do desenvolvimento sustentável, do empreendedorismo e da estabilidade que os mercados e agentes econômicos exigem.

Uma boa rede de asseguramento é uma instituição de grande valor para o bem-estar de uma sociedade, uma vez que promove a proteção dos agentes para os riscos inevitáveis decorrentes das atividades humanas em um contexto de planejamento caracterizado pela incerteza.

Ainda assim, é possível listar uma série de argumentos que respaldam a figura do seguro, ou melhor, tornam-na especialmente valiosa. Talvez entre os aspectos que favorecem ou justificam a existência dos seguros, um que se deveria destacar com grande ênfase é o de evitar o excesso de poupança que seria gerado na economia por motivo de “precaução” (autosseguro) na ausência do seguro propriamente dito (Barr, 2010). Em outras palavras, o asseguramento estritamente individual dos riscos comumente cobertos por um seguro profissional, deixando-se de lado qualquer consideração de sua probabilidade de ocorrência, que é um cálculo ao alcance de muito poucos, levaria a uma provisão excessiva por parte dos indivíduos em detrimento do consumo, da renda nacional e do dinamismo econômico geral. Tanto a falta quanto o excesso de poupança, naturalmente em função do seu nível de desenvolvimento, são muito contraproducentes para a economia.

¹ O conteúdo desta seção é praticamente idêntico ao da seção correspondente do estudo “El Seguro en la sociedad y la economía españolas. Balance socioeconómico de una industria necesaria”. Instituto de Ciencias do Seguro. Fundación MAPFRE. Madrid, outubro de 2013.

² Denomina-se *moral hazard* aquele comportamento que assume ou facilita a ocorrência de determinados riscos com conhecimento de que estão cobertos por um seguro. Neste sentido, o fato de estar seguro constituiria um incentivo para as condutas de risco. A tradução (não literal) desta expressão para o português também poderia ser “risco provocado”.

O seguro, portanto, contribui para aproximar a sociedade de seu estado de “regra de ouro” econômica, ou taxa de poupança de consumo máximo per capita, conforme a teoria clássica do crescimento econômico (Ramsey, 1928; Solow, 1956). Por fim, considerando-se as tendências atuais de mudança biodemográfica, socioeconômica e de estilos de vida da população, o seguro cada vez mais oferece garantias de sustentabilidade para o estado de bem-estar, já que a maior alfabetização financeira dos indivíduos e a profissionalização da indústria do seguro reduzem o erro sistemático de mercado que nos séculos passados determinava uma cobertura privada insuficiente e a necessidade de enfrentar o seguro universal do setor público.

Conteúdo do estudo

O conteúdo deste volume é muito variado, pois cobre o seguro por uma perspectiva integrada, para não dizer holística, do seguro, desde como a necessidade do seguro no Brasil se configura atualmente até o impacto econômico e social da indústria de seguro, passando pelas externalidades positivas que ela cria para toda a sociedade.

Após este primeiro capítulo introdutório, ao longo do Capítulo 2 discute-se, em primeiro lugar, a função que o seguro tem em uma economia de contribuir para a estabilidade dos horizontes de planejamento dos agentes econômicos e para o crescimento a longo prazo. Também se mostra uma visão geral da presença do seguro no Brasil no que tange à estrutura do setor, o volume dos prêmios recebidos, o forte dinamismo dos diferentes ramos observado nos últimos anos e a distribuição da atividade nas diferentes regiões do país, com grandes diferenças territoriais em termos de cobertura e prêmios para o segurado. Destaca-se a liderança que os dados atribuem ao seguro brasileiro em toda a América Latina e o Caribe.

O papel do seguro nas residências e empresas é o objeto de estudo do Capítulo 3, em que se dá atenção especial à penetração dessas modalidades no Brasil e os efeitos que os diferentes tipos de cobertura acarretam para esses agentes. Em particular, este capítulo mostra a grande diversidade de produtos oferecidos no Brasil pela indústria de seguros. Uma demonstração tanto de dinamismo,

já que o crescimento de todos os setores tem sido espetacular nos últimos quinze anos, como de capacidade de adaptação, visto que os produtos gerados respondem de forma ideal às peculiaridades da economia e da sociedade brasileiras.

As peculiaridades do seguro em uma sociedade e uma economia como a brasileira são analisadas no Capítulo 4. O interesse deste capítulo encontra-se em mostrar a impressionante flexibilidade e capacidade de adaptação da indústria brasileira de seguros. Esta capacidade, manifestada por meio de uma oferta muito variada de produtos de seguro de grande aceitação popular, é o que nos permite ilustrar e afirmar, como um dos achados mais importantes deste estudo, que o seguro nas sociedades emergentes lhes permite dar um grande salto adiante na construção do bem-estar coletivo quando a evolução institucional é muito mais lenta. Chamamos este processo de *leapfrogging*.

O Capítulo 5 aborda a quantificação do impacto econômico que a atividade do próprio setor segurador gera na estrutura interligada de atividades produtivas. Utilizando a metodologia de entrada-saída, abordam-se os efeitos diretos do setor de seguros na cadeia de valor em termos de renda e emprego, os efeitos indiretos nos setores auxiliares – principalmente na rede comercial, oficinas de automóveis, manutenção, consertos residenciais e serviços de saúde –, bem como os efeitos induzidos, provenientes do giro de receita gerada pelos anteriores. Também são avaliados os retornos ao tesouro público derivados das contribuições fiscais do setor, e o potencial de transposição destas para os setores de produção.

Este capítulo termina com a avaliação das externalidades positivas que a existência do seguro propicia para a sociedade. O leitor ficará impressionado especialmente pelas estimativas quantitativas de “poupança precaucionária” que a sociedade brasileira deveria fazer para cobrir os riscos existentes na ausência do seguro profissional.

Um sexto e último capítulo de conclusões encerra este volume, apresentando as principais evidências que emergem da análise realizada nos capítulos anteriores e uma série de recomendações para as principais partes interessadas (*stakeholders*) da indústria (reguladores, usuários, organizações e profissionais).

Sumário executivo

Como um breve resumo dos argumentos e dos elementos de prova quantitativos e qualitativos mais relevantes fornecidos por este estudo, cabe destacar os seguintes (ver também as conclusões apresentadas no Capítulo 6):

- O seguro serve para evitar à sociedade tanto o excesso de poupança precaucionária, que bloquearia suas possibilidades de consumo e crescimento, quanto a incidência aleatória de prejuízos econômicos desmedidos, que impediriam o planejamento estratégico de seu desenvolvimento.
- Entre estes dois extremos, praticamente todos os processos econômicos e uma infinidade de processos sociais são beneficiados pela existência de uma “indústria de seguros”, profissional e competitiva, que oferece aos agentes segurança, controle e distribuição dos riscos (e dos danos potenciais associados) e horizontes estáveis de planejamento.
- O seguro é, portanto, um fator de crescimento, tanto pelos impactos imediatos que provoca, especialmente pela confiança que introduz nos processos alocativos e produtivos que alimentam o crescimento. Estas “externalidades” se condensam em um pacto social de primeira grandeza. O desenvolvimento do setor vem andando *pari pasu* com o desenvolvimento econômico, sem que se possa estabelecer com precisão qual deles causa o outro. Pelo contrário, a “causação” é circular (o asseguramento impulsiona o crescimento e o crescimento demanda asseguramento), ficando claro com isso o caráter estratégico e sempre necessário do setor.
- No que diz respeito ao Brasil, o crescimento de sua economia e a expansão das classes médias registrado nas últimas décadas determinaram um extraordinário dinamismo do setor em todos os seus ramos (que lhe favoreceu), com taxas de variação anual de dois dígitos, até os prêmios atingirem mais de 3% do PIB nos seguros gerais (vida e não vida) e outro tanto nos seguros de saúde, capitalização e revisão. Este indicador faz do seguro brasileiro o líder na região e mostra como as economias emergentes desenvolvem sua “sociedade de bem-estar” sem esperar que as instituições aperfeiçoem seus sistemas de cobertura social: um processo de *leapfrogging* (em que se pulam etapas) de enorme proveito, que leva estas economias não só a convergir com as mais avançadas, mas também a moldar o futuro da proteção social no contexto global.
- Entre os setores institucionais da economia brasileira, as famílias têm protagonizado este dinamismo a que se referiu acima, com uma grande atividade em formas de seguro muito específicas, como os microsseguros e os seguros de empréstimos. As empresas, por outro lado, têm mostrado uma aceitação mais limitada do seguro para a realização de suas atividades produtivas, embora campos como o do seguro agrícola tenham no Brasil um potencial de desenvolvimento muito importante.
- No tocante à sua atividade produtiva e a toda a sua cadeia de suprimentos de bens e serviços auxiliares, o setor dos seguros também realiza contribuições significativas para a economia brasileira. Seu peso direto se traduz em um VAB de 54 bilhões de reais e 307 mil empregos (estimativas para 2014). Mas seu peso indireto, expresso pela atividade de todos os seus fornecedores de bens e serviços (incluindo as redes comerciais e de consertos de automóveis, residência, etc. e outros serviços prestados aos segurados pelas seguradoras), chega a 149,6 bilhões de reais de VAB e a 2,1 milhões de empregos nestas atividades.
- Se, além disso, forem considerados os efeitos induzidos pelo giro das receitas associadas aos efeitos acima, se acrescentariam outros 65,8 bilhões de reais ao VAB e outros 880 mil postos de trabalho ao emprego.
- Como um todo, esta contribuição total do setor (direta, indireta e induzida) poderia ser avaliada em 5,7% do PIB e 5,2% do emprego, 269,4 bilhões de reais e aproximadamente 3,3 milhões de empregos, respectivamente.
- Pelo que esta atividade gera, o seguro é um importante contribuinte para os cofres públicos brasileiros. Considerando-se apenas os efeitos diretos e indiretos, o montante de impostos e contribuições sociais canalizadas chegou a quase \$ 39,7 bilhões de reais em 2014.
- Ainda mais reveladoras são as estimativas para a poupança precaucionária que a indústria de

seguros envolve de muitas formas. Na ausência de seguro profissional e supondo-se uma ultra-proteção dos indivíduos por meio de economias pessoais e sobre a base dos montantes atualmente segurados no Brasil, a poupança precaucionária seria equivalente a 22,7 vezes o PIB. Este número é simplesmente impossível, já que nem as probabilidades de ocorrência são tão extremas, nem todos os indivíduos optariam por fazer essa poupança, nem mesmo se soubessem quais são as verdadeiras probabilidades de ocorrência dos eventos atualmente segurados.

- Entre este limite superior de poupança precaucionária inverossímil e os prêmios efetivamente pagos em 2014 para segurar o capital mencionado, a probabilidade média de ocorrência de eventos diferentes estimada pelas companhias tem um multiplicador de 657. Em outras palavras, com pouco mais de 190 bilhões de reais se asseguram atualmente perdas contingentes de 125,2 trilhões de reais. Isto permite obter a probabilidade de ocorrência do “evento composto” como o inverso desse multiplicador, ou seja, 0,15%.
- Esta probabilidade extremamente baixa, mesmo que fosse de conhecimento dos indivíduos, de pouco serviria na ausência do seguro profissional, uma vez que o autosseguro não poderia se beneficiar do agrupamento e da compensação de riscos que as companhias realizam com enorme vantagem no que diz respeito a alternativas. Em outras palavras, na ausência do seguro profissional, a sociedade faria uma poupança desproporcional e abaixo do ideal, privando-se de margens muito grandes de consumo e bem-estar.

2. Os benefícios do seguro em uma economia emergente

2.1. A importância do seguro e suas principais funções

A existência do seguro em uma sociedade atende, de certa forma, à busca de eficiência na alocação de recursos e de proteção contra eventos incertos que, se não forem cobertos, seriam passíveis de gerar desequilíbrios financeiros importantes e perdas patrimoniais. O seguro permite um melhor planejamento financeiro, proporcionando paz de espírito em termos de disponibilidade de recursos econômicos e conduzindo a poupança a longo prazo para um investimento que gere valor.

O seguro possui um caráter transversal, pois permeia toda a sociedade, já que envolve tanto indiví-

duos e pessoas físicas quanto empresas privadas e governos³. Sua inexistência, se fosse possível imaginar tal cenário, tornaria nossa atividade diária mais complicada e até mesmo inviabilizaria certas parcelas dessa atividade. Isso se dá porque o seguro desempenha um papel certamente relevante como mecanismo de proteção social e como uma forma de gerenciamento do risco.

Junto com o que foi exposto acima, o seguro também é uma alavanca de crescimento e de suporte para o desenvolvimento socioeconômico, uma ferramenta poderosa para economias como a brasileira, que têm de lidar com desafios tanto diversos quanto promissores no caminho para a conquista de níveis mais altos de bem-estar.

Caixa 1. Principais funções do seguro

- Mecanismo de proteção social
- Tipo de gerenciamento de riscos
- Limitar ou atenuar as perdas
- Proporcionar estabilidade e segurança financeiras
- Promotor de bem-estar
- Alavanca para o crescimento econômico
- Contribui para a estabilidade dos mercados financeiros
- Impulsor do desenvolvimento de serviços financeiros
- Facilitador do desenvolvimento de outras atividades produtivas
- Facilitador do acesso ao crédito e das transações comerciais
- Mobilizador da poupança para o investimento em longo prazo
- Adjuvante para aliviar a carga do setor público em benefício dos serviços de proteção social aos cidadãos
- Importante investidor institucional, fundamental para o financiamento da economia nacional⁴

Fonte: Afi

³ No Brasil, a política de seguros privados procura se coordenar com a política de investimentos do governo federal, respeitando os critérios de política fiscal, monetária e creditícia (Decreto-lei 73/1966).

⁴ Segundo a SUSEP, um dos atuais desafios regulatórios no mercado brasileiro de seguros é induzir a atuação das seguradoras supervisionadas como investidores institucionais alinhados à política econômica.

Embora o seguro não tenha a capacidade de assumir, nem deveria, o papel do Estado para responder aos desafios sociais, ele de fato pode contribuir ou ajudar a encontrar soluções pertinentes⁵.

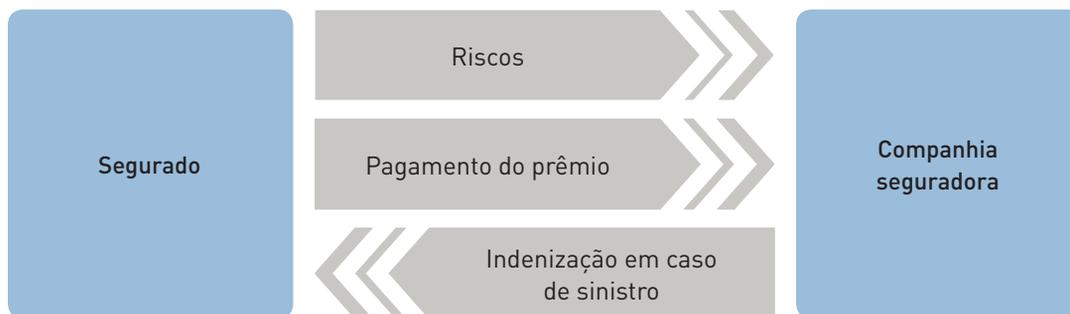
Gerenciamento eficiente dos riscos

O seguro, pela técnica específica em que se baseia (*vide abaixo*), se configura como o modo mais comumente usado para gerenciar o risco. Este último refere-se a uma situação ou evento futuro e incerto, sujeito a uma determinada probabilidade de ocorrência, e que, caso se materializasse, teria um efeito negativo, quantificável em termos econômicos. O impacto da materialização do evento (sinistro) pode causar uma perda patrimonial significativa para os indivíduos ou pessoas físicas (incêndio de sua casa, roubo de seu carro, impossibilidade de trabalhar por motivo de doença, etc.), sua integridade ou mesmo sua morte, assim como pode levar à falência as empresas ou pessoas jurídicas.

O seguro se configura por meio de um contrato (formalizado na “apólice de seguro”) entre o segurado, pessoa física ou jurídica, e a seguradora, que se compromete a pagar as eventuais perdas econômicas decorrentes do risco previsto no próprio contrato em troca de um prêmio, que é o preço que o segurado paga ao transferir o risco para a companhia seguradora.

As seguradoras reúnem riscos semelhantes correspondentes a diferentes carteiras para poder fazer uma estimativa melhor dos valores a indenizar, bem como dos prêmios que cabem aos segurados. Para isso, é importante fazer uma avaliação correta dos riscos (natureza específica, características do segurado, número de pessoas cobertas por riscos semelhantes, etc.). Além disso, elas podem fixar limites para o nível de indenização e estabelecer franquias ou outros sistemas que envolvam o compartilhamento com o segurado de parte da perda causada por um sinistro.

Figura 1. Funcionamento do seguro



Nota: segurado é a pessoa física ou jurídica exposta ao risco que se deseja cobrir ou que tem um interesse econômico sobre o bem objeto do seguro, e seguradora é a empresa autorizada pela Superintendência de Seguros Privados para operar no Brasil e que assume os riscos descritos no contrato de seguro em troca de um prêmio.

Fonte: Afi

Pela cobrança dos prêmios, as seguradoras podem criar um fundo com o qual possam enfrentar os riscos cobertos e os sinistros que ocorrerem. O segurado, por sua vez, preferirá pagar um determinado prêmio e cobrir-se contra um risco que pode

lhe causar uma perda de quantia indeterminada. Não em vão, o asseguramento pode significar a diferença entre gozar de uma situação de estabilidade econômico-financeira para outra, de pobreza ou insolvência.

⁵ Hoppe, K [2012]. “The Value of Insurance to Society”. The Geneva Association.

A técnica do seguro consiste no *pooling* de riscos entre um grande número de segurados de características distintas em troca de um prêmio proporcional à sua probabilidade de ocorrência e aos danos que se pretende cobrir. No entanto, para que os riscos possam ser cobertos pelas seguradoras,

eles precisam reunir determinadas condições (ver tabela 1). Quando não se puder dar tal cobertura, mas cuja incidência é importante no país, o governo costuma assumi-los por meios dos chamados “seguros sociais”.

Tabela 1. Condições dos riscos passíveis de cobertura

Volume - “Lei dos grandes números”⁶	Elevado número de segurados sujeitos a cobertura de riscos análogos, gera maior estabilidade de resultados de perdas esperadas por ocorrência de sinistros
Diversificação	Elevada (sinistros independentes, localizações diferentes)
Incidência da “seleção adversa”	Reduzida incidência da possibilidade de que a carteira de uma seguradora incorpore maior proporção de pessoas com risco elevado que a média da sociedade
Disponibilidade de informações e experiência	Elevada possibilidade de cálculo adequado da probabilidade de ocorrência do sinistro
Incidência do “risco moral”	Reduzida incidência da possibilidade de que o segurado assuma estrategicamente um maior risco, com relação a uma situação na que precisasse de seguro, pelo fato de estar segurado

Fonte: Afi, com dados da TSS

O seguro pode atuar ao mesmo tempo como um acelerador dos trabalhos de recuperação ou de reparação após a ocorrência de um sinistro que pode, por exemplo, afetar certas infraestruturas ou bens de uso público. A existência do seguro agilizaria esses trabalhos ante a disponibilidade de fundos para empreendê-los (graças à indenização) de forma mais ou menos imediata, permitindo que a sociedade continue a desfrutar dessas infraestruturas em menos tempo.

Por outro lado, na execução deste trabalho de gerenciamento de risco, as companhias de seguros geram registros e experiência que ajudam a criar novos produtos e a reforçar o quadro regulamentar no que tange à segurança em campos muito diversos: de sistemas de alerta contra incêndios até mecanismos de segurança para automóveis, ou materiais e sistemas a serem empregados na construção de casas para limitar os danos decorrentes das catástrofes naturais, entre outros. Isso resultará em progresso na implementação de mecanismos para prevenir e atenuar os riscos e no estímulo ao desenvolvimento tecnológico dos mesmos.

⁶ A frequência com a qual certos acontecimentos ou eventos ocorrem, se for observada em um número elevado de casos análogos, tende a ser mais estável à medida que aumenta o número de observações, sendo mais fácil aproximar seu valor por meio de cálculos probabilísticos.

Caixa 2. O contrato de seguro

Trata-se de um contrato que estabelece para uma das partes (o segurador), mediante o pagamento do prêmio pela outra parte (o tomador), a obrigação de pagar a esta segunda (ou uma terceira parte, o beneficiário) uma determinada importância caso ocorra um sinistro. Este contrato é constituído de dois documentos principais: a proposta e a apólice. Na proposta, quando o segurado potencial fornece ao segurador as informações necessárias para a avaliação do risco e o segurador o aceitar, emite-se a apólice e fica formalizado o contrato (Circular SUSEP 437/12).

A seguradora fica obrigada a pagar em dinheiro o prejuízo derivado do risco assumido, a menos que ficasse acordada a reposição da coisa, como se apresenta no Código Civil Brasileiro (Título VI, Cap. XV).

Além disso, quando o risco for assumido em regime de cosseguro (várias seguradoras), na apólice é preciso indicar o segurador que gerencia o contrato e que representará o resto das seguradoras.

Se o segurado (ou seu representante) faz declarações inexatas ou omite certas circunstâncias que possam afetar a aceitação da proposta de seguro ou o valor do prêmio, ele perderá o direito à garantia, além de ter que pagar o prêmio vencido. Mesmo que esta omissão não tenha sido um ato de má-fé do segurado, a seguradora poderá rescindir o contrato ou cobrar (mesmo depois da ocorrência do sinistro) a diferença de prêmio. No entanto, se o segurado agravar intencionalmente o risco do contrato (risco moral), ele perderá o direito à garantia.

O segurado deve informar a seguradora sobre a ocorrência do sinistro assim que tomar conhecimento e terá de tomar as medidas necessárias para atenuar as consequências.

Fonte: Afi, com dados da SUSEP e do Código Civil Brasileiro

Alavanca do crescimento econômico e promotor do bem-estar

Em economias emergentes como o Brasil, é de se esperar que o setor dos seguros também expanda junto com o crescimento econômico, desde que ambos indivíduos e empresas queiram gerenciar a cobertura dos riscos a que estão expostos, a fim de desfrutar maior tranquilidade e estabilidade econômico-financeira⁷. Na verdade, o crescimento econômico e o aumento da renda nessas classes sociais com menor poder aquisitivo são considerados os fatores com maior potencial de influência sobre o crescimento do setor no Brasil⁸. E, por outro lado, em uma economia onde o setor de seguro

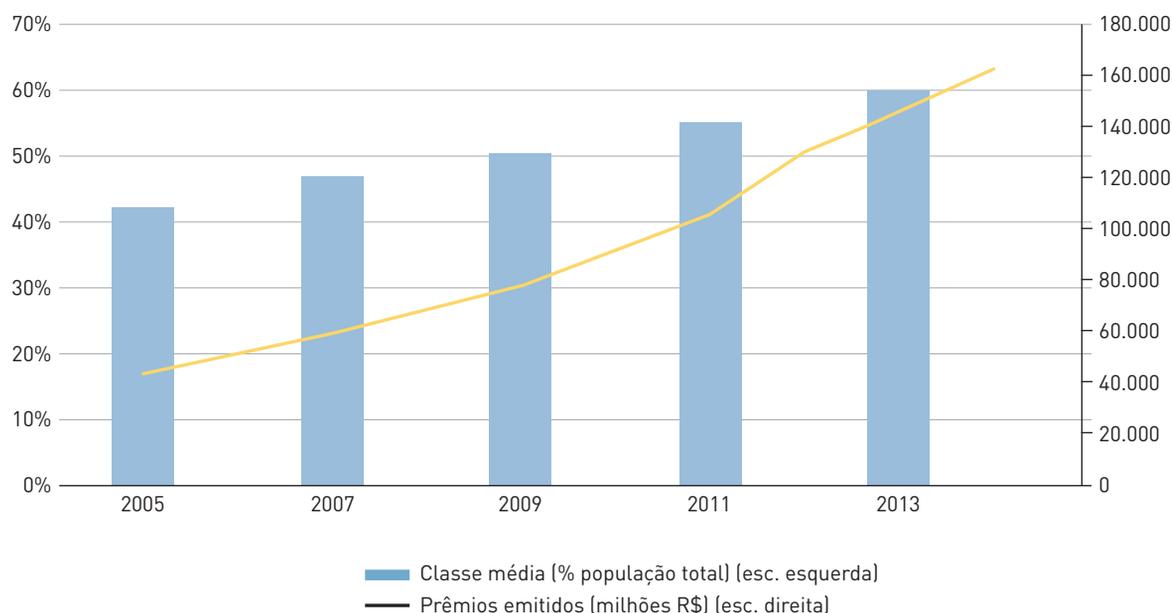
mostra um maior grau de amadurecimento, também há melhores condições para o crescimento econômico sustentável e o progresso das classes médias e baixas.

O Brasil vem assistindo a uma expansão significativa da classe média (surgimento da chamada “nova classe média”, das classes de menor renda – em 2001 ela correspondia a cerca de 38% da população total; quatro anos mais tarde ultrapassava 41% e em 2013 atingiu 60%), ao mesmo tempo em que o seguro também ganhou relevância: os prêmios cresceram anualmente a uma taxa de mais de 16% em média na última década.

⁷ Grant, E. (2012). “The Social and Economic Value of Insurance”. The Geneva Association.

⁸ KPMG (2014). “O mercado brasileiro de seguros hoje e nos próximos anos”.

Gráfico 1. Evolução da classe média e dos prêmios de seguro no Brasil



Fontes: Afi, com dados da SUSEP e CPS/FGV

Em geral, podemos falar de uma relação de causalidade que vai do dinamismo do setor de seguro (mensurável em prêmios) para o crescimento econômico⁹. Até mesmo alguns estudos mostram que, nos países em desenvolvimento, o avanço do setor como um todo, tanto do ramo vida quanto do não vida, desempenha um papel muito mais importante para o crescimento que nos países desenvolvidos¹⁰.

Em termos de contribuição para o desenvolvimento, não devemos esquecer o papel do microsseguro e seu desempenho a favor do alívio da pobreza e da

melhora da qualidade de vida das pessoas com menos recursos. A implementação em grande escala de iniciativas bem sucedidas de microsseguros pode gerar crescimento maior e mais produtivo tanto das atividades econômicas como dos investimentos de famílias e microempreendedores¹¹. Este papel do microsseguro é examinado no Capítulo 4 deste estudo.

O gráfico a seguir mostra a relação positiva entre o desenvolvimento econômico e o do seguro para um conjunto de economias emergentes, entre as quais se inclui o Brasil.

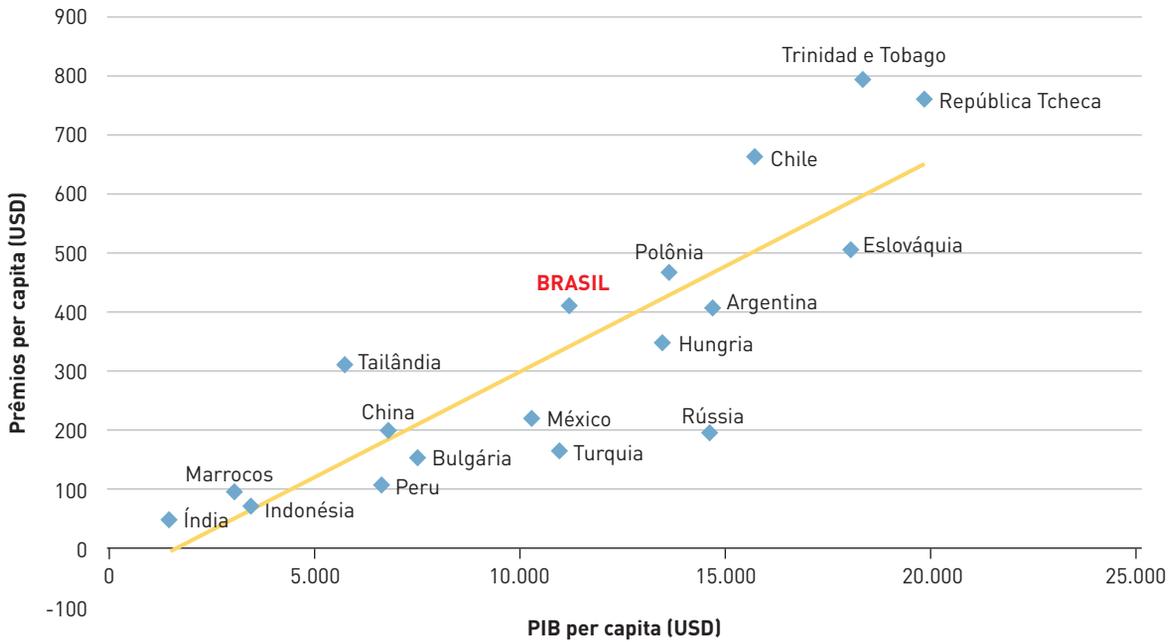
⁹ Arena, M. (2006). "Does Insurance Market Activity Promote Economic Growth? A Cross-Country Study for Industrialized and Developing Countries". Banco Mundial.

Richterková, Z. et Koráb, P. (2013). "Impact of insurance sector activity on economic growth – A meta-analysis".

¹⁰ Han et al. (2010). "Insurance Development and Economic Growth".

¹¹ Brainard, L. "What is the role of insurance in economic development?". Zurich.

Gráfico 2. Prêmios per capita vs PIB per capita em economias emergentes



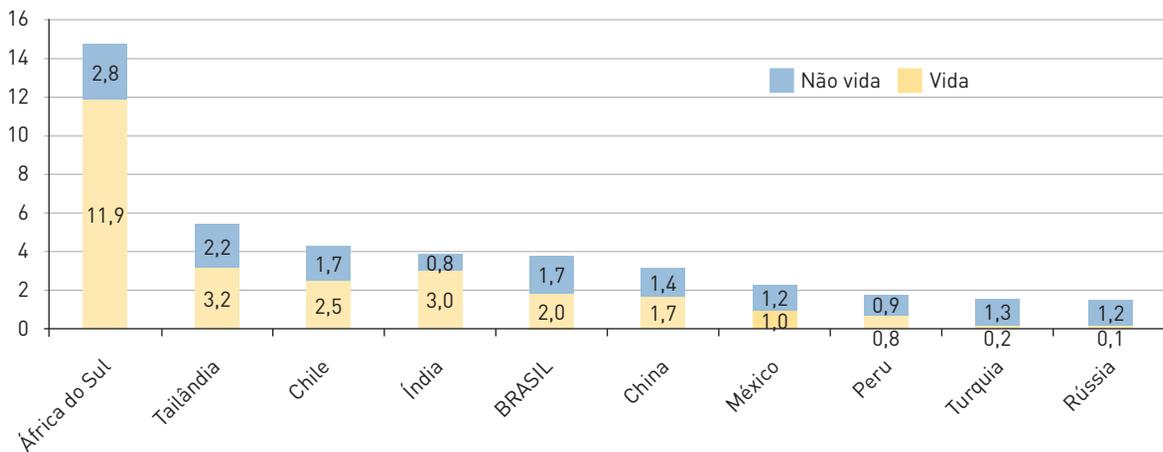
Notas: (i) Dados relativos a 2013. (ii) Prêmios diretos de seguro de vida e não vida (inclui seguro de saúde), incluindo comissões e outros encargos antes da cessão para uma companhia resseguradora, e excluindo negócios transfronteiriços e prêmios pagos a entidades de previdência social estatais.

Fonte: Afi, com dados da Swiss Re (janeiro de 2015) e Banco Mundial

Dentro do universo emergente, o nível de penetração do seguro em termos de prêmios como porcentagem do PIB é heterogêneo, tanto em inten-

sidade como em distribuição da participação dos ramos vida e não vida.

Gráfico 3. Penetração do seguro em economias emergentes (% total prêmios / PIB)



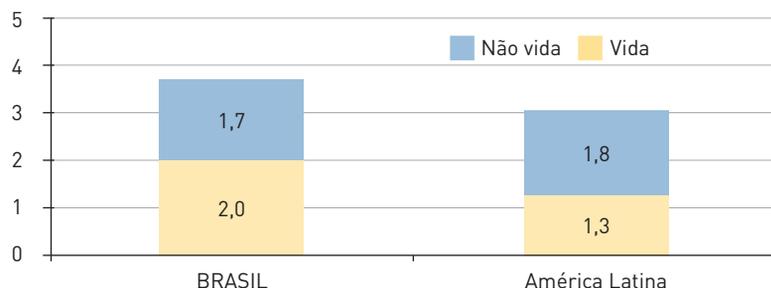
Notas: (i) Dados relativos a 2013. (ii) Prêmios diretos de seguro de vida e não vida (inclui seguro de saúde), incluindo comissões e outros encargos antes da cessão para uma companhia resseguradora e excluindo negócios transfronteiriços e prêmios pagos a entidades de previdência social estatais.

Fonte: Afi, com dados da Swiss Re (janeiro de 2015)

No caso do Brasil, os prêmios do ramo vida representam cerca de 2% do PIB, sendo ligeiramente superiores aos do ramo não vida, cujo peso no PIB é de 1,7%. Esta é uma situação inversa à do con-

junto América Latina e Caribe, onde é maior a penetração do ramo não vida, embora o grau de penetração do setor do seguro no mercado brasileiro seja superior ao regional.

Gráfico 4. Penetração do seguro no Brasil e na América Latina (% total prêmios / PIB)



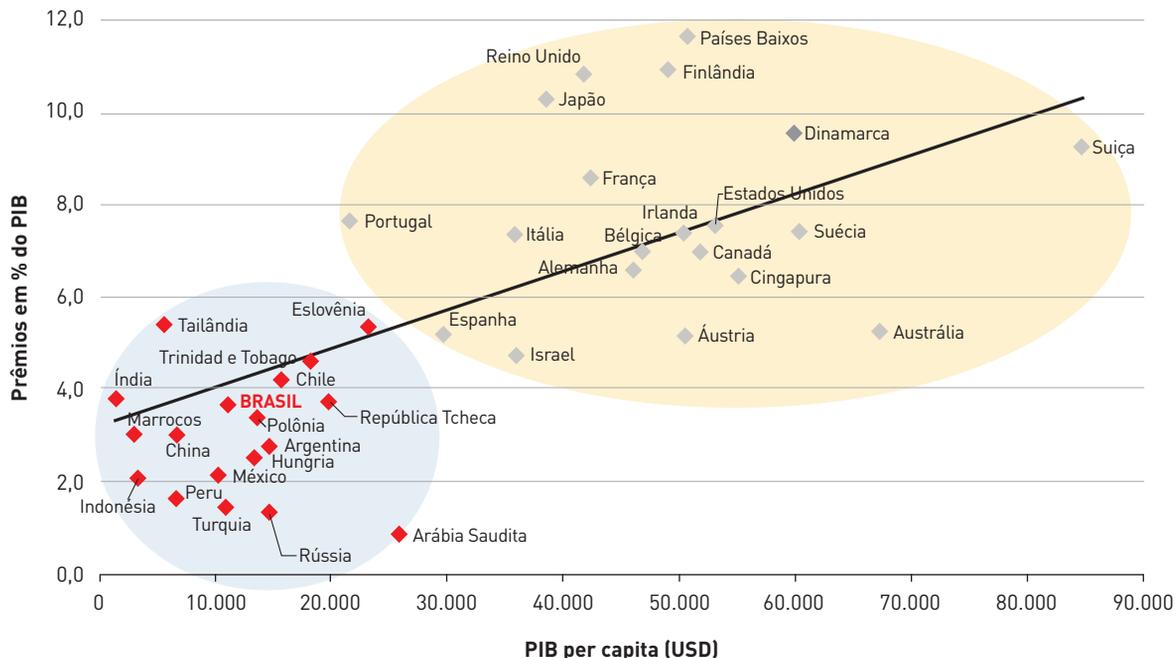
Notas: (i) Dados relativos a 2013. (ii) América Latina inclui países do Caribe. (iii) Prêmios diretos de seguro de vida e não vida (inclui seguro de saúde), incluindo comissões e outros encargos antes da cessão para uma companhia resseguradora e excluindo negócios transfronteiriços e prêmios pagos a entidades de previdência social estatais.

Fonte: Afi, com dados da Swiss Re (janeiro de 2015)

No entanto, como se comentou anteriormente, a margem para intensificar a penetração do seguro nas economias emergentes, particularmente no

Brasil, é ampla, e os passos rumo às cotas observadas nas economias avançadas serão dados progressivamente.

Gráfico 5. Penetração do seguro em economias emergentes e desenvolvidas (% total prêmios / PIB)



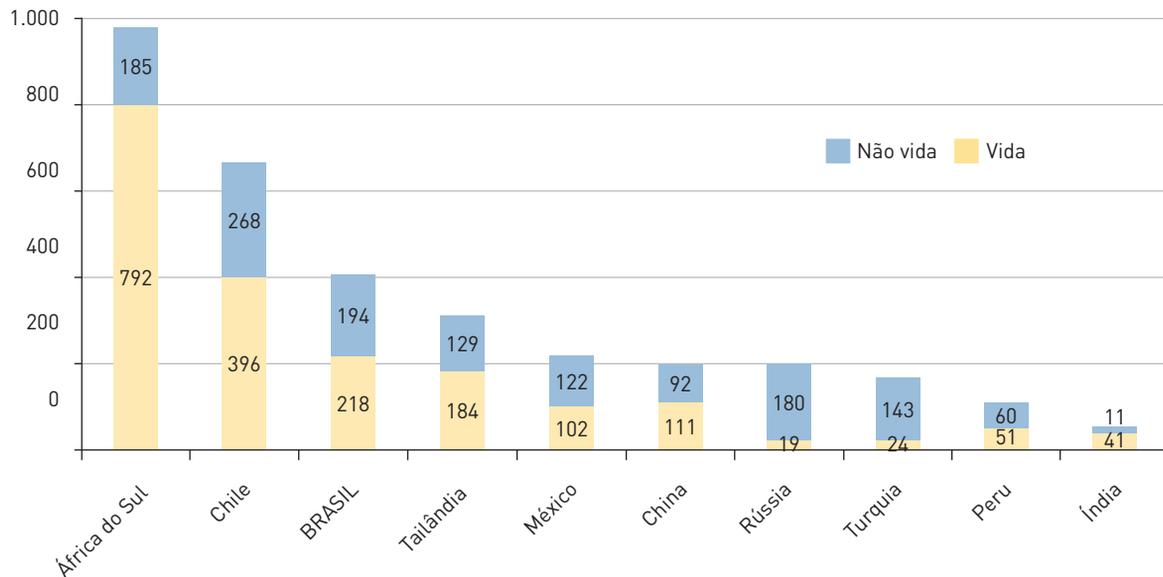
Notas: (i) Dados relativos a 2013. (ii) Prêmios diretos de seguro de vida e não vida (inclui seguro de saúde), incluindo comissões e outros encargos antes da cessão para uma companhia resseguradora e excluindo negócios transfronteiriços e prêmios pagos a entidades de previdência social estatais.

Fonte: Afi, com dados da Swiss Re (janeiro de 2015) e Banco Mundial

Por outro lado, no tocante à densidade do seguro, medida em termos de prêmios per capita, deparamo-nos com uma heterogeneidade semelhante à observada com relação à penetração do seguro.

No mercado brasileiro o prêmio per capita excede 410 dólares, enquanto em toda a região da América Latina e Caribe ele não chega a 300 dólares.

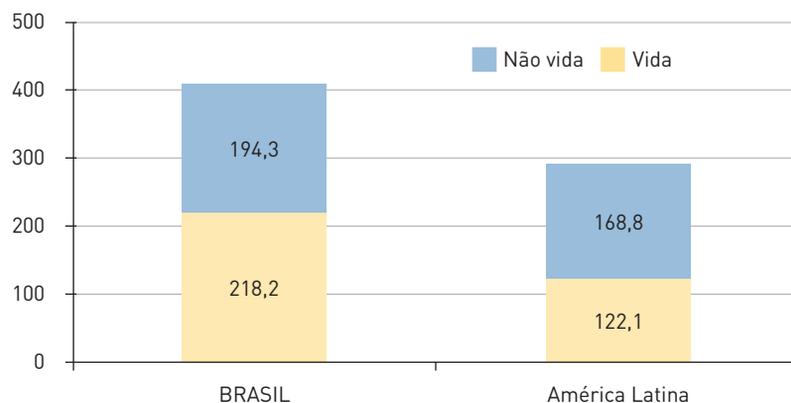
Gráfico 6. Densidade do seguro em economias emergentes (Prêmios / população, em USD)*



Notas: (i) Dados relativos a 2013. (ii) Prêmios diretos de seguro de vida e não vida (inclui seguro de saúde), incluindo comissões e outros encargos antes da cessão para uma companhia resseguradora e excluindo negócios transfronteiriços e prêmios pagos a entidades de previdência social estatais.

Fonte: Afi, com dados da Swiss Re (janeiro de 2015)

Gráfico 7. Densidade do seguro no Brasil e na América Latina* (Prêmios / população, em USD)



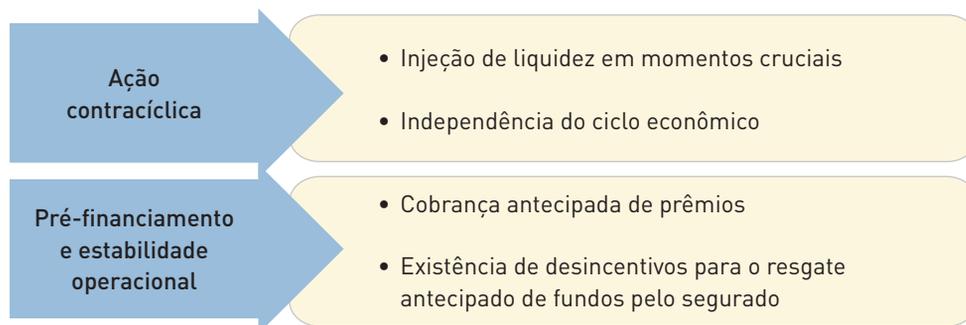
Notas: (i) Dados relativos a 2013. (ii) América Latina inclui países do Caribe. (iii) Prêmios diretos de seguro de vida e não vida (inclui seguro de saúde), incluindo comissões e outros encargos antes da cessão para uma companhia resseguradora e excluindo negócios transfronteiriços e prêmios pagos a entidades de previdência social estatais.

Fonte: Afi, com dados da Swiss Re (janeiro de 2015)

No processo de avançar para uma maior penetração e uso do seguro do qual se falava, é preciso considerar tanto a evolução da sociedade e seu perfil socioeconômico e demográfico quanto o acompanhamento de um forte amparo regulamentar. A este respeito, um dos elementos positivos

que o seguro oferece com relação a outros setores ou atividades econômicas advém de seus fundamentos estabilizadores (ver Figura 9). Algo certamente apreciável em um ambiente global onde são muitos os focos de incertezas e que condicionam o futuro da expansão econômica.

Figura 2. Fundamentos estabilizadores do seguro



Fonte: Afi

2.2. O desenvolvimento do seguro no Brasil e seu quadro regulamentar

Para falar do surgimento e do desenvolvimento do setor de seguros no Brasil, é preciso voltar ao início do século XIX, quando, em 1808, começaram a operar as primeiras companhias de seguros no país (a *Companhia de Seguros Boa fé* e a *Companhia de Seguros Conceito Público*), que ofereciam seguro marítimo em meio aos incipientes fluxos de comércio internacional que passavam pelos portos brasileiros. Anos mais tarde, com a criação do *Montepio Geral de Economia dos Servidores do Estado* (MON-GERAL) em 1835, aparecia o que se pode chamar de os primórdios da previdência privada.

No entanto, foi apenas em 1850 que se promulgou o “Código Comercial Brasileiro”, que regulamentava o seguro marítimo e cujas disposições também eram aplicáveis aos seguros terrestres. Estes também foram impulsionados pelo estabelecimento no mercado brasileiro de companhias de seguros estrangeiras no início dos anos 60 do mesmo século, detentores de uma vasta experiência operacional no campo dos seguros terrestres. Estes dois fatos sem dúvida constituem um marco proeminente na história do desenvolvimento do seguro no Brasil.

A regulamentação da atividade das companhias, tanto brasileiras quanto estrangeiras, de seguros marítimos, terrestres e de vida, bem como a centralização do controle sobre os seguros (por meio da Superintendência Geral de Seguros) foram estabelecidas pelo chamado “Regulamento Murinho”, de 1901. Dedicou-se um capítulo próprio para o contrato de seguro no “Código Civil” de 1916 (Lei nº 3.071, de 1º de janeiro de 1916¹²), e a profissão de corretor no Brasil foi regulamentada pela Lei nº 4.594, de 29 de dezembro de 1964. Antes disso, até os anos 40 do século passado, os corretores eram empregados das companhias de seguros e não faziam análises específicas dos riscos passíveis de ser cobertos com um seguro. A figura do corretor como um profissional autônomo começou a ganhar importância a partir dos anos 40, movida pelo seguro de incêndio que passou a ser obrigatório, e nos anos 50, com o processo de industrialização do país.

Todas as operações de seguros e resseguros dentro do Sistema Nacional de Seguros Privados, do qual também fazem parte os corretores, foram regulamentadas pelo Decreto-lei nº 73, de 21 de novembro de 1966, considerado como “A Lei Básica do Seguro”. No campo do resseguro, vale res-

¹² Revogada pela Lei nº 10.406/2002.

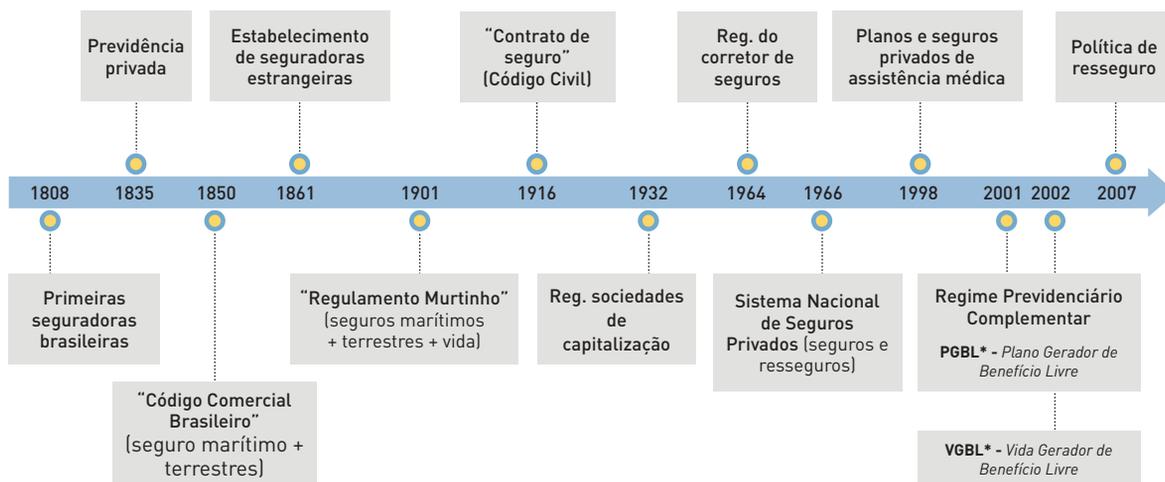
saltar a criação anterior, em 1939 [Decreto-lei nº 1.186/1939¹³], do *Instituto de Resseguros do Brasil* (IRB), uma entidade mista encarregada de regular as operações de resseguro e de retrocessão, além de realizar operações de seguros em geral. Mais recentemente, com a Lei Complementar nº 126, de 15 de janeiro de 2007, foi criada a política de resseguro, juntamente com a retrocessão e sua intermediação, operações de cosseguro, contratações de seguro no exterior e operações em moeda estrangeira do setor segurador.

Quanto ao ramo de capitalização, o quadro regulamentar que deu amparo ao funcionamento das sociedades de capitalização no Brasil se consti-

tuiu em 1932 [pelo Decreto nº 21.143/1932 e por regulamentação posterior apresentada no Decreto 22.456/1933¹⁴].

No que diz respeito ao seguro de saúde suplementar, há que se fazer referência à Lei nº 9.656, de 3 de junho de 1998, sobre planos e seguros privados de assistência à saúde, modificada pela Medida Provisória nº 2.177-44, de 24 de agosto de 2001. Nesse mesmo ano também foi estabelecido o Regime Previdenciário Complementar, por meio da Lei Complementar nº 109, de 29 de maio de 2001. As principais referências normativas do setor de seguros no Brasil podem ser encontradas no Anexo 1.

Figura 3. Destaques no desenvolvimento do seguro no Brasil



(*) Produtos de previdência. Principais referências normativas:

- PGBL: Lei Complementar 109/2001, Resolução CNSP 139/2005 e Circular SUSEP 338/2007
- VGBL: Lei 10.406/2002 (Código Civil), Resolução CNSP 140/2005 e Circular SUSEP 339/2007

Fonte: Afi, com dados da SUSEP, CNSeg e ANS

¹³ Revogado pelo Decreto-lei nº 9.735/1946, que consolida a legislação relativa ao IRB.

¹⁴ Revogado pelo Decreto nº 261/1967.

Caixa 3. Implementação do Solvência II no Brasil

Inspirado pelo modelo do Basileia II, concebido para melhorar a segurança no sistema bancário mundial estabelecendo-se entidades financeiras de controles internos, bem como modelos e processos de gestão de riscos, o Solvência II se constitui como o projeto concebido no coração da União Europeia para otimizar o funcionamento das companhias seguradoras.

Pilar I	Pilar II	Pilar III
Medida de recursos próprios: avaliação de ativos, passivos e capital; constituir reservas financeiras de acordo com o nível real de risco assumido pelas seguradoras	Processo de supervisão, baseado em normas de gerenciamento, controle interno e de autogovernança	Exigências de transparência mediante a divulgação de informações para o mercado

A implementação das normas do Solvência II para a América Latina não está prevista de forma homogênea e generalizada; cada um dos países que compõem a região formula suas respectivas leis¹⁵.

O Brasil (conforme outros países da região, como Chile ou México) está desenvolvendo práticas alinhadas com o Solvência II, como pode ser visto a partir do relatório sobre o capital adicional para risco operacional¹⁶, que declara que tanto a SUSEP quanto o CNSP orientam sua regulamentação “para incentivar as companhias supervisionadas a trabalhar de acordo com as melhores práticas de gerenciamento de riscos, a partir dos pilares estabelecidos pelo Solvência II”.

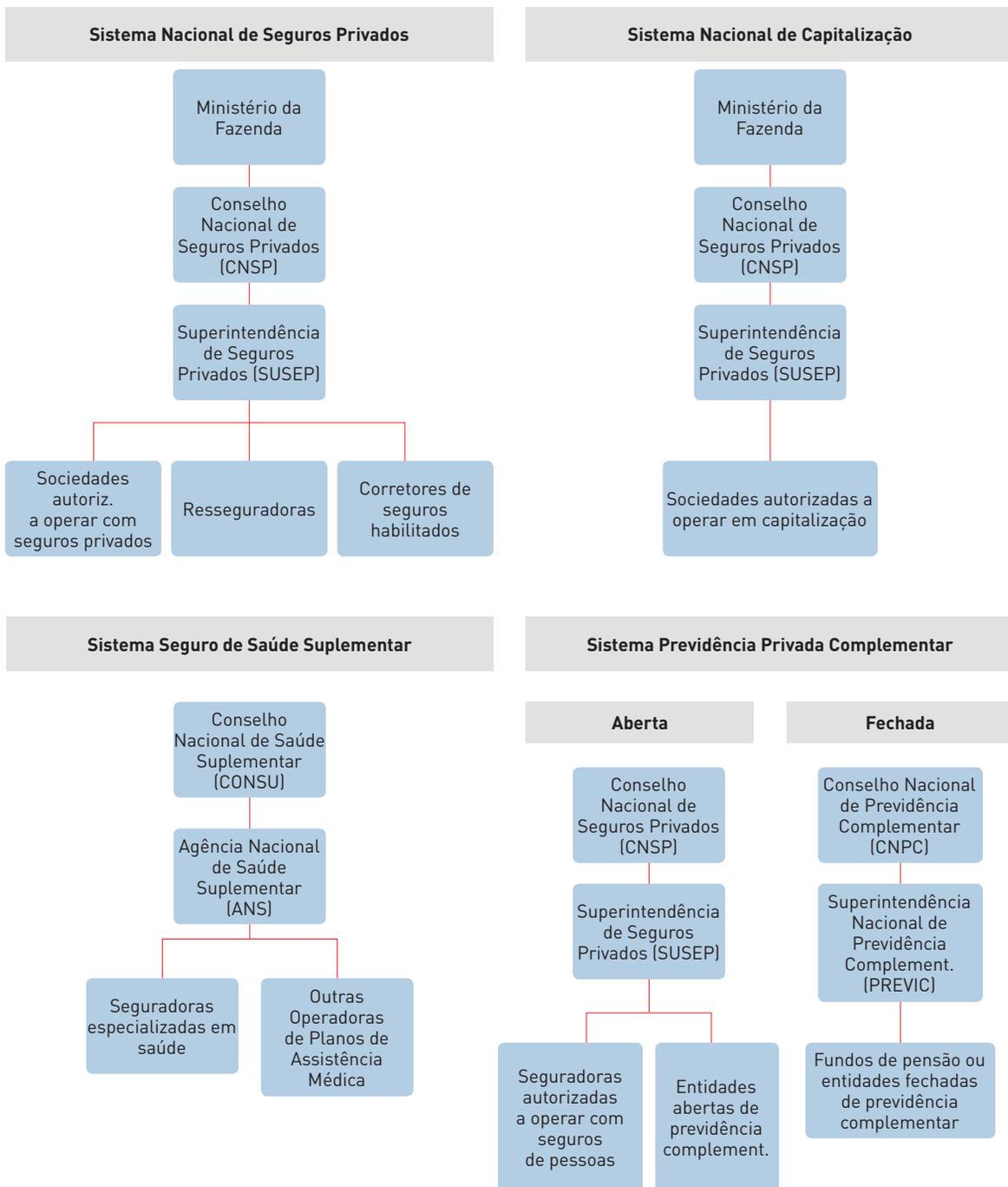
Neste relatório, constata-se a necessidade de considerar o risco de mercado e o operacional, além do risco de crédito e de seguro que a regulamentação vigente já contempla.

Fonte: Afi, com dados da CEIOPS e SUSEP

¹⁵ Swiss Re (2015). “Insurance solvency regulation in Latin America: modernizing at varying speeds”.

¹⁶ SUSEP (2012). Relatório “Capital adicional relativo ao risco operacional”.

Figura 4. Organograma institucional



Fonte: Afii, com dados da SUSEP e CNSeg

Caixa 4. Funções da SUSEP e da ANS

Superintendência de Seguros Privados (SUSEP)

Escopo de atuação Execução de políticas. Supervisão e controle do setor de seguros (exceto: saúde, assistência complementar à saúde e seguro rural para pessoas de baixa renda).

Funções principais

- Supervisionar a constituição, a organização, o funcionamento e a operação das sociedades seguradoras e de capitalização e as entidades de previdência privada aberta e resseguradoras.
- Agir para proteger a captação de poupança da população efetuada pelas operações de seguro, previdência privada aberta, capitalização e resseguro, bem como assegurar a defesa dos interesses dos consumidores de mercados supervisionados.
- Incentivar melhoras nas instituições e instrumentos operacionais associados em busca de maior eficiência do Sistema Nacional de Seguros Privados e do Sistema Nacional de Capitalização.
- Promover a estabilidade dos ramos (mercados) sob sua supervisão, assegurando sua expansão e o funcionamento das entidades. Zelar pela liquidez e pela solvência das sociedades que formam o mercado.
- Cumprir e fazer com sejam cumpridas as deliberações do Conselho Nacional de Seguros Privados (CNSP) e realizar as atividades que este lhe delegar. Prestar os serviços de Secretaria Executiva do CNSP.

Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS)

Escopo de atuação Supervisão do seguro de saúde. Regulamentação, controle e supervisão da assistência de saúde suplementar

Funções principais

- Propor políticas e diretrizes gerais para o Conselho Nacional de Saúde Suplementar (CONSU) para a regulação da indústria.
- Estabelecer as características gerais dos instrumentos contratuais utilizados na atividade das operadoras de planos de saúde, controlar sua atividade e assegurar o cumprimento das normas relativas ao seu funcionamento, bem como autorizar o registro de planos de saúde privados.
- Definir os parâmetros e indicadores de qualidade e de cobertura da assistência à saúde para os serviços próprios e de terceiros que as operadoras oferecem. Garantir a qualidade dos serviços de assistência à saúde no campo da assistência suplementar.
- Acompanhar a evolução dos preços dos planos de saúde, de seus prestadores de serviços e integrantes, bem como adotar as medidas necessárias para estimular a concorrência no setor de planos de saúde privados.
- Controlar e avaliar a garantia de acesso, manutenção e qualidade dos serviços prestados diretamente ou indiretamente pelas operadoras.
- Demais funções atribuídas à ANS nos termos do art. 4 da Lei nº 9.961/2000.

Fonte: Afi, com dados da SUSEP e ANS

2.3. O ciclo econômico e produtivo do seguro no Brasil

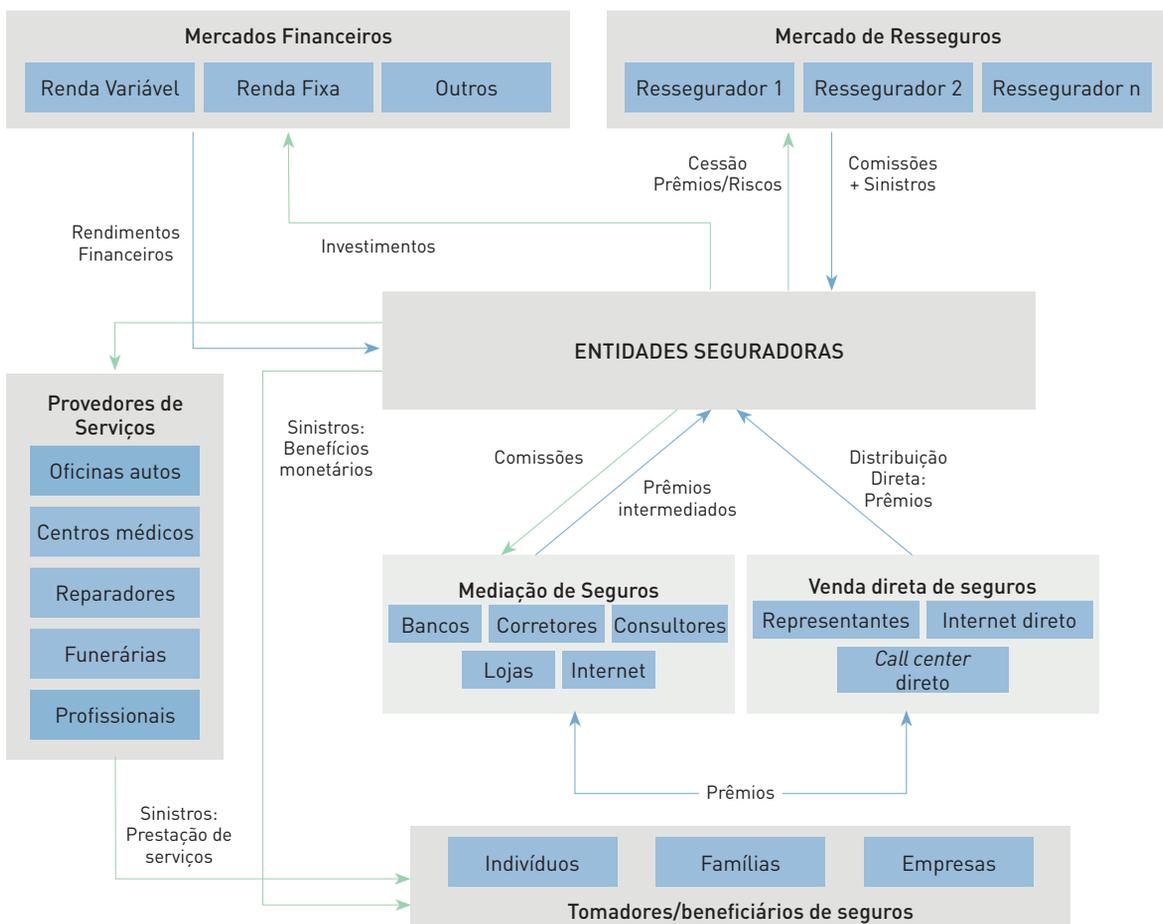
Tal como acontece em outros países, o negócio segurador do Brasil é conduzido por um esquema que se baseia na assunção de riscos que as companhias realizam mediante cobrança antecipada do prêmio de seguro. Assim, o ciclo econômico se inverte com relação à qualquer outra atividade, onde:

- O **cliente** (residências e empresas) antecipa o pagamento do prêmio (o preço do seguro) mediante um recebimento futuro e incerto dos benefícios assumido pela companhia de seguros que lhe permite enfrentar os riscos transferindo-os para um terceiro (companhia seguradora). O cliente poderá adotar o status de tomador (quando for parte contratante no seguro), de

segurado (quando for a pessoa sobre quem o risco objeto de cobertura recai) e de beneficiário (quando se tratar do receptor/destinatário do benefício em caso de ocorrência do evento objeto da cobertura), embora os status anteriores não têm por que recair na mesma pessoa (por exemplo, um seguro de vida que contrata uma empresa – tomador – em favor de um empregado – segurado – para que, em caso de falecimento deste, seus descendentes – beneficiários – cobrem uma indenização).

- A **companhia de seguros** subscreve o risco mediante a cobrança prévia do prêmio, para o qual faz um cálculo preciso que permita aproximar ao máximo o preço do seguro à probabilidade de ocorrência do evento (sinistro) que origine a obrigação de indenizar.

Figura 5. O ciclo econômico e produtivo do seguro no Brasil



Fonte: Afi

Este processo é instituído em uma contratação (com base em um contrato denominado apólice de seguro), que no Brasil pode ser feita por diferentes **canais de distribuição**. Como se pode ver na Tabela 2, os canais de distribuição podem ser classificados entre:

- **Mediação de seguros:** arbitragem de um intermediário habilitado para a negociação de seguros;
- **Venda direta de seguros:** é a própria companhia que conduz todo o processo de contratação.

Tabela 2. Canais de distribuição de seguros no Brasil

CANAL DE DISTRIBUIÇÃO	DESCRIÇÃO
MEDIAÇÃO DE SEGUROS	
Pequenos e médios corretores independentes	<ul style="list-style-type: none"> • Pessoas físicas ou pequenas empresas (com poucos empregados dedicados à comercialização de seguros) cujo perfil pode variar dependendo da localização geográfica. • Operam principalmente no ramo de automóveis, complementando a carteira, outras classes, como danos à propriedade (em menor grau).
Grandes corretores nacionais e internacionais	<ul style="list-style-type: none"> • Grandes corretores, principalmente multinacionais, localizados em grandes centros urbanos. • Atuam principalmente em ramos que demandam maior conhecimento e assessoramento técnico (por exemplo, um seguro multirrisco de uma indústria petrolífera).
Consultores de seguros	<ul style="list-style-type: none"> • Empresas que atuam como intermediárias entre os corretores e as seguradoras. • Sua atividade está principalmente vinculada ao ramo de automóveis.
Rede bancária externa	<ul style="list-style-type: none"> • Bancos sem companhias de seguros dentro do mesmo grupo financeiro que utilizam suas filiais para a venda de seguros. • Intermediam principalmente produtos ligados ao ramo de vida.
Rede bancária própria	<ul style="list-style-type: none"> • Bancos com companhias de seguros dentro do mesmo grupo financeiro que utilizam suas filiais para a venda de seguros. • Intermediam principalmente produtos ligados ao ramo de vida.
Compras no varejo	<ul style="list-style-type: none"> • Estabelecimentos que utilizam seus espaços para a venda de seguros, principalmente os seguros massificados.
Internet	<ul style="list-style-type: none"> • Independente do domínio de internet da companhia de seguros, concebido para a venda virtual de produtos que requerem uma análise e um processo rápido de contratação. • Sua participação na mediação de seguros ainda é reduzida, dada a dificuldade para comparar diferentes produtos de diferentes companhias.
VENDA DIRETA DE SEGUROS	
Representantes de seguro	<ul style="list-style-type: none"> • Pessoa jurídica que assume a obrigação de promover a contratação de seguros por conta da companhia seguradora e em seu nome.
Internet direta	<ul style="list-style-type: none"> • Domínio de internet vinculado à companhia de seguros, concebido para a venda virtual daquelas coberturas que requerem uma análise rápida.
Call center direto	<ul style="list-style-type: none"> • Venda telefônica direta de seguros contratados principalmente por famílias e do ramo de vida.

Fonte: Afi

A tabela acima mostra uma grande variedade de figuras que podem intervir no processo de contratação de seguros, ficando claro que no Brasil a venda de seguros não se reserva exclusivamente aos corretores de seguros, embora eles tenham conquistado a maior participação de mercado. A este respeito, o artigo 18 da Lei n.º 4594/64 estabelecia que as seguradoras receberão a proposta de contrato de seguro por meio de um corretor de seguros devidamente autorizado ou diretamente de seus representantes legítimos. Mas recentemente, com o intuito de agilizar a venda direta de seguros, o Conselho Nacional de Seguros Privados (CNSP) regulou a figura do “representante de seguros”.

Trata-se da pessoa jurídica que assume a obrigação de promover a contratação de seguros por conta da companhia de seguros e em nome dela, e de acordo com as competências definidas no acordo de colaboração. Diferente do corretor de seguros, que media a relação entre segurador e segurado, obtendo remuneração por comissão, o representante de seguros age como se fosse a própria empresa, já que suas ações são responsabilidade da própria companhia seguradora. Como resultado, a venda de seguros efetuada pelo representante e sem a intermediação de corretoras de seguros se caracteriza como uma venda direta da seguradora ao segurado.

Caixa 5. O corretor de seguros no Brasil

Sua atividade é regulada pela Lei n.º 4.594/64 e pelo Decreto-lei 73/66, passando a integrar o Sistema Nacional de Seguros Privados. Trata-se de um consultor legalmente habilitado para intermediar, negociar e promover contratos de seguro aceitos pela lei, entre as entidades seguradoras e as pessoas físicas ou jurídicas interessadas em contratar um seguro.

Em última análise, seu trabalho enfoca aconselhar de forma independente e imparcial o cliente sobre as modalidades de seguro e as coberturas que mais lhe convêm em função de sua situação pessoal, analisando, para isso, os riscos a que está exposto e os prejuízos econômicos que possam surgir como resultado. Em troca de seus serviços, o mediador cobra uma comissão das seguradoras que geralmente estão incluídas no valor do prêmio do seguro.

Sua atividade está sujeita à fiscalização da Superintendência de Seguros Privados (SUSEP), e sua condição de intermediário autônomo e independente lhe impede de ter qualquer vínculo profissional com as companhias de seguros e com pessoas jurídicas de direito público, respondendo civilmente pelos prejuízos que possa causar por omissão ou negligência decorrentes do exercício de sua profissão (Art. 126 Lei 73/66).

A intervenção dos corretores na negociação de seguros é explicada por várias razões:

- Grande variedade de produtos e garantias, que em muitos casos não permite a homogeneização e a comparação em termos de custo (prêmio) e cobertura.
- Necessidade de aconselhamento em termos de cobertura dos riscos, tanto pessoais como patrimoniais ou derivados do desenvolvimento de um negócio, no caso das empresas.
- Dificuldade de compreensão dos contratos de seguro, definidos com base em uma terminologia técnica de difícil entendimento.
- Forte assimetria entre o conhecimento do risco que a seguradora tem e que o tomador do seguro (pessoa que paga o prêmio) tem.

Fonte: Afi

Na distribuição de seguros no Brasil, a figura do corretor de seguros independente conquistou a maior quota de mercado de mediação, com uma representação de mais de 70% da receita do total de figuras envolvidas na comercialização de seguros no país. A este respeito, de acordo com o último estudo dis-

ponível feito pela Federação Nacional dos Corretores de Seguros Privados e de Resseguros, de Capitalização, de Previdência Privada, das Empresas Corretoras de Seguros e de Resseguros (FENACOR), existem cerca de 27.000 corretoras de seguros e 53.000 corretores pessoas físicas no Brasil.

Caixa 6. Inclusão dos corretores de seguros no sistema simplificado de impostos

Em agosto de 2014 deu-se a promulgação da Lei Complementar 147/2014, nos termos da qual, a partir de janeiro de 2015, os corretores de seguros cujo faturamento anual seja de até 3,6 milhões de reais (cerca de 1,53 milhão de dólares) passam a ser incluídos no sistema simplificado de tributação Super-simples (Simples Nacional).

Até então, todos os corretores de seguros estavam enquadrados na Tabela 6, a de maior valor, mas, após a entrada em vigor do novo estatuto, seu regime fiscal desceu três níveis para aqueles que atendem o requisito de faturamento, posicionando-os na Tabela 3 (com a consequente redução da carga tributária).

Fonte: Afi

No Brasil, o negócio de seguros se reserva às entidades constituídas sob a forma de sociedade anônima, das quais se exige o cumprimento de um capital mínimo, o chamado “capital de base”, que devem manter permanentemente para poderem operar. Este capital consiste de uma quantia fixa de R \$ 1.200.000 e outra variável (entre R\$ 120.000 e R\$ 8.800.000) atribuível a cada região em que se deseja atuar. No caso de operações em todo o país,

o capital de base é R\$ 15.000.000 (EAPC). Para as resseguradoras locais, a lei estipula um capital de base de quantia fixa de R\$ 60.000.000.

Como se pode ver na tabela a seguir, junto com as companhias de seguros, no Brasil coexistem outras entidades que também são supervisionadas pela SUSEP, sujeitas à mesma legislação de seguros e ao mesmo sistema de supervisão:

Tabela 3. Tipos de entidades supervisionadas pela SUSEP no Brasil

TIPO DE ENTIDADE	DESCRIÇÃO
Entidades Abertas de Previsão Complementar (EAPC)	<ul style="list-style-type: none"> São as entidades constituídas exclusivamente sob a forma de sociedade anônima, cujo objeto lucrativo é a operação individual ou coletiva de instrumentos de previdência social complementares, seja sob a forma de renda mensal ou de pagamento único. Sua operação é regida pelas disposições do Decreto 73/66 e pela Lei Complementar 109, de 29 de maio de 2001.
Entidades Seguradoras	<ul style="list-style-type: none"> São entidades constituídas sob a forma de sociedade anônima, que têm por objeto a operação de seguros.
Sociedades de Capitalização	<ul style="list-style-type: none"> São entidades constituídas sob a forma de sociedade anônima que têm por objeto a negociação de títulos de capitalização, ou seja, contratos que têm por objeto o depósito periódico de valores pela parte contratante, que terá direito ao resgate uma vez cumprido o prazo estipulado pelo contrato. Este resgate será composto das importâncias contribuídas, aumentadas por uma taxa pactuada contratualmente e, quando assim tiver sido previsto, também dará direito a participar de sorteios de prêmios de uma quantia em dinheiro.
Resseguradoras	<ul style="list-style-type: none"> São entidades que têm por objeto a negociação de resseguros, contratos em que a seguradora (cedente) e os resseguradores (aceitantes) concordam em ceder e aceitar, respectivamente, uma parte ou a totalidade de um ou mais riscos, estipulando como será a divisão dos prêmios pagos pela assunção do risco (prêmios da apólice do seguro) e também a divisão dos pagamentos pelas responsabilidades decorrentes do risco (pagamentos de sinistros cobertos pela apólice). Podem ser “locais” (sociedades anônimas com sede no mercado brasileiro), “admitidas” (resseguradoras estrangeiras com escritório de representação no Brasil) ou “eventuais” (estrangeiras e sem escritório de representação no país).

Fonte: Afi

Caixa 7. A previdência complementar no Brasil

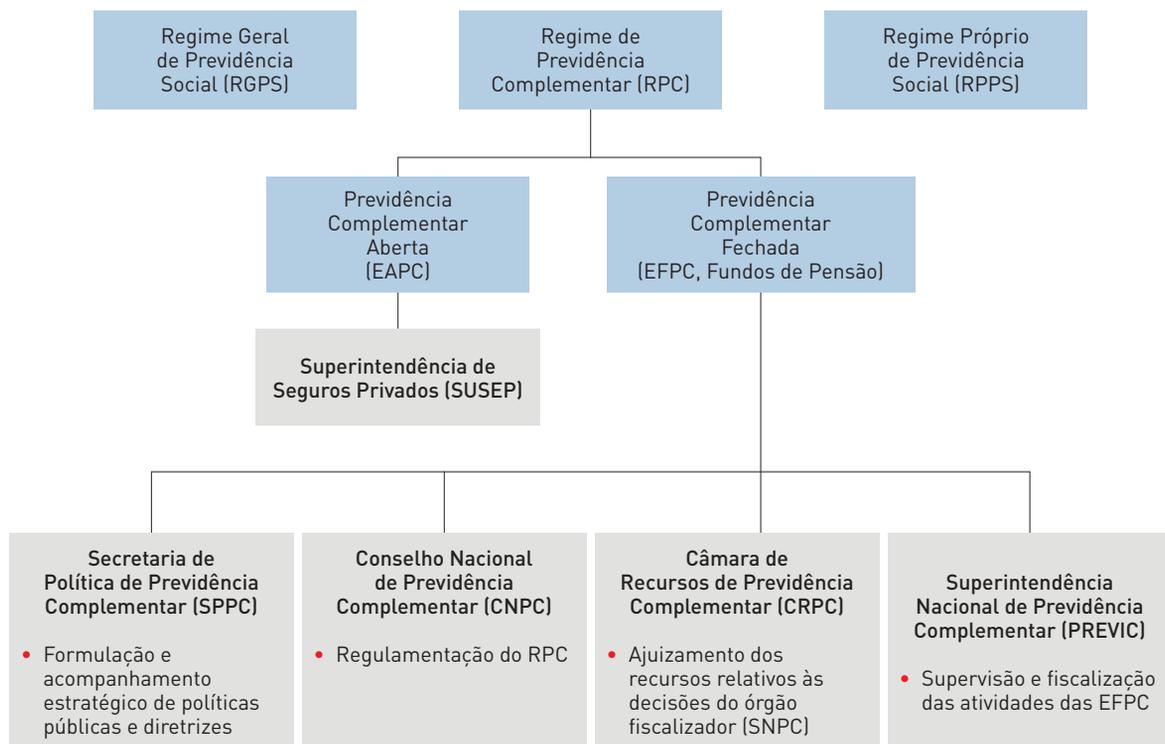
O Regime de Previdência Complementar (RPC) se constitui como um instrumento de segurança econômico-financeira e de bem-estar social para o Brasil. É estruturado em torno de dois tipos de entidades:

- (i) Entidades Abertas de Previdência Complementar (EAPC)
- (ii) Entidades Fechadas de Previdência Complementar (EFPC)

Dirente das EAPC (ver Tabela 3, “Tipos de entidades supervisionadas pela SUSEP no Brasil”), as EFPC (também conhecidas como “fundos de pensão”) são constituídas sob a forma de fundação ou sociedade civil, operando em planos exclusivamente coletivos para grupos específicos de pessoas, constituídos por meio de seus empregadores ou por uma associação profissional ou setorial. Além disso, este tipo de entidade é supervisionado pela Superintendência Nacional de Previdência Complementar (PREVIC), e não pela SUSEP.

Fonte: Afi

Figura 6. Sistema de previdência social no Brasil



Fonte: Afi

Uma vez captados os fundos, as entidades recorrem aos mercados financeiros para investi-los em diferentes tipos de ativos financeiros, renda fixa, ações, fundos de investimento, derivativos, etc., adquirindo um papel importante como investidoras institucionais. Tudo isso com o objetivo de alcançar um rendimento que lhes permite fazer frente às suas obrigações futuras com os segurados.

No gerenciamento do risco transferido pelas famílias e pelas empresas, as companhias de seguros utilizam diversos mecanismos, como a determinação de preços em função das características de cada um dos segurados, a seleção do risco ou diretamente a não-comercialização de determinadas coberturas ou produtos de seguros. Mas o setor segurador dispõe de uma série de figuras que permitem a transferência de riscos para outras companhias de seguros, o que contribui para alcançar-se o equilíbrio necessário entre os prêmios adquiridos e os sinistros materializados:

- **Resseguro:** é um contrato de cessão de uma parte do risco assumido por uma seguradora para outra, ou das possíveis perdas que possam surgir, a fim de reduzir a probabilidade de desvios na sinistralidade. Assim, o resseguro se sobrepõe à proteção dos riscos, proporcionando maior estabilidade e solvência à seguradora que subscreve a cobertura ante seus segurados, que será quem tem a obrigação final de assumir o custo das indenizações pelos sinistros previstos na apólice. Com este mecanismo, as companhias de seguros atuam como intermediárias, transferindo parte dos prêmios captados para as entidades resseguradoras. Como resultado, estas assumem parte do custo dos sinistros decorrentes dos prêmios de seguro recebidos e, além disso, pagam uma comissão para a seguradora, já que, em última análise, elas estão atuando como intermediárias entre as famílias e empresas e a entidade resseguradora.

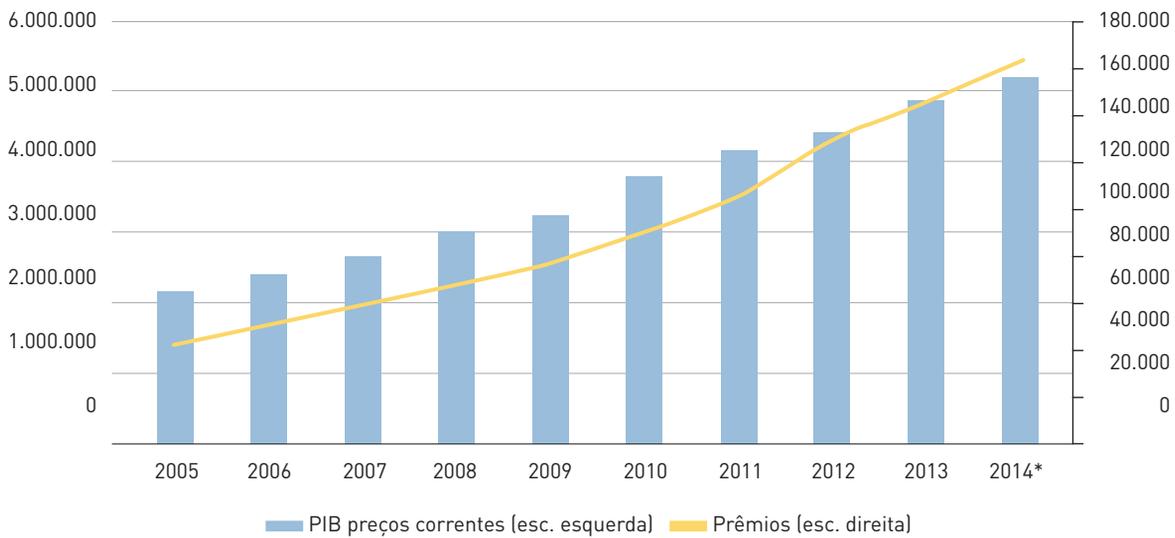
- **Cosseguro:** ocorre quando duas ou mais seguradoras intervêm na cobertura de um mesmo risco para distribuir os riscos assumidos pela seguradora direta (abridora).

O ciclo produtivo do seguro não se fecha até que, em caso de sinistro, a entidade seguradora cumpra com as obrigações adquiridas do contrato em relação ao segurado, indenizando o beneficiário da apólice. Os benefícios pagos pela entidade seguradora para os beneficiários podem consistir de uma indenização monetária, em cujo caso o pagamento se dá diretamente entre a seguradora e o beneficiário da apólice, ou na prestação de um serviço, que dependerá do tipo de seguro e das coberturas nele incluídas. Na prestação de serviços, as companhias podem recorrer a determinados fornecedores especializados, como, por exemplo, nos seguros de saúde, onde a prestação do serviço pode ser feita em uma clínica, um hospital ou por um médico que tenha acordos com diferentes companhias privadas de seguros. Além disso, o espectro de fornecedores externos pode se estender a outras especialidades, como as oficinas de reparação de veículos, as casas funerárias, os reparadores de danos nas casas, etc.

2.4. O desempenho recente do setor segurador brasileiro

O mercado segurador brasileiro passou por uma evolução de destaque na última década, registrando taxas nominais de crescimento que oscilaram entre 12,2% (em 2013) e 23,2% (em 2012).

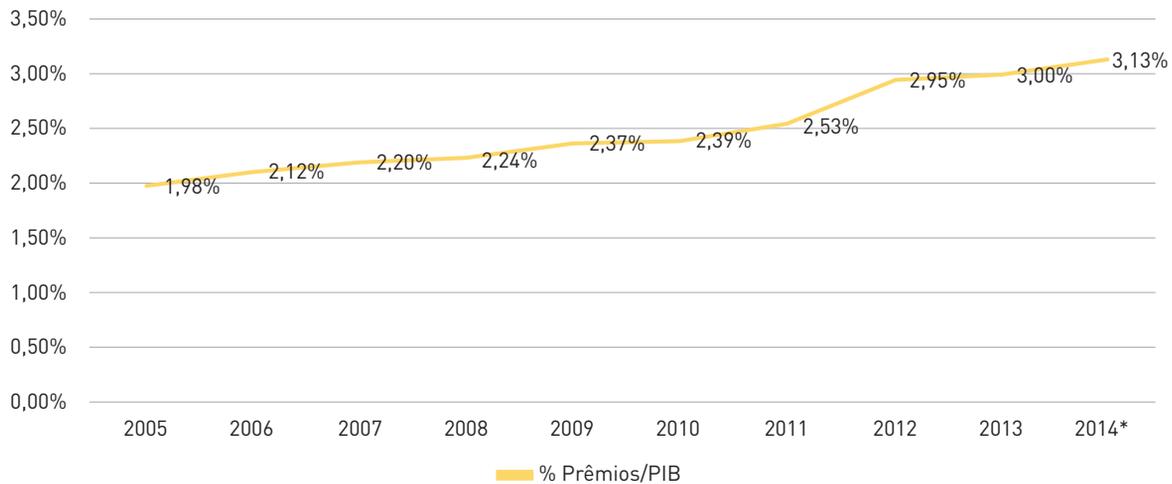
Em 2014, o volume de prêmios chegou a 162,10 bilhões de reais (68,83 bilhões de dólares), o que representa um aumento em 12 meses de 11,7%. Assim, os prêmios, que correspondiam a 1,98% do PIB em 2005, passaram a representar 3,13% em 2014, fazendo do Brasil o país líder deste mercado na América Latina.

Gráfico 8. Evolução do PIB e dos prêmios no Brasil (em milhões de reais)

* Dados do PIB 2014 conforme previsões da *Economist Intelligence Unit*.

Nota: prêmios diretos, até 2013, e em 2014 "prêmios emitidos" (mudanças conceituais introduzidas pela Circular SUSEP 483/2014).

Fonte: Afi, com dados da SUSEP, BCB e IBGE

Gráfico 9. Evolução da % de prêmios sobre o PIB no Brasil

* Dados do PIB 2014 conforme previsões da *Economist Intelligence Unit*.

Nota: prêmios diretos até 2013, e em 2014 "prêmios emitidos" (mudanças conceituais introduzidas pela Circular SUSEP 483/2014).

Fonte: Afi, com dados da SUSEP, BCB e IBGE

Como se pode observar na Tabela 4, os ramos de vida registraram um crescimento em 12 meses de 6,2% em termos reais (contra 1,9% do ano anterior), contabilizando 93,73 bilhões de reais em prêmios (cerca de 39,80 bilhões de dólares). Este maior crescimento que o do ano anterior se justifica pelo melhor desempenho dos seguros VGBL (*Vida Gerador de Benefício Livre*), que cresceram 7,9% (contra a queda, em termos reais, de 1,4% em 2013). Por outro lado, esta taxa de crescimento diminuiu para 1,1% quando se trata dos seguros de vida individual e coletivo, que faturaram 22,31

milhões de reais em prêmios (9,47 bilhões de dólares).

Os ramos de não vida, por sua vez, tiveram uma taxa de crescimento real de 3,3% em 2014 (contra os 11,9% do ano anterior), atingindo um volume de prêmios emitidos de 68,36 bilhões de reais (cerca de 29,03 bilhões de dólares). Com exceção dos Riscos Especiais (- 17,8%), seguros de Transportes (- 9,5%) e de Acidentes (- 2,9%), todos os ramos registraram uma evolução positiva, destacando-se os seguros Agrícolas (+ 19%) e os de Morte (+ 18%).

Tabela 4. Volume de prêmios por ramos no Brasil, 2013 – 2014

Ramo	2013		2014		Evolução	
	Milhões de reais	Milhões de dólares	Milhões de reais	Milhões de dólares	Taxa de crescimento 13/14 (%)	Taxa de crescimento real 13/14 (%)*
Vida	82.976	38.415	93.731	39.801	13,0%	6,2%
Vida individual e coletivo	20.746	9.605	22.311	9.474	7,5%	1,1%
VGBL**	62.230	28.810	71.420	30.327	14,8%	7,9%
Não vida	62.171	28.783	68.366	29.030	10,0%	3,3%
Automóveis	33.605	15.558	36.635	15.556	9,0%	2,5%
Acidentes	4.14	2.229	4.972	2.111	3,3%	-2,9%
Incêndio	4.336	2.007	4.661	1.979	7,5%	1,0%
Agrícolas	2.334	1.081	2.954	1.254	26,6%	19,0%
Outros danos	9.239	4.277	10.824	4.596	17,2%	10,1%
Transportes	2.915	1.350	2.808	1.192	-3,7%	-9,5%
Crédito e Caução	2.009	930	2.374	1.008	18,2%	11,1%
Responsabilidade Civil	1.236	572	1.363	579	10,3%	3,7%
Transporte - Casco	691	320	808	343	17,0%	10,0%
Riscos especiais***	743	344	650	276	-12,5%	-17,8%
Decessos	50	116	314	133	25,7%	18,0%
Total	145.147	67.198	162.096	68.831	11,68%	4,96%

Taxa de câmbio média: 1 real a 0,4630 dólar, para 2013; e 0,4246 dólar para 2014.

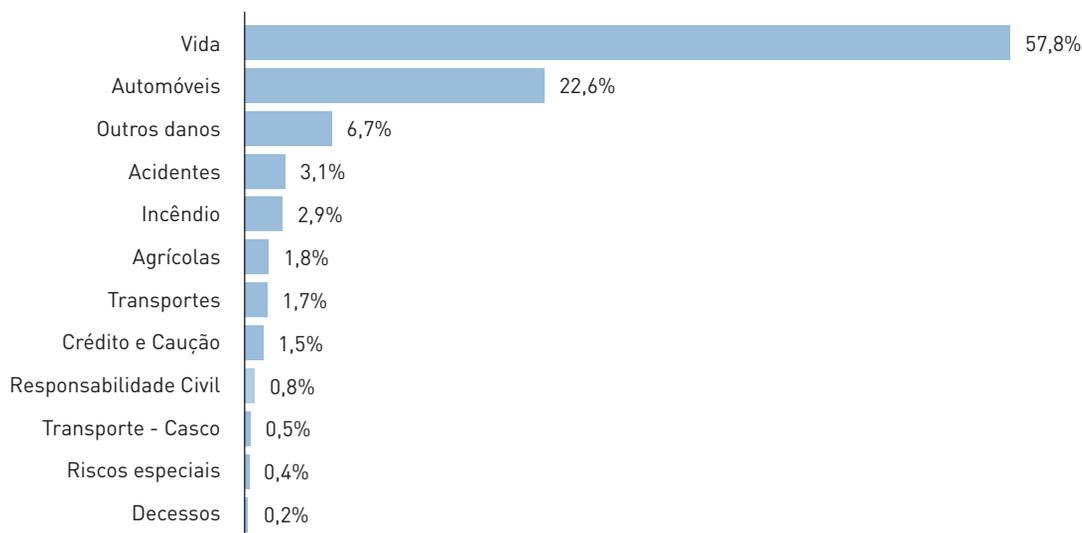
* Considerando-se a inflação vigente (IPCA % a.a.): 6,41% em 2014.

** Vida Gerador de Benefício Livre.

***Petróleo, riscos nucleares e satélites.

Nota: prêmios diretos para 2013 e em 2014 "prêmios emitidos" (mudanças conceituais introduzidas pela Circular SUSEP 483/2014).

Fonte: Afi, com dados da SUSEP

Gráfico 10. Representatividade do volume de prêmios por ramos no Brasil, 2014

Fonte: Afi, com dados da SUSEP

Até o final de 2014 atuavam no mercado segurador brasileiro 118 companhias (contra 121 no final de 2013), muitas das quais formam um grupo econômico. Por ser um negócio baseado em uma

abordagem estratégica de volume, o mercado de seguros do Brasil está muito concentrado, visto que em 2014 os dez principais grupos seguradores reuniam 83,2% dos prêmios.

Tabela 5. Volume de prêmios por principais grupos seguradores no Brasil*, 2014

	2014	
	Milhões de reais	Milhões de dólares
Bradesco	31.029	13.176
Brasilprev	28.268	12.003
Itaú	20.746	8.809
BB & MAPFRE	16.435	6.979
Porto Itaú	11.458	4.865
Zurich - Santander	9.262	3.933
Caixa Econômica	7.192	3.054
SulAmérica	4.157	1.765
Tokio Marine	3.256	1.383
Allianz	3.030	1.287
Total 10 primeiros grupos	134.833	57.254
Demais seguradoras	27.263	11.577
Total	162.096	68.831

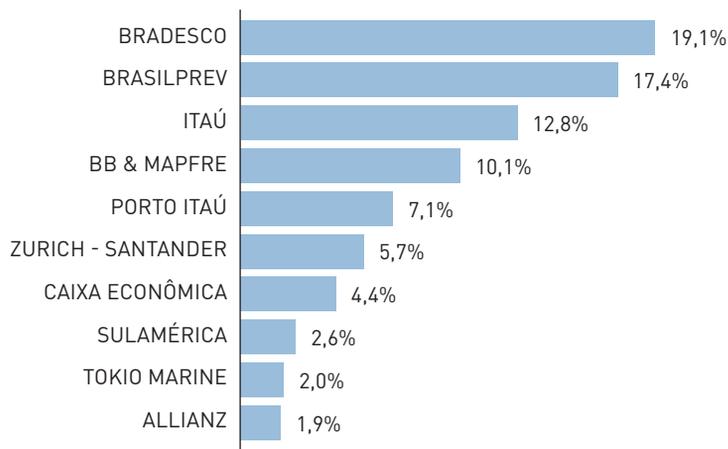
[*] Todas as operações de seguro, incluindo previdência e saúde suplementar.
Taxa de câmbio média (2014): 1 real a 0,4246 dólar.

Fonte: Afi, com dados da SUSEPP

O ranking de companhias continua liderado pelo Bradesco, com uma participação do mercado de 19,1% do volume total de prêmios, seguido pela

Brasilprev Seguros (17,4%), Itaú (12,8%) e grupo BB & MAPFRE (10,1%), que em conjunto possuem cerca de 60% de participação de mercado.

Gráfico 11. Ranking de grupos seguradores no Brasil por volume de prêmios emitidos em 2014



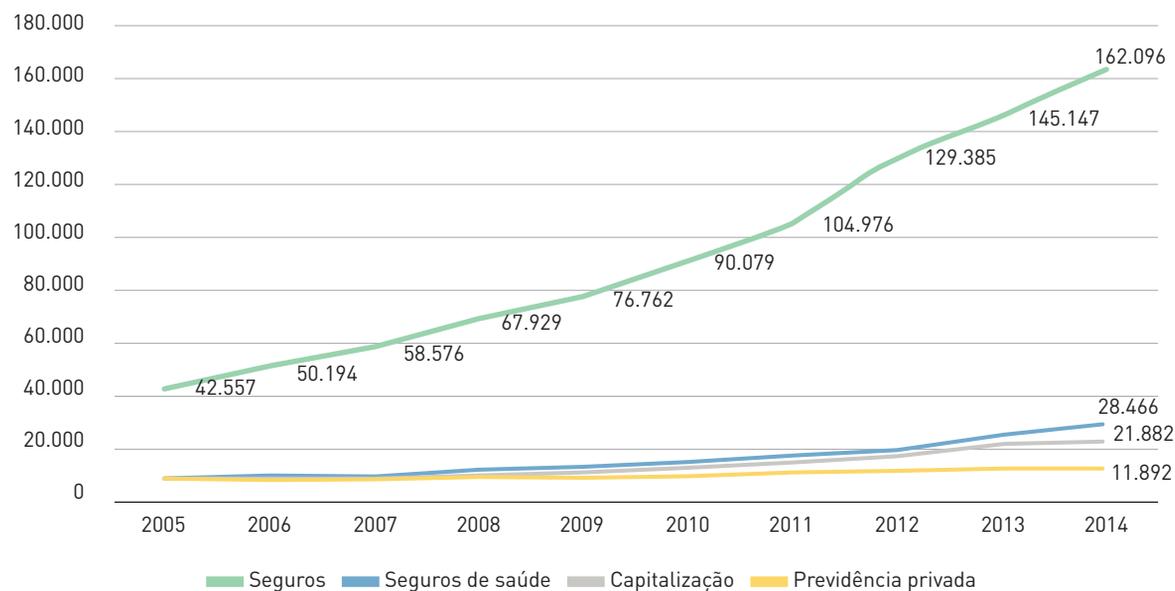
Todas as operações de seguro, incluindo previdência e saúde suplementar.

Fonte: Afi, com dados da SUSEP

Da mesma forma, a evolução dos demais segmentos que compõem o sistema (seguros de saúde, capitalização e previdência privada) tem sido notável

nos últimos anos, atingindo cerca de 60 bilhões de reais (25,48 bilhões de dólares) em 2014.

Gráfico 12. Evolução de prêmios e contribuições do seguro privado no Brasil (em milhões de reais)



Nota: os prêmios de seguro de saúde só incluem os que correspondem às companhias de seguros especializadas em saúde e no caso de previdência privada não se incluem as Entidades Abertas de Previdência Privada (EAPP).

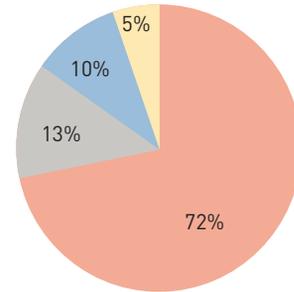
Fonte: Afi, com dados da SUSEP e ANS

Em conjunto, a arrecadação total derivada das receitas por prêmios, além dos seguros de saúde (prêmios de seguros de saúde), de capitalização (pagamentos) e de previdência privada (contribuições) chegou a 224,34 bilhões de reais (95,26 bi-

lhões de dólares). Dentre todas as categorias, os seguros gerais representam 72% do volume total do faturamento do mercado, seguidos pelos seguros de saúde (13%), capitalização (10%) e previdência privada (5%).

Gráfico 13. Prêmios e contribuições do seguro privado em 2014

Ramo	Milhões de reais	Milhões de dólares	% s/valor de mercado
Seguros	162.096	68.831	72%
Seguros de saúde*	28.466	12.090	13%
Capitalização	21.882	9.292	10%
Previdência privada**	11.892	5.049	5%
Total	224.336	95.262	100%



* Prêmios de companhias de seguros especializadas em saúde (não inclui outras entidades operadoras de seguros e planos de saúde)

** Não inclui as Entidades Abertas de Previdência Privada (EAPP)

Fonte: Afi, com dados da SUSEP e ANS

Desempenho regional

Sob um prisma regional e focando as regiões Norte, Sul e Sudeste, pode-se constatar como as duas

últimas, que concentram um PIB maior, também produzem a maior proporção de volume de prêmios de seguro, pagamentos para capitalização e contribuições para a previdência privada.

REGIÃO	ESTADOS
NORTE	Amapá, Acre, Amazonas, Pará, Rondônia, Roraima e Tocantins
SUL	Paraná, Rio Grande do Sul e Santa Catarina
SUDESTE	São Paulo, Rio de Janeiro, Minas Gerais e Espírito Santo
OUTRAS	Nordeste: Alagoas, Bahia, Ceará, Maranhão, Paraíba, Piauí, Pernambuco, Rio Grande do Norte e Sergipe
	Centro-Oeste: Distrito Federal, Goiás, Mato Grosso do Sul e Mato Grosso

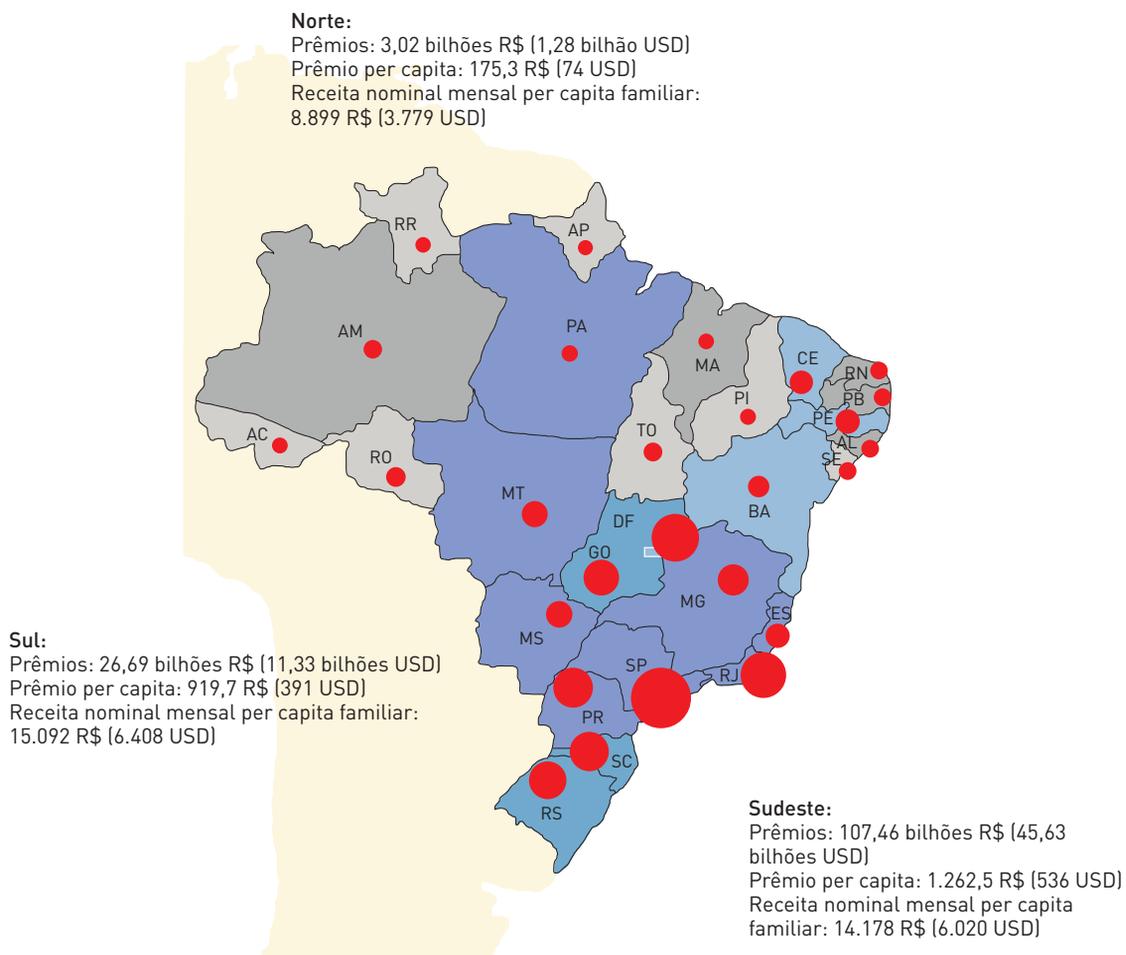
(*) Observe-se que existe uma grande heterogeneidade dentro de "outros" entre a realidade do seguro no "Nordeste" e no "Centro-Oeste"

No tocante aos prêmios de seguro, a região Sudeste registrou um volume no valor de 107,46 bilhões de reais em 2014 (45,63 bilhões de dólares), enquanto na região Sul esse volume foi de 26,69 bilhões de reais (11,33 bilhões de dólares) e na região Norte atingiu-se apenas 3,02 bilhões (1,28 milhão de dólares). Além disso, com relação à densidade do seguro, na região Sudeste o prêmio per capita ultrapassa os 1.263 reais (536 dólares), sendo 37% maior que o da região Sul e ficando longe dos 175 reais (74 dólares) do prêmio per capita no Norte. Em um contexto em que as re-

ceitas nominais anuais per capita das famílias brasileiras variam de 15.092 reais no Sul e 14.178 reais no Sudeste (6.408 e 6.020 dólares, respectivamente), aos 8.899 reais (3.779 dólares) do Norte.

Portanto, se compararmos as regiões Sul e Sudeste, observa-se que, apesar de a região Sul possuir as receitas anuais per capita familiares mais altas, sua densidade de seguro é menor, uma vez que apresentou um valor do prêmio per capita inferior ao da região Sudeste.

Figura 7. Mapa de densidade do seguro privado no Brasil (2014)



Notas:

- O tamanho dos círculos é proporcional à densidade do seguro (prêmios per capita)
- A tonalidade dos estados é dada pelo volume de prêmios:



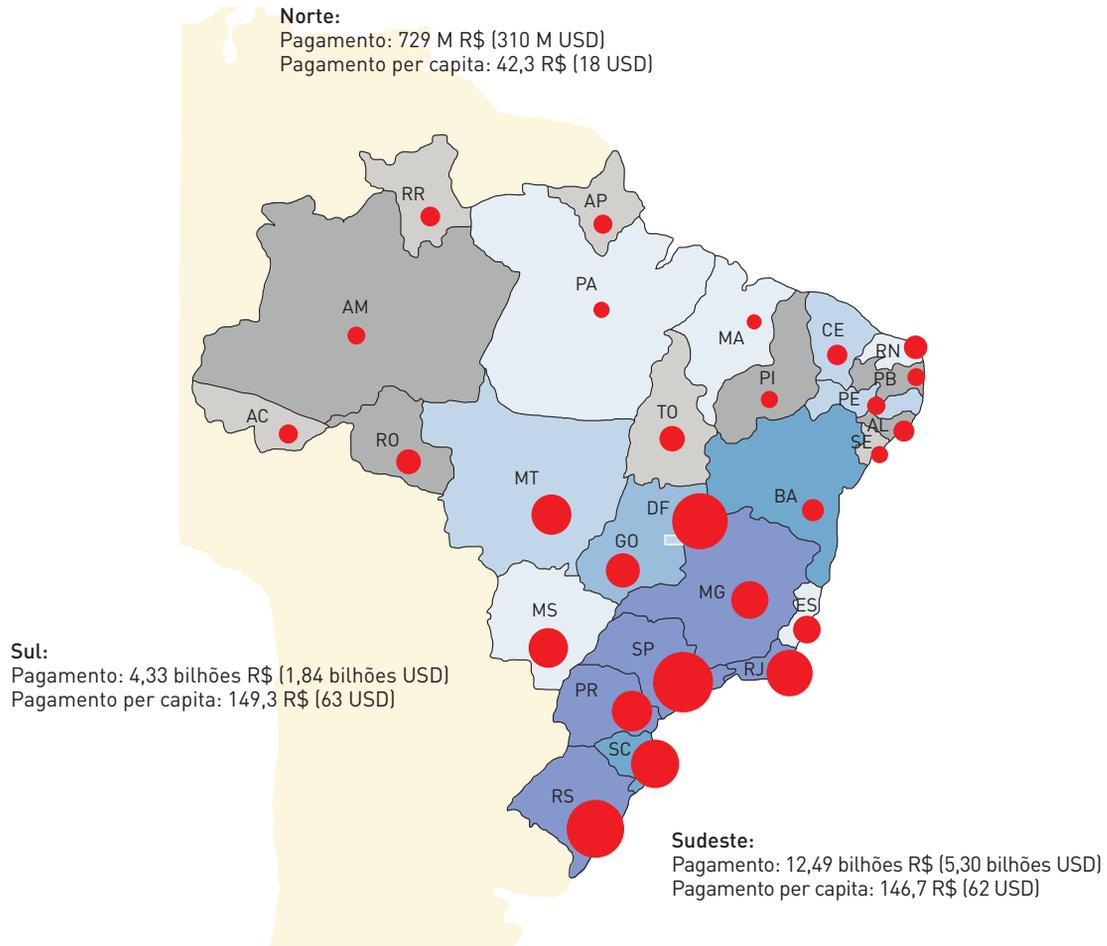
- Taxa de câmbio aplicada (média de 2014): 1 real a 0,4246 dólar
- As receitas nominais anuais per capita foram calculadas a partir do indicador de receita nominal mensal per capita da família da população residente em 2014

Fonte: Afi, com dados da SUSEP, IBGE e BCB

Sobre os pagamentos para os títulos de capitalização, a região Sul faturou 4,33 bilhões de reais (1,84 bilhão de dólares), que, distribuídos entre sua população, geram um pagamento per capita de 149,3 reais (63 dólares). Em seguida vem a região Sude-

te, com um pagamento per capita de 146,7 reais (19 dólares) e, mais atrás, a região Norte, onde o pagamento per capita se situou em 42,3 reais (18 dólares).

Figura 8. Mapa de densidade da capitalização no Brasil (2014)



Notas:

- O tamanho dos círculos é proporcional à densidade da capitalização (pagamento per capita)
- A tonalidade dos estados é dada pelo volume de receitas:

	Acima de 1 bilhão R\$
	Entre 0,8 e 1 bilhão R\$
	Entre 0,6 e 0,8 bilhão R\$
	Entre 0,3 e 0,6 bilhão R\$
	Entre 0,2 e 0,3 bilhão R\$
	Entre 0,1 e 0,2 bilhão R\$
	Menos de 0,1 bilhão R\$

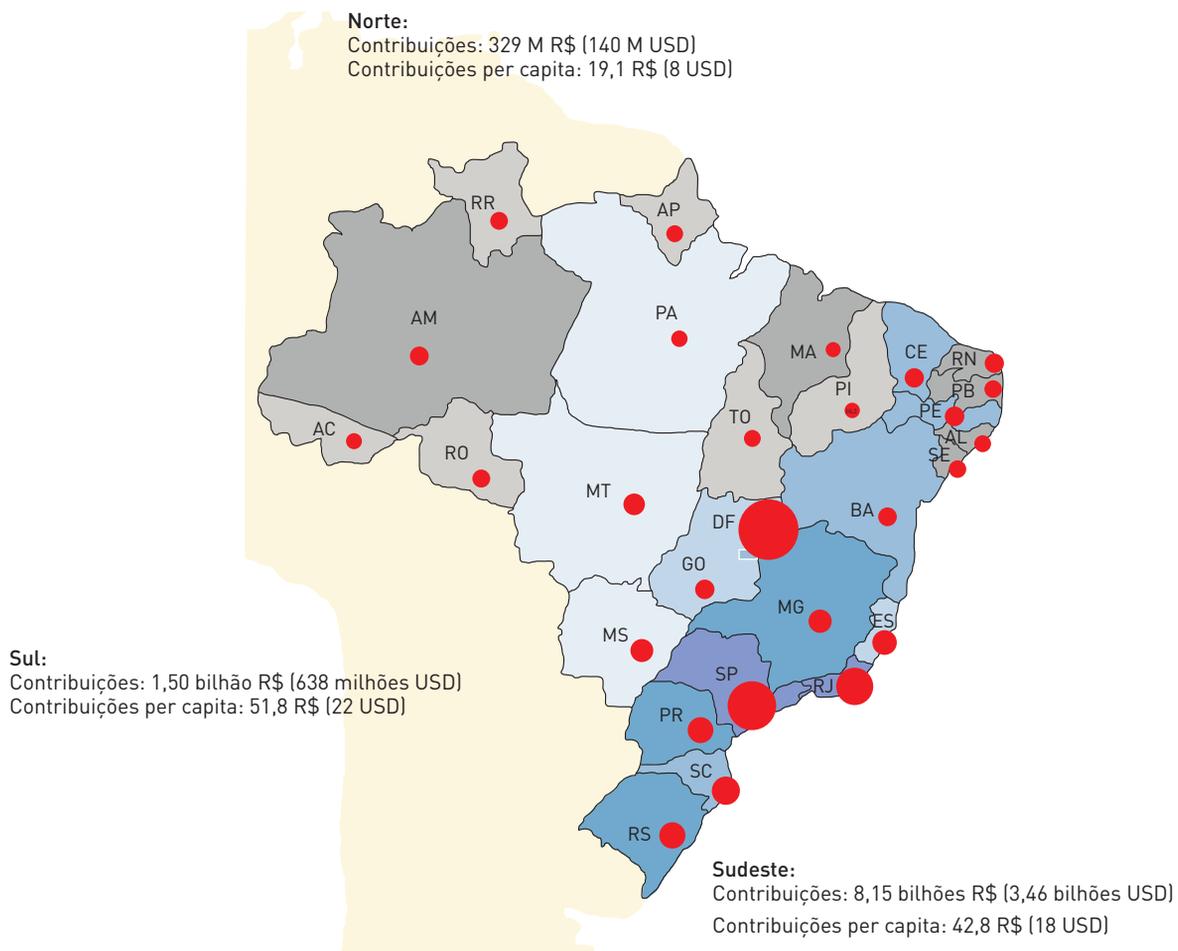
- Taxa de câmbio aplicada (média de 2014): 1 real a 0,4246 dólar

Fonte: Afi, com dados da SUSEP, IBGE e BCB

Finalmente, as contribuições para a previdência privada em 2014 na região Sudeste totalizaram 8,15 bilhões de reais (3,46 bilhões de dólares), enquanto na região Sul se situaram em 1,50 bilhão de reais (638 milhões de dólares) e no Norte, em

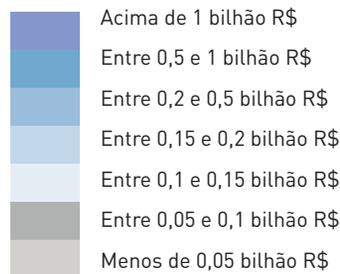
329 milhões de reais (140 milhões de dólares). A contribuição per capita mais alta foi registrada no Sul, com 51,8 reais (22 dólares), seguida pelos 42,8 reais (18 dólares) per capita no Sudeste e apenas 19,1 reais (8 dólares) na região mais setentrional.

Figura 9. Mapa de densidade da previdência privada no Brasil (2014)



Notas:

- O tamanho dos círculos é proporcional à densidade da previdência privada (contribuição per capita)
- A tonalidade dos estados é dada pelo volume de contribuições:



- Taxa de câmbio aplicada (média de 2014): 1 real a 0,4246 dólar

Fonte: Afi, com dados da SUSEP, IBGE e BCB

2.5. A necessidade de educação financeira na área de seguros: ampliando a cultura do seguro no Brasil

O Brasil é a sétima potência econômica mundial, além de ser o quinto país mais populoso, com uma população que ultrapassa os 200 milhões de pessoas. No entanto, sua participação no mercado mundial de seguro (em termos de volume de prêmios) o relega à décima segunda posição. Além disso, seu posicionamento em termos de grau de penetração (valor dos prêmios como porcentagem do PIB) e de densidade (prêmios per capita) do seguro está muito distante de sua importância econômica. Quanto ao primeiro, o Brasil está na 42ª posição, e com relação à densidade do seguro, um pouco mais atrás, na 45ª posição¹⁷. No entanto, houve uma melhora, já que em 2005 ocupava as posições 46 e 50, respectivamente. Na verdade, o setor segurador no Brasil vem apresentando um bom desempenho; melhor que o do conjunto da economia.

A indústria de seguro brasileira reconhece que hoje o consumidor é mais exigente e está mais informado, de modo que ele percebe se as coberturas que um determinado produto de seguro lhe oferece atendem com eficácia às suas necessidades. Cada vez mais o segurado, ou potencial segurado, está em melhores condições para comparar entre os diferentes produtos e coberturas oferecidos quando quer se munir da proteção que está procurando.

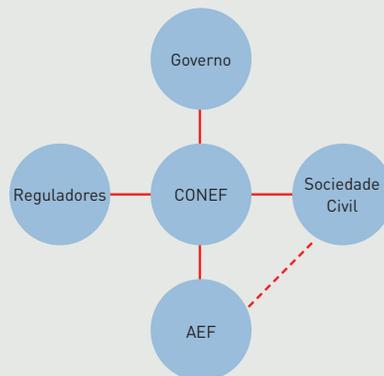
Neste contexto, e considerando-se os benefícios e a relevância do seguro para a economia, como já foi demonstrado, é essencial promover a educação financeira em seguro e seus benefícios. Assim, é necessário continuar apostando na mobilização neste campo, para que o aumento do conhecimento sobre o seguro entre a população brasileira continue a ser uma das forças motrizes do crescimento do setor¹⁸ e com isso se materializem seus efeitos socioeconômicos positivos, incluindo a adoção de medidas preventivas.

Caixa 8. Estratégia Nacional de Educação Financeira (ENEF)

A ENEF busca os seguintes objetivos:

- Promover a educação financeira e previdenciária.
- Aumentar a capacidade dos cidadãos para tomar decisões conscientes sobre a gestão de seus recursos.
- Contribuir para a eficiência e solidez dos mercados financeiro, de capitais, de seguros e de planos de pensão e de capitalização.

O Comitê Nacional de Educação Financeira (Conef), do qual fazem parte a SUSEP e a PREVIC, entre outros, é responsável pela definição, planejamento, coordenação e implementação da ENEF. Algumas das ações são desenvolvidas em colaboração com a Associação de Educação Financeira do Brasil (AEF-Brasil), graças a um convênio entre ambas.



Fonte: Afi, com dados do guia ENEF

¹⁷ Segundo dados da Swiss Re/SIGMA relativos a 2013, embora atualizados para janeiro de 2015 (últimos disponíveis na data de elaboração deste estudo).

¹⁸ KPMG (2014). "O mercado brasileiro de seguros hoje e nos próximos anos".

Caixa 9. Portal “Tudo sobre Seguros” (TSS)

É uma iniciativa sem fins lucrativos, lançada em 2010, cuja manutenção fica por conta da Escola Nacional de Seguros (Funenseg).

Este site fornece informações sobre seguros, previdência privada e capitalização, explicando o funcionamento do setor e as características dos principais tipos de seguro. Inclui informações sobre as diferentes fases da contratação de um seguro tanto para pessoas físicas como para empresas.

Seu principal objetivo é informar e educar os usuários, contribuindo para o desenvolvimento do setor de seguros no Brasil.

Fonte: Afi, com dados do www.tudosobreseguros.org.br

3. O papel do seguro nas famílias e no meio empresarial brasileiros

A economia brasileira, apesar dos desenvolvimentos cíclicos, vem, nas últimas décadas, desfrutando um vigoroso desenvolvimento típico do clube das “economias emergentes” de que forma parte por natureza, além de encabeçar o acrônimo que o caracteriza. Ao mesmo tempo, a sociedade brasileira registra um processo palpável de consolidação de suas classes médias.

O decolar simultâneo e estreitamente relacionado da economia e da sociedade implica, entre outras coisas, o desenvolvimento dos instrumentos característicos de uma socioeconomia que se resguarda frente à incerteza por meio de mecanismos de mercado baseados na técnica do seguro.

É exatamente isso o que está acontecendo no Brasil, como mostra este capítulo. Nos últimos anos, todas as linhas de seguro cresceram no Brasil em cobertura, prêmios e contingências de forma relevante. No entanto, há algumas lacunas a preencher que a sociedade, a economia e os próprios operadores do setor vão tratar de cobrir progressivamente, desenvolvendo os produtos de que o Brasil precisa com base nas experiências de economias mais desenvolvidas.

3.1. A relevância do seguro para a estabilidade das economias familiares¹⁹

Durante todo o ciclo de vida, são inúmeros os riscos que as famílias e economias familiares do Brasil têm de enfrentar, e eles podem ter vários graus de impacto em sua situação econômica. Neste contexto, o seguro funciona como o mecanismo mais eficiente para cobrir os riscos que podem acontecer, agindo como um coadjuvante para possibilitar um crescimento econômico sustentável, criando um quadro de estabilidade e de limitação de danos. E não só do ponto de vista da cobertura desses riscos decorrentes da ocorrência de fenômenos incertos, já que o seguro também assume um papel fundamental na previdência social complementar, como veremos mais adiante. Assim, em consonância com a tendência do prolongamento da expectativa de vida ao nascer²⁰, os anos de vida após a aposentadoria aumentam e, por conseguinte, surge uma necessidade de expandir a capacidade financeira durante esses anos. E no Brasil a expectativa de vida média ao nascer chegará a 78,33 anos em 2030 (74,92 anos para os homens e 81,90 anos para as mulheres²¹), o que levará a um aumento da demanda por produtos de poupança por parte das pessoas interessadas em manter seu status após a aposentadoria.

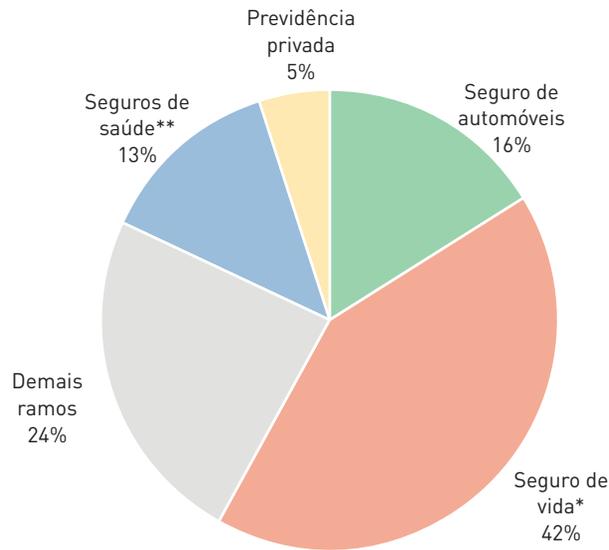
São muitos os riscos que afetam as famílias e as economias familiares do Brasil, e cada vez mais o seguro oferece coberturas mais sofisticadas, como, por exemplo, a cobertura contra roubo ou danos em aparelhos eletrônicos. A seguir, citaremos os riscos com maior índice de contratação pelas famílias brasileiras.

¹⁹ Todos os valores expressos em dólares vêm da aplicação da taxa de câmbio média de 2014, que foi de 1 real a 0,4246 dólar.

²⁰ A expectativa de vida ao nascer indica a quantidade de anos que um recém-nascido viveria se os padrões de mortalidade vigentes no momento de seu nascimento não mudarem ao longo de sua vida.

²¹ IBGE: Indicadores sociodemográficos. Prospectivos para o Brasil 1991 – 2030. www.ibge.gov.br/home/estatistica/populacao/projecao_da_populacao/2013/default.shtm

Gráfico 14. Representatividade do volume de prêmios de seguro em 2014 com maior índice de contratação pelas famílias brasileiras (em porcentagem)



* Inclui prêmios de seguro de vida individual e coletivo e de VGBL (Vida Gerador de Benefício Livre).

** Prêmios de companhias de seguros especializadas em saúde (Não inclui outras entidades operadoras de seguros e planos de saúde).

Fonte: Superintendência de Seguros Privados (SUSEP) e Agência Nacional de Saúde Complementar (ANS).

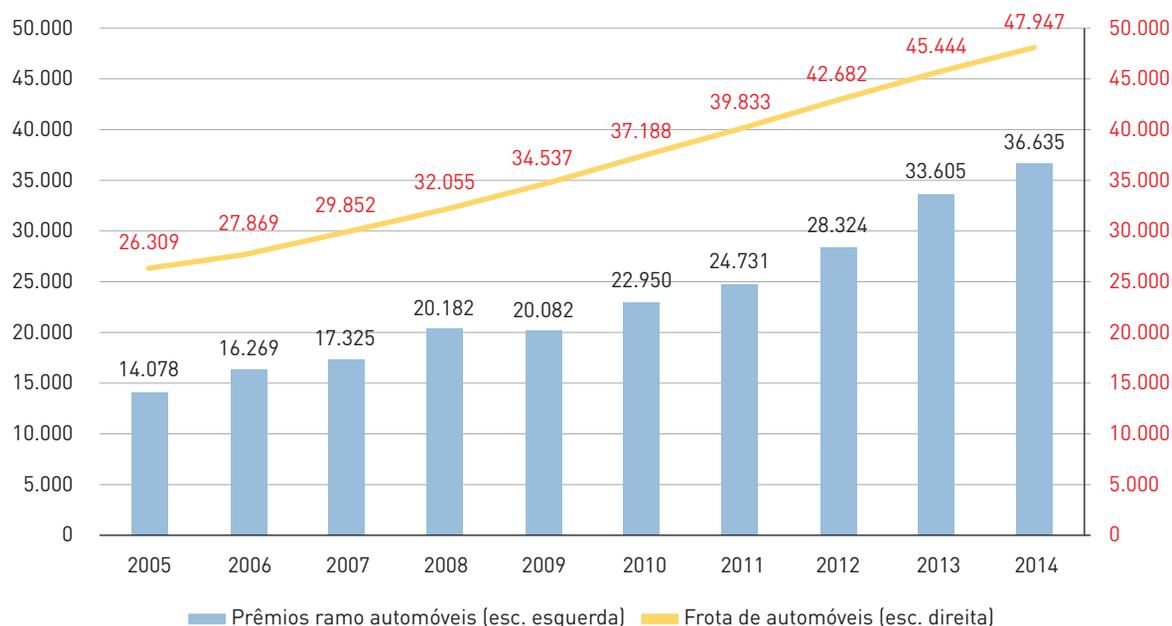
Seguro de automóveis

O seguro de automóveis, regulado pela Circular 269/2004, cobre os riscos criados pela condução de automóveis no caso de um acidente. No Brasil ele é instituído sob a forma obrigatória (conhecido como DPVAT) para os proprietários de qualquer veículo, cobrindo os danos pessoais causados por veículos automotores terrestres, caso afetem as vítimas de acidentes causados por veículos ou suas cargas, via indenização em caso de morte (R\$ 13.500 por vítima) e incapacidade permanente total ou parcial (até R\$ 13.500 por vítima), bem como o reembolso de despesas médicas associadas à assistência à saúde dos feridos (até R\$ 2.700 por vítima), sejam motorista, pedestre ou passageiro. O seguro de autos também pode ser contratado voluntariamente com coberturas complementares, tais como a cobertura de da-

nos próprios, de responsabilidade civil facultativa de veículos, acidentes pessoais dos passageiros, etc.

Como se pode ver no gráfico abaixo, o volume de prêmios do ramo automobilístico passou de 14,08 bilhões de reais (cerca de 5,98 bilhões de dólares) em 2005 a 40,01 bilhões (16,99 bilhões de dólares) em 2014, determinando um aumento de 184% no período considerado. Na mesma linha, evoluiu o número de veículos a motor em circulação no Brasil, que foi de 26,3 milhões de unidades em 2005 para 47,9 milhões em 2014, registrando uma expansão de 82%. Isto resultou na ascensão do prêmio por automóvel durante os últimos dez anos, que passou de 535 reais em 2005 para 835 reais em 2014, como se mostra a seguir.

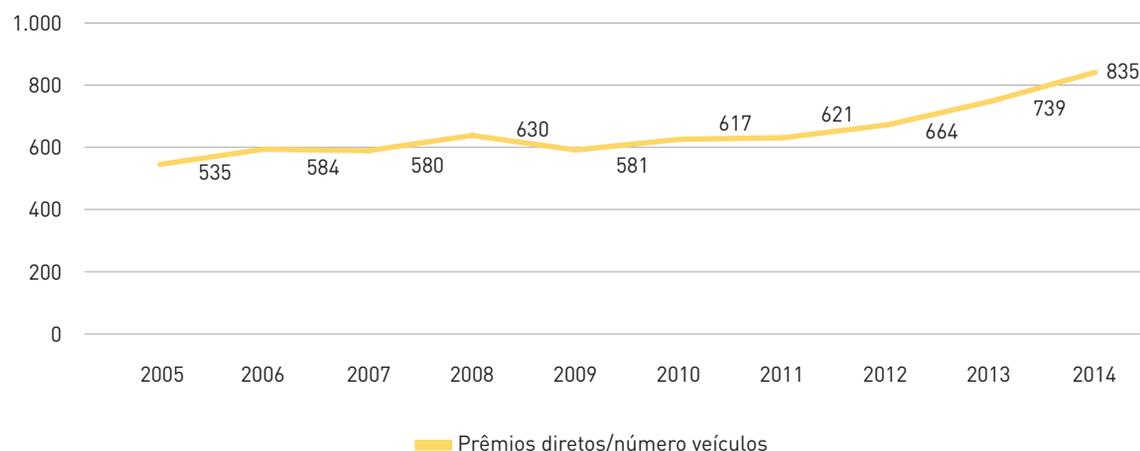
Gráfico 15. Evolução de prêmios de seguro do ramo de automóveis (milhões de reais) e da frota de automóveis* (milhares de unidades) no Brasil



(*) Só inclui automóveis; outros veículos a motor (caminhonetes, ciclomotores, motocicletas e outros) não estão incluídos.

Fonte: Superintendência de Seguros Privados (SUSEP) e Departamento Nacional de Trânsito (DENATRAN)

Gráfico 16. A densidade do seguro do ramo de automóveis no Brasil (prêmios por veículo, em reais)*



(*) Só inclui automóveis; outros veículos a motor (caminhonetes, ciclomotores, motocicletas e outros) não estão incluídos.

Fonte: Superintendência de Seguros Privados (SUSEP) e Departamento Nacional de Trânsito (DENATRAN)

Seguro de saúde

No Brasil, o sistema de saúde está estruturado em torno de dois componentes principais: o Sistema Único de Saúde (SUS) e o Subsistema de Saúde Suplementar. O primeiro constitui o sistema nacional de saúde, de financiamento público e acesso universal para o cuidado integral de todos os cidadãos do Brasil. Por outro lado, o Subsistema de Saúde Suplementar consiste de planos e seguros privados de saúde que requerem o pagamento antecipado de uma quantia (prêmio de seguro) para obter-se assistência privada à saúde.

O acesso a este tipo de medicina privada depende da capacidade de pagamento dos indivíduos ou de sua inserção no mercado de trabalho. No primeiro caso, os indivíduos contratam planos individuais, pagando prêmios equivalentes aos riscos subscritos. No segundo caso, trata-se da contratação de planos de saúde coletivos por grandes empresas

para seus empregados, sendo estes obrigados a pagar os prêmios (embora em alguns casos o empregador faça pagamentos parciais, ficando o pagamento da maior parte por conta do próprio trabalhador).

De acordo com o Observatório Mercosul dos sistemas de saúde, 64% dos contratos de seguros privados de saúde no Brasil são coletivos, enquanto 36% são individuais. Tudo isso considerando-se que aproximadamente 25% da população brasileira (aproximadamente 50 milhões de pessoas) voluntariamente contratam um seguro privado de saúde, segundo a mesma publicação. Com efeito, a contratação deste tipo de produto está exposta a importantes variações sociais e geográficas, com maiores coberturas na população de nível mais alto de renda e nas regiões com maior desenvolvimento econômico: 32% de cobertura na região Sudeste (São Paulo, Rio de Janeiro) contra 7% de cobertura na região Norte (Amazonas, Pará).

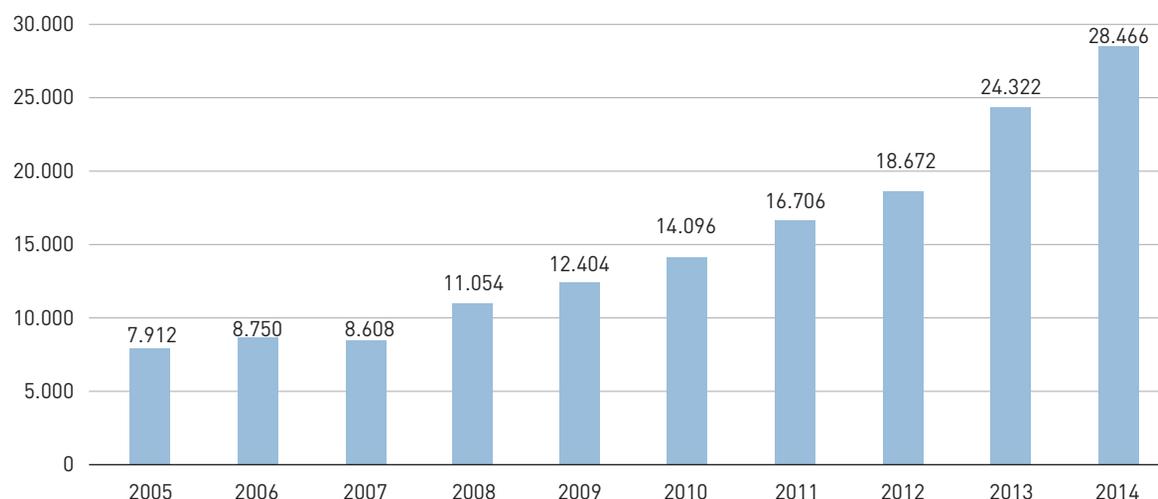
Tabela 6. O sistema de saúde no Brasil e sua cobertura

SUBSISTEMAS DE SAÚDE	% DE COBERTURA
Sistema Único de Saúde (SUS) - Cobertura do subsistema público	<ul style="list-style-type: none"> • 100% de cobertura da população • Acesso universal
Subsistema de Saúde Suplementar - Cobertura por medicina pré-paga / - seguros de saúde privados	<ul style="list-style-type: none"> • 25% de cobertura da população • Acesso com pagamento voluntário
Cobertura por seguros públicos focados na população em situação de pobreza ou grupo específico (acima de 65 anos, por ex.)	Não existe

Fonte: Afi

A evolução recente dos prêmios do seguro de saúde nas mãos de companhias de seguros especializadas neste ramo põe em destaque a crescente preocupação das famílias brasileiras na contratação desta cobertura complementar ao Sistema Único de Saúde. Em 2014, o segmento de saúde nas mãos de

companhias de seguros especializadas neste ramo acumulava um volume de prêmios equivalente a 28,47 bilhões de reais (12,09 bilhões de dólares), depois de ter registado um crescimento em 12 meses de dois dígitos nos últimos anos (crescimento acumulado de 260% no período 2005-2014).

Gráfico 17. Evolução de prêmios do seguro de saúde nas mãos de seguradoras especializadas no ramo de saúde no Brasil

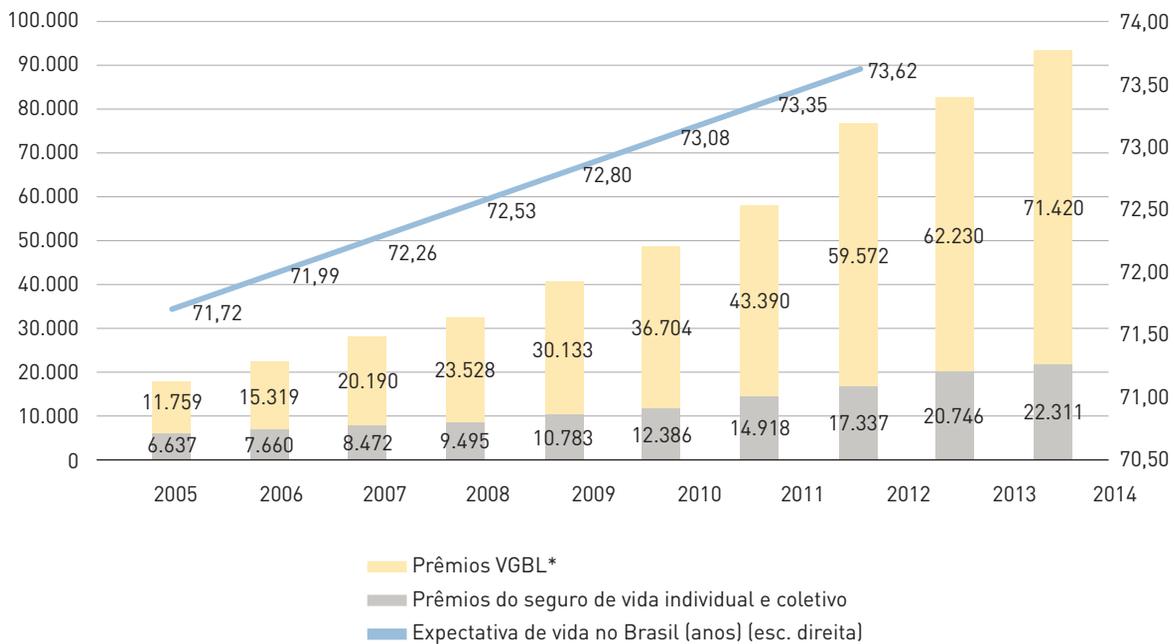
Fonte: Agência Nacional de Saúde Complementar (ANS)

Seguro de vida

O seguro de vida no Brasil vem ganhando importância ao longo dos últimos anos, passando de 43,2% do volume total dos prêmios em 2005 para 56,8% em 2014. Neste contexto, os prêmios correspondentes ao VGBL registraram 71,42 bilhões de reais (30,33 bilhões de dólares) em 2014, depois de experimentar um crescimento de 507% desde 2005 (quando os prêmios estavam na marca de 11,76 milhões de reais). O seguro de vida individual e coletivo, por sua vez, registrava 22,23 bilhões de reais (cerca de 9,44 bilhões de dólares) em 2014, após um crescimento de 235% desde 2005.

A expectativa de vida ao nascer, fiel reflexo do processo de envelhecimento da população, passou de 71,72 anos em 2005 para 73,62 anos em 2012 (últimos dados disponíveis nas estatísticas do Banco Mundial). Isto tem um impacto na taxa de dependência total que, segundo as estimativas apresentadas no estudo "O seguro de vida na América Latina"²², passará de 47,8% em 2010 para 59,6% em 2050. No caso de adultos acima de 65 anos e mais velhos, a taxa de dependência será 36,1% em 2050, em comparação com 19,7% em 2030 e 10,2% em 2010, enquanto, no caso das crianças menores de 16 anos, ela diminuirá de 37,6% em 2010 para 23,5% em 2050.

²² Pieschacón, C. (2011). "O Seguro de Vida na América Latina". Fundación Mapfre.

Gráfico 18. Evolução de prêmios do ramo de vida (milhões de reais) e expectativa de vida (anos) no Brasil

* Vida Gerador de Benefício Livre (VGBL)

Fonte: Afi, com dados da Superintendência de Seguros Privados e do Banco Mundial

Com este panorama, a demanda por seguro de vida continuará registrando um notável grau de desenvolvimento no Brasil, contribuindo para a poupança familiar e institucional. Da mesma forma, a previdência social (fundos de pensão) constitui outro pilar importante para a sustentabilidade do bem-estar social das famílias no Brasil, a poupança de longo prazo e o financiamento da economia e, em seguida, analisaremos o seu impacto.

Previdência social

A previdência social constitui o sistema que permite melhorar o bem-estar social das famílias e economias domésticas por meio de uma gama de benefícios previdenciários contemplados para a aposentadoria. Desta forma, trata-se de uma fonte de recursos destinados à proteção social. No Brasil, a previdência social é composta por três regimes: o geral, o dos servidores públicos e a previdência complementar. Os dois primeiros são públicos e obrigatórios; o último, por outro lado, é privado e voluntário, funcionando como um complemento para a cobertura do sistema, melhorando a aposentadoria dos trabalhadores de maior renda e, além disso, como mecanismo organizado de poupança de longo prazo.

Caixa 10. Regimes previdenciários existentes no Brasil

- **Regime Geral de Previdência Social:** é o regime de administração pública constituído com recursos financeiros fornecidos obrigatoriamente por empregadores, empregados assalariados, autônomos e trabalhadores rurais, que cria direitos na aposentadoria. As aposentadorias por idade são concedidas aos homens com 65 anos e às mulheres com 60 anos na área urbana, e aos homens com 60 anos e às mulheres com 55 anos na área rural. As aposentadorias por tempo de contribuição são concedidas aos 35 anos no caso dos homens e aos 30 anos para as mulheres.

Em 1999²³, houve uma alteração nas regras de cálculo do valor do benefício a ser recebido e criou-se o “fator previdenciário”. Este mecanismo tem como objetivo equilibrar o tempo e o valor das contribuições e o tempo e o valor do recebimento da aposentadoria. Sua fórmula, que contém expectativa de vida, tempo de contribuição e idade do segurado no momento da aposentadoria, permite diminuir ou aumentar o valor do benefício se o segurado antecipar ou não sua aposentadoria.

- **Regime de Previdência dos Servidores Públicos:** é o regime previsto para os funcionários públicos, excluindo-se os empregados de empresas públicas, os agentes políticos, os servidores temporários e os detentores de cargos de confiança, todos afiliados obrigatórios ao Regime Geral. A aposentadoria compulsória é concedida aos 70 anos tanto para homens quanto para mulheres, e aposentadoria por tempo de contribuição, aos 35 anos para os homens e 30 anos para as mulheres.

Este regime implica um tratamento diferente, uma vez que os servidores públicos fazem pagamentos sem o limite máximo do regime geral, embora recebam uma remuneração integral ao se aposentarem.

- **Regime de Previdência Complementar:** neste caso, as contribuições são voluntárias, como complemento aos benefícios da aposentadoria pública, e sua administração é privada.

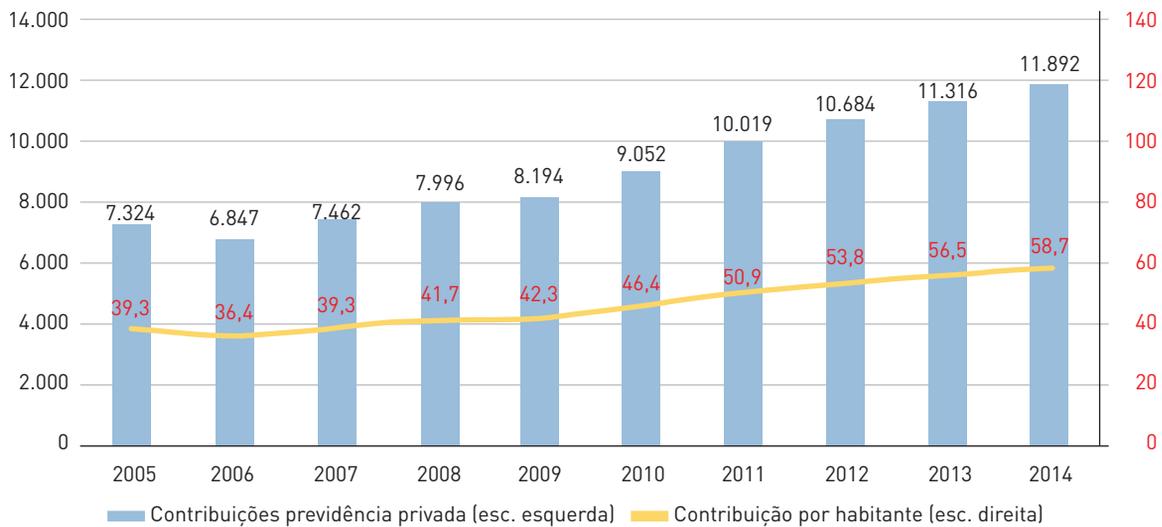
Fonte: Afí, com dados do Ministério de Previdência Social

No Brasil, as contribuições para os sistemas de previdência social complementar tiveram uma evolução favorável nos últimos anos, embora sua representatividade em comparação com a dos segmentos de seguros, seguros de saúde e capitalização ainda seja reduzida (5% no conjunto dos segmentos). Assim, em 2014 registrava-se uma captação de contri-

buições no valor de 11,89 bilhões de reais (cerca de 5,05 bilhões de dólares) em comparação com 7,32 bilhões de reais registrados em 2005. Esta evolução teve um impacto favorável na contribuição média por habitante brasileiro, que passou de 39,3 reais em 2005 para 58,7 reais em 2014, o que representa um aumento acumulado de 49%.

²³ Lei nº 9.876, de 26 de novembro de 1990.

Gráfico 19. Evolução de contribuições para a previdência social complementar (milhões de reais) e densidade das contribuições (reais) no Brasil



Fonte: Afi, com dados da Superintendência de Seguros Privados (SUSEP), Banco Mundial e CIA Factbook

De acordo com uma pesquisa realizada pelo Serviço de Proteção ao Crédito (SPC Brasil), mais da metade da população brasileira (aproximadamente 57%) não faz planejamento financeiro para a aposentadoria, momento em que poderão dispor de um menor nível de renda, assim como um potencial gasto maior com saúde, entre outras despesas. Essa taxa sobe para 62% no caso da população com menor educação financeira e para 59% no caso dos jovens brasileiros entre 18 e 24 anos. Estes indicadores mostram que tanto a idade como a educação financeira são fatores-chave no processo de tomada de decisão para fazer contribuições para este tipo de instrumento de canalização de poupança.

Neste contexto, pode-se dizer que a educação financeira no Brasil é um fenômeno relativamente novo, iniciado em 2010 com o estabelecimento da Estratégia Nacional para a Educação Financeira (ENEF) (ver caixa correspondente no Capítulo 2). Durante os últimos anos, o compromisso do Brasil de fortalecer financeiramente as famílias por meio da educação financeira vem se consolidando por meio de diferentes programas. No caso dos seguros, convém destacar o recente "Projeto Cultura do Seguro"²⁴, patrocinado pelo Sindicato de Corretores de Seguros do Brasil (SINCOR) e pelo Sindicato das Seguradoras do Brasil (SINDSEG). Este projeto

visa demonstrar à sociedade o benefício do seguro por diferentes canais de educação financeira ligada ao ramo de seguros.

Outros seguros: o seguro prestamista

O seguro prestamista é uma modalidade de seguro de pessoas que constitui um importante instrumento de inclusão social e financeira, e é por isso que ele merece ser mencionado, além da evolução positiva que tem registrado nos últimos anos no mercado brasileiro.

A ocorrência de determinadas circunstâncias, como morte, invalidez ou a entrada do chefe de família em situação de desemprego de forma involuntária (também no caso de perda de renda das pessoas que trabalham por conta própria) pode levar a prejuízos significativos para ele e/ou sua família pela impossibilidade de fazer jus às dívidas que contraiu com instituições financeiras e as resultantes de compras a prazo.

O seguro prestamista foi criado para se poder gerenciar este risco, de forma que, no acontecimento dos eventos mencionados acima, a companhia de seguros responderia pelas dívidas contraídas (sal-

²⁴ www.culturadoseguro.org.br/educar-para-protger

do total ou certo número de pagamentos) pelo segurado relativas a este seguro.

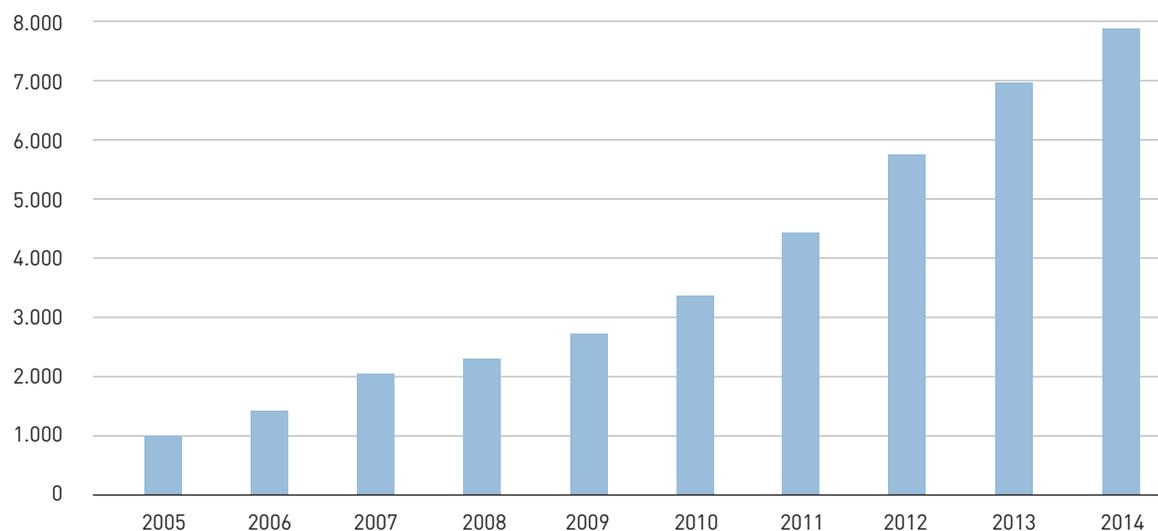
Portanto, o seguro prestamista permite que indivíduos e famílias tenham acesso a financiamento e possam realizar certos projetos e adquirir certos bens que, sem este seguro, em muitos casos não seria possível. Para aqueles que não têm patrimônio suficiente para dar como garantia e obter o financiamento de que precisam, o seguro prestamista representa um mecanismo de proteção social, uma vez que pode evitar-lhes a perda de determinados bens que foram capazes de comprar graças a este financiamento (veículos, imóveis, etc.) e à existência

do seguro. Em geral, para os membros da família do segurado, ele representa uma proteção para os bens ou patrimônios de que dispõem.

Além disso, este seguro ajuda a dar sustentabilidade ao sistema financeiro ao garantir o pagamento de dívidas e, por consequência, dá suporte ao desenvolvimento econômico do país.

Na última década tem havido uma crescente utilização deste tipo de seguro pela sociedade brasileira. Os prêmios de seguro prestamista (excluindo-se para habitação e rural) atingiram 7,88 bilhões em 2014, 686% mais que os registrados em 2005.

Gráfico 20. Evolução dos prêmios de seguro prestamista (milhões de reais)*



(*) Prêmios diretos do seguro prestamista, excluídos o rural e o destinado à habitação

Fonte: Afi, com dados da SUSEP

A expansão da classe média brasileira e o crescimento do consumo tem impulsionado a contratação do seguro prestamista no Brasil. Uma contratação que, ainda por cima, é feita por meio das instituições financeiras ou dos estabelecimentos comerciais com os quais as seguradoras mantêm acordos. Com efeito, o uso do seguro prestamista hoje é uma prática comum na concessão de financiamento pelas instituições financeiras brasileiras.

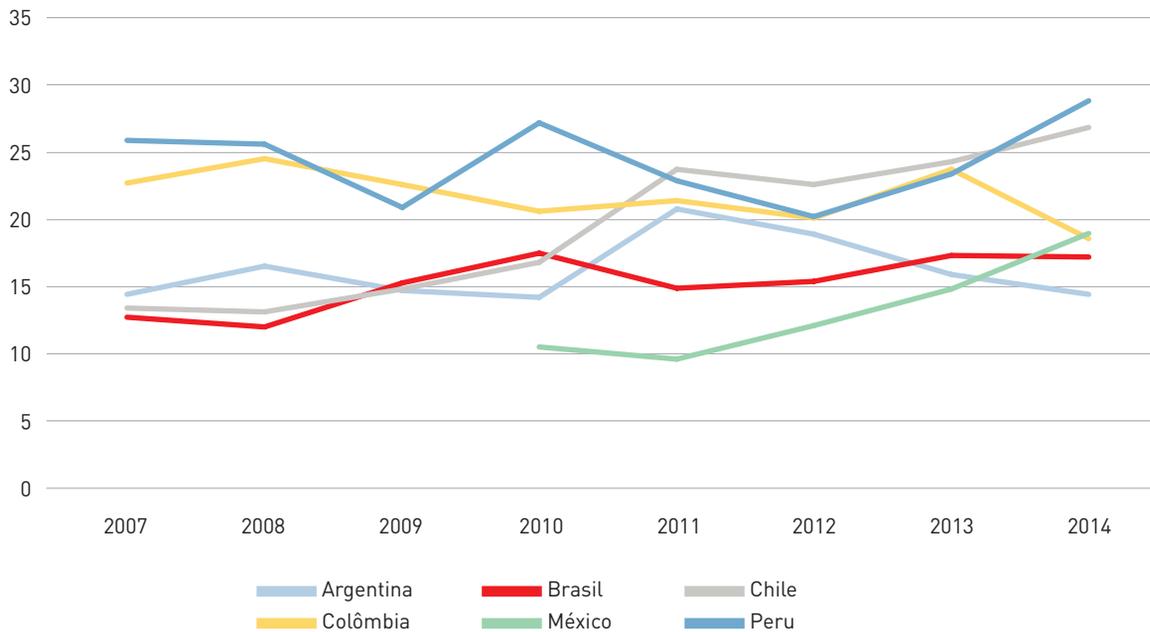
3.2. O seguro como suporte do empreendedorismo e da atividade empresarial

O seguro contribui para a estabilidade econômica e financeira de profissionais liberais (médicos, arquitetos, advogados, etc.) e das empresas, qualquer que seja seu tamanho e área de atividade, uma vez que permite o planejamento dos negócios, reduzindo as imprevisibilidades dos cenários em que eles se desenvolvem e os danos resultantes da ocorrência de eventos indesejáveis e também incertos.

Nos últimos anos temos assistido a uma expansão da atividade empreendedora no mercado brasileiro. Em 2014, de acordo com o Global Entrepreneurship

Monitor, mais de 17% da população entre 18 e 64 anos havia iniciado um novo negócio, enquanto que em 2007 esta taxa era inferior a 13%.

Gráfico 21. Atividade empreendedora no Brasil e em outros países da América Latina (% da população entre 18 e 64 anos que são novos empreendedores ou proprietários / gestores de uma nova empresa)



Nota: ranking elaborado a partir de informações baseadas em 16 respostas de empresas.

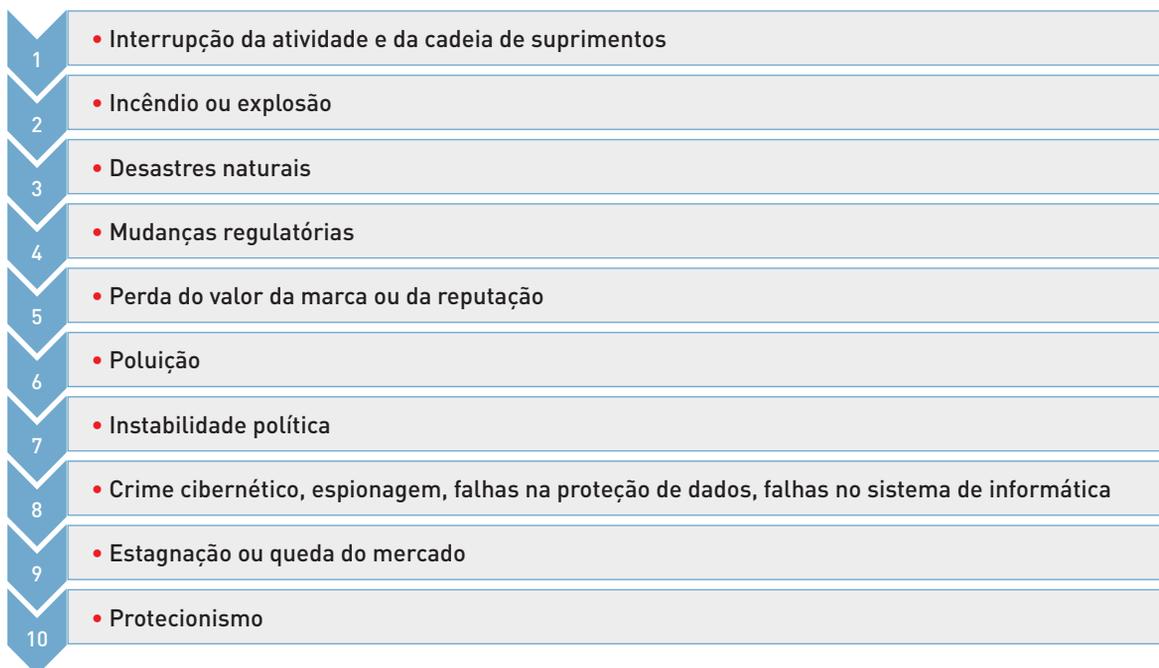
Fonte: Afi, com dados do *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM)

No entanto, existem muitos riscos que podem comprometer a viabilidade desses negócios novos bem como os das empresas mais consolidadas. Esses riscos podem afetar o patrimônio da empresa, seus empregados, os terceiros com que mantenha qualquer tipo de relacionamento comercial (fornecedores, parceiros, clientes e prestadores de serviços, etc.) e até mesmo a sociedade em geral, como, por exemplo, quando a atividade pode produzir danos ambientais no território em que se localiza.

A interrupção da atividade empresarial, bem como a possibilidade de se gerar um incêndio ou uma explosão nas instalações da empresa, e até mesmo a ocorrência de um desastre natural, estão entre os principais riscos identificados pelas empresas brasileiras²⁵, embora existam muitos outros, de natureza muito diversa (assim como varia também o potencial impacto na empresa), dependendo de seu campo de atuação.

²⁵ "Allianz Risk Barometer 2015. Top Business Risks 2015".

Figura 10. Os dez principais riscos para as empresas brasileiras



Nota: ranking elaborado a partir de informações baseadas em 16 respostas de empresas.

Fonte: Afi, com dados do Allianz Risk Barometer 2015

Alguns dos riscos com que as empresas têm de lidar têm sido tradicionalmente cobertos por meio de produtos de seguro, como no caso de incêndio ou roubo, entre muitos outros. Além disso, há produtos que, para atender a necessidades mais amplas de cobertura, integram, por exemplo, uma cobertura básica contra incêndio, queda de raio e

explosão, com outras coberturas adicionais (que podem ir desde a recuperação de documentos até o pagamento de aluguéis por interrupção temporária da atividade após um incêndio, ou indenização por danos elétricos), como no caso do seguro multirrisco empresarial (ver caixa mais abaixo).

Caixa 11. O seguro multirrisco empresarial

É um seguro de caráter patrimonial dirigido tanto a empresas industriais quanto prestadoras de serviços. Dependendo do tamanho da empresa, a apólice de seguro pode ser configurada para as necessidades específicas da empresa.

Também é conhecido como seguro integral de negócios, já que sua cobertura principal ou básica, que é o tradicional seguro de incêndio, pode ser complementada com outras garantias. Assim, o seguro multirrisco empresarial combina a cobertura contra incêndio, queda de raio e explosão ocorridos no terreno ou nas instalações onde se encontram os bens segurados da empresa com qualquer outra cobertura opcional.

As coberturas opcionais mais comuns são: danos elétricos, inundação, roubo de equipamentos eletrônicos e de valores, pagamento de aluguéis, lucro cessante, lealdade de empregados, ou reposição documental, entre outros. Estas coberturas, no entanto, têm casos específicos de exclusão. Não devemos esquecer que os seguros cobrem determinados riscos associados a situações ou condições específicas, de acordo com os termos da apólice.

Os bens segurados objeto de indenização em caso de sinistro coberto pelo seguro multirrisco são aqueles que existem nas instalações da empresa e que estão ligados ao exercício de sua atividade empresarial (matérias-primas, equipamentos, máquinas, móveis, mercadorias, etc.). No entanto, não serão cobertos, salvo indicação em contrário na apólice, certos bens como jóias e metais preciosos, animais vivos, veículos a motor, documentos financeiros e instrumentos de pagamento (cheques, letras de câmbio, ...) ou edifícios em construção, entre outros.

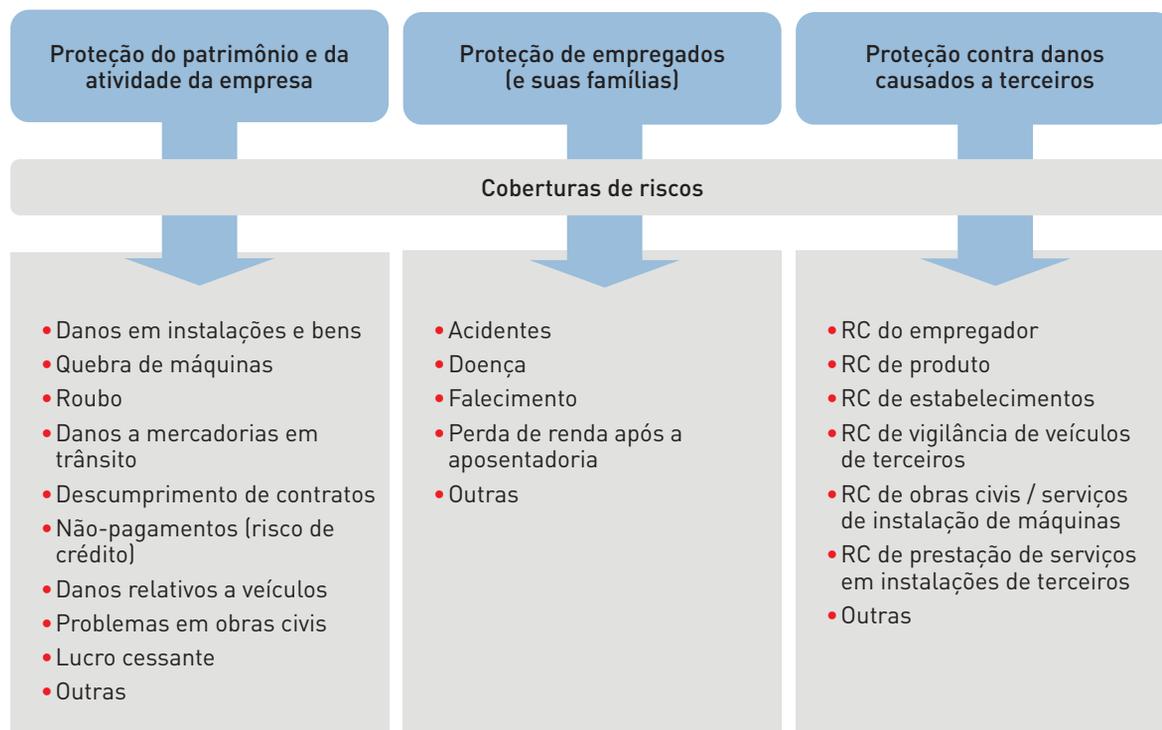
Fonte: Afi, com dados do TSS

Por outro lado, os produtos de seguro oferecidos pelas seguradoras também consideram outros riscos de caráter mais inovador, com os quais as empresas também terão de lidar, tais como os crimes cibernéticos ou falhas nos sistemas de proteção de dados armazenados em formato digital.

Em geral, com o seguro as empresas podem proteger seu patrimônio (instalações, bens e equipamentos, maquinário, automóveis, etc.) e a atividade de fenômenos adversos, tais como roubos, incêndios, não-pagamentos, danos nas mercadorias transportadas, etc. Mas também asseguram a proteção de seus funcionários, que podem

ficar doentes ou sofrer um acidente que lhes cause uma invalidez ou até mesmo a morte, além de lhes apoiar na busca de uma segurança financeira para quando sua vida de trabalho acabar (por meio de produtos de previdência complementar). Além disso, as empresas estarão cobertas frente aos pedidos de indenização instaurados por terceiros aos quais tenham gerado algum tipo de dano ou prejuízo como resultado, por exemplo, do consumo de um produto que tivesse algum defeito de fabricação, do acesso às suas instalações ou uso das mesmas porque estas se encontravam em mau estado, de lesões acidentais ocasionadas pelo maquinário da empresa, etc.

Figura 11. Riscos a serem cobertos pelas empresas com seguro



Fonte: Afi

Ante a existência de riscos tão diversos, o seguro facilita o planejamento empresarial e evita que as empresas precisem fazer provisões ou reservar um volume importante de fundos para lidar com possíveis contingências. Ao contrário, em troca do pagamento de um prêmio, as empresas conseguem gerenciar melhor os riscos, reduzindo a incerteza e limitando danos, e podem focar em sua própria atividade produtiva, seja ela industrial, comercial ou de prestação de serviços. Além disso, o seguro ajuda a reduzir as necessidades de liquidez das empresas e a fazer melhor uso dos recursos disponíveis, o que, indiretamente, favorece a realização de investimentos e projetos de longo prazo que, sem o seguro, dificilmente poderiam ser feitos.

O seguro, pela capacidade de gerenciamento de riscos empresariais que ele fornece ao empresário, também pode representar uma condição prévia para o desenvolvimento de outras atividades produtivas, tais como a abertura ou a expansão de um negócio.

Em alguns casos, a contratação do seguro é exigida por força de lei. Assim, a empresa pode ser obrigada a ter um seguro para certos casos de acesso ao financiamento, de desenvolvimento de atividades de construção ou para o transporte de mercadorias e pessoas (ver caixa de seguros obrigatórios).

Caixa 12. Os seguros obrigatórios

Construção e edifícios:

- Responsabilidade Civil (RC) do construtor de imóveis em zonas urbanas por danos a pessoas ou coisas
- Garantia do cumprimento das obrigações do promotor e construtor de imóveis
- Garantia de pagamento a cargo do “mutuário” da construção civil
- Edifícios divididos em unidades autônomas

Financiamento:

- Crédito à exportação, quando for considerado adequado pelo CNSP, e após o parecer do Conselho Nacional do Comércio Exterior (CONCEX)
- Bens dados em garantia de empréstimos ou financiamentos de instituições financeiras públicas

Segmento de transportes:

- Danos pessoais causados por veículos a motor de vias terrestres e por embarcações, ou por sua carga, a pessoas transportadas ou não (DPVAT)
- RC das transportadoras terrestres, marítimas, fluviais e lacustres pelos danos à carga transportada
- Danos pessoais a passageiros de aeronaves comerciais
- RC do proprietário da aeronave e da transportadora aérea
- Incêndio e transporte de bens pertencentes a pessoas jurídicas localizados no Brasil ou transportados no país (não aplicável à União)

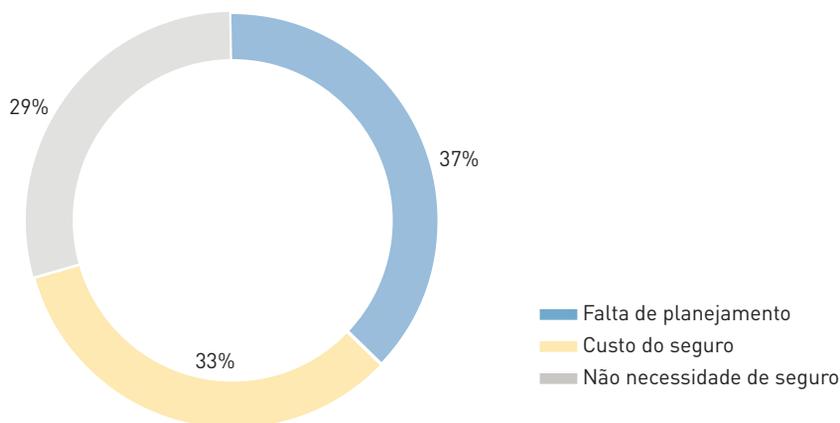
Fonte: Afi (classificação própria), com base no art. 20 do Decreto-Lei nº 73/1966 e modificações posteriores

Principais seguros contratados pela empresa

O uso de seguro pelo setor empresarial brasileiro é heterogêneo. Há uma contratação maior de produtos de seguro pelas empresas de maior porte, enquanto a maioria das PMEs brasileiras não têm qualquer tipo de cobertura.

O seguro empresarial ou corporativo ainda é pouco utilizado pelas pequenas empresas no Brasil.

Uma pesquisa realizada pelo IBOPE no final de 2014 revelou que 75% dos microempreendedores não possuem nenhuma cobertura, ainda que muitos deles (69%) considerem o seguro importante. No entanto, entre as razões que justificam esta falta de proteção incluem-se a falta de planejamento ou de reflexão sobre a necessidade de se assegurar (em 37% dos casos) e o custo do seguro, considerado alto (33%).

Gráfico 22. Principais motivos da ausência de seguro empresarial nos pequenos negócios brasileiros

Fonte: Afí, com base nos resultados da pesquisa do IBOPE (2014)

Em geral, os seguros destinados às PMEs são pacotes fechados, menos personalizados que para as grandes empresas, a fim de facilitar a contratação e resultar em preços (valor dos prêmios) mais atraentes para estas empresas de menor porte. Há, portanto, produtos de seguro diferenciados por tamanho da empresa beneficiária, já que as condições e valores seguráveis são diferentes (e nem todas as seguradoras oferecem seguros para empresas de todos os tamanhos). Para as grandes empresas e projetos de infraestruturas de grande envergadura, também é preciso um resseguro.

Entre os principais seguros contratados pelas empresas podemos destacar os seguintes:

- **Seguro empresarial integral ou multirrisco**, de caráter patrimonial (ver caixa do seguro multirrisco empresarial mais acima).
- **Seguro de automóveis de frota**. Equivalente ao seguro de automóvel individual, embora neste caso sejam vários os veículos segurados em uma única apólice (sob o tipo de seguro com apólices coletivas).

Além disso, a empresa tem que obrigatoriamente contratar os seguros de Danos Pessoais Causados por Veículos Automotores de Vias Terrestres (DPVAT) e o de Responsabilidade Civil da

Transportadora Rodoviária em Viagem Internacional (RCTVI), exigido para veículos comerciais e de carga em viagens fora do Brasil (este seguro não cobre danos causados à carga).

- **Seguro de saúde empresarial**. As empresas podem contratar seguros ou planos de saúde para que seus empregados tenham assistência médica privada (a cobertura também pode incluir ex-trabalhadores, sócios e administradores, bolsistas, bem como familiares dos funcionários até o terceiro grau de parentesco), por meio de contratos coletivos empresariais. Eles permitem reduzir o prêmio mensal com relação ao cobrado nos contratos individuais em consequência exatamente do maior número de beneficiários e da geração de economias de escala.

O seguro de saúde, ao contrário do plano de saúde, permite o reembolso de despesas médicas – hospitalares e odontológicas (dentro dos limites do valor reembolsável estipulado na apólice), havendo liberdade para que o segurado escolha o centro de saúde e os profissionais que vão atendê-lo. Há também a opção de receber assistência por uma rede de profissionais e centros credenciados (“rede referenciada”), evitando-se assim o processamento posterior de reembolso das despesas médicas que tiverem sido feitas. No plano de saúde privado²⁶, por sua

²⁶ Planos supervisionados pela Agência Nacional de Saúde Complementar (ANS). As operadoras dos planos não têm por que ser companhias seguradoras especializadas em saúde; elas também podem ser administradoras, cooperativas médicas, cooperativas odontológicas, instituições filantrópicas, instituições de autogerenciamento, entidades de medicina de grupo ou entidades de odontologia de grupo (Lei nº 10.185, de 12 de fevereiro de 2001, sobre a especialização das sociedades seguradoras em planos privados de assistência à saúde).

vez, a assistência médica fica circunscrita à rede da operadora do plano ou a uma rede referenciada (exceto em casos de urgência).

Atualmente no mercado brasileiro há uma tendência de expansão do seguro de saúde empresarial (coletivo) em comparação ao seguro individual (afetado pela fraude, assim como pela inflação a que estão sujeitos os produtos e serviços de saúde e que é difícil que afete o segurado pelas companhias de seguros diante do controle de preços feito pelas autoridades locais para proteger o consumidor²⁷).

- **Seguro de Responsabilidade Civil empresarial.** É um seguro destinado a cobrir perdas (valores a serem pagos pela empresa no exercício de sua responsabilidade civil perante uma demanda de um terceiro e após uma sentença judicial) decorrentes de danos causados a terceiros de forma acidental. Este seguro, no entanto, não cobre as obrigações derivadas de um contrato assinado pela empresa.
- **Seguro de vida empresarial.** É um seguro de vida coletivo, que também pode incluir um seguro de acidentes pessoais coletivo (muito comum) e outras coberturas, e que visa dar proteção financeira aos empregados da empresa e suas famílias (também para os sócios, acionistas e diretores), uma vez que, em caso de morte, por acidente ou doença, desses empregados (segurados), a família receberá uma indenização. Não obstante, para poder-se aderir a este seguro têm que ser verificadas as condições de idade (geralmente até os 60 anos, embora possa chegar aos 70) e o estado de saúde do empregado, estabelecidas pela companhia de seguros.

O seguro de vida em geral envolve a indenização em caso de morte natural ou por acidente ou doença, assim como invalidez por acidente ou doença, enquanto o seguro de acidentes pessoais cobre os riscos de morte e invalidez somente por acidente.

Este seguro é um benefício social que a empresa dá ao funcionário, proporcionando certa segurança financeira para sua família e cuja contribuição para a produtividade e retenção de recursos humanos certamente é positiva. Além disso, é um investimento de baixo custo para a empresa, em virtude de seu caráter coletivo. No entanto, os capitais segurados costumam ser mais baixos que os dos seguros de vida individuais.

Como acontece com o seguro de vida, para as empresas oferecer um plano de previdência complementar constitui um benefício social que pode contribuir para a captação e retenção de profissionais. Além disso, as contribuições feitas pela empresa ao plano gozam de benefícios fiscais²⁸ (dedução, dentro de limites, no imposto de renda de pessoas jurídicas (IRPJ) e na contribuição social sobre o lucro líquido (CSLL)). Ainda, por ser um plano de previdência oferecido pela empresa, pode trazer mais facilidades para o trabalhador do que se ele o contratasse diretamente.

As empresas podem escolher entre um plano de previdência aberto (comercializado pelas seguradoras, diretamente ou por meio de corretores, e por entidades abertas de previdência complementar – EAPC) ou fechado (“fundos de pensão”, que, no caso das grandes empresas, podem contar com uma entidade fechada de previdência complementar – EFPC – própria). A adesão dos trabalhadores ao plano de previdência complementar empresarial é opcional.

²⁷ No seguro coletivo os prêmios e condições de cobertura e pagamento de gastos com saúde são pactuados entre a empresa e a seguradora.

²⁸ Não aplicável ao VGBL.

Tabela 7. Principais seguros empresariais e suas coberturas

SEGUROS	COBERTURAS
Seguro empresarial integral (patrimonial)	<ul style="list-style-type: none"> • Coberturas básicas: incêndio, queda de raio e explosão ocorridas no terreno ou nas instalações onde se encontram os bens segurados da empresa. • Coberturas adicionais: danos elétricos, inundação, roubo de equipamentos eletrônicos e de valores, pagamento de aluguéis, lucro cessante, lealdade de empregados, recomposição documental, etc.
Seguro de automóveis de frota	<ul style="list-style-type: none"> • Coberturas básicas: colisão, roubo e incêndio. • Coberturas adicionais: assistência em viagem, danos materiais (corporais ou morais), veículo de reposição, defesa jurídica, acidentes pessoais dos ocupantes do veículo, danos aos bens transportados, etc. • Possibilidade de contratar separadamente a cobertura do próprio veículo e a RC opcional dos veículos.
Seguro de saúde empresarial	<ul style="list-style-type: none"> • Coberturas básicas: assistência médico-hospitalar e odontológica. • Várias possibilidades de cobertura e condições de assistência à saúde em função das necessidades da empresa (coberturas diferenciadas por cargos, alcance nacional ou regional, coparticipação dos empregados no pagamento dos prêmios mensais,...).
Seguro de Responsabilidade Civil empresarial	<ul style="list-style-type: none"> • Coberturas básicas: apenas as atividades realizadas pela empresa em suas instalações. • Coberturas adicionais: danos causados pelos produtos comercializados pela empresa, danos a veículos de terceiros que a empresa guarde ou danos resultantes de contaminação acidental.
Seguro de vida empresarial	<ul style="list-style-type: none"> • Cobertura básica: morte • Coberturas adicionais: morte acidental, invalidez permanente total ou parcial por acidente, invalidez funcional permanente total por doença e invalidez laboral permanente total por doença, ou outras.

Fonte: Afi

Por outro lado, existem produtos de seguros específicos para determinados setores de atividade, como no caso do aeronáutico, marítimo, de engenharia ou rural (ver caixa sobre o seguro rural), entre outros.

Caixa 13. Os agronegócios e o seguro rural privado

O Brasil tem 33% de terras agrícolas e a agricultura representa mais de 5% do PIB brasileiro²⁹. No entanto, a área segurada ultrapassa apenas 5 milhões de hectares³⁰ (em um país com mais de 71 milhões de hectares de terras cultiváveis) e a penetração do seguro rural ainda está muito abaixo de seu potencial, embora as expectativas do setor segurador para a expansão deste segmento sejam favoráveis.

Atualmente há uma grande concentração na comercialização deste seguro no mercado brasileiro, em que o grupo BB Mapfre tem uma participação que chega a 70%.

O seguro rural permite aos produtores proteger-se acima de tudo contra perdas decorrentes de eventos climáticos adversos. Esta proteção beneficia não só os produtores, mas também suas famílias, financiadores e outros parceiros, e existem várias modalidades de seguro.

No entanto, é um seguro muito dependente da subvenção parcial do prêmio de seguro rural, concedida pelo Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA) no âmbito do Programa de Subvenção ao Prêmio de Seguro Rural (PSP). Com efeito, o crescimento do seguro rural registrou crescimento equivalente ao da quantia da subvenção do governo.

A generalização ainda limitada deste seguro, juntamente com a alta concentração em determinadas áreas de maior risco, dá respaldo à intervenção pública por meio do subsídio ou subvenção parcial do prêmio. Mas o nível de disponibilização de recursos públicos (Plano Trienal) para a subvenção ao prêmio afeta o próprio desenvolvimento do seguro rural.

Por outro lado, a falta de disponibilidade de peritos em terreno para realizar vistorias e relatórios técnicos e a dispersão (inexistência de uma base de informações centralizada) de dados sobre riscos climáticos, atuam como fatores limitantes para a expansão do seguro rural.

Neste contexto, é necessário dispor de grandes quantidades de dados e geri-los. Para isso, a cooperação público-privada (entre governo e seguradoras) é muito importante, com a finalidade de ter informações acessíveis, claras, confiáveis e úteis para melhorar as taxas e determinar os acúmulos de risco por evento.

PRODUTOS	COBERTURAS
Seguro agrícola - custeio	Custos de produção (desde a preparação do solo até a colheita), por perda decorrente de granizo, geada, chuva excessiva, vendaval, seca, incêndio/raio e oscilação excessiva de temperaturas.
Seguro agrícola - produtividade	Produção, em caso de não atingir-se a produtividade esperada da colheita.
Seguro agrícola - faturamento	Riscos climáticos e de preços.
Seguro pecuário	Morte de animais destinados à produção, reprodução, engorda, trabalho em atividades agrícolas ou ao consumo.
Seguro aquícola	Morte de animais aquáticos, destinados ao comércio, por acidente ou doença.

²⁹ Segundo dados do Banco Mundial.

³⁰ Segundo últimos dados emitidos na data de elaboração desta publicação pelo Ministério da Agricultura (MAPA) e pelo DEGER, para 2012.

Seguro de melhoras e produtos agropecuários	Perdas e danos aos bens ligados a atividades agrícolas, pecuárias, aquícolas ou florestais, não dados em garantia em operações de crédito rural.
Seguro de cédula rural pignoratícia e hipotecária	Perdas ou danos sobre os bens cedidos em garantia para as operações de crédito rural, podendo este ser concedido por instituições financeiras públicas ou privadas.
Seguro florestal	Incêndios ou condições meteorológicas desfavoráveis que afetem áreas de reflorestamento comercial, produtores rurais, empresa de papel, madeira para exportação e outros.
Seguro de vida do produtor	Crédito rural, em caso de morte do produtor rural.
Seguro de Certificado de Produto Rural	Não-cumprimento das obrigações constantes do Certificado de Produto Rural.
Outras modalidades comercializadas de seguro rural privado no mercado brasileiro	
Seguro de equipamentos agrícolas	Máquinas e equipamentos agrícolas, contra incêndio, explosão, roubo e outros.
Seguro contra geada	Danos por granizo.
Seguro cana-de-açúcar	Incêndios ou condições climáticas desfavoráveis que afetem as plantações de cana-de-açúcar.
Seguros de propriedades rurais	Incêndios ou condições climáticas desfavoráveis que afetem as instalações e construções de propriedade rural.
Seguro multirrisco	Acidentes por causas externas, roubos nas instalações, além do conteúdo das instalações rurais (bens, animais e outros).

Além do anterior, também existe uma necessidade de produtos de seguro para a proteção da receita dos produtores, pois ela é muito afetada pela volatilidade dos mercados de commodities agrícolas, pelos riscos climáticos e biológicos e pela evolução dos preços.

Fonte: Afi, com dados da SUSEP e GESER.

4. Algumas particularidades do seguro no Brasil

Neste capítulo vamos analisar mais detalhadamente três áreas do seguro com impactos diferentes na economia e sociedade brasileiras, bem como com diferentes níveis de desenvolvimento dentro do mercado de seguros do Brasil. Aqui nos aprofundaremos na operação do seguro de saúde privado, impulsor de melhoras na qualidade de vida dos brasileiros e de sua estabilidade financeira; também no microsseguro, um produto perfeitamente adaptado para a proteção da população de renda mais baixa e que no Brasil está numa fase incipiente; e, em terceiro lugar, no resseguro, instrumento de suporte do seguro, especialmente no campo dos grandes riscos, e com potencial para promover uma maior penetração do seguro em áreas como a de saúde, agropecuária e a de infraestruturas, só para citar alguns dos grandes vetores a impulsionar um maior desenvolvimento socioeconômico do país.

Estas três áreas integradas no universo do seguro são abordadas sob uma abordagem integrada, que nos permite contextualizar a situação e o progresso de cada uma delas e identificar os principais desafios que precisam enfrentar para uma penetração no mercado brasileiro. Foi feito um exercício de compilação e integração das informações que nos permitem caracterizar e definir com amplitude suficiente as realidades do seguro de saúde privado, do microsseguro e do resseguro no Brasil. Além disso, no caso específico do seguro de saúde, inclui-se uma análise específica da evolução e da inter-relação das três variáveis fundamentais: beneficiários, prêmios e benefícios, explicativas da dinâmica deste ramo do seguro.



Fonte: elaborado pela Afi

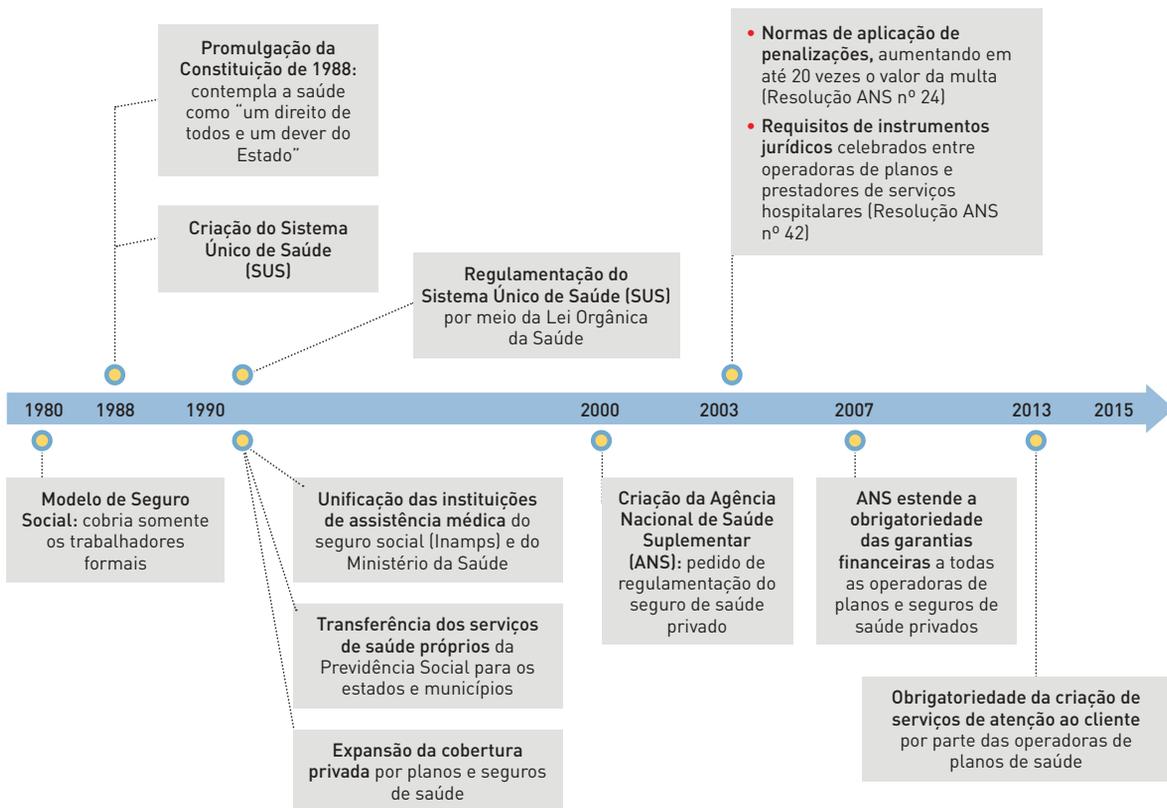
Dados de 2014.
(*) Cobertura de assistência médica e exclusivamente odontológica.
(**) Estimativa da SUSEP.

4.1. O seguro de saúde: papel fundamental na melhora da qualidade de vida dos brasileiros

A atual configuração do sistema de saúde no Brasil é fruto do processo de transformação estrutural pelo qual passou o asseguramento da saúde no final da década de 1980, quando deixou de seguir um

modelo de Seguro Social (que cobria os apenas os trabalhadores formais) para seguir um modelo de Serviço Nacional de Saúde, com a criação do Sistema Único de Saúde (SUS), de acesso universal e financiado com recursos fiscais. A universalização do acesso foi acompanhada pela expansão, a partir de 1990, da cobertura privada, fornecida pelos planos e seguros de saúde privados.

Figura 12. Destaques no desenvolvimento do seguro de saúde no Brasil



Fonte: Afi, com dados da Agência Nacional de Saúde (ANS)

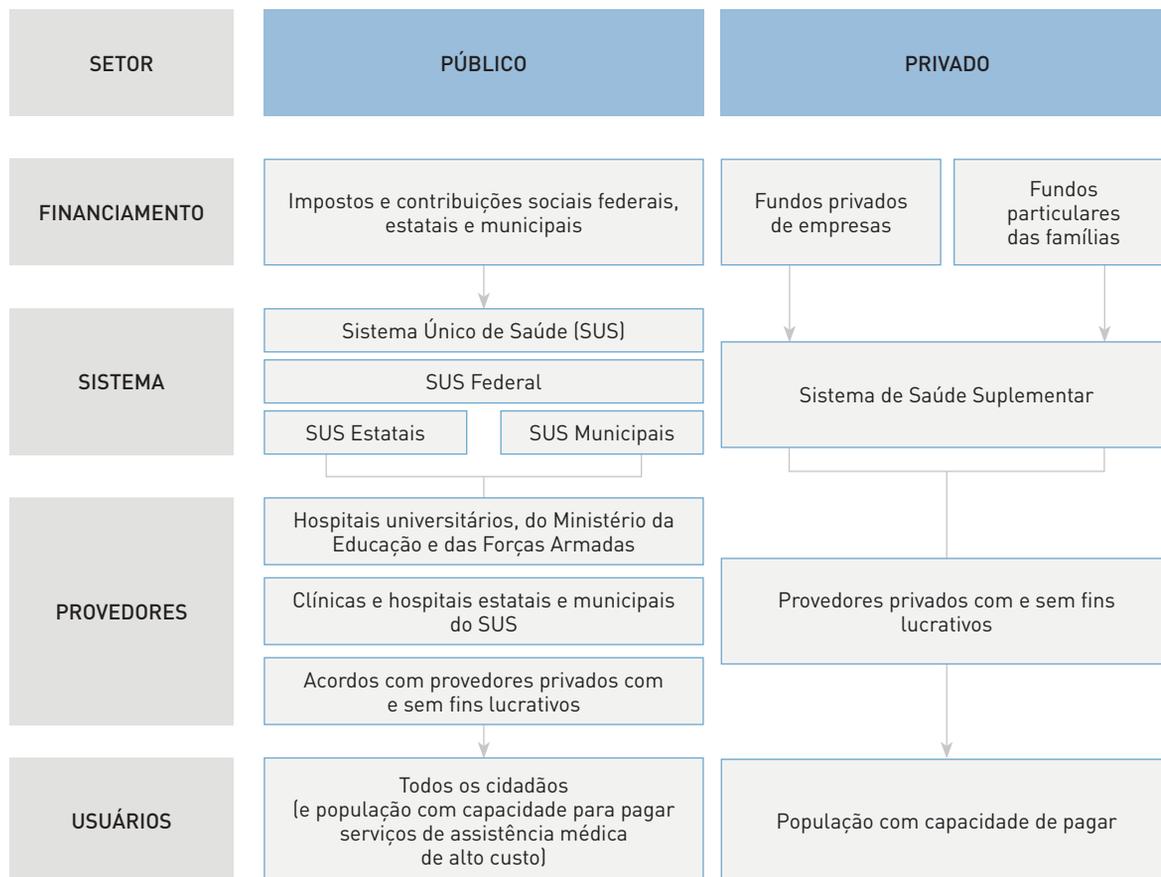
Assim, a estrutura atual do sistema de saúde brasileiro assenta em dois pilares principais: um setor público, que cobre toda a população por meio de serviços próprios ou em colaboração com prestadores privados, e um crescente setor privado, que oferece cobertura de saúde suplementar, onde está enquadrado o seguro de saúde. Então, no sistema atual coexistem:

- Um setor público, constituído pelo Sistema Único de Saúde (SUS), que, financiado com impostos gerais e contribuições sociais, presta um serviço universal³¹ (100% da população) de forma descentralizada por meio de suas redes de clínicas, hospitais e outros tipos de instalações (inclusive por meio de contratos subscritos com estabelecimentos privados com e sem fins lucrativos).

³¹ A Constituição Federal de 1988 prevê o acesso universal e igualitário às ações de promoção, proteção e recuperação da saúde e responsabiliza o Estado pela provisão dos serviços. Deste modo, o setor público é responsável pelos serviços de saúde pública relacionados com a vigilância epidemiológica e sanitária, assim como pelo controle de doenças transmissíveis.

- Um setor privado, estruturado em torno do Sistema de Saúde Suplementar, e financiado com os pagamentos das empresas e/ou das famílias, para prestar serviço por meio de diferentes tipos de entidades operadoras de planos e seguros de saúde privados (em torno de 25% da população).

Figura 13. O sistema de saúde no Brasil



Fonte: Afi, com dados da Agência Nacional de Saúde (ANS) e Federação Nacional de Saúde Suplementar (FENASAÚDE)

O seguro de saúde no Brasil desempenha um papel particularmente importante, uma vez que se estima que o que faz com 40% das pessoas caiam na pobreza no Brasil é um problema de saúde para o qual elas não tinham cobertura adequada³². Seu funcionamento, independente dos demais ramos que constituem o setor segurador brasileiro, está sujeito a um quadro regulamentar e a um sistema de supervisão particular. Na verdade, a regulamentação dos seguros de saúde se estrutura em

torno da Lei do Seguro de Saúde, cuja fiscalização excede os poderes da Superintendência de Seguros Privados (SUSEP). Assim, nenhuma companhia seguradora pode oferecer seguros de saúde a menos que esteja registrada como uma seguradora de saúde suplementar na Agência Nacional de Saúde (ANS). Junto com as companhias de seguros especializadas, o espectro de empresas operadoras que podem oferecer o seguro e planos de saúde é muito diversificado:

³² Centre for Financial Regulation & Inclusion (CENFRI) (2010). "Microinsurance in Brazil: towards a strategy for market development".

Tabela 8. Tipos de entidades operadoras do seguro e planos de saúde no Brasil

ENTIDADE	DESCRIÇÃO
Companhia de seguros tradicional especializada no ramo de saúde	Conhecidas como organizações de saúde complementar, são as companhias seguradoras dedicadas exclusivamente ao ramo de saúde ou filiais dedicadas ao ramo de saúde de companhias seguradoras generalistas. Costumam oferecer um seguro que cubra os gastos médicos, embora a legislação não lhes permita ser proprietárias de seus próprios hospitais. Poder-se-ia dizer que exercem funções de gerenciamento de risco de saúde e fazem a prestação dos serviços em colaboração com o setor de saúde privado.
Cooperativas médicas	Sua existência está contemplada na Lei nº 5.764 / 71, tendo presença em todo o Brasil. Em contraste com a categoria anterior, as cooperativas médicas são organizações sem fins lucrativos, que podem ter seus próprios hospitais e seus próprios médicos.
Cooperativas odontológicas	Como as cooperativas médicas, seu regime jurídico está estipulado na Lei nº 5.764/71. São organizações sem fins lucrativos concebidas para fornecer exclusivamente planos odontológicos.
Entidades de autogerenciamento (Medicina de Grupo)	São entidades que oferecem planos de saúde, principalmente para os empregados de uma empresa. Gerenciam seus planos de saúde e a prestação de serviços médicos. Seus proprietários são, muitas vezes, os médicos, que têm seus próprios hospitais.
Entidades de autogerenciamento (Odontologia de Grupo)	São as entidades de autogerenciamento (conhecidas internacionalmente como HMO, <i>Health Maintenance Organizations</i>) para o mercado odontológico. Diferem das cooperativas odontológicas porque não são propriedade de seus membros.
Sociedades filantrópicas	Compõem esta categoria os hospitais sem fins lucrativos que oferecem planos de saúde privados, após a obtenção de autorização do Conselho Nacional de Assistência Social (CNAS).
Autogerenciamento (autosseguro)	São empresas ou entidades prestadoras de planos odontológicos em grupo ou planos de saúde de grupo para seus empregados. A empresa interessada formaliza acordos com provedores de saúde, estabelecendo um programa de cobertura para seus empregados, que é gerenciado pelo departamento de recursos humanos ou por associações de trabalhadores. Distinguem-se das categorias 2 e 3 porque neste caso não é uma cooperativa.

Fonte: Afi, com dados da Agência Nacional de Saúde (ANS)

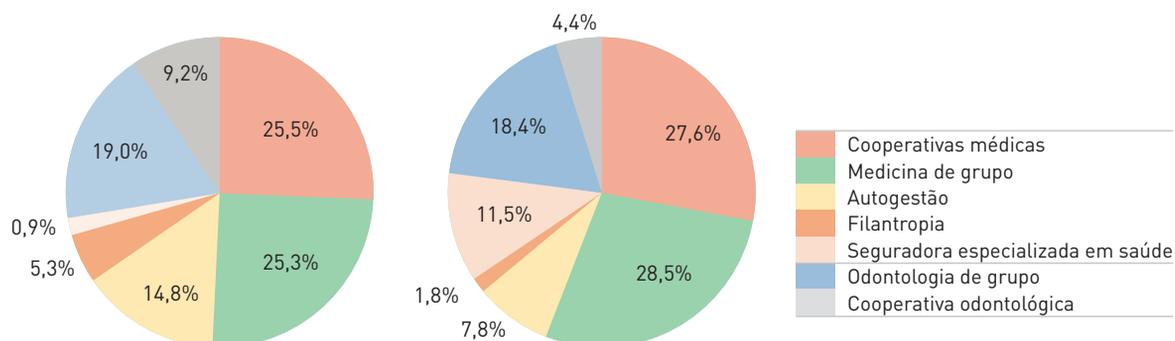
Em dezembro de 2014, o Sistema de Saúde Suplementar tinha 1.219 entidades operadoras de planos e seguros de saúde privadas, que forneciam cobertura a 72,2 milhões de beneficiários. Desta forma, poder-se-ia dizer que cada entidade atende, em média, 59.229 beneficiários, embora existam grandes diferenças dependendo da modalidade: dos 20.313 beneficiários por cada entidade do segmento das sociedades filantrópicas até os 754.545 que cada uma das companhias de seguros convencionais atende em média.

Atendendo à estrutura do mercado, as cooperativas médicas e de medicina de grupo concentravam mais da metade do total de beneficiários (56,1%) e das entidades (50,8%) que fornecem seguros no Brasil, enquanto a representatividade das seguradoras especializadas em saúde é a mais baixa dentre todas as modalidades de operadoras.

Tabela 9. Estrutura do mercado de saúde suplementar no Brasil, 2014

Modalidade de operadora	Operadoras	Beneficiários (milhões)	nº beneficiários por operadora
Assistência médica	875	56	63.657
Cooperativas médicas	311	19,9	63.987
Medicina de grupo	309	20,6	66.667
Autogestão	180	5,6	31.111
Filantropia	64	1,3	20.313
Seguradora especializada em saúde	11	8,3	754.545
Exclusivamente odontológica	344	17	47.965
Odontologia de grupo	232	13,3	57.328
Cooperativa odontológica	112	3,2	28.571
TOTAL	1.219	72,2	59.229

Fonte: Afi, com dados da Agência Nacional de Saúde (ANS)

Gráfico 23. Representatividade do mercado de saúde suplementar no Brasil, 2014 (em porcentagem) (esq., operadoras; direita, beneficiários)

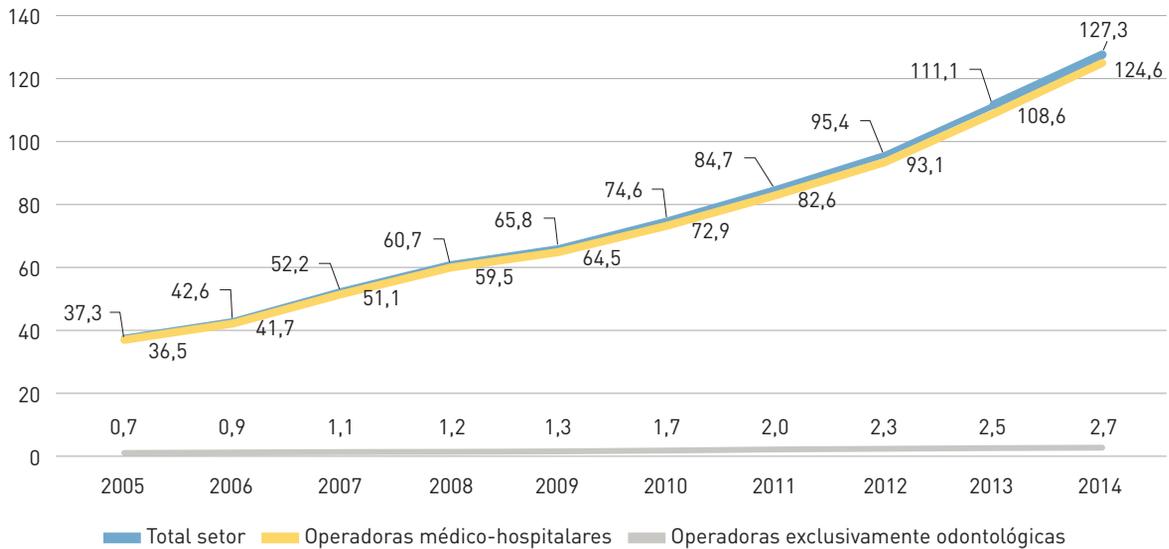
Fonte: Afi, com dados da Agência Nacional de Saúde (ANS)

No total, as entidades operadoras registraram 127,33 bilhões de reais (cerca de 54,08 bilhões de dólares) em receitas por pagamentos a seguros de saúde no exercício citado, um número equivalente a 2,5 vezes o volume registrado dez anos antes (em 2005), o que mostra o desempenho notável deste segmento no Brasil. O aumento da classe média brasileira, que foi de 40% do total da população em 2005 para 60% em 2013, e o crescimento da renda média disponível da população empregada (cresceu 30,7% em termos nominais na última década) são fatores que podem ter contribuído para sus-

tentar esta evolução. Por outro lado, o potencial de penetração do seguro de saúde ainda é alto, e para isso o fomento da cultura financeira na sociedade constitui um pilar fundamental.

Por tipo de cobertura, as operadoras médico-hospitalares acumularam um volume de receitas no valor de 124,62 bilhões de reais (cerca de 52,93 bilhões de dólares), enquanto que as exclusivamente odontológicas registraram uma quantia muito inferior, 2,71 bilhões de reais (cerca de 1,15 bilhão de dólares).

Gráfico 24. Evolução do volume total de contribuições ao seguro de saúde no Brasil em 2014 (bilhões de reais)

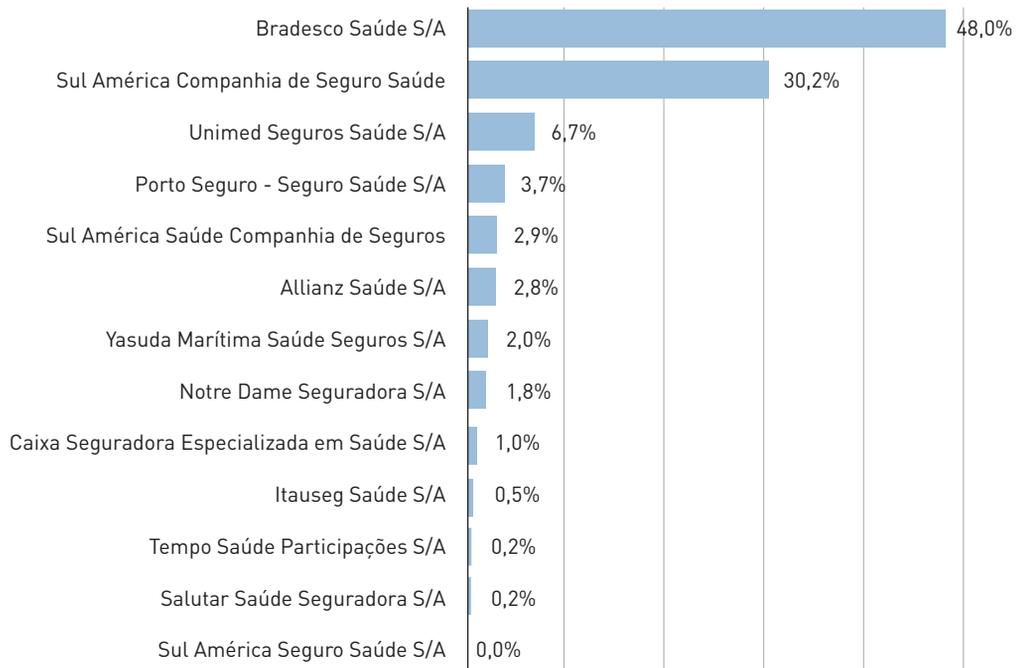


Fonte: Afi, com dados da Agência Nacional de Saúde (ANS)

Do total, as companhias de seguros tradicionais especializadas no ramo de saúde concentravam 22% das contribuições para planos e seguros de

saúde, existindo um alto grau de concentração nas duas primeiras companhias (mais de dos terços do volume total de prêmios).

Gráfico 25. Ranking de companhias de seguros especializadas no ramo de saúde no Brasil, 2014 (participação de mercado)

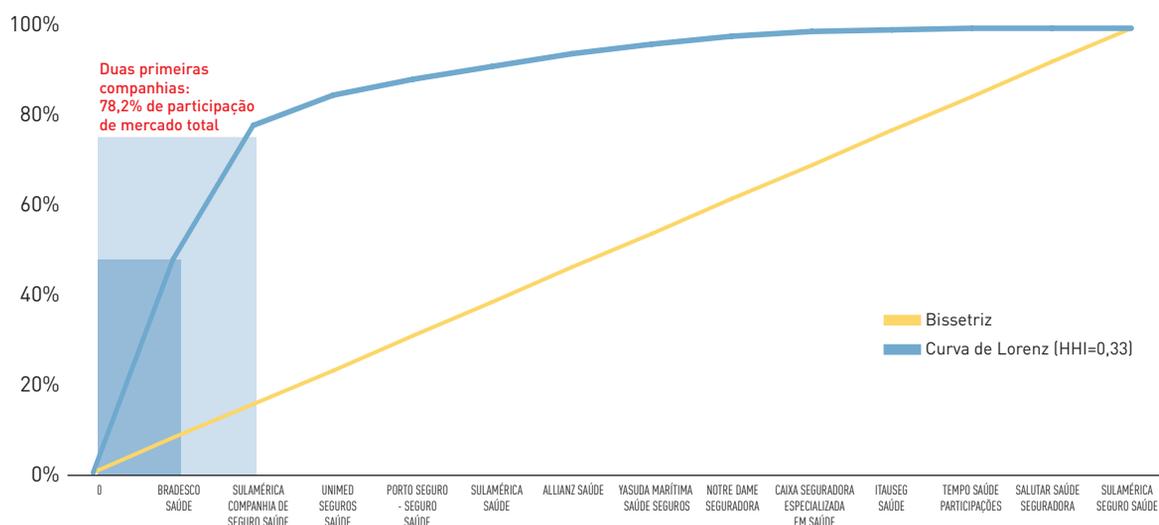


Fonte: Afi, com dados da Agência Nacional de Saúde (ANS)

Uma outra abordagem para medir o grau de concentração do setor do seguro de saúde privado no Brasil é o Índice Hirschman-Herfindhal (HHI)³³. Quanto mais próximo de “1” é o indicador, maior o grau de concentração do mercado. Assim, quando o índice adota o valor “1”, estaremos diante de uma situação de monopólio. Para calcular o índice HHI, é necessário saber o número total de companhias que operam no mercado, bem como a participação de mercado de cada um delas (gráfico anterior). Com base nestas informações, o HHI do setor do seguro de saúde no Brasil é de 0,33.

Para poder interpretar corretamente o índice HHI, é pertinente analisar o número equivalente de empresas no mercado ($N^*=1/HHI$), ou seja, um indicador derivado do HHI que reflita o número de empresas do mesmo tamanho que deveria haver no mercado para obter-se o mesmo valor do índice HHI. Neste contexto, um índice HHI de 0,33 significa que o mercado do seguro de saúde privado no Brasil apresenta um grau de concentração equivalente a 3 empresas com a mesma participação de mercado.

Gráfico 26. Concentração de companhias de seguros especializadas no ramo de saúde no Brasil, 2014

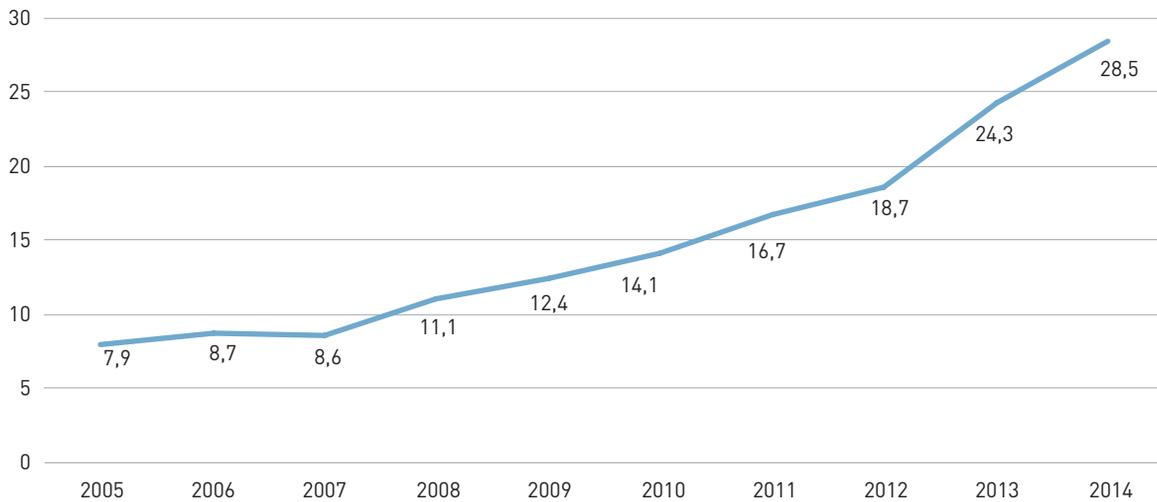


Em 2014, os prêmios de seguro de saúde arrecadados pelas companhias de seguros totalizaram 28,47 bilhões de reais (12,09 bilhões de dólares), quantia quase equivalente à registrada pela totalidade das operadoras de planos de saúde em 2003. Na verdade, este volume de prêmios registrado pelas companhias de seguros teve uma evolução acumulada de 260% em termos nominais duran-

te a última década, destacando o notável desempenho do segmento de saúde. Em 2014, a taxa de crescimento em 12 meses do volume de prêmios deste ramo foi de 17%, situando-se entre as categorias de seguros que mais crescem (junto com os agrícolas (26,6%), mortes (25,7%) e crédito e caução (18,2%)).

³³ O Índice de Herfindahl-Hirschman (HHI) é uma medida de concentração do mercado. O HHI considera ao mesmo tempo o número de empresas que operam no mercado e o nível de concentração da atividade medida por meio das participações de mercado de todas as empresas do setor. É calculado como a soma dos quadrados das participações de mercado de todas as empresas no mercado: $HHI = \sum_{i=1}^n s_i^2 = \sum_{i=1}^n \left(\frac{q_i}{Q}\right)^2$ onde s_i é a participação de mercado (em %) para o operador i .

Gráfico 27. Volume de prêmios emitidos por companhias de seguros especializadas no ramo de saúde no Brasil, 2005 – 2014 (bilhões de reais)

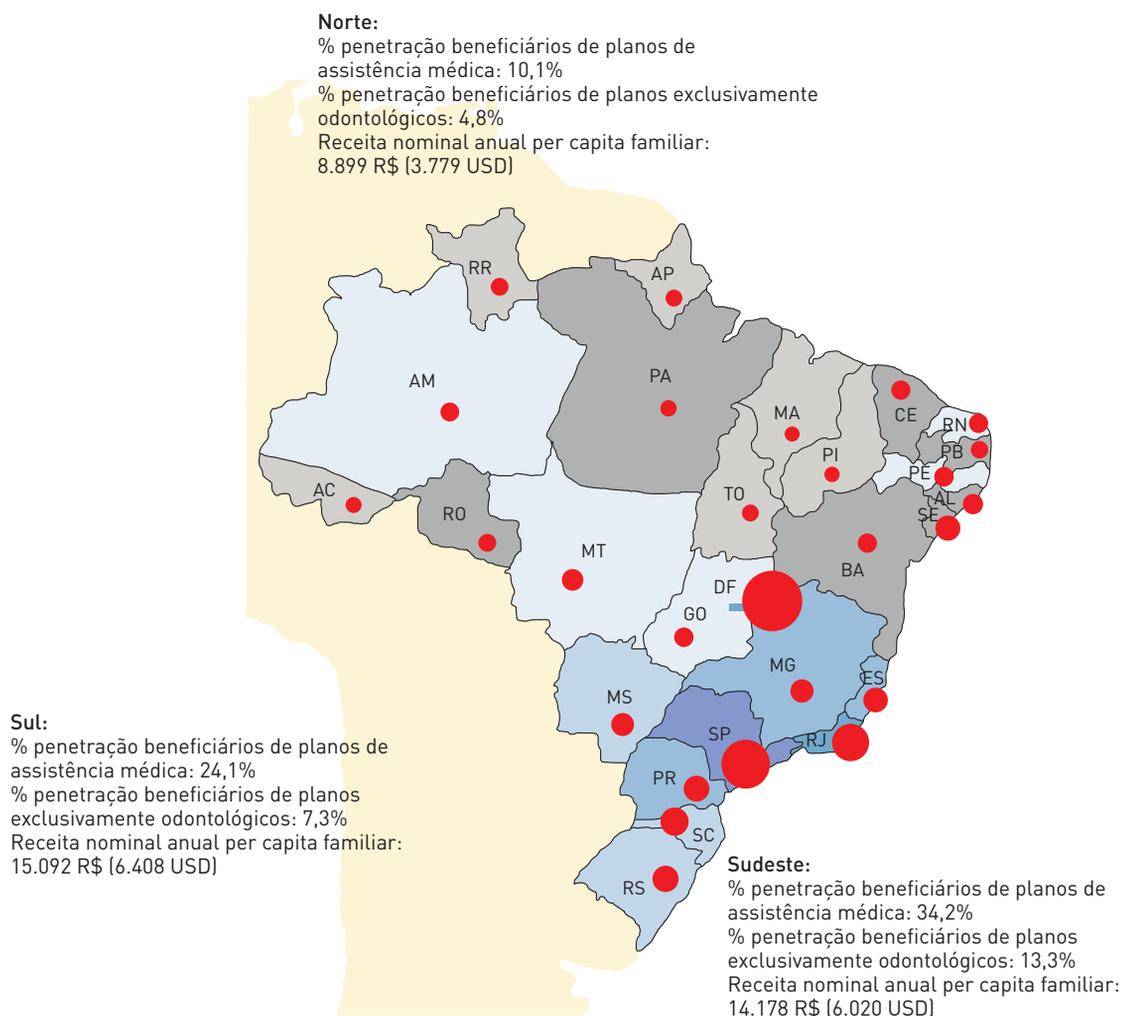


Fonte: Afi, com dados da Agência Nacional de Saúde (ANS)

As entidades operadoras do seguro de saúde atuam por meio de uma ampla rede de estabelecimentos (cerca de 120.000), que oferecem serviços aos planos privados. Estes estabelecimentos, que podem ou não pertencer às entidades operadoras (conforme o caso), incluem clínicas, ambulatórios especializados, consultórios, hospitais gerais, hospitais especializados e centros de saúde, que atendem a um total de 50,8 milhões de brasileiros beneficiários de assistência médica (26% da população brasileira) e 21,4 milhões de assistência odontológica (cerca de 10% da população brasileira).

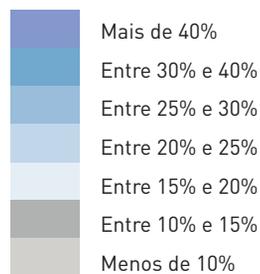
Desta forma, um dentre cada quatro brasileiros possui algum tipo de cobertura de assistência médica suplementar (além da cobertura universal do SUS), havendo notáveis variações sociais e geográficas, com maiores coberturas na população de nível mais alto de renda e em regiões com maior desenvolvimento econômico. Assim, no mapa a seguir pode-se constatar como a região Sudeste (que concentra as maiores receitas nominais anuais per capita familiares) obteve índices de penetração de planos de saúde privados superiores aos das outras regiões.

Figura 14. Penetração dos planos de saúde privados no Brasil, por região



Notas:

- O tamanho dos círculos é proporcional à penetração dos planos exclusivamente odontológicos.
- A tonalidade dos estados reflete a penetração dos planos de assistência médica, segundo a legenda a seguir:



- Taxa de câmbio aplicada: 1 real a 0,4246 dólar.

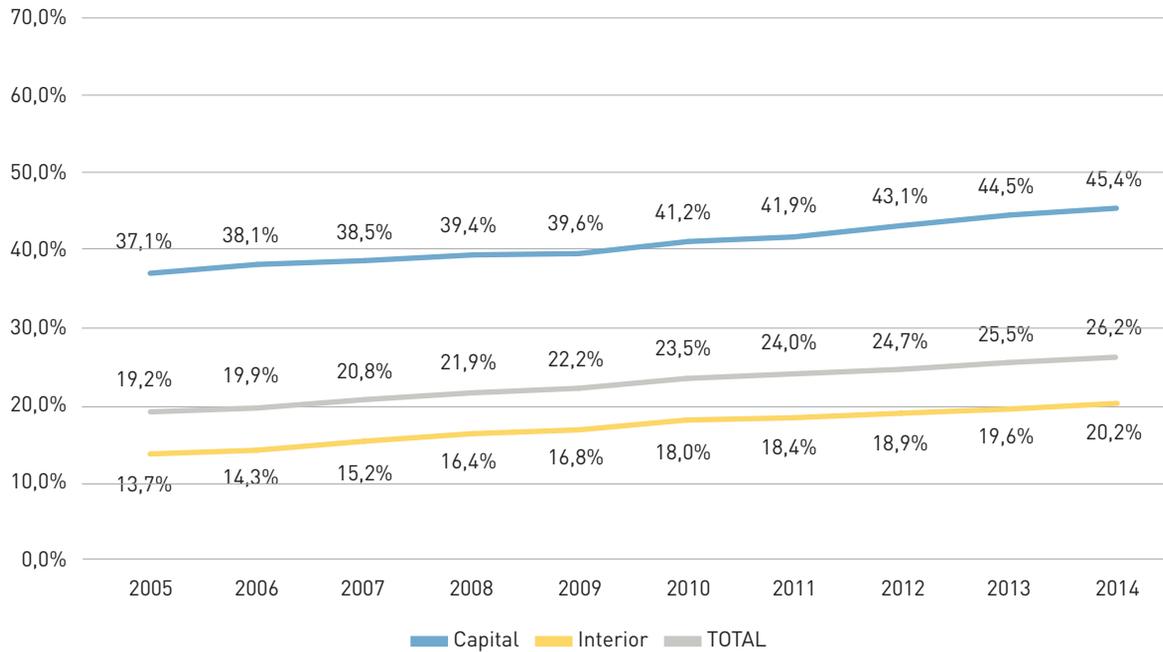
- As receitas nominais anuais per capita foram calculadas a partir do indicador de receita nominal mensal per capita familiar da população residente em 2014.

Fonte: Afi, com dados da Agência Nacional de Saúde (ANS), IBGE e BCB

O contraste também é notável em função do tipo de localização: a taxa de cobertura nas capitais no final de 2014 era de 45,4%, enquanto que os benefi-

ciários de planos de saúde privados nas cidades do interior representavam 20,2%.

Gráfico 28. Taxa de cobertura do Sistema de Saúde Suplementar no Brasil, por localização do beneficiário (em porcentagem da população)



Fonte: Afi, com dados da Federação Nacional de Saúde Suplementar (FENASAÚDE)

Por tipo de cobertura assistencial, os beneficiários de planos de assistência médica (com ou sem cobertura odontológica incluída) cresceram em 1,3 milhão de pessoas (2,5% nos últimos 12 meses), totalizando 50,8 milhões de pessoas, que repre-

sentam 70,4% do total de beneficiários. Os planos exclusivamente odontológicos cresceram em 1,1 milhão de pessoas (5,6% nos últimos 12 meses), contabilizando 21,4 milhões de beneficiários, que representavam 29,6% do total.

Tabela 10. Beneficiários do Sistema de Saúde Suplementar no Brasil, por tipo de cobertura assistencial (em milhares de pessoas)

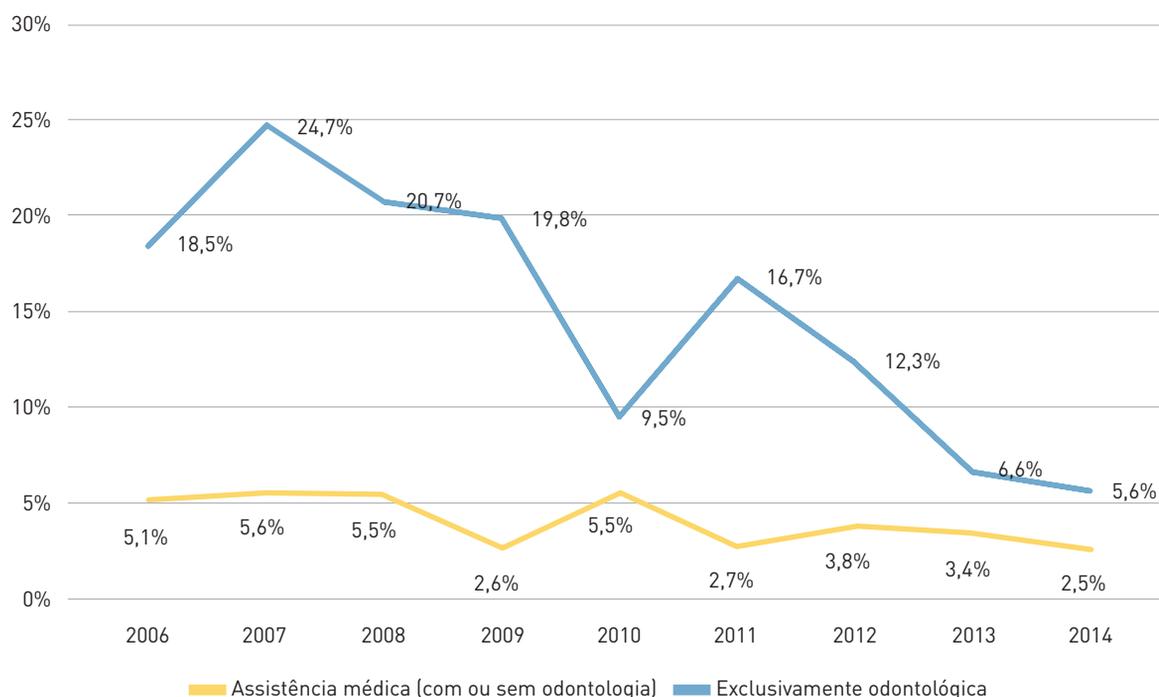
Tipo de cobertura assistencial	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	Varição beneficiários 13/14 (%)
Assistência médica (com ou sem odontologia)	35.441	37.248	39.316	41.468	42.561	44.921	46.146	47.895	49.546	50.809	2,5%
Exclusivamente odontológica	6.204	7.350	9.164	11.061	13.254	14.508	16.932	19.017	20.276	21.410	5,6%
TOTAL	41.645	44.598	48.480	52.529	55.815	59.429	63.078	66.912	69.822	72.219	3,4%

Fonte: Afi, com dados da Federação Nacional de Saúde Suplementar (FENASAÚDE)

Embora o número de beneficiários tenha aumentado em termos absolutos nos últimos anos, os dados históricos apresentam uma desaceleração na taxa de crescimento, que, no caso dos planos exclusivamente odontológicos, caiu para um terço (de

18,5% em 2006 para 5,6% em 2014). Na assistência médica, a taxa de crescimento do número de beneficiários registrou uma contração para a metade, de 5,1% em 2006 para 2,5% em 2014.

Gráfico 29. Evolução da taxa de crescimento de beneficiários do Sistema de Saúde Suplementar no Brasil, por tipo de cobertura assistencial (em taxa %)



Fonte: Afi, com dados da Federação Nacional de Saúde Suplementar (FENASAÚDE)

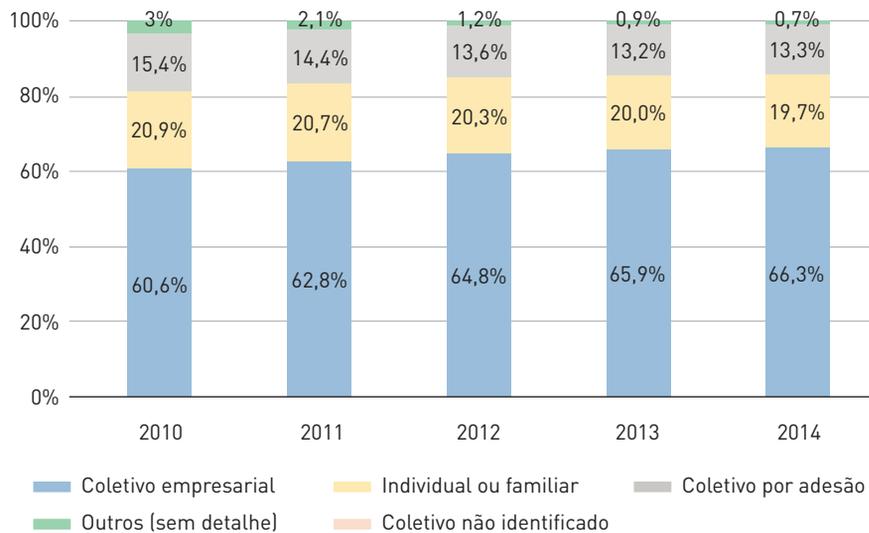
Quanto ao tipo de contratação, os planos coletivos empresariais (aqueles cujos beneficiários são os funcionários de uma empresa) apresentam um crescimento diferencial (+3,29%) em relação aos planos individuais ou familiares (+0,94%) e coletivos por adesão (aqueles constituídos para grupos de profissionais pessoas físicas ou associações) (2,62%), sendo que o primeiro abarca o maior número de beneficiários. De fato, pode-se observar como seguro coletivo empresarial vem ganhando

peso durante os últimos cinco anos (passando de 60,6% em 2010 para 66,3% em 2014). Isto se deu em detrimento dos demais tipos de planos, cuja representatividade em volume de beneficiários obtidos vem diminuindo. No caso do seguro de saúde individual ou familiar, o risco regulatório existente é um obstáculo à sua comercialização, criando um clima de incerteza operacional para as operadoras de planos e seguros de saúde.

Tabela 11. Beneficiários do Sistema de Saúde Suplementar no Brasil, por tipo de contratação (em milhares de pessoas)

Tipo de contratação	2010	2011	2012	2013	2014	Variação 13/14 (%)	Taxa média acumulativa anual 2010-2014
Coletivo empresarial	27.222,4	28.974,8	31.055,6	32.631,7	33.703,7	3,29%	23,81%
Individual ou familiar	9.392,4	9.540,3	9.710,9	9.895,6	9.988,6	0,94%	6,35%
Coletivo por adesão	6.938,6	6.630,6	6.536,5	6.561,9	6.733,7	2,62%	-2,95%
Outros (sem detalhe)	1.346,0	979,4	576,3	443,9	370,6	-16,51%	-72,47%
Coletivo não identificado	21,6	20,4	15,2	12,8	12,6	-1,56%	-41,67%
TOTAL	44.921,0	46.145,5	47.894,5	49.545,9	50.809,2	2,55%	13,11%

Fonte: Afi, com dados da Federação Nacional de Saúde Suplementar (FENASAÚDE)

Gráfico 30. Evolução de beneficiários do Sistema de Saúde Suplementar no Brasil, por tipo de contratação

Fonte: Afi, com dados da Federação Nacional de Saúde Suplementar (FENASAÚDE)

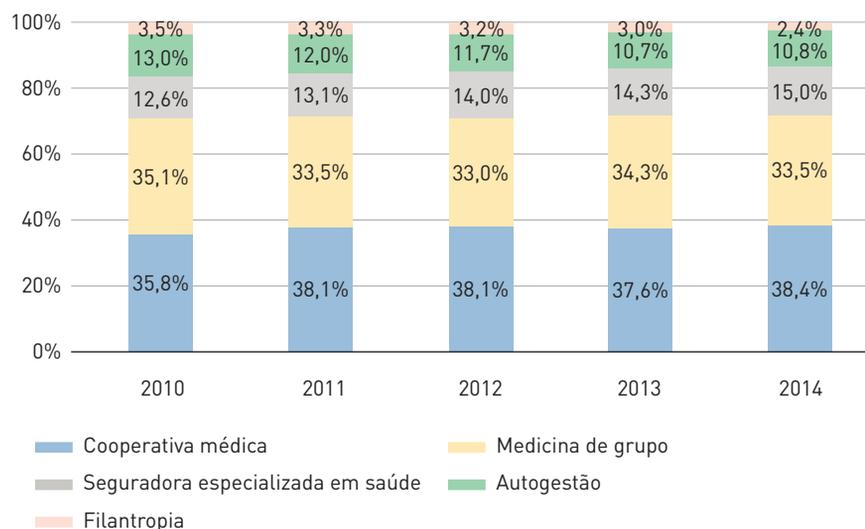
Quanto ao tipo de entidades operadoras, as cooperativas médicas possuem a maior proporção de beneficiários (38,4% em 2014), seguidas pelas enti-

dades de autogerenciamento de medicina de grupo (33,5% em 2014), sendo a filantropia a modalidade que registra a menor penetração (2,4%).

Tabela 12. Evolução por modalidade de operadora de beneficiários do Sistema de Saúde Suplementar no Brasil (em milhões de pessoas)

Modalidade de operadora	2010	2011	2012	2013	2014	Varição 13/14 (%)	Taxa média acumulativa anual 2010-2014
Cooperativa médica	15,4	17,2	17,9	18,6	19,5	4,84%	26,62%
Medicina de grupo	15,1	15,1	15,5	17,0	17,0	0,00%	12,58%
Seguradora especializada em saúde	5,4	5,9	6,6	7,1	7,6	7,04%	40,74%
Autogestão	5,6	5,4	5,5	5,3	5,5	3,77%	-1,79%
Filantropia	1,5	1,5	1,5	1,5	1,2	-20,00%	-20,00%
TOTAL	43,0	45,1	47,0	49,5	50,8	2,6%	18,1%

Fonte: Afi, com dados da Federação Nacional de Saúde Suplementar (FENASAÚDE)

Gráfico 31. Evolução por modalidade de operadora de beneficiários do Sistema de Saúde Suplementar no Brasil

Fonte: Afi, com dados da Federação Nacional de Saúde Suplementar (FENASAÚDE)

O fato de o seguro de saúde coletivo apresentar o maior número de beneficiários também afeta a faixa etária que registra um maior número de pessoas com seguro de saúde. Assim, a população compreendida entre 20 e 39 anos é que possui o maior número de beneficiários do Sistema de Saúde Suplementar: 37,9% do total de beneficiários em

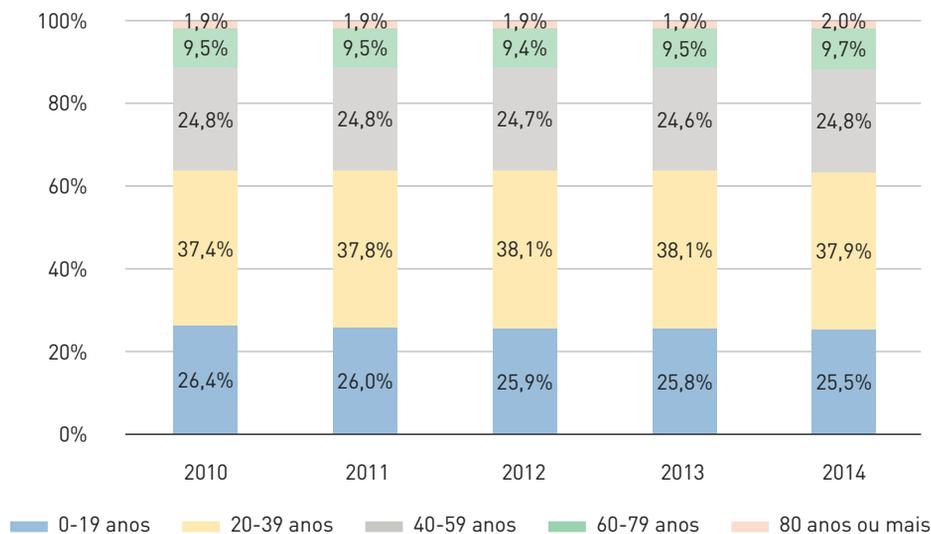
2014. Por outro lado, esta proporção diminuiu consideravelmente na população a partir dos 60 anos, uma vez que inclui pessoas normalmente não ativas laboralmente que têm de arcar pessoalmente com o custo do seguro (mais alto do que quando é contratado via seguro coletivo).

Tabela 13. Beneficiários por faixas etárias do Sistema de Saúde Suplementar no Brasil (em milhares de pessoas)

Faixas etárias	2010	2011	2012	2013	2014	Variação 13/14 (%)	Taxa média acumulativa anual 2010-2014
0-19 anos	11.877,8	11.980,7	12.392,0	12.778,5	12.979,4	1,57%	9,27%
20-39 anos	16.801,2	17.460,8	18.226,1	18.874,7	19.274,9	2,12%	14,72%
40-59 anos	11.142,9	11.451,8	11.838,5	12.206,9	12.591,7	3,15%	13,00%
60-79 anos	4.252,7	4.369,9	4.513,8	4.717,9	4.936,3	4,63%	16,07%
80 anos ou mais	841,1	878,1	920,6	964,8	1.024,5	6,19%	21,80%
Indeterminado	5,3	4,2	3,6	3,1	2,4	-22,58%	-54,72%
TOTAL	44.921,0	46.145,5	47.894,6	49.545,9	50.809,2	2,55%	13,11%

Fonte: Afi, com dados da Federação Nacional de Saúde Suplementar (FENASAÚDE)

Gráfico 32. Evolução de beneficiários por faixas etárias do Sistema de Saúde Suplementar no Brasil



Fonte: Afi, com dados da Federação Nacional de Saúde Suplementar (FENASAÚDE)

No que diz respeito aos benefícios pagos pelas entidades operadoras do seguro de saúde, em 2014 eles subiram para 107,08 bilhões de reais (45,47

bilhões de dólares), quantia equivalente a 84% do volume total de prêmios arrecadados.

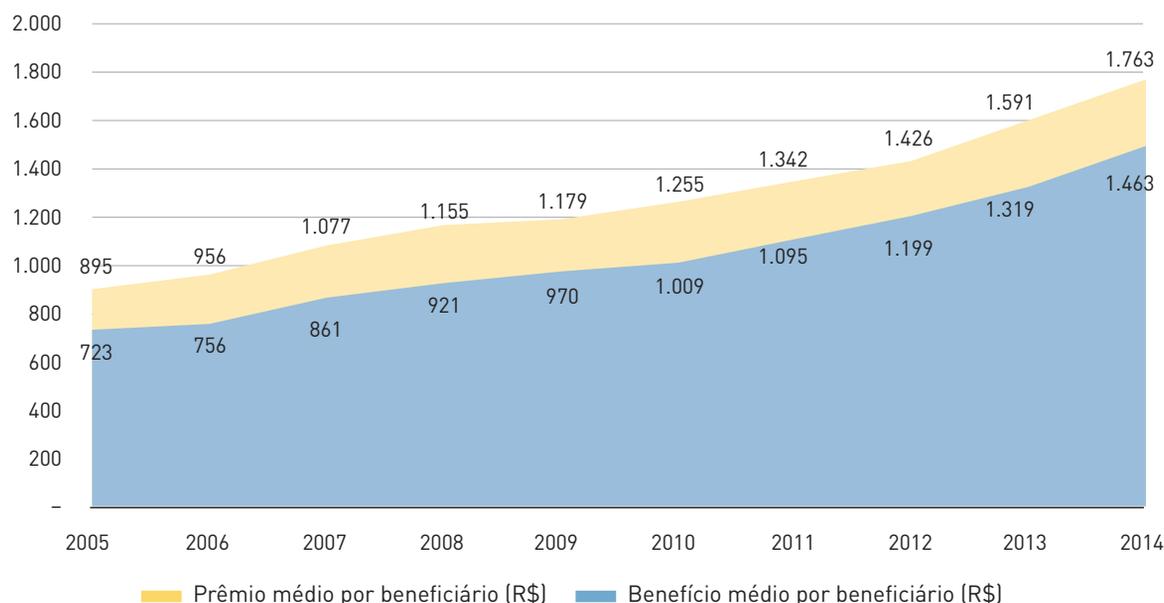
Tabela 14. Evolução de beneficiários, prêmios e benefícios do seguro de saúde no Brasil

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
TOTAL beneficiários (milhões)	41,6	44,6	48,5	52,5	55,8	59,4	63,1	66,9	69,8	72,2
TOTAL prêmios seguro de saúde (milhões R\$)	37.270	42.626	52.194	60.678	65.807	74.598	84.654	95.439	111.066	127.334
Taxa variação prêmios seguro de saúde (%)	-	14,4%	22,4%	16,3%	8,5%	13,4%	13,5%	12,7%	16,4%	14,6%
TOTAL benefícios seguro de saúde (milhões R\$)	30.108	33.697	41.721	48.401	54.164	59.943	69.093	80.230	92.080	107.078
Taxa variação benefícios (%)	-	11,9%	23,8%	16,0%	11,9%	10,7%	15,3%	16,1%	14,8%	16,3%
Índice benefícios / prêmios	80,8%	79,1%	79,9%	79,8%	82,3%	80,4%	81,6%	84,1%	82,9%	84,1%
Prêmio médio por beneficiário (R\$)	895	956	1.077	1.155	1.179	1.255	1.342	1.426	1.591	1.763
Benefício médio por beneficiário (R\$)	723	756	861	921	970	1.009	1.095	1.199	1.319	1.483

Fonte: Afi, com dados da Federação Nacional de Saúde Suplementar (FENASAÚDE) e Agência Nacional de Saúde (ANS)

Quanto aos dados históricos, pode-se observar como o benefício médio por beneficiário (de 1.483 reais, ou cerca de 630 dólares, em 2014) dobrou na última década (+105% em taxa nominal), tal como o fez o prêmio médio por beneficiário (+97% em taxa

nominal) no mesmo período. Na verdade, o incremento do benefício médio foi um pouco superior ao do prêmio médio, o que significa que os beneficiários desfrutam um maior nível de benefícios em comparação com o aumento histórico do prêmio.

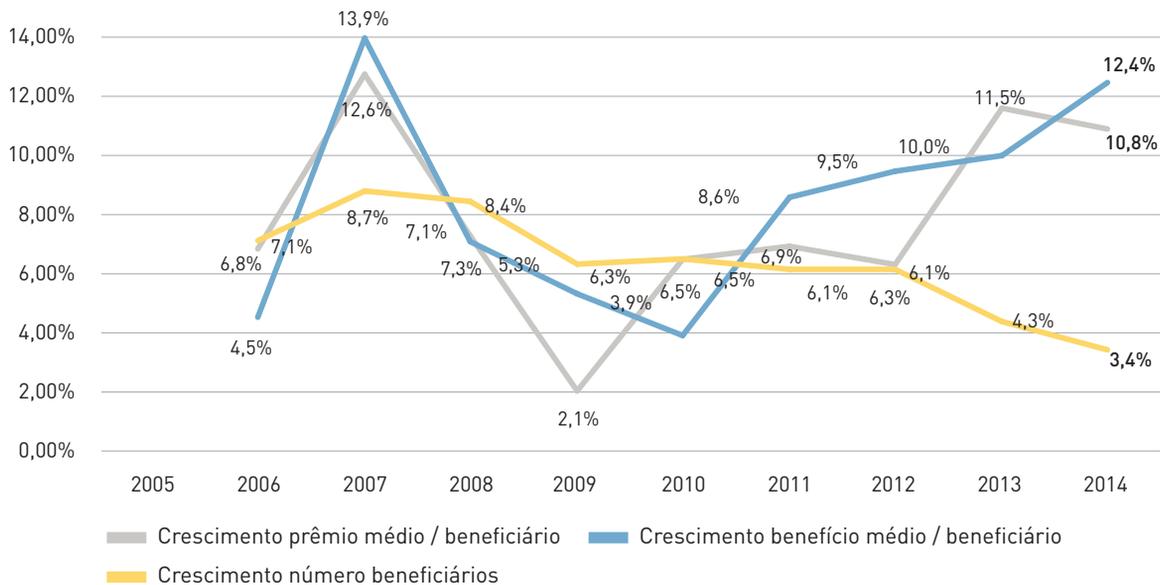
Gráfico 33. Evolução do benefício médio e do prêmio médio por beneficiário do seguro de saúde no Brasil (em reais)

Fonte: Afi, com dados da Federação Nacional de Saúde Suplementar (FENASAÚDE) e Agência Nacional de Saúde (ANS)

Poder-se-ia concluir que o crescimento no segmento de saúde tem como motivação o avanço do número de beneficiários segurados, mas principalmente o crescimento do prêmio médio, que acumula uma evolução nominal média de 7,9% na última década. Os benefícios, por sua vez, registraram um desempenho de 8,4% durante o mesmo período, o que significa que não se transferiu para os prêmios todo o aumento produzido no custo

dos benefícios (que poderia estar associado a uma melhora de equipamentos e tecnologias médicas, bem como dos serviços de assistência prestados). Assim, enquanto o número de beneficiários aumentou em 3,4% em 2014, o prêmio médio cresceu a uma taxa nominal de 10,8% e o benefício médio registrava uma evolução de 12,4% nominais, enfatizando a tendência acima mencionada.

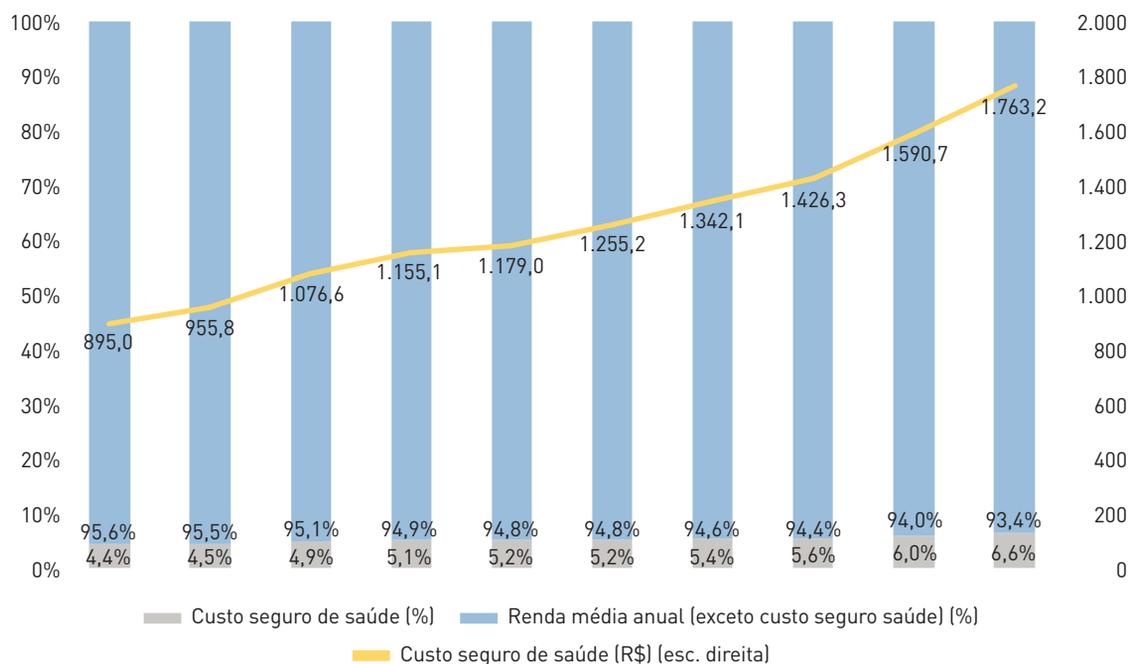
Gráfico 34. Evolução comparativa do crescimento de número de beneficiários, prêmio médio e benefício médio por beneficiário do seguro de saúde no Brasil (em taxa dos últimos 12 meses)



Fonte: Afi, com dados da Federação Nacional de Saúde Suplementar (FENASAÚDE) e Agência Nacional de Saúde (ANS)

Em suma, a popularidade do seguro de saúde no Brasil é cada vez maior, um fato que, sem dúvida, contribui para melhorar a qualidade de vida da sociedade brasileira, onde a tendência para o envelhecimento (estima-se que em 2050 de 20% a 30% dos brasileiros terão mais de 60 anos) exigirá mais serviços de assistência médica. Considerando a renda média da população empregada, o prêmio médio absorve uma parte cada vez maior dela, passando de 4,4% da renda média anual em 2005 para 6,6% em 2014. Isto pode revelar uma preferência da população por uma maior cobertura da carteira

de serviços de saúde, o que é um desafio para o setor do seguro de saúde em sua incessante busca de aumentar a penetração. Para isso, a orientação rumo à coparticipação no pagamento de serviços, o fomento da preponderância da medicina preventiva frente à paliativa, ou a introdução de novas tecnologias de diagnósticos são algumas das fórmulas a serem consideradas para minimizar os custos e facilitar o acesso ao seguro de saúde. Isso também contribuiria para diminuir a carga orçamentária dos serviços públicos de saúde, cujo excedente poderia ser dedicado à melhora de outros serviços.

Gráfico 35. Evolução comparativa do custo de seguro de saúde e renda média da população no Brasil

Fonte: Afi, com dados da Federação Nacional de Saúde Suplementar (FENASAÚDE), Agência Nacional de Saúde (ANS) e Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE)

Resumindo, a análise do seguro de saúde suplementar no Brasil nos últimos anos mostra um produto claramente assumido pela população, que tende a ser adquirido cada vez mais (por um maior número de pessoas) e com maior intensidade da carteira de benefícios para cada beneficiário. O asseguramento de saúde, assim, pesa cada vez mais nos gastos das famílias brasileiras, em troca de uma maior cobertura de saúde.

4.2. O microsseguro: primeiros passos rumo à proteção efetiva da população de baixa renda

As consequências econômicas e sociais derivadas da desigualdade e da pobreza extrema incentivam

o atual compromisso mundial por melhorar a situação da população de poucos recursos. A este respeito, a inclusão financeira³⁴ desempenha um papel fundamental ao permitir o acesso da população de baixa renda aos serviços financeiros prestados pelas instituições formais: crédito, poupança (contas correntes), pagamentos e seguros. No âmbito da região da América Latina e o Caribe (ALC), o Brasil tem sido um dos pioneiros (junto com o México e a Colômbia) a posicionar a inclusão financeira como primordial em sua agenda. Embora isto tenha contribuído para que, na última década, uma grande proporção da população brasileira tenha tido acesso ao crédito por meio das instituições financeiras, este conjunto ainda carece de seguros de proteção formal e tem de recorrer a sistemas alternativos de cobertura como economias pessoais (autosseguro) ou empréstimos de emergência para

³⁴ Associação Global para a Inclusão Financeira (GPFI) e Grupo Consultivo de Ajuda aos Pobres (CGAP): A inclusão financeira se refere a uma situação em que todos os adultos em idade de trabalhar, inclusive os atualmente excluídos do sistema financeiro (aqueles que não têm acesso ou não estão suficientemente cobertos pelos serviços financeiros formais), tenham acesso eficaz aos seguintes serviços financeiros providos pelas instituições formais: crédito, poupança (incluindo contas correntes), pagamentos e seguros. O acesso eficaz implica uma prestação do serviço conveniente e responsável a um custo que o cliente pode assumir e sustentável para quem o fornece, que tenha como resultado que os clientes excluídos utilizem os serviços financeiros formais ao invés das opções informais existentes.

lidar com imprevistos como doença, morte, invalidez laboral, perda de propriedades por roubo ou incêndio, perdas agrícolas ou catástrofes naturais. Como se sabe bem, não é possível poupar precavisionariamente as quantias que limitariam ou evitariam os danos acima mencionados em caso de sinistro, e menos ainda para as famílias de recursos reduzidos que muitas vezes enfrentam riscos, não necessariamente maiores, mas mais prejudiciais para eles, que aqueles que enfrentam os que têm mais recursos. O seguro é a resposta óbvia, mas os seguros convencionais podem ser inacessíveis para os grupos de população com renda abaixo da média.

Neste cenário, o desenvolvimento do microsseguro³⁵ torna-se necessário como uma forma de proporcionar proteção adequada para estes riscos a um custo à altura de seus recursos, promovendo o bem-estar material dos grupos cobertos e, por consequência, a estabilidade social, o crescimento econômico e o desenvolvimento humano. O microsseguro permite que o progresso social da população ocorra em um contexto de menor risco³⁶.

De acordo com o Fundo Multilateral de Investimentos (FOMIN), das 400 milhões de pessoas que compõem o mercado potencial para os microsseguros na América Latina e Caribe, somente cerca de 45 milhões têm acesso a este produto social. Na verdade, a maioria destas pessoas têm seguro de vida, mas muito poucos têm seguro de saúde, um seguro de propriedade ou um seguro agrícola. No Brasil, esta tendência se repete, uma vez que há milhões de brasileiros com um volume de renda equivalente a três salários mínimos³⁷ que não têm nenhum

tipo de cobertura de seguro, de acordo com o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE). A SUSEP, por sua vez, estima em 100 milhões de pessoas o número de clientes potenciais dos microsseguros no país, ou seja, 50% da população brasileira, o que torna necessário criar um quadro regulamentar que permita operar nesta nova linha de atividade do setor em benefício de todos, ao se tratar de uma ferramenta para a segurança econômica da população e uma fonte de valor e emprego para os operadores da indústria seguradora.

A este respeito, considerando as orientações do governo para promover a criação de produtos e serviços financeiros adaptados à realidade da população de baixa renda, bem como de microempresários formais e informais, desde 2003 a Superintendência de Seguros Privados (SUSEP) tem procurado implementar ações destinadas a fortalecer a comercialização de seguros simplificados a baixo custo.

Em um primeiro momento, antes da publicação das normas que regularam especificamente os microsseguros, as companhias de seguros brasileiras já tinham começado a lançar produtos dirigidos à população de baixa renda, especialmente pelo baixo valor do prêmio, usando canais de comercialização alternativos e um processo de contratação simplificado. Estes produtos eram conhecidos como “populares” ou “massificados”. Neste contexto, convém destacar a circular da SUSEP 267/2004, que estabelecia as primeiras regras para registrar os seguros de vida em grupo de caráter popular³⁸, bem como a circular da SUSEP 306/2005 sobre o seguro de auto popular.

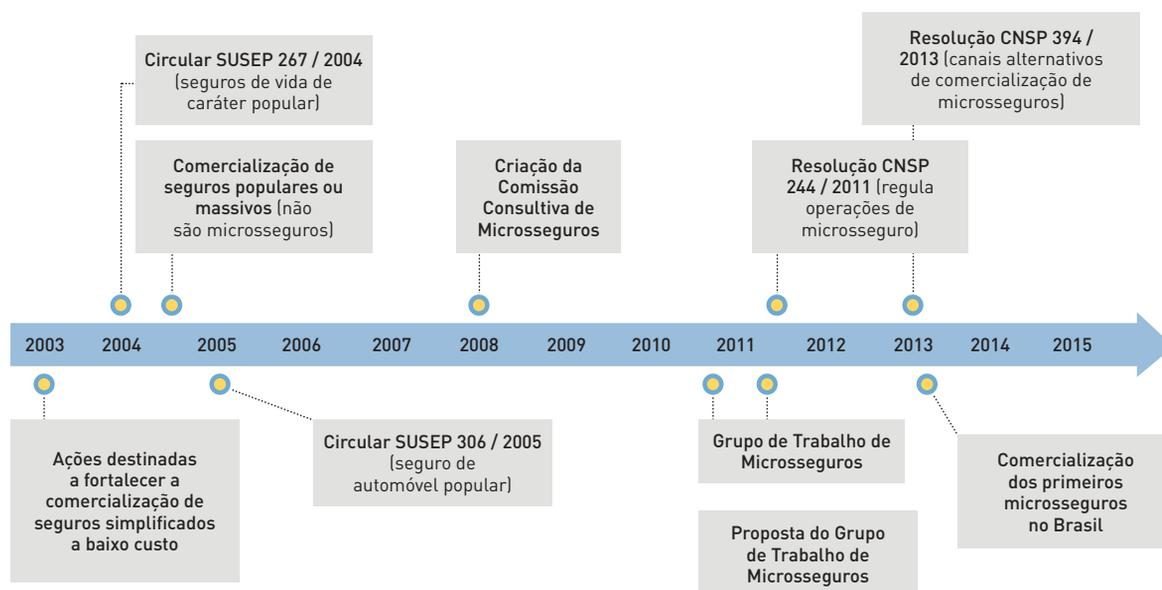
³⁵ Associação Internacional de Supervisores de Seguros (IAIS, da sigla em inglês): o microsseguro procura proteger pessoas de baixa renda contra perigos específicos em troca do pagamento de prêmios regulares proporcionais à probabilidade e ao custo do risco envolvido.

³⁶ Conselho Empresarial Brasileiro para o Desenvolvimento (2013). “Microfinanças: microcrédito e microsseguros no Brasil. O papel das instituições financeiras”.

³⁷ As normas de microsseguros no Brasil tiveram como foco as famílias com renda de até três salários mínimos e microempreendedores.

³⁸ No Brasil, o termo “seguro popular” é usado para designar produtos massificados, com prêmios e quantias asseguradas de pequeno valor. Esta concepção não é exatamente a adotada pelos microsseguros, que são produtos dirigidos a famílias de baixa renda, enquanto que o seguro popular é dirigido a todo tipo de consumidores.

Figura 15. Destaques no desenvolvimento do microsseguro no Brasil



Fonte: Afí, com dados da SUSEP

No entanto, apenas em 2008 o Conselho Nacional de Seguros Privados (CNSP) criou a Comissão Consultiva de Microsseguros, um organismo concebido para dar um impulso a este tipo de produtos no Brasil. Esta comissão, presidida pelo Superintendente da SUSEP e composta por representantes do setor público (Ministério da Fazenda, SUSEP, Banco Central do Brasil e Ministério da Previdência Social) e do setor privado (Federação Nacional de Empresas de Seguros Privados e de Capitalização – FENASEG, Federação Nacional de Corretores de

Seguros Privados – FENACOR, e Escola Nacional de Seguros – FUNENSEG), tinha como objetivo promover estudos sobre microsseguros e assessorar o CNSP em seus aspectos técnicos e operacionais. Após a criação desta comissão viria a formação de um Grupo de Trabalho de Microsseguros³⁹ em setembro de 2011, composto por representantes da SUSEP e do mercado, com o propósito de elaborar uma proposta para o estabelecimento de normas especiais para o desenvolvimento dos microsseguros no Brasil.

³⁹ Portaria SUSEP Nº 4206 de 22/09/2011.

Caixa 14. Conteúdo da proposta do Grupo de Trabalho de Microseguros (SUSEP)

Regulamentação de produto:

Estabelecimento de diretrizes para que os produtos de microseguros possam oferecer com eficácia um regime de coberturas adequadas aos segmentos de baixa renda e a microempresários individuais, usando uma logística e canais de distribuição adequados. Para isso, foram estabelecidos diversos parâmetros a serem seguidos pelos microseguros, cuja especificação foi atribuída à SUSEP.

Os parâmetros mínimos foram definidos por: (i) tipo de seguro e coberturas, (ii) limite de garantias e quantias seguradas, (iii) prazo para o pagamento de indenização, (iv) duração do seguro, (v) formas de comercialização e (vi) contratação.

Regulamentação prudencial:

Estabelecimento de garantias para o cumprimento pelas companhias das obrigações com os segurados. Estabeleceram-se requisitos mínimos de capital e de funcionamento de entidades no ramo de microseguros, flexibilizando sua implantação em função do tipo de entidade, com o objetivo de favorecer a entrada de novos agentes e instituições.

Regulamentação de conduta de mercado:

A adequação do canal de distribuição para a essência do microseguro era necessária para a criação de duas novas figuras para a sua distribuição: o corretor de microseguros e o correspondente de microseguros, às quais se acrescentaram os correspondentes não bancários com autorização para oferecer microseguro. Com esta medida, ampliavam-se os canais de distribuição existentes para o seguro tradicional, proporcionando uma importante flexibilidade na concepção de novos esquemas de venda.

Fonte: Superintendência de Seguros Privados (SUSEP)

A proposta anterior foi a base da Resolução CNSP 244/2011, que estabeleceu as diretrizes e orientações para microseguros. Subsequentemente

surgiram diversos órgãos reguladores que têm permissão para desenvolver a atividade de microseguros no Brasil.

Tabela 15. Relação de normas promulgadas no Brasil sobre microsseguros (em ordem cronológica)

NORMA	CONTEÚDO
Resolução CNSP 244 / 2011	Regula as operações de microsseguros, dos corretores de microsseguros e correspondentes de microsseguros. Conceitua o microsseguro como a cobertura seguradora destinada à população de baixa renda ou aos microempresários individuais, fornecida pelas companhias de seguros e entidades abertas de previdência complementar que estejam autorizadas a operar no país mediante pagamentos proporcionais aos riscos a que estão expostas.
Circular SUSEP 439 / 2012	Estabelece as condições para a autorização e funcionamento de sociedades e entidades que vão operar com microsseguros.
Circular SUSEP 440 / 2012	Estabelece os parâmetros de cumprimento obrigatório pelos planos de microsseguros, estabelecendo suas formas de contratação (inclusive por meios de comercialização remotos).
Circular SUSEP 441 / 2012	Regula a oferta de planos de microsseguro por meio de correspondentes de instituições financeiras e demais instituições autorizadas a operar pelo Banco Central do Brasil.
Circular SUSEP 442 / 2012	Regula a atividade dos correspondentes de microsseguros.
Circular SUSEP 443 / 2012	Regula o registro da atividade dos corretores de microsseguros.
Circular SUSEP 444 / 2012	Prevê a cessão dos direitos dos títulos de capitalização para promover a aquisição de microsseguros.
Resolução CNSP 262 / 2012	Estabelece regras e procedimentos para a constituição das reservas técnicas e para a definição da necessidade de ativos de garantia, de cobertura da Reserva de Prêmios Não Ganhos das sociedades seguradoras e entidades abertas de fundos de pensão complementar autorizadas a operar exclusivamente em microsseguros.
Resolução CNSP 263 / 2012	Estabelece o capital mínimo exigido para a autorização e funcionamento das sociedades seguradoras e entidades abertas de fundos de pensão complementar aberta autorizadas a operar exclusivamente em microsseguros.

Fonte: Afi, com dados da SUSEP

Este regulamento específico de microsseguros tem permissão para configurar um ambiente mais propício para a popularização destes produtos no Brasil. Por um lado, no que tange à simplificação das cláusulas e textos das apólices, facilitando sua compreensão e o acesso dos consumidores. Por outro lado, o uso de canais alternativos de comercialização, como os meios remotos⁴⁰ para a contratação, cuja concepção se encontra na Circular

da SUSEP nº 440, de 2012. De qualquer forma, o potencial de desenvolvimento ainda é notável, já que a oferta de produtos tradicionais “massificados” é substancialmente superior comparada com a dos microsseguros. De fato, foi apenas em 2013 que ocorreram as primeiras aprovações de produtos classificados como tal pela SUSEP, sendo sua comercialização posicionada para o final do mesmo ano e para o ano seguinte. Assim, no final de

⁴⁰ Artigo 46 Circular da SUSEP nº 440 de 2012: “Para os efeitos desta norma entende-se por meios remotos aqueles que permitam a troca de e/ou o acesso a informações e/ou todo tipo de transferência de dados por meio de redes de comunicação envolvendo o uso de tecnologias tais como rede mundial de computadores, telefonia, televisão a cabo ou digital, sistemas de comunicação por satélite, entre outras.”

2014 havia 8 produtos autorizados pela SUSEP no ramo de microsseguros, 7 do segmento de vida e 1 do segmento de danos. Em 2014 o volume total de prêmios de microsseguros no Brasil subia a 82,786 milhões de reais (34,924 milhões de dólares), depois de registrar um aumento de 977% com relação a 2013, ano em que o total de prêmios correspondente aos ramos de microsseguros contabilizava 7,684 milhões de reais (3,557 milhões de dólares). No entanto, convém ter em mente que este crescimento não representa uma evolução real, já que esta se deve em grande parte à transferência de carteiras de seguros preexistentes registradas em outros ramos e que passaram para a categoria de microsseguros e, além disso, são números recém-surgidos e insignificantes.

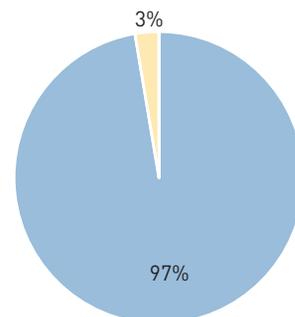
Por outro lado, cabe destacar que alguns seguros “populares” passíveis de serem categorizados como microsseguros têm mantido essa condição,

para evitar serem submetidos a uma regulamentação mais restritiva (a de microsseguros) no que diz respeito, por exemplo, a certos limites de cobertura e aos prazos de liquidação em caso de sinistro.

Dependendo do tipo de cobertura, os microsseguros de pessoas (que reúnem vários riscos, como vida, morte ou acidentes pessoais) conquistaram a maior fatia do mercado dos seguros voltados à população de baixa renda, representando 97% do volume total de prêmios. Por outro lado, a cobertura de danos (multirrisco residencial contra riscos como incêndio) possui apenas 3% do volume total de prêmios. Quanto aos microsseguros de previdência, o principal obstáculo para a sua decolagem está no VGBL (*Vida Gerador de Benefício Livre*), uma modalidade de previdência privada que pode ser contratada a partir de quantias muito baixas, o que faz concorrência com o microsseguro.

Tabela 16. Evolução dos prêmios de microsseguros no Brasil

Ramo	2013		2014	
	Milhares de reais	Milhares de dólares	Milhares de reais	Milhares de dólares
Microsseguros de pessoas	7.684	3.557	80.587	34.220
Microsseguros de danos	1	0	2.199	704
Microsseguros de previdência	-	-	-	-
Total	7.684	3.557	82.786	34.924



Fonte: Afi, com dados da SUSEP

Em geral, o prêmio anual mínimo dos microsseguros comercializados no Brasil⁴¹ está em torno de R\$ 30 (USD 13,52), proporcionando uma indenização por morte acidental equivalente a R\$ 2.000,00 (USD 901,43), além do auxílio de uma cesta básica de alimentos durante 3 meses e assistência funerária. Outro benefício adicional que estes produtos podem contemplar é a participação mensal em sorteios mensais por loteria, cujo prêmio se situa em torno de R\$ 20.000 (USD 9.014,29). Quando o prêmio é maior, como, por exemplo, R\$ 40 (USD

18,03) e R\$ 60 (USD 27,04), as indenizações por morte acidental ficam em torno de R\$ 3.000 (USD 1.352,14), com sorteios mensais de R\$ 40.000 (USD 18.028,58) e R\$ 60.000 (USD 27.042,86), respectivamente.

Quanto às companhias de seguros que operam no ramo de microsseguros, no final de 2014 eram 24 as empresas autorizadas a operar com este tipo de produto, englobando perfis variados em termos de tamanho (grandes e pequenas).

⁴¹ Federação Interamericana de Empresas de Seguros (FIDES): www.fideseguros.com/microsseguros/el-escenario-actual-de-los-microsseguros-en-brasil

A educação financeira e o microsseguro

A ausência de uma cultura de seguro no Brasil suficientemente assentada constitui um dos grandes desafios que o país tem para consolidar a penetração dos microsseguros na população de baixa renda. Na verdade, a educação financeira é um dos elementos que influem principalmente na

decisão de contratar ou não um produto deste tipo. Consciente disto, em 2010 o governo brasileiro estabeleceu a Estratégia Nacional para a Educação Financeira com o objetivo de promover a consolidação da classe média do país e, conseqüentemente, a estabilidade social e o crescimento econômico. Neste contexto, são várias as iniciativas que têm sido realizadas.

Caixa 15. Iniciativas de educação financeira escolar no Brasil

Dentro da Estratégia Nacional para a Educação Financeira, o Brasil lançou um programa de formação por meio do setor educativo formal. Em 2010, o país apresentou um programa-piloto para 26.000 alunos matriculados em 891 escolas pertencentes a seis estados diferentes com o objetivo de testar um programa de educação financeira antes de sua aplicação em escala nacional. O programa-piloto também avaliou a oferta de educação financeira com um enfoque integrado, em que estão incluídos estudos de caso de educação financeira em disciplinas como matemática, línguas, literatura, ciência e tecnologia e outras matérias.

Fonte: Afi, com dados do Banco de Desenvolvimento da América Latina (CAF)

A Superintendência de Seguros (SUSEP), por sua parte, além de participar na Estratégia Nacional para a Educação Financeira, conta com programas setoriais específicos nas áreas de seguros, previdência complementar aberta e capitalização. Uma das iniciativas que promove, em parceria com a CNseg, é a apresentação, aos alunos do Ensino Fundamental II até o Ensino Médio, de uma peça teatral voltada a “alertar e conscientizar sobre a importância do seguro como mecanismo de prevenção e proteção contra perdas e da previdência para um planejamento financeiro de toda a vida”. Outra ação implementada pela Superintendência foi uma campanha publicitária (na TV, impressa e Internet) para promover, antes da contratação de um seguro, a consulta ao site da SUSEP para verificar se a empresa fornecedora é uma entidade autorizada. A SUSEP também pretende desenvolver cartilhas sobre os produtos de seguros supervisionados e um site sobre educação financeira para a população brasileira.

Além disso, o Comitê de Regulação e Fiscalização dos Mercados Financeiro, de Capitais, de Seguros, de Previdência e Capitalização (COREMEC), por meio do Subcomitê de Inclusão Financeira, pretende firmar um convênio com o Serviço Brasileiro

de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae) para promover a educação financeira voltada a micro e pequenas empresas e empreendedores.

4.3. O resseguro: alavanca para a expansão das coberturas e o desenvolvimento de grandes projetos

O resseguro exerce, de certo modo, o papel de uma alavanca de segurança adicional e ao mesmo tempo multiplicadora dos efeitos benéficos do seguro, uma vez que, “quanto mais capital estiver disponível para o resseguro, mais rápido o mercado de seguros pode crescer”⁴². A existência de companhias resseguradoras possibilita uma maior contratação de seguros e melhor cobertura de riscos, ao permitir que as seguradoras transfiram parte deles para as primeiras (para uma ou mais resseguradoras). Ao mesmo tempo, é óbvio que só podemos falar de uma operação de resseguro quando existe um seguro.

O resseguro é definido como uma operação de transferência de riscos de uma seguradora (cedente), para sua própria cobertura, para uma ou

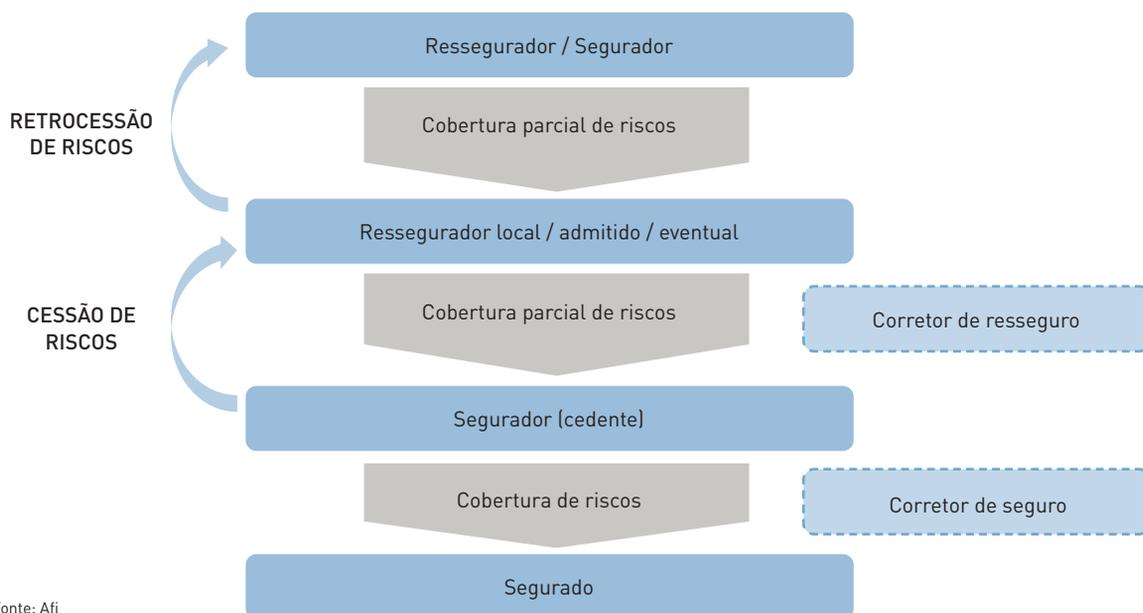
⁴² The Economist (maio de 2015). “Compacts of God. The market for risk is changing”.

mais resseguradoras mediante contratos facultativos (relativos a uma apólice ou a um conjunto de apólices ou planos de benefícios específicos) ou automáticos (cessão de uma carteira de riscos predefinidos e subscritos por um determinado período)⁴³. Essa transferência de riscos é parcial e neste esquema operacional a resseguradora não tem contato e “responsabilidade” direta perante a(s) empresa(s) ou indivíduo(s) segurado(s); essa responsabilidade é da seguradora (só em casos

muito particulares, e se aparecer expressamente estipulado no contrato, a resseguradora indenizará diretamente o segurado). Na verdade, do ponto de vista legal, o contrato de resseguro é independente do contrato de seguro.

As companhias de resseguros, por sua vez, podem se proteger e transferir parte dos riscos assumidos com o resseguro com contratos automáticos ou facultativos de retrocessão.

Figura 16. Operação do resseguro e a retrocessão



Fonte: Afi

Esta operação do resseguro dá suporte à atividade seguradora para que haja um equilíbrio entre os prêmios recebidos e os sinistros materializados e, portanto, dá suporte ao sistema de proteção financeira proporcionado pelo seguro para indivíduos e empresas e estabilidade econômica para toda a sociedade, neste caso, brasileira. Como um mecanismo de divisão de responsabilidades entre as seguradoras e resseguradoras sobre um mesmo risco, o resseguro contribui para a diversificação de riscos das seguradoras, reforçando sua estabilidade técnica e financeira. Nesta mesma linha, o resseguro ajuda a garantir a liquidação de sinistros para os segurados (embora não haja o desembolso

direto da resseguradora para o segurado), já que não será só a seguradora a responsável por fazer a indenização em caso de sinistro.

O resseguro também favorece a dinamização da oferta de seguros e sua contribuição também pode ser positiva para que sejam realizados determinados projetos em áreas como as de infraestrutura ou agronegócio, áreas em que muitos projetos poderiam não passar no teste de uma única barreira de seguro. Assim, muitos projetos de infraestrutura e obras (vínculo com seguros de danos e de garantias de caução) desenvolvidos no Brasil tem recebido o apoio do resseguro.

⁴³ Resolução da CNSP Nº 168, de 2007, sobre a atividade de resseguro, retrocessão e sua intermediação.

Figura 17. Contribuições do resseguro



Fonte: Afi

No mercado brasileiro encontram-se atualmente 36 dos 40 principais grupos seguradores do mundo, o que mostra tanto o potencial do mercado brasileiro para o desenvolvimento da atividade seguradora quanto o caráter internacional do seguro. Este último é a resposta à necessidade de diversificar geograficamente as posições de cobertura de riscos. Consideremos que, se uma companhia resseguradora tivesse uma alta exposição aos riscos de um determinado país, a ocorrência de um desastre natural, por exemplo, ou de uma epidemia poderia gerar-lhe perdas que podem colocar sua viabilidade em perigo e até dificultar para as seguradoras cobertas pelo resseguro o ressarcimento dos danos ou prejuízos sofridos pelas famílias e empresas seguradas.

No Brasil existem três tipos de companhias que operam na área do resseguro:

- **Resseguradoras locais:** criadas sob a forma jurídica de sociedades anônimas, com sede no Brasil e cujo objeto social exclusivo é o resseguro e a retrocessão (equivalente ao seguro de resseguro), sendo supervisionadas pela SUSEP

(Superintendência de Seguros Privados). Elas têm que ter um capital “base” de 60 milhões de reais (Resolução CNSP 169/2007).

- **Resseguradoras admitidas:** com sede no exterior e escritório de representação no Brasil e registradas como tal na SUSEP para a realização de operações de resseguro e retrocessão. Elas têm que ter um patrimônio líquido mínimo de 100 milhões de dólares ou equivalente em outra moeda conversível e, para garantir suas operações, têm que possuir no Brasil uma conta em moeda estrangeira vinculada à SUSEP, com um saldo mínimo de 5 milhões de dólares (ou equivalente em moeda conversível) para as resseguradoras locais que operam em todos os ramos de seguros, e de 1 milhão de dólares (ou equivalente em moeda conversível) para as que atuam apenas no ramo de pessoas (Resolução CNSP 168/2007).
- **Resseguradoras eventuais:** estrangeiras, com sede no exterior e sem escritório de representação no Brasil, registradas como resseguradoras eventuais na SUSEP para poderem ope-

rar na área de resseguros e retrocessões. Seu patrimônio líquido não poderá ser inferior a 150 milhões de dólares ou o equivalente em outra moeda conversível (Resolução CNSP 168/2007).

As diferenças entre estes três tipos de resseguradoras também valem para os requisitos de solvência.

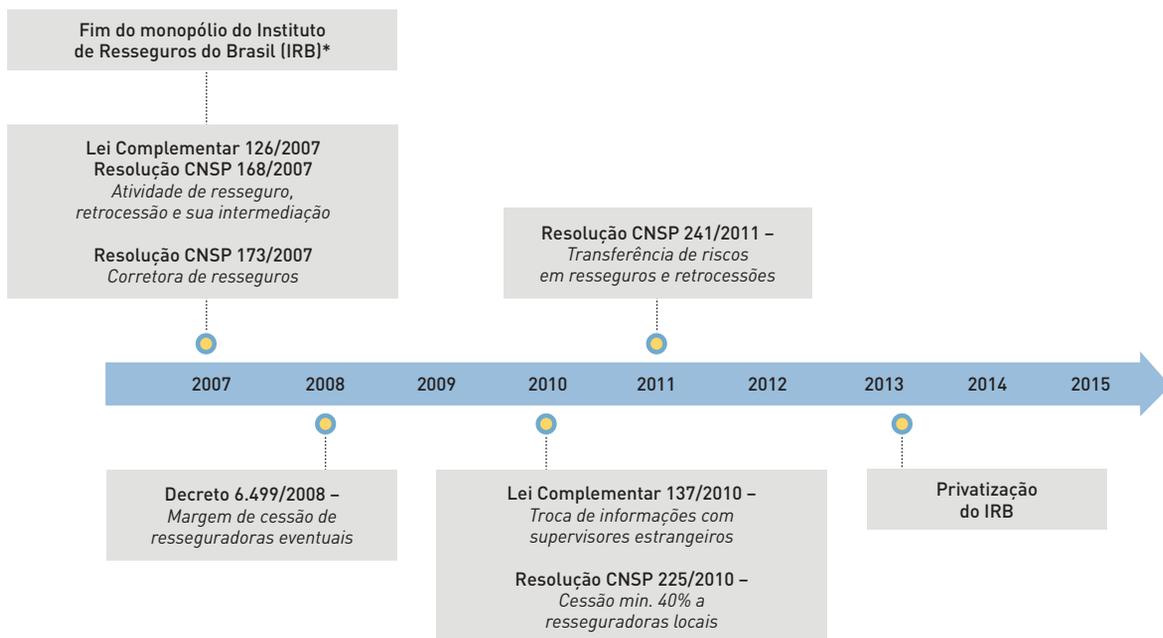
Por outro lado, nas operações de resseguro podem intervir, como intermediários, os corretores de resseguros (*brokers*), que hoje totalizam vinte e cinco com operações no país (principalmente nas áreas de petróleo e gás, energia, transportes e riscos industriais)⁴⁴.

Liberalização do setor

O setor ressegurador brasileiro manteve uma situação de monopólio até 2007⁴⁵, já que até essa data a atividade estava concentrada no Instituto de Resseguros do Brasil (IRB) (privatizado em 2013).

A liberalização do setor ocorreu com a promulgação da Lei Complementar nº 126, de 15 de janeiro de 2007, relativa à política de resseguro, à retrocessão e sua intermediação e o cosseguro. No entanto, a regulamentação vigente hoje apresenta um caráter de preferência à contratação com resseguradoras locais de pelo menos 40% das cessões em resseguro das seguradoras. Além disso, não é permitido que as resseguradoras locais transfiram mais de 20% dos prêmios de seguros a companhias estrangeiras integradas no mesmo grupo econômico⁴⁶.

Figura 18. Marcos recentes no setor ressegurador brasileiro



(*) O IRB opera no mercado ressegurador brasileiro desde 1939. O Decreto-lei 73, de 1966, reconhecia o IRB como regulador do resseguro.

Fonte: Afí, com dados da SUSEP e FENABER

⁴⁴ FENACOR, junho de 2015.

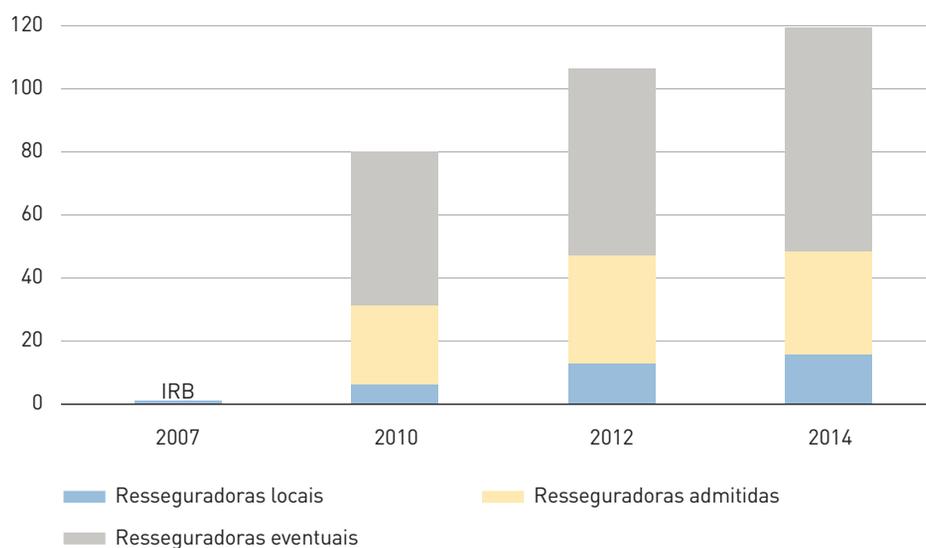
⁴⁵ No entanto, no final dos anos 90 do século passado, já havia surgido uma tentativa de liberalização do setor, acompanhada da entrada de companhias estrangeiras.

⁴⁶ Resolução nº 225/10 e Resolução nº 232/11 do CNSP.

A abertura do mercado ressegurador brasileiro veio acompanhada de um aumento do número de produtos de riscos especiais (grandes empreendimentos/obras), bem como do de produtos de responsabilidade civil e de riscos financeiros, além de reforçar os índices de rentabilidade e solvência das seguradoras e lhes permitir um melhor gerenciamento de riscos⁴⁷. A Federação Nacional de Empresas de Resseguros (FENABER) argumenta que o aumento da concorrência no resseguro também está introduzindo avanços qualitativos em termos de qualificação, acompanhamento de práticas internacionais e criação de empregos no Brasil.

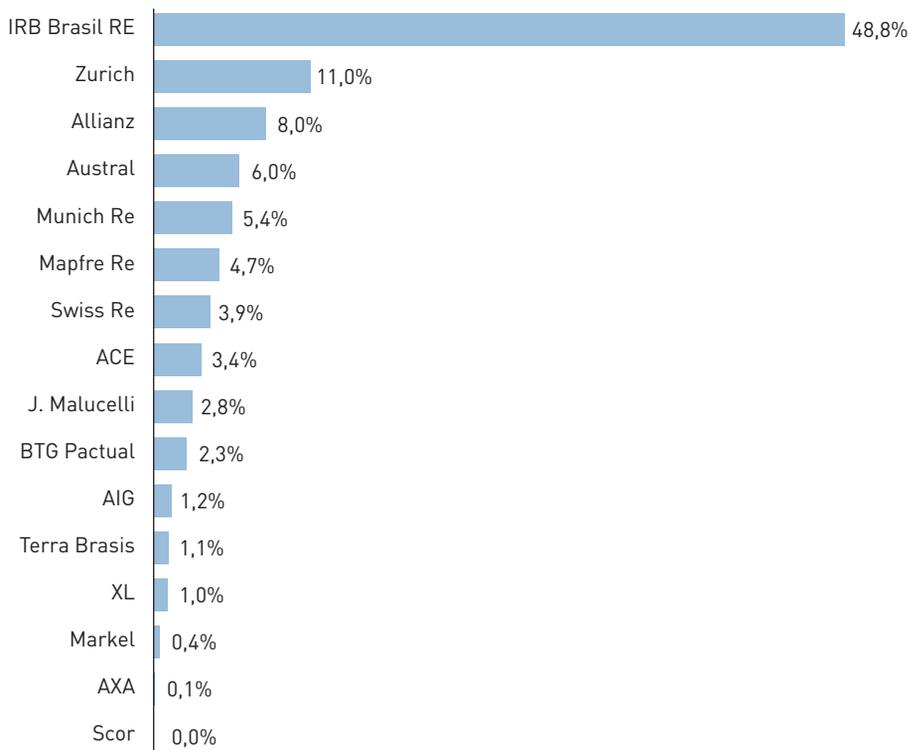
Atualmente as resseguradoras locais conquistaram o maior volume de prêmios de resseguro, embora desde 2008 tenha havido uma notável expansão do número dessas resseguradoras e também das admitidas e eventuais. Juntas, passaram a ser 119 empresas em 2014 (123 no primeiro quadrimestre de 2015), das quais 16 são locais, 32 são admitidas e 71, eventuais. No entanto, nas duas últimas categorias, se fizéssemos uma integração por grupo segurador, seriam 20 admitidas e 44 eventuais.

Gráfico 36. Evolução do número de resseguradoras que operam no Brasil, por tipo



Fonte: Afi, com dados da SUSEP

⁴⁷ Percepção do impacto da abertura do setor ressegurador, de acordo com os resultados da pesquisa sobre as tendências do mercado de resseguros no Brasil desde sua abertura em 2007 (ABSI – Associação Brasileira de Companhias de Seguros Internacionais).

Gráfico 37. Participação de mercado das resseguradoras locais em 2014 (% prêmios de resseguro)

Fonte: Afi, com dados da SUSEP

Paralelamente tem-se observado um aumento da retenção do seguro. Os avanços tecnológicos e regulatórios contribuem para reforçar a capacidade de análise e controle de riscos das seguradoras e a expansão do mercado de seguro também lhes dá maior estabilidade, razão pela qual elas podem estar dispostas a reter uma porcentagem maior de prêmios e transferir menos riscos para o mercado de resseguros.

Desempenho recente do resseguro local

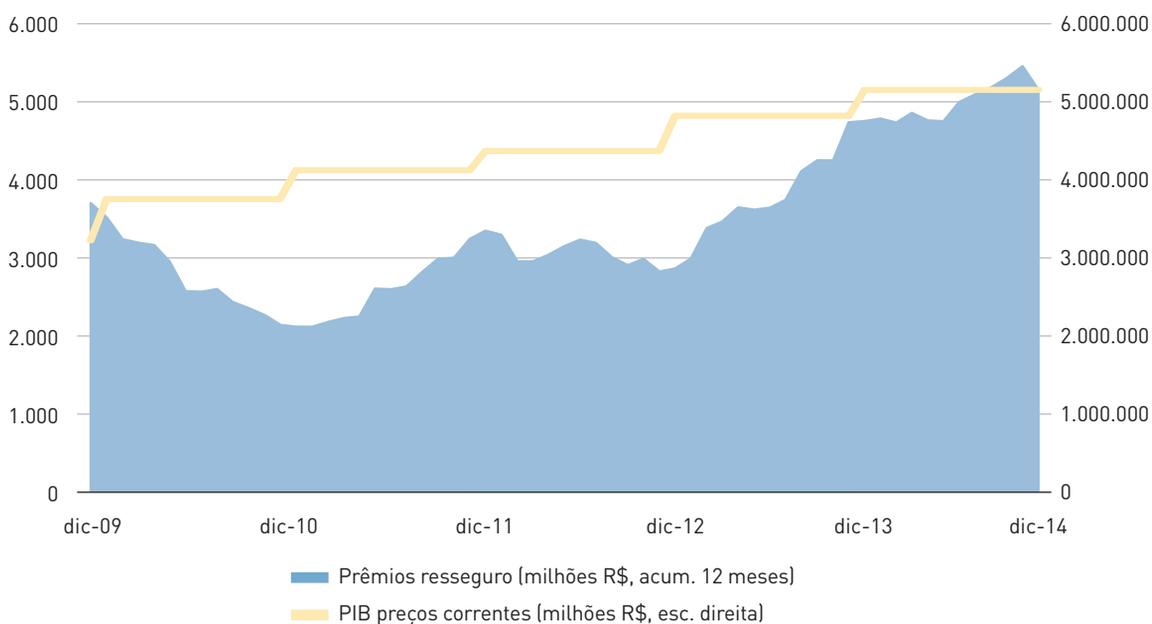
A evolução do resseguro no Brasil nos últimos anos pode ser descrita como positiva, não só em termos de operadoras, mas também de operações.

Entre 2008 e 2014 os prêmios de resseguro mais que dobraram, de acordo com dados da Federação Nacional de Empresas de Resseguro (FENABER)⁴⁸. Nesse último ano chegaram a 9,11 bilhões de reais (resseguro bruto de comissão), registrando um crescimento em 12 meses um pouco superior a 10%. A taxa de cessão de prêmio de seguro ficou em 10,9% em 2014, mantendo-se acima dos níveis de 9% a 10% observados desde a liberalização do mercado de resseguros no Brasil.

Se focalizarmos as resseguradoras locais (16 empresas), os prêmios atingiram 5,19 bilhões em 2014, 8,8% mais que no ano anterior e 46% maiores que os de 2008. Estes prêmios representaram 0,10% do PIB brasileiro em 2014.

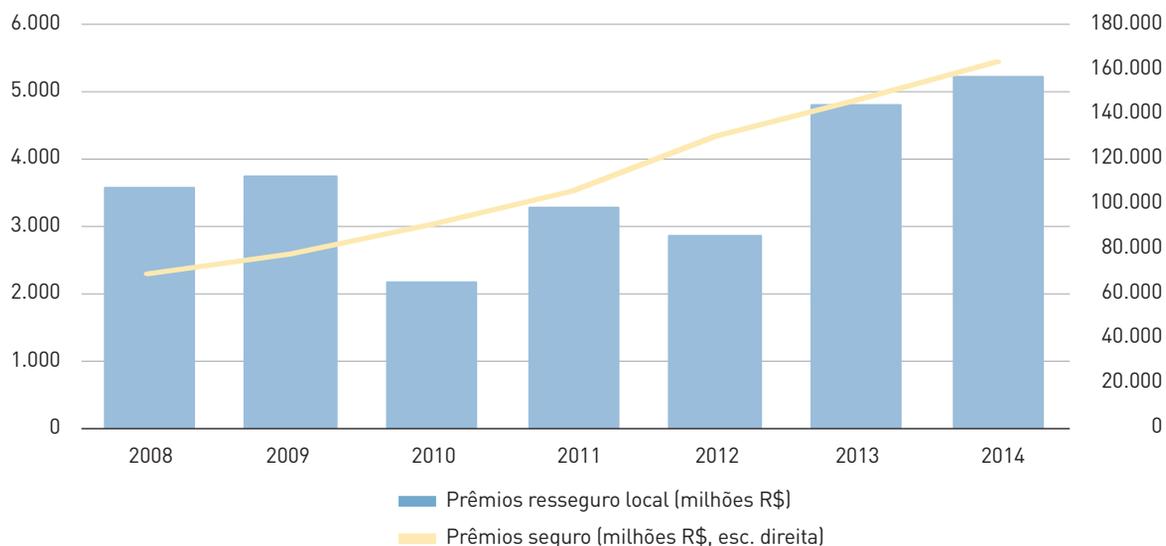
⁴⁸ Internacionalmente o resseguro gira em torno de 240 bilhões de dólares.

Gráfico 38. Evolução dos prêmios de resseguro local e do PIB brasileiros



Nota: só prêmios de resseguradoras locais (16). * Dados do PIB 2014 conforme previsões da *Economist Intelligence Unit*
 Fonte: Afí, com dados da SUSEP

Gráfico 39. Evolução do seguro e resseguro local* no Brasil



Fonte: Afí, com dados da SUSEP

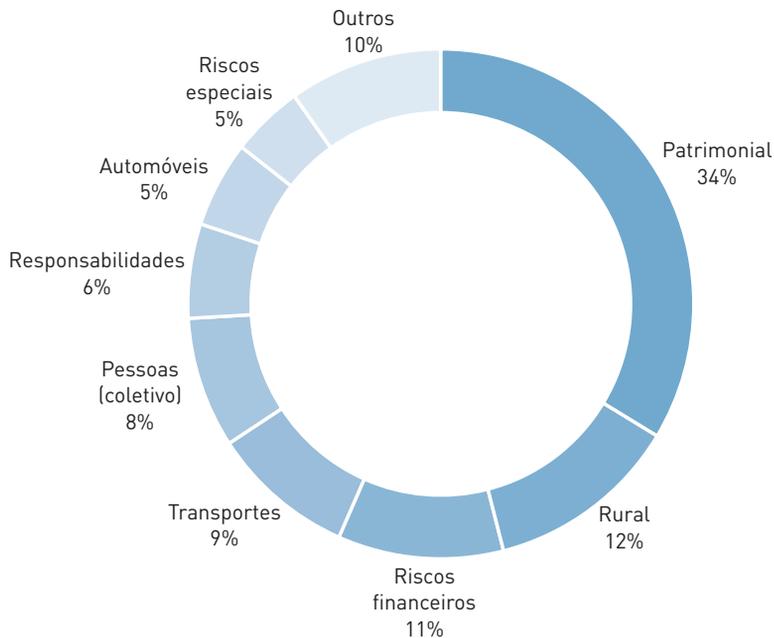
As resseguradoras podem cobrir vários riscos, inclusive os de grande envergadura, aceitos pelas seguradoras apenas se elas puderem ceder parte

do risco por sua magnitude e para assegurar a proteção do seu próprio patrimônio, capacidade financeira e resultados.

Considerando-se a natureza do risco coberto⁴⁹, o resseguro patrimonial mantém uma maior presença relativa no mercado brasileiro ao representar 34% do total de prêmios das resseguradoras locais

em 2014. Outras categorias ou áreas que movem volumes notáveis de contratação de operações de resseguro são o rural (12% do total), o de riscos financeiros (11%) e o relativo a transportes (9%).

Gráfico 40. Distribuição dos prêmios de resseguradoras locais por grupos, 2014 (%)

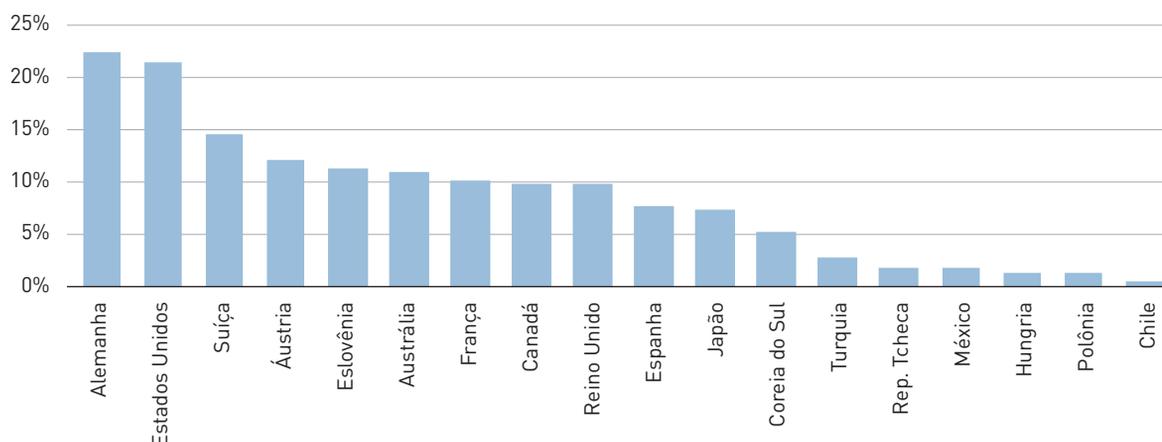


Fonte: Afi, com dados da SUSEP

Em geral ainda há muito espaço para o desenvolvimento do resseguro no Brasil e para a ampliação da atividade por parte das resseguradoras que operam no país, incluindo as que, com base no Brasil, também cobrem outros países da região. No ambiente global, economias maduras como a alemã ou a norte-americana apresentam um índi-

ce de resseguro aceito em níveis superiores a 20%, enquanto que o de outras economias emergentes da OCDE é dez vezes menor. No caso do Brasil, o resseguro emitido pelas resseguradoras locais vem aumentando nos últimos anos, atingindo 6,49 bilhões de reais (bruto de comissões) em 2014.

⁴⁹ Cerca de 9% dos seguros de danos têm resseguro (Peón de Sá, J.A., "O Resseguro no Brasil". Revista de Seguros, nº 892 jan. - mar 2015).

Gráfico 41. Taxa de resseguro aceito no mundo (%)

Nota: dados correspondentes a 2013

Fonte: Afi, com dados da OECD Insurance Statistics 2014

Áreas com potencial de desenvolvimento do resseguro

O seguro de saúde suplementar é visto pelo setor segurador como um campo em que caberia a incursão do resseguro para que os planos de resseguro pudessem dar respaldo às operadoras do seguro de saúde privado, ao mesmo tempo em que haveria um maior controle de determinadas coberturas.

A área agrária é outra que tem um alto potencial para o negócio do resseguro, que pode aumentar à medida que também se aprofunde na comercialização do correspondente seguro agrícola⁵⁰ e ocorram avanços na integração de informações relativas às culturas, sinistralidade, condições meteorológicas, etc., necessária para uma análise adequada dos riscos e para incentivar as seguradoras a ter mais atividade neste ramo.

Um maior desenvolvimento do seguro agrícola, acompanhado de um aprofundamento da cultura do seguro na sociedade brasileira, há de promover ao mesmo tempo a procura de coberturas contra catástrofes naturais que têm uma incidência cres-

cente no Brasil e que afetam os resultados da atividade agrícola e da população. Em média, o Brasil registra dois tornados anuais (principalmente na região Sul) e cerca de 68 tempestades de granizo⁵¹, além de sofrer grandes inundações e secas, que danificam as culturas e causam mortes no gado.

Uma avaliação completa e confiável dos danos e prejuízos causados por desastres naturais é certamente complicada, dadas as limitações em termos de informações disponíveis e capacidade de análise. No entanto, existem estimativas que indicam que na década dos anos 2000, as inundações no Brasil causaram 120 mortes anualmente e 250 milhões de dólares de perdas por ano (Swiss Re). Além disso, estudos do Banco Mundial estimam que as inundações e deslizamentos de terra que afetaram os estados de Alagoas, Pernambuco, Rio de Janeiro e Santa Catarina durante o período de 2008 a 2011 tiveram um impacto econômico de cerca de 15,5 bilhões de reais⁵².

O país se viu atingido por este tipo de desastre natural também em 2014, quando foram registradas secas severas e inundações, causando milhões em perdas.

⁵⁰ Um seguro cuja contratação depende fortemente da subvenção parcial do prêmio concedida pelo governo brasileiro por meio do Ministério de Agricultura, Pecuária e Abastecimento.

⁵¹ Swiss Re sigma No 2/2015.

⁵² Banco Mundial – IBRD (2013). “Entendendo Risco Brasil. UR BR 2012”.

Tabela 17. Catástrofes naturais registradas no Brasil em 2014

Tipo	Lugar	Data	Incidência
Inundações	Itaoca (São Paulo)	Jan. 2014	n/d
	Paraná	Jun. 2014	7.000 pessoas desabrigadas USD 500 milhões (dano total)*
	Rio Grande do Sul	Jul. 2014	8.405 pessoas desabrigadas*
Secas	Brasil	Jan. - nov. / 2014	USD 3 bilhões (dano total)
Grandes incêndios	Em usina hidrelétrica brasileira	Jun. 2014	n/d
	Em 600 favelas em São Paulo	Set. 2014	2.000 pessoas desabrigadas
	No terminal marítimo de exportação de açúcar, em Santos	Ago. 2014	

n/d: não disponível.

(*) Incluído o impacto das mesmas inundações que também afetaram o Paraguai (O Chaco) e a Argentina.

(**) Incluída a incidência conjunta em Paysandú (Uruguai).

Fonte: Afi, com dados da Swiss Re *sigma* No 2/2015

Somente ao risco de inundação são mais de 33 milhões de brasileiros expostos, e outros 10 milhões poderiam ser somados a estes em quinze anos, com perdas anuais que poderiam passar de 1,4 bilhão de dólares para 4 bilhões em 2030⁵³.

A resposta do governo federal a estes desastres naturais implica uma drenagem significativa de recursos públicos com o “Programa de Gerenciamento de Riscos e Resposta aos Desastres”. Este programa para 2015 conta com um orçamento de 1,7 bilhão de reais e contempla o chamado “Auxílio Emergencial Financeiro”, para dar apoio financeiro às famílias brasileiras que se encontrem em zonas decretadas como áreas em estado de emergência, como aquelas mais castigadas pelas enchentes que, no período chuvoso, ano após ano registram danos importantes.

Por outro lado, as empresas brasileiras, como já se destacava no Capítulo 3 deste estudo, apontam as catástrofes naturais como seu terceiro principal risco, atrás apenas da interrupção da atividade, da cadeia de abastecimento e dos incêndios e explosões⁵⁴.

Esta evidência e a falta de cobertura (na região Serrana brasileira apenas 5% dos ativos estavam

segurados em 2011 contra inundações⁵⁵) fazem com o que seguro vá ganhando posições e, por consequência, o resseguro também, como protetor do seguro direto contra o efeito desestabilizador dos grandes sinistros de origem natural.

Apesar das dificuldades conjunturais, o resseguro também há de dar suporte à execução de grandes projetos de infraestruturas, tanto privados como públicos, ou aqueles executados sob um esquema de parceria público-privada, que o desenvolvimento econômico de um país do tamanho do Brasil exige. Esta é uma das áreas de operação tradicional do resseguro, na qual se espera que cresça o número de operações para responder às necessidades de cobertura de riscos na execução de certos projetos de uma determinada dimensão (riscos de engenharia, de garantias, etc.). Entre eles estão as obras e as concessões, algumas delas ligadas ao Programa de Aceleração do Crescimento (PAC 2) do governo, nas áreas de logística e transportes, energia, meio ambiente, industrial, etc., que dão suporte ao desenvolvimento socioeconômico brasileiro.

Em suma, o desenvolvimento de resseguro acompanha a expansão do setor segurador e promove o

⁵³ Swiss Re (2011) “Flood Risk in Brazil. Prevention, adaptation and insurance”.

⁵⁴ “Allianz Risk Barometer 2015. Top Business Risks 2015”.

⁵⁵ Banco Mundial – IBRD (2013). “Entendendo Risco Brasil. UR BR 2012”.

desenvolvimento de uma oferta mais sofisticada de produtos de seguros, assim como do avanço qualitativo rumo a uma sociedade dotada de uma maior cultura do seguro, num processo em que, também internamente (no setor), certas necessidades de formação de profissionais para o gerenciamento e a administração do resseguro serão atendidas, im-

plementando-se as boas práticas internacionais. Estes ingredientes permitirão enfrentar o grande desafio de aumentar a penetração do resseguro no mercado brasileiro ao nível do mais que evidente desenvolvimento do seguro propriamente dito e, assim, fortalecer o conjunto do setor segurador e da economia.

4.4. Três áreas específicas analisadas em síntese

ÁREA	SITUAÇÃO NO BRASIL	DESAFIOS LOCAIS
Seguro de saúde	<ul style="list-style-type: none"> • 25% dos brasileiros estão amparados com algum tipo de cobertura de assistência médica suplementar • Desempenho superior dos planos coletivos empresariais • Maior penetração do seguro de saúde em regiões e estados brasileiros com maior renda per capita 	<ul style="list-style-type: none"> • Rápido envelhecimento da população • Introdução de novas tecnologias médicas • Otimização do financiamento do seguro de saúde privado • Fortalecimento da cultura do seguro (gerenciamento adequado dos benefícios)
Microseguro	<ul style="list-style-type: none"> • Regulamentação recente do microseguro (2012) • Comercialização de produtos de microseguro desde 2013, embora antes desse ano existissem alguns produtos de seguro voltados para as classes mais desfavorecidas 	<ul style="list-style-type: none"> • Implementação de metodologias próprias da área de microseguros • Disseminação da cultura de seguro • Desenvolvimento de produtos de microseguro adaptados às necessidades da população brasileira de menos recursos • Adaptação e incorporação de novos canais de distribuição • Necessidade de incentivos para a expansão do microseguro
Resseguro	<ul style="list-style-type: none"> • Crescimento elevado desde 2007, após o fim do monopólio do IRB • Aumento da concorrência e do número de operadoras de resseguros (16 resseguradoras locais, 32 admitidas e 71 eventuais em 2014) • Taxa de cessão de prêmio de seguro: 10,9% em 2014 • Modalidades de resseguro com maior presença nas carteiras das resseguradoras locais: patrimonial, rural, riscos financeiros e transportes (66% do total) 	<ul style="list-style-type: none"> • Aumento da penetração do seguro no mercado brasileiro • Dinamização da execução de grandes projetos de infraestrutura que acompanham o desenvolvimento do Brasil • Dar maior apoio ao seguro de saúde privado suplementar e ao agrícola e, associado a este, à cobertura de riscos catastróficos • Reforço à capacitação de profissionais para o gerenciamento e a administração do resseguro

5. Avaliação do impacto socioeconômico do seguro no Brasil

Além de seu importante papel, por um lado, como instrumento de cobertura de riscos e, por outro, como potencializador e canalizador da poupança no longo prazo, a “indústria seguradora” contribui de forma significativa para toda a economia brasileira em termos de atividade econômica (PIB), rendas, empregos e recursos para os cofres públicos. Isso, não só pela atividade corrente das empresas seguradoras (efeitos diretos) e pela atividade que gera sua cadeia de fornecimento de bens e serviços⁵⁶ (efeitos indiretos), mas também pela atividade e pelo emprego que ajudam a manter o giro das rendas destinadas ao consumo, que são a contrapartida dos efeitos diretos e indiretos mencionados anteriormente (efeitos induzidos)⁵⁷.

Essa sequência de efeitos se manifesta, primeiro, no valor agregado (PIB) gerado por todas essas atividades e, também, no emprego e nos retornos fiscais, entre outros, derivados dessas atividades. Em conjunto, toda esta “expressão” econômica e social de um setor produtivo é o que se conhece como seu “impacto” ou “peso” econômico, e o propósito deste capítulo é estimar quantitativamente o impacto da indústria seguradora brasileira. A seguir descreve-se com maior precisão a natureza dos efeitos acima mencionados, particularizando para a indústria de seguros, cujas características a tornam um setor econômico peculiar.

Os **efeitos diretos** são os que estão no cerne do setor segurador quando ele atende à demanda da economia como um todo. Assim, o setor, recebe um choque de demanda, sente os efeitos de uma política industrial dirigida a ele (por meio de isenções fiscais, por exemplo) ou simplesmente passa por uma mudança estrutural. Este impacto nasce exatamente quando uma companhia seguradora produz materialmente a cobertura necessária para atender a demanda de seus clientes e garantir o pagamento dos sinistros correspondentes a essa

demanda (contratos, protocolos, transferências, supervisão, abertura e fechamento de processos, etc.). Neste decorrer produtivo, a empresa dispõe de mão de obra, recursos de capital e diversos bens e serviços intermediários (por exemplo, papel para a elaboração de contratos, eletricidade, consultoria, ou suprimentos diretamente relacionados com o pagamento de sinistros), que ela deve remunerar adequadamente com parte dos prêmios obtidos de seus clientes. O valor dos prêmios que a empresa recebe, por conseguinte, se destina a pagar seus trabalhadores, seus fornecedores de bens e serviços (incluindo os eventuais pagamentos de sinistros e indenizações), a remunerar seus acionistas e seus credores (arrendadores, prestamistas, etc.) e a constituir reservas matemáticas.

Os **efeitos indiretos** são aqueles que ocorrem como consequência dos consumos intermediários que o setor em estudo – o segurador – faz em todos os demais setores da economia, que atuam como fornecedores de bens e serviços dos seguros. Durante o decurso da atividade produtiva do setor segurador, as empresas que fornecem suprimentos recebem pagamentos pelas compras que a empresa de seguros fez nelas, o que lhes obriga a aumentar sua produção e o emprego (que pode ser o aumento de horas de um trabalhador ou um determinado número de novos postos de trabalho) e que aumenta o faturamento da empresa fornecedora. Aqui estão os efeitos indiretos, que estão intimamente ligados às relações econômicas intersetoriais e, por fim, à estrutura econômica do país que as define. No caso da indústria dos seguros, deve-se considerar que os serviços associados aos sinistros cobertos (reparação de automóveis, na residência, serviços de saúde, etc.) são prestados diretamente aos segurados ou aos beneficiários, e não às companhias de seguros, como é o caso de seus fornecedores. Estes serviços representam uma importante atividade

⁵⁶ E as empresas de serviços externos associadas ao benefício para os segurados dos serviços relacionados com os sinistros cobertos.

⁵⁷ Ver adiante no texto principal uma definição exata dos efeitos diretos, indiretos e induzidos.

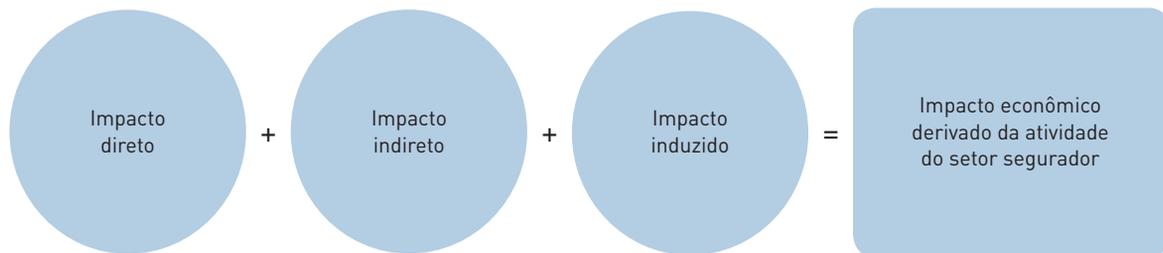
econômica, que depende da existência do seguro e deve ser classificada entre os “efeitos indiretos” da indústria.

Os **efeitos induzidos** ocorrem como consequência do uso das rendas geradas no impacto direto e indireto para a compra de bens e serviços (finais, de consumo e investimento) ao conjunto de atividades da economia. Como resultado da atividade do setor aqui estudado, apenas uma série de setores fornecedores muito vinculados a ele são os principais estimulados ou afetados pelos efeitos indiretos; mas os efeitos induzidos afetam todos os setores da economia em função de como é distribuída a renda gerada pelos efeitos anteriores nos diferentes grupos de demanda final de bens de consumo e investimento. Quando as seguradoras e o conjunto de seus fornecedores distribuem a renda gerada por suas atividades para remunerar seus fatores

de produção, os efeitos continuam a ser transmitidos. Agora, por exemplo, os trabalhadores destas empresas, que recebem seu salário por essa produção, destinam sua renda à compra de bens e serviços gerais (como, por exemplo, da indústria agroalimentícia, publicidade, entretenimento, telecomunicações, serviços financeiros) ou poupam parte dela. O impacto induzido, portanto, será maior quanto maior for a propensão dos indivíduos a gastar, e se traduzirá em termos agregados em uma maior produção “induzida” e um maior emprego associado a ela, desencadeando, por sua vez, novas ondas de atividade, gasto e renda.

Os efeitos cumulativos deste processo naturalmente não são infinitos, pois cada onda vai se diluindo como resultado das reduções impostas pela poupança, impostos ou importações, conforme a renda continua a girar.

Figura 19. Impacto econômico do setor dos seguros



Fonte: Afi

Tomando um caso simples, como, por exemplo, o de um seguro automotivo, o impacto desta atividade específica do setor segurador não seria medida apenas pelos prêmios pagos pelo segurado e pelo desembolso que a seguradora teria que fazer, em caso de sinistro, para a oficina de reparação. Para ter uma visão completa da repercussão que esta atividade teria na economia, seria necessário levar em consideração também os efeitos adicionais que este acontecimento teria nas indústrias que fabricam as peças que a oficina mecânica precisa usar para reparar o veículo, no setor metalúrgico que se encarrega de gerar as matérias-primas necessárias para a fabricação das peças, e em toda uma cadeia de relações intersetoriais de compras e vendas de bens e serviços de todo tipo que são geradas graças à produção dessa apólice de seguro de automóvel. Esta cadeia, por sua vez, se complementaria, por fim, pelo efeito na economia que os empregados

do setor segurador e das indústrias auxiliares gerariam ao gastar seus salários nos diversos bens e serviços oferecidos no território do Brasil.

Assim, a análise do impacto do setor segurador no Brasil oferece informações complementares que permitem elucidar a verdadeira relevância do setor na economia, graças a dados sociais e econômicos essenciais, como o Valor Agregado Bruto (VAB, adiante) ou o emprego.

5.1. Dados e metodologia de análise

A estimação da contribuição econômica do setor segurador à economia brasileira foi feita pela análise “Input-Output” (I/O), uma metodologia (ver anexo para obter informações detalhadas) muito usada na

análise setorial devido às valiosas informações que fornece, dado o nível de desagregação por ramos de atividade, e às informações oferecidas sobre as relações mútuas de fornecimento entre elas.

Além do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), que fornece a tabela Input-Output, foi necessário extrair informações adicionais atualizadas para 2014 das publicações da Superintendên-

cia de Seguros Privados (SUSEP) sobre o volume total dos prêmios (receitas das companhias de seguros) e os pagamentos por sinistros e indenizações dos seguros gerais, capitalização e previdência, e da Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS) para os de saúde (compras de bens e serviços necessários para a prestação do serviço). Estas informações são fornecidas na tabela a seguir.

Tabela 18. Prêmios e sinistros do setor segurador por ramos no Brasil. 2014

Ramo	Prêmios (Milhões de reais)	% sobre total de prêmios	Sinistros (Milhões de reais)	% sobre total de sinistros	Prêmios / Sinistros
Total Geral	162.096	50,1%	39.044	22,9%	4,2
Vida	93.731	29,0%	7.077	4,1%	13,2
Vida individual e coletivo	22.311	6,9%	6.637	3,9%	3,4
VGBL	71.420	22,1%	440	0,3%	162,4
Não vida	68.366	21,1%	31.968	18,7%	2,1
Automóveis	36.635	11,3%	23.351	13,7%	1,6
Incêndio	4.661	1,4%	2.160	1,3%	2,2
Transportes	2.808	0,9%	1.926	1,1%	1,5
Acidentes	4.972	1,5%	852	0,5%	5,8
Outros Ramos	10.824	3,3%	429	0,3%	25,2
Crédito e Caução	2.374	0,7%	679	0,4%	3,5
Cascos	808	0,2%	365	0,2%	2,2
Responsabilidade Civil	1.363	0,4%	760	0,4%	1,8
Agrícolas	2.954	0,9%	1.261	0,7%	2,3
Decessos	314	0,1%	94	0,1%	3,4
Riscos Especiais	650	0,2%	91	0,1%	7,1
Saúde	127.334	39,3%	107.078	62,7%	1,2
Capitalização	21.882	6,8%	16.332	9,6%	1,3
Previdência	12.328	3,8%	8.307	4,9%	1,5
Total	323.640	100%	170.761	100%	1,9

Fonte: Afi, com dados da Superintendência de Seguros Privados (SUSEP) e da Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS).

Em 2014 a indústria seguradora brasileira captou 323,6 bilhões de reais (aproximadamente 137,4 bilhões de dólares) em prêmios, cerca de 5,9% do PIB, em seus diferentes ramos. Este número representa a atividade de todo o setor e nele se ba-

seia toda a análise do seu peso na economia, utilizando a estrutura de relações interindustriais que a tabela I/O da economia brasileira oferece, como se mostra neste capítulo.

Note-se, contudo, que em diferentes ramos seguradores, a captação de prêmios supera com folga o pagamento de indenizações por sinistros e contingências cobertas. A diferença que se observa no índice prêmios sobre sinistros por ramos deve-se principalmente à constituição de reservas matemáticas ou de capitalização, que são máximas no caso de seguros de vida ou de seguros cujas contribuições são periódicas e se destinam a um fundo que é recuperado em um prazo longo. No entanto, nos seguros como o de saúde, os prêmios só excedem os sinistros em uma porcentagem pequena, que se destina a cobrir a margem da empresa seguradora, o pagamento aos corretores e os custos de emissão das apólices. O valor dos sinistros representa cerca de 3,2% do PIB brasileiro, um pouco mais da metade do que representam os prêmios. Consta-se que, por um lado, a indústria de seguros já está muito presente na economia brasileira e, por outro, que está longe de ter atingido a maturidade, como revela o amplo saldo dos fluxos de receitas e pagamentos do setor, indicativo, por sua vez, de uma intensa acumulação de reservas técnicas. Na maturidade, as indústrias seguradoras mostram fluxos de receitas e despesas mais equilibrados e eventualmente pagamentos por indenizações superiores às receitas por prêmios, ou seja, desacumulação de reservas.

Para o cálculo do VAB direto, ante a dificuldade de encontrar estatísticas oficiais atualizadas e desagregadas do setor dos seguros, foi usado como dado de base o VAB do conjunto dos seguros em 2005, projetado para o presente a partir da variação observada entre 2005 e 2014 do agregado do VAB do setor de “intermediação financeira e seguros” e de toda a economia brasileira⁵⁸.

Por outro lado, a desagregação que os dados de prêmios e sinistros oferecem permite fazer uma análise mais precisa dos efeitos indiretos, visto que é possível discernir entre os diferentes tipos de seguros e categorizar os diferentes tipos de impacto. Assim, seguros gerais como os agrícolas, os de incêndio, os de transporte ou os de saúde têm uma repercussão direta em outras empresas fornecedoras de distintos setores produtivos. A título de ilustração, como se comentava anteriormente, no caso dos seguros de automóvel, o desembolso da seguradora se destina às oficinas de reparação e ao pagamento de outras indenizações por responsabilidade civil frente

a terceiros ou por danos ao motorista. No entanto, no caso dos seguros gerais de acidentes, responsabilidade civil, seguros de vida, riscos especiais, outros patrimoniais, outros danos ou as áreas de previdência e capitalização (áreas que somam aproximadamente 20% do total de pagamentos do setor segurador), os desembolsos feitos pela seguradora têm como destinatário direto o cliente que contratou o seguro. Portanto, neste último caso, o impacto dos fluxos de saída da companhia de seguros se distribuiu segundo a suposição de uma economia das famílias de 15% (informações obtidas do IBGE para 2012), e em conformidade com a estrutura de consumo das famílias e o investimento mediante formação bruta de capital fixo.

No caso dos impactos indireto e induzido, o cálculo considera a relação entre o VAB e a produção, cuja variabilidade ao longo do tempo é reduzida, e o índice de produtividade (VAB por empregado). No caso deste segundo indicador, não se pode assumir uma estabilidade ao longo do tempo como ocorria no primeiro índice, já que ele está exposto a uma variação que é preciso incluir nos cálculos. Por este motivo, para avaliar a produtividade setorial, é necessário fazer uma correção da tabela Input/Output brasileira (correspondente ao ano de 2005), para que se considerem as melhoras produtivas ocorridas desde então.

Para o impacto indireto considera-se a separação mencionada acima, de forma que, para os ramos de seguro onde o desembolso repercute no cliente, o corretor da produtividade da tabela Input/Output que se usou foram os dados obtidos do VAB setorial de 2012 e o emprego do censo de empresas do mesmo ano para o conjunto da economia. Esta abordagem é possível pela divisão que se faz dos impactos por setor, que são muito semelhantes a seus pesos no conjunto nacional. Para os ramos de seguros onde o desembolso é feito diretamente nas empresas fornecedoras, partiu-se dos mesmos dados.

No caso do impacto induzido, atualiza-se a produtividade usando a evolução da produtividade média da economia. Este cálculo é possível, tal como no caso do impacto indireto dos ramos cujos desembolsos são feitos nos clientes, porque a divisão do gasto é semelhante aos pesos dos setores no conjunto da economia.

⁵⁸ Ante a insuficiência de informações mais precisas, utilizou-se a variação do PIB nominal como *proxy* para estimar a evolução do VAB do setor segurador entre 2012 e 2014.

5.2. O impacto econômico do setor segurador brasileiro

As seções a seguir resumem os resultados obtidos da estimação de impacto econômico no VAB e no emprego, bem como a descrição dos efeitos de arraste por ramos produtivos e a contribuição fiscal do setor para a economia brasileira.

A contribuição ao PIB do setor segurador no Brasil

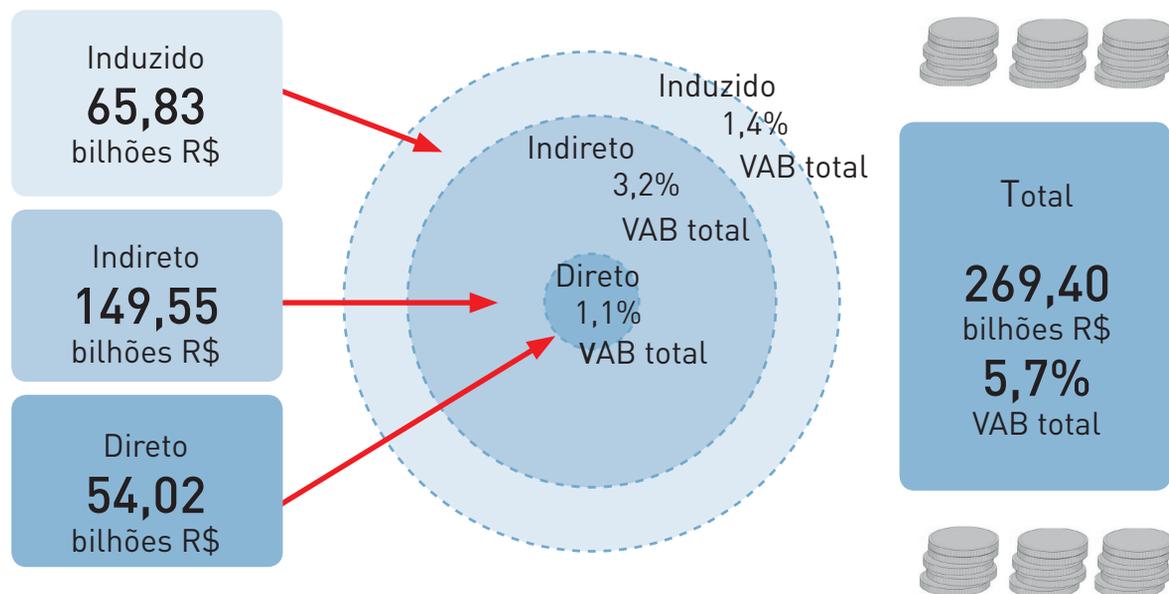
- O VAB **direto** do setor segurador em 2014 atingiu 54,02 bilhões de reais (25,01 bilhões de dólares), o que representa 1,1% do PIB total da economia brasileira nesse mesmo ano. Este peso pode ser interpretado como: menos de uma centena de setores como o do seguro produziram o PIB brasileiro.
- O VAB **indireto** gerado na cadeia de fornecimento e atribuível à existência dos seguros se situa em 149,55 bilhões de reais (69,24 bilhões de

dólares), sendo muito superior ao impacto direto do setor, o que mostra o importante efeito de arraste sobre o restante da economia em geral (ver figura abaixo). Isso equivale a 3,2% do PIB brasileiro.

- Somando-se esses dois impactos, deparamo-nos com um conglomerado de atividades direta e indiretamente relacionadas com o seguro cujo peso no PIB brasileiro é de 4,3%.
- Além disso, o uso das rendas salariais diretas e indiretas (líquidas de poupança e impostos) tem um impacto **induzido** adicional no VAB da economia brasileira no valor de 65,83 bilhões de reais (30,48 bilhões de dólares).

A soma dos três efeitos eleva a contribuição do setor dos seguros no Brasil a um total de 269,40 bilhões de reais (124,72 bilhões de dólares), o que revela um peso muito relevante no conjunto da economia, que chega a ser 5,7% do PIB nacional em 2014, ou seja, um pouco mais da vigésima parte da produção final do país.

Gráfico 42. Contribuição ao PIB do setor segurador no Brasil, 2014



Fonte: Afi, com dados do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), Superintendência de Seguros Privados (SUSEP) e Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS)

O impacto no emprego do setor segurador brasileiro

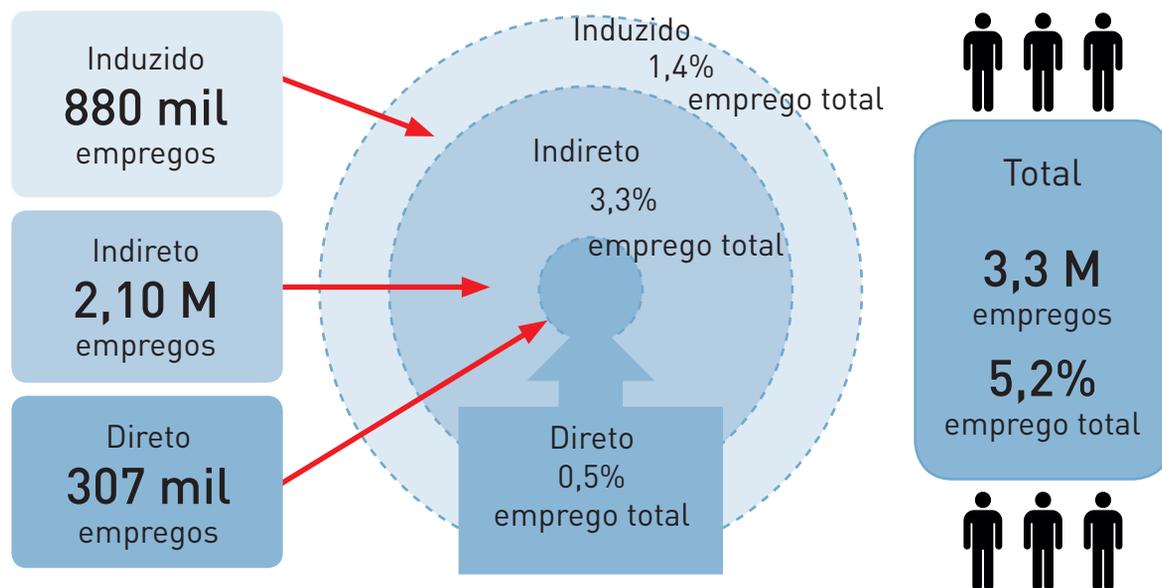
Os dados publicados pelo IBGE nas Estatísticas do Cadastro Central de Empresas permitem discernir o total de empregos diretos do setor segurador, distinguindo entre o pessoal empregado na atividade de produção de seguros e o de corretoras e empresas auxiliares de intermediação.

- O total de empregos **diretos** do setor segurador em 2014 se estima em 306.933 postos de trabalho. Isto representa 25,1% do emprego no setor conjunto de intermediação financeira e seguros, e representa 0,5% do número total de empregados em todo o Brasil nesse mesmo ano. Destes, 98.428 são postos de trabalho em serviços auxiliares de intermediação na venda de seguros (basicamente corretores). Além disso, são empregos de alta produtividade, como se reflete no fato de que o peso do seguro no VAB brasileiro é mais que o dobro do peso do seguro no emprego.

- Em termos de emprego **indireto**, constata-se um efeito igualmente importante, com uma geração de 2.104.218 empregos, quase sete vezes o emprego direto do setor, devido a que a produtividade dos setores fornecedores é consideravelmente menor que a do próprio setor segurador.
- Por fim, o emprego **induzido** atinge 879.745 postos de trabalho, que se dividem entre os diversos setores da economia segundo a importância relativa que eles têm na provisão de bens e serviços finais para as famílias, já que os efeitos induzidos são obtidos a partir do giro das rendas salariais geradas pelos efeitos diretos e indiretos.

No total, o emprego atribuível, de maneira direta, indireta e induzida, à atividade dos seguros atingiu 3,3 milhões de empregos, o que representa 5,2% do emprego total da economia no mesmo ano.

Gráfico 43. Contribuição ao emprego do setor segurador no Brasil, 2014



Fonte: Afi, com dados do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), Superintendência de Seguros Privados (SUSEP) e Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS)

Multiplicadores de impacto e ranking de setores fornecedores do seguro (efeitos de arraste)

Na análise input-output se resume a proporcionalidade dos efeitos diretos, indiretos e induzidos

mediante certos indicadores de grande utilidade e tradição na análise econômica, conhecidos como multiplicadores de tipo I e II, que ilustram o impacto da presença de um determinado setor na economia. Eles são definidos da seguinte forma:

- **Multiplicadores de Tipo I:** são os que incluem os efeitos diretos mais os indiretos e que são obtidos como o quociente da soma de ambos entre os efeitos diretos, sendo estes últimos equivalentes ao choque ou perturbação que o setor analisado recebe em cada caso ou, alternativamente, seu peso direto na economia que é multiplicado pelas relações interindustriais existentes.
- **Multiplicadores de Tipo II:** são os que incluem os efeitos diretos mais os indiretos e os induzidos, e que são obtidos como o quociente da soma dos três anteriores entre os efeitos diretos.

Os multiplicadores de tipo I do setor segurador no VAB da economia brasileira são, em média, de 3,8 reais por cada real que aumenta o VAB direto do setor segurador, isto é, para cada milhão de reais de VAB dos seguros, a cadeia de fornecedores se beneficia em 2,8 milhões de reais. Considerando os multiplicadores de tipo II, esse impacto sobe para 5,0, isto é, 2,8 milhões de efeitos indiretos e 1,2 milhão de impacto induzido para cada milhão de reais de VAB direto.

Tabela 19. Multiplicadores do setor segurador no Brasil. 2014

	Multiplicador de Tipo I	Multiplicador de Tipo II
Sobre o VAB	3,8	5,0
Sobre o emprego	7,9	10,7

Fonte: Afi, com dados do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), Superintendência de Seguros Privados (SUSEP) e Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS)

Os multiplicadores do emprego, por sua vez, são significativamente maiores que os do VAB, devido à menor produtividade da economia brasileira como um todo que a do setor segurador, muito maior. Estes multipli-

cadores são 7,9 e 10,7 no caso de tipo I e II, respectivamente. Em outras palavras, para cada trabalhador direto do setor segurador, a economia cria 6,9 trabalhadores indiretos e 2,8 induzidos adicionais⁵⁹.

Caixa 16. Por que são tão altos os efeitos multiplicadores do seguro no Brasil?

Os efeitos multiplicadores do setor dos seguros revelam um efeito de arraste de grande importância sobre as demais atividades produtivas em termos de VAB e emprego. Várias razões explicam estes números a priori tão chamativos, que contrastam com os de outros setores de grande relevância, mas de menor repercussão indireta.

A própria natureza da atividade confere ao setor altas economias de escala, uma vez que o enorme volume de prêmios (5,9% do PIB do Brasil em 2014) que dá cobertura de riscos a indivíduos, empresas e administrações se emite com relativamente poucos recursos. Neste aspecto, é um setor altamente produtivo. Os pagamentos por sinistros e indenizações constituem o principal item de consumos intermediários do setor e são os responsáveis pelo fato de o peso do VAB direto dos seguros ser reduzido em comparação à sua contribuição total.

Em outras palavras, a sinistralidade atua como alavanca do emprego e do VAB indireto de diversos setores fornecedores – reparação, saúde, comércio, etc. – que são setores muito mais intensivos em trabalho e, em consequência, sua produtividade média é bastante menor, medida como a relação entre o VAB total e o número de trabalhadores.

Fonte: Afi

⁵⁹ Ver Caixa 16 a seguir e posterior análise dos efeitos de arraste setorial na seção seguinte.

Este efeito gerado pelo setor segurador não é, como se comentou anteriormente, homogêneo entre todos os setores econômicos, mas sim tem diferentes níveis de impacto em cada ramo, dependendo do grau de relação de fornecimento estabelecido com a indústria de seguros. A seguir apresenta-se um ranking dos setores fornecedores da atividade seguradora, classificados de acordo com a quantia do impacto. Pode-

se observar o formidável efeito de arraste do setor segurador no ramo da saúde, seguido pelos serviços de manutenção, reparação e comércio. Ambos os ramos totalizam um VAB indireto de cerca de 80 bilhões de reais (36,38 bilhões de dólares) e que, junto com o impacto indireto no comércio atacadista e varejista, situam-se próximos dos 90 bilhões de reais (41,34 bilhões de dólares), ou seja, 2% do PIB brasileiro.

Gráfico 44. Valor Agregado Bruto (VAB) gerado pelas compras intermediárias realizadas pelo setor segurador para os demais ramos produtivos (milhões de reais, 2014)

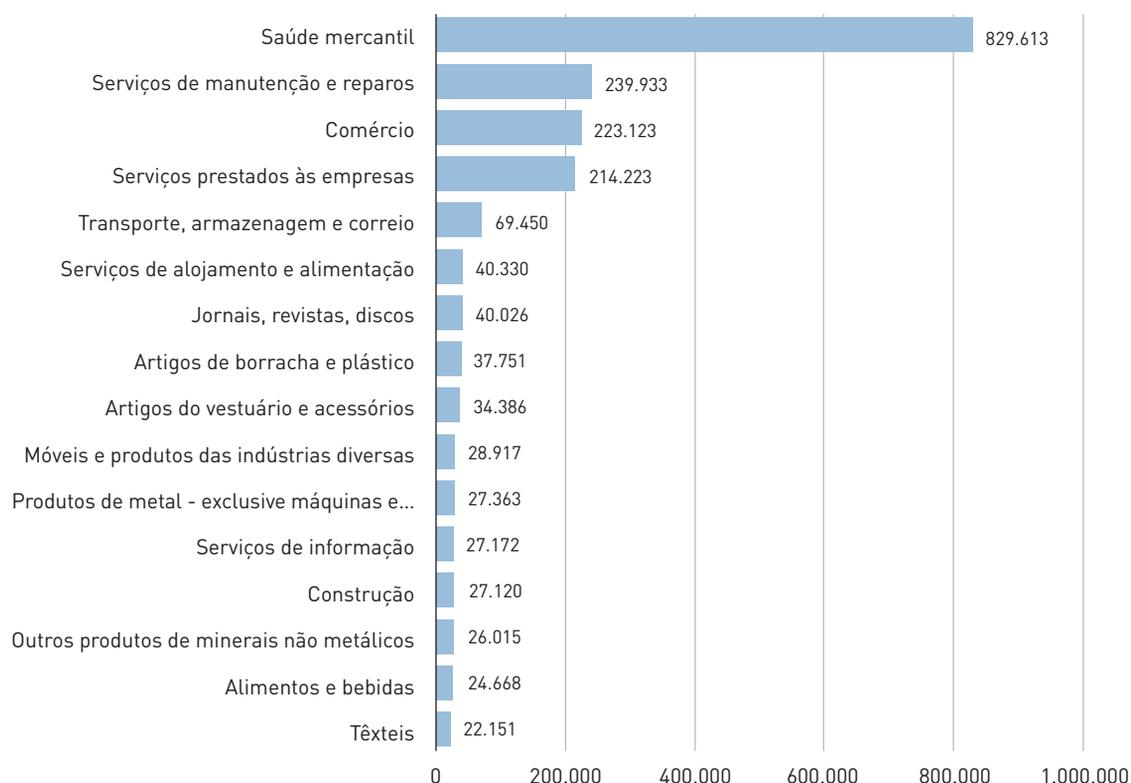


Fonte: Afi, com dados do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), Superintendência de Seguros Privados (SUSEP) e Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS)

Esta mesma análise pode ser feita para o emprego, onde se observa que quase 830.000 postos de trabalho do setor de saúde privada devem se mobilizar para atender à demanda que o próprio setor

segurador lhe faz em benefício de seus segurados. Além disso, quase 240.000 empregados de oficinas e diversos centros de reparação também se beneficiam da existência dos seguros.

Gráfico 45. Emprego indireto gerado pelas compras intermediárias realizadas pelo setor segurador nos demais ramos produtivos (postos de trabalho, 2014)



Fonte: Afi, com dados do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), Superintendência de Seguros Privados (SUSEP) e Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS)

Fica claro agora o papel decisivo que o seguro brasileiro desempenha no sistema de saúde do país, para o qual assegura um volume de negócios, atividade e emprego importantíssimos, certamente substituindo um sistema público de saúde mais

amplo, ainda ausente no país (ver caixa abaixo). Isso explica em grande parte o forte impacto indireto do setor, dada a escala das operações deste fornecedor de serviços primordial para a sociedade brasileira pela via do asseguamento.

Caixa 17. A sociedade do bem-estar em economias emergentes: pulando etapas (*leapfrogging*)?

O forte desenvolvimento dos serviços de saúde segurados que o caso brasileiro revela, dá uma ideia do que se observará também em diversas economias e sociedades emergentes. Antes que se complete o desenvolvimento dos pilares básicos do estado de bem-estar e sua generalização para toda a sociedade, a crescente afluência da sociedade e das classes médias nos países emergentes acaba desenvolvendo as atividades privadas assimiláveis a esse estado de bem-estar. Obviamente isso acontece a um custo (pagamento de prêmios regulares) que, de toda forma, é compensado por menores impostos e contribuições sociais exigíveis quando esses pilares do estado de bem-estar não se desenvolveram totalmente. Desta forma, a “sociedade do bem-estar” avança para as classes médias nestas economias emergentes de mãos dadas com o desenvolvimento do setor segurador, passando por cima do desenvolvimento normativo universalista que, de toda forma, também acabará protegendo os grupos menos favorecidos da sociedade.

Fonte: Afi

Retorno fiscal do setor segurador

Da mesma forma que as demais atividades produtivas, o setor segurador arrecada uma série de recursos para as finanças públicas do Brasil, em função das diferentes figuras tributárias que são aplicáveis à sua atividade. Especificamente, além de outros impostos de menor incidência, o setor segurador contribui com um volume importante de receitas para os cofres públicos em relação aos seguintes tributos:

- Receita Previdenciária e COFINS / PIS-PASEP (Contribuições sociais)
- IRPJ (Imposto sobre pessoas jurídicas)
- IOF (Imposto sobre operações financeiras)
- IRPF (Imposto sobre a renda das pessoas físicas)

A partir de algumas taxas efetivas médias⁶⁰ é possível avaliar a real contribuição do setor dos seguros para as finanças públicas, distinguindo a contribuição dos diversos itens tributários.

As estimações feitas mostram que as contribuições sociais são o item que gera mais receitas fiscais para os cofres públicos, com uma quantia de 35,86 bilhões de reais (16,60 bilhões de dólares). A segunda figura que mais contribui para o tesouro brasileiro é o IRPJ, que arrecada cerca de 14,34 bilhões de reais (6,64 bilhões de dólares). A contribuição é menor no caso dos impostos sobre a renda (IRPF) ou sobre operações financeiras (IOF), que representam um pouco mais de 4% do total de impostos pagos pelo setor de seguros.

Tabela 20. Contribuição fiscal do setor segurador (milhões de reais)

Figura tributária	Direta	Indireta	Induzida	Total	% sobre total da contribuição
R. Previdenciária, COFINS / PIS-PASEP	7.190,3	19.906,2	8.761,8	35.858,4	68,5%
IRPJ	2.874,7	7.958,4	3.502,9	14.336,1	27,4%
IOF	396,6	n.a.	n.a.	396,6	0,8%
IRPF	356,8	987,7	434,7	1.779,2	3,4%
Total	10.818,3	28.852,4	12.699,5	52.370,2	100,0%

n.a: não aplicável.

Nota: Ante a falta de informações estatísticas para o cálculo da contribuição fiscal, foram utilizadas as taxas efetivas médias correspondentes à arrecadação e às bases de aplicação de 2013.

Fonte: Afi, com dados do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), Superintendência de Seguros Privados (SUSEP), Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS) e Ministério da Fazenda

Portanto, o seguro contribui para os cofres públicos brasileiros com um total de 52,37 bilhões de reais (24,25 bilhões de dólares), ou seja, 4,4% da arrecadação total de impostos federais em 2013 (último ano disponível). Mais uma vez, um impacto fiscal nada desprezível, pois apenas 25 setores contribuintes do peso do seguro canalizariam toda a arrecadação fiscal do tesouro brasileiro.

5.3. Externalidades do seguro na economia e na sociedade. Uma tipologia por ramo de seguro

Além do impacto econômico da indústria seguradora, cujos números acabam de ser comentados na seção anterior, a contratação dos diferentes tipos de seguro existentes no mercado, tanto pelas famílias quanto pelas empresas, significa para o segurado adquirir a proteção contra os riscos objeto de cobertura pela apólice de seguros em troca do prêmio correspondente. Riscos, portanto, cujas consequências em caso de materialização são assumidas pelo segurador.

⁶⁰ Calculados a partir das grandes contas da contabilidade nacional do Brasil, como arrecadação por cada figura tributária dividido entre o agregado correspondente de renda que é usado como base tributável efetiva em cada caso.

Mas o seguro não é apenas vantajoso para o próprio tomador do seguro e para seus segurados ou beneficiários, caso sejam pessoas diferentes. O simples fato de uma parte significativa da população adquirir seguros de todo tipo para a cobertura dos riscos que se enfrentam tem uma série de consequências positivas para o conjunto da sociedade e da economia, inclusive para aqueles que não contrataram seguro de forma direta. Esta série de “efeitos externos” é o que em teoria econômica se define como “externalidades”, que podem ser negativas, quando a produção ou o consumo do bem ou serviço são prejudiciais à sociedade, ou positivas, quando a beneficiam, como no caso do seguro. Normalmente

os órgãos reguladores do mercado precisam considerar esses efeitos para corrigi-los ou incentivá-los, dependendo do tipo de externalidade.

A maioria destas derivadas ou consequências da contratação de seguros são de difícil quantificação econômica, mas todas elas têm reflexo positivo no bem-estar social e econômico conjunto da sociedade. Na tabela a seguir, fizemos um resumo das principais externalidades positivas identificadas, agrupadas por tipos de seguro, começando por aquelas de caráter geral que são aplicáveis a todo o setor segurador.

Tabela 21. Externalidades positivas do asseguamento

RAMO	EXTERNALIDADES POSITIVAS
Setor segurador (como um todo)	<ul style="list-style-type: none"> • Promoção do desenvolvimento econômico, crescimento do PIB. • Suporte para o desenvolvimento dos mercados financeiros. • Financiamento da economia em geral e do setor público em particular. • Asseguamento dos riscos extraordinários: desastres naturais, terrorismo, rebelião, sedição, motim, tumulto popular, etc. • Assunção de riscos que excedam os recursos econômicos das seguradoras sem comprometer sua solvência (por meio do resseguro, mecanismo de transferência e diversificação de riscos). • O seguro permite converter custos variáveis e contingentes potencialmente inassumíveis em custos fixos e limitados tanto para empresas quanto para famílias, permitindo o planejamento financeiro e estratégico destes agentes. • Instituição fortemente estabilizadora da economia e da sociedade. • Evita a geração de uma massa de “poupança precaucionária” que bloquearia o progresso da economia (ver a próxima seção).
Vida	<ul style="list-style-type: none"> • Desenvolvimento da poupança finalista no longo prazo. • Cobertura de situações de desproteção familiar: viuvez, orfandade, dependência, etc. • Os seguros de vida vinculados a empréstimos ajudam a reduzir a inadimplência e o risco à reputação das instituições de crédito em casos de falecimento e/ou invalidez dos mutuários.
Autos	<ul style="list-style-type: none"> • O seguro obrigatório (DPVAT) protege não só os segurados mas também a terceiros e até mesmo pessoas que nem sequer incorrem no risco segurado por não terem veículo. • Conscientização de hábitos saudáveis ao volante e da importância da segurança, que, juntamente com outras medidas, se traduz em uma redução da sinistralidade. • Promoção do desenvolvimento de inovações em segurança viária, com base nas necessidades identificadas pelos registros de acidentes de trânsito.

RAMO	EXTERNALIDADES POSITIVAS
Saúde	<ul style="list-style-type: none"> • Prevenção e desenvolvimento de bons hábitos de saúde. Os prêmios de seguro consideram o estado de saúde do segurado, o que representa um incentivo para desenvolver hábitos de vida saudáveis. • Redução de gastos em saúde pública. Em caso de não haver asseguração privado, a assistência à saúde que os segurados recebem deveria ter sido prestada pela saúde pública, o que aumentaria as prestações desta e, portanto, os gastos.
Multirriscos de danos	<ul style="list-style-type: none"> • Fator estabilizador da economia das famílias e das empresas, especialmente das PMEs. • O asseguração dos bens associados a projetos empresariais permite reduzir o risco ligado a eles, o que facilita, portanto, a concessão de empréstimos às empresas pelas instituições de crédito, e o empreendedorismo.
Seguros agrícolas	<ul style="list-style-type: none"> • Asseguração e proteção das atividades básicas da economia e da renda dos agricultores, o que se traduz numa produtividade agrícola maior.
Crédito e caução	<ul style="list-style-type: none"> • Suporte para a internacionalização da economia e das empresas, dando cobertura para relações comerciais em países onde as empresas não têm presença ou alianças comerciais. • Aumento da segurança nas relações comerciais entre empresas de diferentes países.

Fonte: Afi

5.4. Um exemplo muito eloquente de externalidade positiva do seguro: A poupança precaucionária na ausência do asseguração profissional no Brasil

O contrato de seguro, independentemente do tipo de que se trate, tem um componente de poupança precaucionária para o tomador, em um duplo aspecto.

Em primeiro lugar, porque o prêmio é pago antecipadamente para cobrir um risco existente que pode se materializar ou não em um sinistro no futuro; portanto, alocar uma parte da poupança atual para lidar com possíveis sinistros futuros já tem em si um caráter de precaução. Este tipo de poupança precaucionária é muito eficiente, uma vez que os prêmios pagos pelos tomadores de seguro são em geral apenas uma pequena fração das indenizações correspondentes em caso de ocorrência da contingência. Claro, se falarmos sobre perda esperada, mais que eficaz em caso de ocorrência do sinistro, os prêmios devem corresponder com essa perda esperada mais a remuneração de mercado ao gestor do seguro.

E, em segundo lugar, e mais decisivo, porque se não houvesse o asseguração profissional, os diferentes agentes da economia, particulares e empresas, teriam de enfrentar os sinistros e acidentes que lhes ocorresse ao longo da vida com seus próprios recursos econômicos, o que significa que eles deveriam ter poupado previamente quantias equivalentes às perdas efetivas que poderiam ocorrer. Se não houvesse um sistema de asseguração profissional que faça o *pooling* de riscos e estabeleça as probabilidades efetivas de sua ocorrência, cada indivíduo seria uma ilha para esses efeitos e dedicaria uma parte de sua renda para essa poupança precaucionária, que seria maior quanto maior fosse sua aversão ao risco, em detrimento do seu consumo.

O desperdício de recursos que isto causaria seria enorme, além da polarização social decorrente do fato de que uma grande parte da população ficaria sem nenhum tipo de autoasseguração por falta de recursos. Nestas circunstâncias, o asseguração profissional teria de ser inventado.

Do ponto de vista agregado, calcular a poupança que a economia brasileira deveria acumular caso

não existisse o setor privado de seguros como o conhecemos é uma tarefa complexa. Teria de refletir o fato de que os sinistros que são efetivamente pagos a cada ano pelo sistema de asseguração profissional brasileiro deveriam ter poupança de reserva no valor equivalente a eles, feita por todos os agentes, quer eles acabem sofrendo-os ou não, que é algo que esses agentes a priori desconhecem.

Neste sentido, para fazer um cálculo da poupança que seria necessária na ausência do asseguração profissional, podemos estabelecer diferentes cenários com base nos valores de capitais segurados (ou riqueza assegurada) que as informações disponíveis fornecem.

O cenário mais extremo é o que deriva de se considerar como poupança precaucionária necessária (autoasseguramento extremo ou ultra-aversão ao risco) o valor total dos capitais segurados por meio de contratos de seguros.

Assim, segundo estimações próprias⁶¹, para 2014 o valor total segurado atingia a enorme soma de 125,2 trilhões de reais [53,2 trilhões de dólares], ou seja, 22,7 vezes o PIB brasileiro nesse mesmo ano.

Esse valor tão alto se deve ao potente efeito multiplicador dos prêmios nos capitais segurados, já que 190,56 bilhões de reais em prêmios permitem um asseguração de danos cujo valor chegaria aos 125,20 trilhões de reais estimados acima.

Este multiplicador mostra que os danos segurados superam em 656,8 vezes os prêmios pagos para seu asseguração. Em outras palavras, o quociente entre os prêmios e os danos potenciais segurados (o inverso do multiplicador) indica a probabilidade média de ocorrência de um dano composto representativo dos riscos segurados no Brasil, o que resulta numa probabilidade de 0,15%.

Este cenário contempla a possibilidade extrema de todos os segurados brasileiros dos diferentes ramos de seguros contratados (excluindo parte do

seguro de saúde – prestado por operadoras diferentes a companhias de seguros especializadas em saúde –, capitalização e previdência) sofrerem um sinistro pelo total do capital segurado em um único exercício, o que certamente é difícil de acontecer e essa ocorrência deve ser tomada como uma mera possibilidade para efeitos analíticos.

No extremo oposto, o cenário contrário seria aquele em que todos os segurados soubessem com certeza qual é a probabilidade de lhes ocorrer um sinistro em um determinado exercício e o custo ou dano econômico que esse sinistro significará para eles, circunstância totalmente impossível, dadas as limitações naturais do ser humano para a previsão de eventos futuros.

Neste caso, a poupança necessária que a economia brasileira deveria ter acumulado na ausência de seguros profissionais seria o equivalente ao valor dos sinistros pagos pelas companhias de seguros em um ano, junto com as reservas para os casos de produtos de seguros que geram desembolsos por indenizações a futuro. Em outras palavras, se existissem indivíduos com capacidade de previsão perfeita, o asseguração profissional não seria necessário. Para o ano de 2014, este valor seria “assimilável” aos 190,56 bilhões de reais comentados anteriormente, 3,45% do PIB brasileiro desse exercício.

Naturalmente, se os agentes conseguissem fazer um autoasseguramento ultrarracional à altura do risco exato que esperam sofrer, a poupança precaucionária seria até inferior à que efetivamente se dá pelo asseguração formal, e a diferença seria o custo do gerenciamento do risco que as pessoas, de fato têm com as companhias profissionalizadas ao contratar um seguro.

Entre os dois cenários extremos cabem muitas alternativas, todas elas dependentes da expectativa que os seguros tenham de sofrer ou não um determinado sinistro.

⁶¹ Baseadas em dados disponíveis para 2004 procedentes do “Balanço Social 2004” da Federação Nacional das Empresas de Seguros Privados e de Capitalização (Fenaseg). Disponível no www.cnseg.org.br/cnseg/memoria/informe-anual-balanco-social/. A estimativa para 2014 foi obtida assumindo que o quociente entre os capitais ou riqueza segurada/acumulada e os prêmios do setor segurador (seguros gerais e de saúde prestados pelas companhias seguradoras) observado em 2004 se manteve em 2014, de forma que com o dado de prêmios em 2014 esta estimativa pode ser recuperada para este ano. O valor dos prêmios de 2014 inclui 162,10 bilhões de reais em seguros gerais e 28,47 bilhões de reais em seguros de saúde prestados por companhias seguradoras especializadas neste ramo, totalizando 190,56 bilhões de reais. Em 2004 a Fenaseg (CNseg desde 2008) deixou de publicar o valor de capitais segurados.

Tabela 22. Estimativa de poupança precaucionária na ausência de seguros profissionais no Brasil, 2014

Cenários posibles	Capitais segurados	Vezes s/ PIB	Vezes s/ Prêmios
<i>Cenário 1:</i> Poupança equivalente ao total de capitais segurados	125.167.329	22,67	656,83
<i>Cenário 2:</i> Poupança equivalente a 50% dos capitais segurados	62.583.664	11,34	328,42
<i>Cenário 3:</i> Poupança equivalente a 25% dos capitais segurados	31.291.832	5,67	164,21
<i>Cenário 4:</i> Poupança equivalente a 10% dos capitais segurados	12.516.733	2,27	65,68
Linha de base: Poupança equivalente à sinistralidade do exercício	190.562	0,03	1,00

Dados em milhões de reais

Fonte: Afi, com dados da SUSEP, IBGE e Balanço Social 2004 da Fenaseg

De toda forma, de todos os cenários intermediários possíveis, os números da poupança precaucionária necessária são eloquentes o bastante para serem considerados, porque o efeito do autoasseguramento no consumo das famílias e das empresas seria enorme, bloqueando os processos gerais de alocação de recursos e financiamento de atividades produtivas da economia. O autoasseguramento, por outro lado, mesmo o moderado, nunca seria generalizado, razão pela qual muitos agentes econômicos ficariam, além de tudo, sem proteção.

Não é difícil imaginar que em um cenário intermediário essa poupança precaucionária anual poderia representar uma quantia facilmente superior até à poupança que a sociedade já vem fazendo para outros fins, o que levaria a economia a um excesso de poupança, um peso morto muito alto de poupança, e uma diminuição das oportunidades de consumo presente e futuro.

Ao existir o seguro profissional, pessoas físicas e empresas materializam a cada ano essa poupança por meio dos prêmios pagos para as companhias de seguros. Na verdade, a poupança por meio dos prêmios de toda a sociedade é maior que o retorno anual que ela recebe na forma de sinistros. A

diferença entre prêmios e sinistros pode ser explicada pelos gastos em que as entidades seguradoras incorrem ao realizar sua atividade, pela própria margem do negócio, e porque estas entidades destinam uma parte relevante dos prêmios captados anualmente para provisionar possíveis sinistros futuros mediante a constituição de reservas técnicas.

Além da estimação da poupança precaucionária que o conjunto da sociedade precisaria acumular de modo agregado, do ponto de vista individual ou particular, temos de salientar que, graças à gestão de riscos das entidades seguradoras e à lei dos grandes números, o seguro constitui um meio de poupança e um mecanismo infinitamente mais eficiente que o autoasseguramento para a proteção de riscos.

No caso dos seguros de vida, e em especial, os seguros de vida-poupança, o caráter da poupança precaucionária é visto de forma nítida, porque os prêmios poupados junto com a rentabilidade que eles geram permitem cobrir contingências futuras como a aposentadoria, a invalidez, a dependência ou o falecimento, que, na maioria dos casos, significam uma perda de receitas seja para o segurado ou para a família dele.

6. Conclusões e recomendações

Este último capítulo resume as principais conclusões extraídas do estudo, agrupando-as em grandes áreas de incidência do setor segurador analisado. Estas conclusões são acompanhadas de recomendações dirigidas tanto ao regulador quanto ao próprio setor e até a toda a sociedade.

A função social e produtiva do seguro

Repetindo o que a esta altura deveria ser óbvio, se o seguro não existisse, ele teria de ser inventado. O seguro, como setor profissionalizado, cumpre uma tarefa dupla. Por um lado, avalia as probabilidades de ocorrência de uma série de contingências, potencialmente muito onerosas para os indivíduos e para as organizações, e os custos envolvidos nesses danos. Sem esta avaliação baseada na experiência, a sistemática dos casos e contingências e a

aplicação das ciências estatísticas e atuariais, seria impossível calibrar o valor dos prêmios ante os pagamentos feitos aos segurados. Por outro lado, o setor oferece à sociedade o asseguramento contra tais danos em troca de um prêmio de mercado ajustado tanto aos custos técnicos da cobertura quanto às condições de concorrência prevalentes em cada momento.

Assim, são inúmeros os benefícios que o seguro traz para a sociedade e a economia, muito além do seu impacto quantificável no PIB, no emprego e na arrecadação fiscal. A estabilidade e a segurança econômica que o asseguramento traz para a sociedade tem como fundamento o fato de que ele lhe permite separar apenas uma fração dos recursos que seriam necessários num contexto de autoasseguramento inclusive parcial. Disso se deduz que tanto a alocação de recursos como o planejamento dos negócios são enormemente favorecidos pelo asseguramento.

CONCLUSÕES	RECOMENDAÇÕES
<ul style="list-style-type: none">• O seguro oferece suporte aos indivíduos, empresas e entidades públicas em seu planejamento financeiro e gerenciamento de riscos, proporcionando-lhes maior tranquilidade e atuando como um mecanismo de proteção social. De fato, estar segurado pode significar a diferença entre manter uma situação de estabilidade econômico-financeira, frente à outra de pobreza ou insolvência, após o acontecimento de um infortúnio. Além disso, ele também facilita o restabelecimento ou reparação de bens de uso público e outros que tenham sido segurados e que sejam danificados, evitando maiores prejuízos a seus usuários.	<ul style="list-style-type: none">• A indústria de seguros deve incorporar em sua comunicação com a sociedade a função social que cumpre, enfatizando o valor da estabilidade que traz para os horizontes dos indivíduos e das organizações.
<ul style="list-style-type: none">• O mercado segurador, com sua ampla oferta de coberturas e incluindo os produtos de microsseguro destinados à população de menor renda, contribui para o crescimento e o desenvolvimento socioeconômico do país. Existem evidências empíricas que apontam que há uma relação de causalidade entre o dinamismo do setor dos seguros, em termos de volume prêmios, e o crescimento econômico. Ao mesmo tempo, em economias emergentes como a brasileira, o seguro está passando por um forte crescimento pela demanda das classes médias, contribuindo para a “sociedade do bem-estar” em substituição ao desenvolvimento institucional neste âmbito, que é muito mais lento.	<ul style="list-style-type: none">• A função de “previdência coletiva” do seguro deve ser reconhecida e de certo modo integrada às demais instâncias de previdência coletiva social, de tal forma que suas atuações sejam vistas como complementares e voltadas para os mesmos fins, independentemente de sua atividade ser de mercado ou não.

CONCLUSÕES	RECOMENDAÇÕES
<ul style="list-style-type: none"> No final do ano de 2014 eram 118 as companhias seguradoras atuantes no Brasil, embora os dez principais grupos possuíssem mais de 83% dos prêmios. Na comercialização do seguro no Brasil, é preciso destacar a figura do corretor de seguros, que é a que goza de maior representatividade dentro do canal de distribuição, respondendo por mais de 70% das receitas. 	<ul style="list-style-type: none"> A forte presença do corretor de seguros no Brasil merece a atenção do setor e dos reguladores no que diz respeito à formação e articulação profissional deste segmento da atividade seguradora.
<ul style="list-style-type: none"> Os prêmios do ramo vida já representam cerca de 2% do PIB brasileiro e os do ramo não vida, 1,7%. O Brasil tem uma posição de liderança regional: o nível de penetração do seguro no país é maior que a média da região da América Latina e Caribe, assim como é o prêmio médio per capita, que se situa acima dos 410 dólares, enquanto que na região não chega a 300 dólares. 	<ul style="list-style-type: none"> Sendo o seguro um dos setores mais prósperos da economia brasileira, deve-se buscar uma inserção ativa dos jovens universitários formados, de pós-graduações e currículos de formação profissional, incorporando-se as técnicas mais avançadas.
<ul style="list-style-type: none"> Em 2014 o volume de prêmios de seguro geral superou os 162 bilhões de reais (cerca de 68,8 bilhões de dólares), registrando um aumento em 12 meses de 11,7%. Mais especificamente, o ramo de vida registrou um avanço real de 6,2% pelo notável desempenho do seguro VGBL, e o ramo não vida, de 3,3%, destacando o comportamento dos seguros agrícolas e de decesso. Os demais segmentos (seguros de saúde, capitalização e previdência privada) geraram um valor superior a 60 bilhões de reais (um pouco menos de 26,5 bilhões de dólares). 	<ul style="list-style-type: none"> O setor deve destacar o dinamismo do seguro no contexto de desaceleração da economia brasileira como um reflexo de seus sólidos fundamentos financeiros e sua solvência. Esta característica é típica do setor em países avançados, mas deve ser enfatizada quando se trata de uma economia emergente.
<ul style="list-style-type: none"> As regiões Sul e Sudeste, que concentram uma maior proporção do PIB do Brasil, também apresentam um melhor desempenho relativo em termos do volume de prêmios de seguros, pagamentos para a capitalização e contribuições para a previdência privada. Na região Sudeste o prêmio per capita supera os 1.263 reais, sendo 37% maior que o da região Sul e 7,2 vezes maior que o da região Norte. 	<ul style="list-style-type: none"> As fortes diferenças regionais na cobertura individual são indicativas do potencial do seguro nas regiões menos desenvolvidas e elas devem diminuir, a fim de dar a estas últimas uma base maior de estabilidade econômica.
<ul style="list-style-type: none"> No entanto, o potencial para o desenvolvimento do seguro no Brasil é enorme, já que sua atual posição mundial em termos de penetração e densidade do seguro está abaixo de sua importância econômica, sendo a sétima maior economia do mundo. Ainda ocupa a décima segunda posição por participação de mercado mundial do setor. 	<ul style="list-style-type: none"> À medida que a sociedade brasileira se tornar mais afluenta em termos econômicos, o seguro brasileiro deve desenvolver as linhas próprias desse status pessoal, mas sem abandonar as que hoje lhe dão parte de sua força e em que é líder na região.
<ul style="list-style-type: none"> As famílias e economias familiares brasileiras estão expostas a múltiplos riscos de diferente magnitude ou importância. Em uma sociedade em mudança, com um padrão demográfico que difere substancialmente do de algumas décadas atrás, as necessidades de gerenciamento de risco também variam. Neste sentido, o seguro procura atender às novas necessidades e oferece coberturas cada vez mais sofisticadas. 	<ul style="list-style-type: none"> Em conformidade com a recomendação anterior, a indústria brasileira do seguro deve fortalecer suas instâncias de formação de técnicos e profissionais de seguros para que todo o setor esteja comprometido com a qualidade e competência de suas equipes a serviço de seus clientes.

CONCLUSÕES	RECOMENDAÇÕES
<ul style="list-style-type: none"> Os seguros que atualmente são objeto de maior contratação pela população brasileira são: automóveis, vida, saúde e previdência social. O primeiro registrou uma expansão significativa, com aumento no volume de prêmios de 184% entre 2005 e 2014, acompanhando o crescimento dos veículos em circulação. Quanto ao subsistema de saúde suplementar, integrado por planos e seguros privados de saúde, observa-se que o seguro prestado por seguradoras especializadas no ramo de saúde vem crescendo a taxas anuais de dois dígitos, acumulando um crescimento de 260% no período 2005-2014. 	<ul style="list-style-type: none"> Tendo em vista o forte dinamismo de alguns dos ramos mais importantes do seguro no Brasil, as conclusões oportunas sobre as causas desse desenvolvimento e as perspectivas de cada um dos ramos devem ser extraídas minuciosamente, a fim de estabelecer um conhecimento técnico detalhado e em comum dos mecanismos que estão atuando em cada caso e impulsionando o desenvolvimento do setor.
<ul style="list-style-type: none"> No ramo do seguro de vida, o VGBL registrou uma expansão do valor dos prêmios de 507% entre 2005 e 2014, e o seguro de vida individual e coletivo, 235%. O aumento da expectativa de vida ao nascer, que poderia chegar a 78,33 anos em 2030, de acordo com as previsões do IBGE (com base nos 73,62 anos correspondentes a 2012), gera aumento da demanda por produtos de poupança e impacta a taxa de dependência, incentivando a expansão do seguro de vida e de previdência social (fundos de pensão). Este último segmento pode melhorar o bem-estar social dos indivíduos e famílias brasileiras com a prestação de determinados benefícios de previdência no momento da aposentadoria, havendo um regime de previdência complementar privada além do regime geral (público) e de servidores públicos. Embora ainda tenha uma representatividade reduzida e mais da metade dos brasileiros não faça um planejamento financeiro de sua aposentadoria (a educação no assunto é essencial), a previdência social registrou um crescimento das contribuições de 62% entre 2005 e 2014. 	<ul style="list-style-type: none"> Contribuir para o desenvolvimento da poupança previdenciária de longo prazo no Brasil deve tornar-se uma prioridade para o setor. Neste campo, a Seguridade Social brasileira, como a de muitas outras economias emergentes, dificilmente alcançará os níveis a que muitos países avançados chegaram há anos. Estes últimos já não podem se permitir tais padrões e estão dolorosamente ajustando sua cobertura. A população, de qualquer forma, está se envolvendo cada vez mais no esforço para a sua aposentadoria. E a sociedade brasileira está seguindo exatamente este mesmo caminho.
<ul style="list-style-type: none"> Vale mencionar também o seguro prestamista, por sua importância como instrumento de inclusão social e financeira, que contribui para a sustentabilidade do sistema financeiro ao garantir o pagamento das dívidas do segurado e que tem apresentado uma evolução muito positiva, favorecida pela expansão da classe média e do consumo. Assim, os prêmios deste seguro em 2014 foram 686% superiores aos registrados em 2005. 	<ul style="list-style-type: none"> Uma vez mais, a capacidade de inovação do seguro brasileiro fica evidente também nesta área. A proximidade ao segurado e o serviço que esta linha presta para a estabilidade econômica devem permanecer, ser reforçados e estendidos para outras linhas de asseguramento que a sociedade vai exigir cada vez mais.
<ul style="list-style-type: none"> No campo profissional e empresarial a importância do seguro também é alta, influenciando no planejamento do negócio e na expansão da atividade empreendedora. A cobertura de riscos mediante a contratação de seguros permite às empresas reduzir suas necessidades de liquidez e fazer melhor uso de seus recursos, podendo dedicar-se inteiramente ao exercício da sua atividade econômica. 	<ul style="list-style-type: none"> A comercialização de seguros para empresas deve enfatizar este aspecto. Poucos empresários são conscientes de quanto importante é ter uma série de operações básicas seguradas pelos riscos que envolvem, e não avaliam adequadamente a relação entre custos (das apólices) e benefícios.

CONCLUSÕES	RECOMENDAÇÕES
<ul style="list-style-type: none"> • São vários os riscos que afetam as empresas, tanto seu próprio patrimônio e atividade quanto seus empregados, terceiros com quem mantêm alguma relação comercial e até mesmo a comunidade ou sociedade em geral, dependendo da sua natureza e alcance. Os principais riscos declarados pelas empresas brasileiras referem-se à interrupção da atividade empresarial, à ocorrência de um incêndio ou uma explosão e à ocorrência de um desastre natural. 	<ul style="list-style-type: none"> • As empresas brasileiras devem aprender como avaliar os riscos que enfrentam. É claro que compartilham riscos com indivíduos e famílias, mas suas operações são muito diferentes das deles e envolvem riscos que vão muito além dos desastres naturais e acidentes. Cabe ao setor segurador promover a educação necessária.
<ul style="list-style-type: none"> • Alguns dos seguros mais representativos sujeitos à contratação pelas empresas são o seguro integral ou multirrisco, o de automóveis de frota, o de saúde, o de Responsabilidade Civil e o de vida. Este último e os planos de previdência complementar representam um benefício social para os empregados e podem ser usados como elementos de captação e retenção de talento. 	<ul style="list-style-type: none"> • A linha de seguros destinada a empregados das empresas é para muitas delas uma marca de distinção. Na falta de uma previdência pública generalizada e de uma cobertura voluntária por parte dos indivíduos, as empresas desempenham um papel previdenciário que deve ser reforçado e mais bem conhecido.
<ul style="list-style-type: none"> • Não obstante, o nível de proteção existente no setor empresarial brasileiro difere conforme o tamanho da empresa. A este respeito, a maioria das PMEs ainda não tem qualquer cobertura, por falta de planejamento, reflexão sobre sua necessidade ou por razões de custo. A oferta de seguros busca, não obstante, se adaptar às necessidades e características das empresas, ao surgimento de novos riscos e às particularidades de alguns setores de atividade, como é o caso do seguro rural para os agronegócios. Este é um seguro para o qual há boas perspectivas de expansão, dada a importância da atividade agrícola na economia brasileira e as necessidades de cobertura contra eventos climáticos adversos e que, além disso, é muito dependente do sistema de subsídio parcial de prêmios pelo governo. 	<ul style="list-style-type: none"> • As PMEs são especialmente abundantes em toda economia e formam um tecido muito difícil de firmar com os mecanismos de cobertura, dada a sua heterogeneidade. Embora muitas destas empresas poderiam subscrever linhas de seguros nominalmente idênticas às das grandes empresas, elas precisam de produtos desenvolvidos para o seu porte e para o de eventuais associações que este tipo de empresa pode formar (setoriais, de exportação, de compras, etc.). Cabe também ao setor dos seguros inovar neste campo, em estreita colaboração com seus clientes.

As particularidades do seguro no Brasil

O dinamismo do seguro no Brasil, no contexto de uma sociedade e economia emergentes e em rápida mutação, não poderia ser compreendido sem a formidável adaptação que a indústria tem sabido realizar para satisfazer as necessidades dos agentes econômicos em termos de asseguramento. No entanto, os detalhes desta adaptação mostram

claramente que muitos destes produtos estão moldando a “sociedade do bem-estar” brasileira mais rápido do que a atuação das instituições responsáveis pela promoção da proteção social. Estas considerações permitem dizer que as sociedades emergentes como o Brasil estão, por um lado, convergindo aos padrões avançados neste campo e, por outro, estão servindo de referência e dando forma à futura sociedade do bem-estar.

CONCLUSÕES	RECOMENDAÇÕES
<ul style="list-style-type: none"> Dentro do mercado segurador brasileiro, selecionamos três áreas, muito heterogêneas, mas que, por suas características e comportamento, exigem menção especial e são objeto de uma análise mais detalhada. Trata-se do seguro de saúde, do microsseguro e do resseguro. 	<ul style="list-style-type: none"> Deve-se enfatizar a recomendação para desenvolver ao máximo as bases técnicas destes seguros e sua extensão em toda a região para estabelecer a liderança da indústria brasileira do seguro.
<ul style="list-style-type: none"> Em relação ao seguro de saúde, observa-se que aproximadamente um em cada quatro brasileiros tem uma cobertura privada (complementar ao Sistema Único de Saúde, de acesso universal) e que 64% dos contratos de seguro privado de saúde são coletivos. Além disso, aumentaram os benefícios para cada beneficiário (até 1.483 reais - cerca de 630 dólares - em 2014). 	<ul style="list-style-type: none"> Nesta linha, a captação do mundo empresarial é uma clara via de expansão para as companhias. Os departamentos técnicos e de marketing das companhias devem demonstrar sua força mediante conferências anuais e publicações regulares que a divulguem.
<ul style="list-style-type: none"> O segmento de saúde registrou 127,33 bilhões de reais (54,08 bilhões de dólares) em receitas por contribuições em 2014, um valor equivalente a 2,5 vezes o volume registrado em 2005. O aumento da classe média brasileira, cuja representação do total da população passou de 40% em 2005 para 60% em 2013, e o crescimento da renda média disponível da população empregada (cresceu 30,7% em termos nominais na última década), são fatores que podem ter contribuído para apoiar a expansão do seguro de saúde. 	<ul style="list-style-type: none"> Enfatizando a recomendação anterior, a comunicação com as famílias nesta área é determinante para que os indivíduos vejam a necessidade deste tipo de asseguramento e para que, como trabalhadores, exijam-no de suas empresas nos acordos de negociação coletiva e relações industriais.
<ul style="list-style-type: none"> O microsseguro, um produto concebido para proporcionar cobertura a pessoas de baixa renda, que poderia ser utilizado por 100 milhões de brasileiros, ou seja, 50% da população do país, ainda se encontra numa fase incipiente de desenvolvimento. 	<ul style="list-style-type: none"> Deve-se colocar ênfase especial na promoção desta figura. Suas bases técnicas e as peculiaridades da sua comercialização, devidamente aprofundadas, dariam às companhias brasileiras uma liderança global neste produto, dada sua linha de base.
<ul style="list-style-type: none"> Apenas em 2011 foi promulgada a primeira resolução que veio estabelecer as diretrizes e orientações em microsseguros. E em 2013 aconteceram as primeiras aprovações de produtos classificados como microsseguro pela SUSEP, que começaram a ser comercializados a partir do final desse ano. No final de 2014, havia 8 produtos autorizados, 7 pertencentes ao segmento de vida e 1 ao de danos. 	<ul style="list-style-type: none"> O papel do regulador é crucial para que as garantias sejam bem estabelecidas e a colaboração com ele deve ser um requisito para o desenvolvimento deste produto.

CONCLUSÕES	RECOMENDAÇÕES
<ul style="list-style-type: none"> • O volume total de prêmios de microsseguros atingiu 82,786 milhões de reais (34,924 milhões de dólares) em 2014, com 24 companhias operando neste ramo no Brasil. 	<ul style="list-style-type: none"> • Estes números refletem os esforços indicados anteriormente e em especial a criação de plataformas pré-competitivas das quais os diferentes agentes da indústria participam.
<ul style="list-style-type: none"> • O resseguro, por sua vez, apoia a expansão do mercado de seguros, garantindo o equilíbrio entre os prêmios recebidos e os sinistros materializados, reforçando a estabilidade técnica e financeira das companhias seguradoras, de tal forma que também dá suporte à proteção que o seguro oferece aos agentes socioeconômicos brasileiros segurados. Além disso, o desenvolvimento de grandes obras de infraestrutura e a cobertura de riscos de grande envergadura dependem em muitos casos da existência do resseguro. 	<ul style="list-style-type: none"> • As condições da economia brasileira, sua emergência apesar das vicissitudes do ciclo econômico, recomendam um desenvolvimento incessante do resseguro para alinhar a indústria com os grandes objetivos de desenvolvimento e capitalização do país, tais como o foco em todo tipo de infraestrutura.
<ul style="list-style-type: none"> • O mercado do resseguro no Brasil foi liberalizado em 2007, quando o Instituto de Resseguros do Brasil deixou de atuar como monopólio. Desde então, o número de operadoras aumentou, e atualmente estão presentes no país 36 dos 40 maiores grupos resseguradores mundiais, 25 corretores de resseguros e mais de uma centena de resseguradoras (entre locais, admitidas e eventuais). As resseguradoras locais contabilizaram prêmios no valor equivalente a 0,10% do PIB em 2014 e os resseguros mais contratados no mercado brasileiro são o patrimonial, o rural, o de riscos financeiros e o de transportes. 	<ul style="list-style-type: none"> • Deve-se enfatizar o benefício que a concorrência de mercado traz para a sociedade, diferente de quando há práticas monopolistas e oligopolistas. A diversidade de agentes neste segmento contribui para a eficiência dos produtos oferecidos aos indivíduos e empresas e melhora o bem-estar social. O desenvolvimento deste segmento é um caminho certo de expansão para a indústria.
<ul style="list-style-type: none"> • A expansão do resseguro desde 2007 também se traduziu em uma diversificação de produtos, além de melhoras na qualificação dos profissionais do setor e na rentabilidade, gerenciamento e solvência das seguradoras. 	<ul style="list-style-type: none"> • Mais uma vez, as bases técnicas e comerciais deste segmento se fortalecerão com o aprofundamento da formação de seus profissionais.
<ul style="list-style-type: none"> • O potencial de penetração do resseguro é alto, e há uma ampla margem para seu desenvolvimento em áreas como saúde suplementar, agrícola e nas coberturas contra desastres naturais, entre outras. 	<ul style="list-style-type: none"> • O resseguro não pode ficar alheio nem deixar de acompanhar o formidável desenvolvimento que os seguros destes ramos têm tido no processo de saltar etapas (<i>leapfrogging</i>) pelo qual o asseguramento de saúde no Brasil está passando.

O peso econômico do seguro e seus efeitos externos positivos

A presença do setor segurador na economia, como a de qualquer outro setor, por outro lado, implica a administração dos recursos produtivos e a consequente contribuição para o Valor Agregado Bruto (ou o PIB, ao qual equivale), a renda, a arrecadação fiscal e o emprego. Esta contribuição é acen-tuada também pela atividade proveniente de toda

a cadeia de fornecimento do setor (reparação de bens segurados, atividade do aparato comercial, etc). Contudo, além desses impactos quantificáveis por uma série de hipóteses de trabalho e técnicas quantitativas, há também as contribuições valiosí-simas para a estimação técnica das probabilidades de ocorrência das contingências e a avaliação dos danos potenciais associados, assim como à acumu-lação de um nível de poupança precaucionária ideal para o financiamento da economia a longo prazo.

CONCLUSÕES	RECOMENDAÇÕES
<ul style="list-style-type: none"> No que diz respeito à sua atividade produtiva e a toda a sua toda a cadeia de suprimentos de bens e serviços auxiliares, o setor dos seguros também faz contribuições significativas à economia brasileira. Seu peso direto se traduz em um VAB de 54 bilhões de reais e 307 mil empregos (estimativas para 2014). Mas seu peso indireto, expresso pela atividade de todos os seus fornecedores de bens e serviços (incluindo as redes comerciais e de reparação automotiva, residência, etc. e outros serviços prestados ao segurado por conta das seguradoras), chega a 149,6 bilhões de reais para o VAB e a 2,1 milhões de empregos nestas atividades. 	<ul style="list-style-type: none"> A importância econômica do seguro é inegável. O setor deve mostrar esta capacidade e as muitas outras contribuições que faz para a economia e a sociedade em sua comunicação com todos os stakeholders.
<ul style="list-style-type: none"> Se também se considerarem os efeitos induzidos pelo giro das receitas associadas aos efeitos anteriores, seriam acrescentados outros 65,8 bilhões de reais ao VAB e outros 880 mil postos de trabalho ao emprego. 	<ul style="list-style-type: none"> Da mesma forma deve-se enfatizar que as receitas geradas direta e indiretamente pela indústria do seguro chegam a todos os tipos de atividades por meio do gasto feito por seus agentes.
<ul style="list-style-type: none"> No total, a contribuição total do setor (direta, indireta e induzida) poderia ser registrada em 5,7% do PIB e 5,2% do emprego, 269,4 bilhões de reais e 3,3 milhões de empregos, respectivamente. 	<ul style="list-style-type: none"> Não é fácil que o seguro atinja este peso em uma economia, nem mesmo se ela fosse desenvolvida. Esta força deve ser usada para valorizar suas bases técnicas e comerciais.
<ul style="list-style-type: none"> O setor segurador é um importante contribuinte para os cofres públicos brasileiros. Apenas considerando os efeitos diretos e indiretos, o montante de impostos e contribuições sociais canalizados pelo setor em 2014 atingiu cerca de 39,7 bilhões de reais. 	<ul style="list-style-type: none"> Como todo setor produtivo, o seguro também contribui para a sustentabilidade das contas públicas em uma medida muito maior do que a tributação ajuda os produtos do setor a penetra-rem na sociedade, o que deve ser considerado para efeitos regula-tórios.

CONCLUSÕES	RECOMENDAÇÕES
<ul style="list-style-type: none"> • Ainda mais reveladoras são as estimativas para a poupança precaucionária que a indústria do seguro envolve de muitas formas. Se o seguro profissional não existisse e supondo-se a ultraproteção dos indivíduos pela via da poupança pessoal, com base nos valores atualmente segurados no Brasil, a poupança precaucionária seria equivalente a 22,7 vezes o PIB. Este número é claramente impossível, já que nem as probabilidades de ocorrência são tão extremas, nem todos os indivíduos optariam por fazer esta poupança, nem mesmo se soubessem as verdadeiras probabilidades de ocorrência dos eventos atualmente segurados. 	<ul style="list-style-type: none"> • É surpreendente constatar quão poucas pessoas pararam alguma vez para refletir sobre o papel que o seguro exerce nesta área. Não se deve desperdiçar nenhuma oportunidade para que os próprios agentes do setor se imbuam desta percepção para compartilhá-la com seus interlocutores no outro lado da negociação comercial.
<ul style="list-style-type: none"> • Entre este limite superior de poupança precaucionária implausível e os prêmios efetivamente pagos em 2014 para assegurar os capitais mencionados, as companhias estimaram a probabilidade média de ocorrência dos diferentes eventos com um multiplicador de 657, ou seja, com pouco mais de 190 bilhões de reais podem se assegurar atualmente perdas contingentes de 125,2 trilhões de reais. Isto permite obter a probabilidade de ocorrência do “evento composto” como o inverso desse multiplicador, isto é, 0,15%. 	<ul style="list-style-type: none"> • Este cálculo simples coloca totalmente em foco a importância dos fundamentos técnicos do seguro, mais compreendidos pelo público em geral e até mesmo por muitos agentes do setor. A formação técnica dos profissionais do seguro, inclusive da força comercial, é imprescindível, assim como o apoio do mundo acadêmico e das ciências atuariais para a inovação das companhias.
<ul style="list-style-type: none"> • Esta probabilidade extremamente baixa, de ser conhecida pelos indivíduos, de pouco serviria na ausência do seguro profissional, pois o autosseguro não poderia se beneficiar do agrupamento e compensação de riscos que as companhias fazem com enorme vantagem sobre a alternativa. Em outras palavras, na ausência do seguro profissional, a sociedade pouparia de forma desproporcional e abaixo do ideal, privando-se de margens muito amplas de consumo e de bem-estar. 	<ul style="list-style-type: none"> • Talvez o principal slogan a ser transmitido para a sociedade pelos responsáveis pela indústria brasileira do seguro, e também por seus reguladores, é que se o seguro não existisse, ele teria de ser inventado.

Bibliografia

- ALLIANZ (2015). "Allianz Risk Barometer 2015. Top Business Risks 2015".
- ANS (2015). "Caderno de Informação da Saúde Suplementar: beneficiários, operadoras e planos".
- ARENA, M. (2006). "Does Insurance Market Activity Promote Economic Growth? A Cross-Country Study for Industrialized and Developing Countries". Banco Mundial.
- ÁVILA, A.; GIEDION, U.; VILLAR, M. (2010). "Los sistemas de salud en Latinoamérica y el papel del Seguro Privado". Fundación MAPFRE.
- BANCO MUNDIAL – IBRD (2013). "Entendendo Risco Brasil. UR BR 2012".
- BESTER, H. et al. (2010). "Microinsurance in Brazil. Towards a strategy for market development". The Centre for Financial Regulation and Inclusion.
- BRAINARD, L. "What is the role of insurance in economic development? Zurich.
- CENTRE FOR FINANCIAL REGULATION & INCLUSION (CENFRI) (2010). "Microinsurance in Brazil: towards a strategy for market development".
- CNSEG (2012). "Custo de Capital. Investimento no Mercado de Microseguros do Brasil". Núcleo de Estudos e Projetos – NEP.
- CNSEG (2012). "Seguro Garantia. Obras do governo e aumento do limite da garantia". Núcleo de Estudos e Projetos – NEP.
- CNSEG (2015). "Estatísticas do Mercado Segurador".
- CNSEG. "Informes anuais / Balanços sociais".
- CONSELHO EMPRESARIAL BRASILEIRO PARA O DESENVOLVIMENTO (2013). "Microfinanças: microcrédito e microsseguros no Brasil. O papel das instituições financeiras".
- DE PAIVA, M. e TÂMEGA, F. (2010). "The insurance industry in Brazil: long term view". Harvard.
- EYGM (2012). "Perspectiva do seguro da América Latina em 2013".
- FENACOR (2013). "Estudo socioeconômico das empresas corretoras de seguros".
- FUNENSEG (2003). "Os mercados de capitalização no Brasil: o resgate da história".
- GARCIA, N. et al (2013). "La educación financiera en América Latina y el Caribe. Situación actual y perspectivas". CAF Banco de Desarrollo de América Latina. Serie Políticas y Transformación Productiva, nº 12.
- GRANT, E. (2012). "The Social and Economic Value of Insurance". The Geneva Association.
- GRAY, J. et al (2014). "Regulatory approaches to inclusive insurance market development. Cross-country synthesis paper 2". Access to Insurance Initiative.
- GRUPO GESER (2014). "O seguro rural privado no Brasil". Boletim do Seguro Rural.
- HAN et al. (2010). "Insurance Development and Economic Growth".
- HOPPE, K. (2012). "The Value of Insurance to Society". The Geneva Association.
- KPMG (2013). "Situação atual e perspectivas do mercado de distribuição de seguros no Brasil".
- KPMG (2014). "O mercado brasileiro de seguros hoje e nos próximos anos".

- LEONTIEF W. (1936). "Quantitative Input and Output Relations in the Economic System of the United States" *Review of Economics and Statistics* Vol. 18 pp. 105-125.
- McCORD M. J. et al. (2012). "El panorama de los microseguros en América Latina y el Caribe". Una nota informativa. FOMIN. Centro de Microseguros.
- MERCOSUR (2013). "Los sistemas de salud de Argentina, Brasil y Uruguay en perspectiva comparada".
- MINISTERIO DE AGRICULTURA, PECUARIO Y ABASTECIMIENTO (MAPA) (2014). "Projeções do Agronegócio. Brasil 2013/14 a 2023/24. Projeções de Longo Prazo".
- MINISTERIO DE PREVISIÓN SOCIAL (2008). *Panorama de la Previsión social brasileña*. 3ª edición.
- NERI, M.C. (coordenador) (2012) "Além do microcrédito: seguro, poupança e as microfinanças nordestinas". FGV. Centro de Políticas Sociais.
- PIESCHACÓN, C. (2011). "El Seguro de Vida en América Latina". Fundación Mapfre.
- REVISTA COBERTURA MERCADO DE SEGUROS (2015). "Tendências 2015. Seguros de pessoas, massificados e residenciais têm grande potencial para esse ano". Edição nº 159, fevereiro 2015.
- RICHTERKOVA, Z. e KORAB, P. (2013). "Impact of insurance sector activity on economic growth – A meta-analysis".
- SINCOR-SP (2015). "Cartas de conjuntura do setor de seguros".
- SUSEP (2012). Relatório "Capital adicional relativo ao risco operacional".
- SUSEP (2014). "2º Relatório de análise e acompanhamento dos mercados supervisionados".
- SWISS RE (2011) "Flood Risk in Brazil. "Prevention, adaptation and insurance".
- SWISS RE (2015). "Insurance solvency regulation in Latin America: modernizing at varying speeds".
- TERRA RE-PORT. "Relatórios do Mercado Brasileiro de Resseguros".
- THE ECONOMIST (2015) "Compacts of God. The market for risk is changing".
- THE ECONOMIST INTELLIGENCE UNIT (2014). "Microscopio Global 2014. Análisis del entorno para la inclusión financiera".
- VIERIA DE FARIA, L. (2007). "Abertura do Resseguro, Demanda de Resseguros e Impactos sobre o Mercado Segurador". Estudos Funenseg – Escola Nacional de Seguros.

ANEXOS

Anexo 1. Principais referências normativas

1964	Lei nº 4.594, de 29 de dezembro de 1964	A profissão do corretor de seguros.
1966	Decreto-lei nº 73, de 21 de novembro de 1966	O Sistema Nacional de Seguros Privados, que regula as operações de seguros e resseguros.
1967	Decreto nº 60.459, de 13 de março de 1967	Decreto nº 60.459, de 13 de março de 1967.
	Decreto nº 61.589, de 23 de outubro de 1967	Retifica o Decreto nº 60.459/1967, no que tange a capitais, ao início de cobertura do risco e emissão da apólice, à obrigação de pagamento do prêmio e da indenização e ao débito bancário direto.
	Decreto nº 61.867, de 11 de dezembro de 1967	Regula os seguros obrigatórios previstos no art. 20 do Decreto-lei nº 73/1966.
	Decreto-lei nº 261, de 28 de fevereiro de 1967	As sociedades de capitalização.
1970	Lei nº 5.627, de 1º de dezembro de 1970	Lei n.º 5.627, de 1º de dezembro de 1970.
1974	Lei nº 6.194, de 19 de dezembro de 1974	O seguro obrigatório de danos pessoais causados por veículos automóveis terrestres, ou por sua carga, a pessoas transportadas ou não.
1980	Decreto nº 85.266, de 20 de outubro de 1980	Decreto nº 85.266, de 20 de outubro de 1980.
1998	Lei nº 9.656, de 3 de junho de 1998	Planos e seguros privados de assistência à saúde.
2001	Lei nº 10.185, de 12 de fevereiro de 2001	Especialização das sociedades seguradoras em planos privados de assistência à saúde.
	Lei nº 10.190, de 14 de fevereiro de 2001	Modificação do Decreto-lei nº 73/1966, da Lei nº 6.435, de 15 de julho de 1977 (revogada pela Lei Complementar nº 109/2001) e da Lei nº 5.627/1970.
	Lei complementar nº 109, de 29 de maio de 2001	O regime previdenciário complementar.
2002	Lei nº 10.406, de 10 de janeiro de 2002	Lei nº 10.406, de 10 de janeiro de 2002.
2007	Lei complementar nº 126, de 15 de janeiro de 2007	A política de resseguro, retrocessão e sua intermediação, operações de cosseguro, contratações de seguro no exterior e operações em moeda estrangeira do setor segurador.
2008	Decreto nº 6.499, de 1º de julho de 2008	Limite máximo de cessão e retrocessão para resseguradoras eventuais.
2010	Lei complementar nº 137, de 26 de agosto de 2010	Lei complementar nº 137, de 26 de agosto de 2010.
	Lei nº 12.249, de 11 de junho de 2010. Disposições do capítulo VI geral, seção V, as taxas e outras disposições	“Taxa de fiscalização” dos mercados de seguro e resseguro, de capitalização e de previdência complementar aberta.
2013	Lei nº 10.823, de 19 de dezembro de 2013	Subvenção econômica ao prêmio do seguro rural.

Fonte: Afi, com dados da SUSEP, CNSeg e ANS

Anexo 2. Seguros gerais, obrigatórios e de pessoas

Seguros gerais

Autos	
<ul style="list-style-type: none"> • Acidentes pessoais de passageiros • Resp. Civil Transp. Rodoviário Interestatal e Internacional • Garantia Estendida • Carta Verde 	<ul style="list-style-type: none"> • Seguro Popular de Automóvel • Automóvel – Casco • Responsabilidade Civil Transp. Viagens Internacionais • Responsabilidade Civil Facultativa de Veículos (RCF-V)
Patrimonial	
<ul style="list-style-type: none"> • Incêndio tradicional • Incêndio – sorteios • Vidros • Residencial integral • Roubo • Condomínio integral • Distúrbios • Empresarial integral 	<ul style="list-style-type: none"> • Lucro cessante • Lucro cessante – cobertura simples • Fidelidade • Riscos de engenharia • Riscos diversos • Global de bancos • Riscos diversos – planos combinados • Garantia estendida • Riscos nominativos e operacionais
DPVAT – Seguro obrigatório de danos pessoais causado por veículos automóveis de vias terrestres, ou por sua carga, a pessoas transportadas ou não	
<ul style="list-style-type: none"> • DPVAT Categorias 1, 2, 9 e 10 	<ul style="list-style-type: none"> • DPVAT Categorias 3 e 4
Casa (“habitacional”)	
<ul style="list-style-type: none"> • Residência – Sistema Financeiro Residencial (SFH) 	<ul style="list-style-type: none"> • Residência – fora do SFH
Transporte	
<ul style="list-style-type: none"> • Transporte Nacional • Transporte Internacional • Resp. Civil Transportadora Intermodal • Resp. Civil do Transp. Viagem Internacional de Carga • Resp. Civil Transportadora Ferroviária de Carga - RCTF-C 	<ul style="list-style-type: none"> • Resp. Civil Transportadora Aérea Carga - RCTA-C • Resp. Civil Transportadora Rodoviária Carga - RCTR-C • Resp. Civil Facultativa - Desvio de Carga - RCF-DC • Resp. Civil da Transportadora Fluvial e por Vias Navegáveis Carga - RCA-C • Resp. Civil Operador Transporte Multimodal
Riscos financeiros	
<ul style="list-style-type: none"> • Garantia Financeira • Garantia de Obrigações Privadas • Garantia de Obrigações Públicas • Fiança de Arrendamento 	<ul style="list-style-type: none"> • Garantia de Concessões Públicas • Garantia Judicial • Garantia
Crédito	
<ul style="list-style-type: none"> • Crédito à Exportação Risco Comercial • Crédito Interno • Crédito à Exportação 	<ul style="list-style-type: none"> • Crédito à Exportação Risco Político • Crédito Doméstico Risco Comercial • Crédito Doméstico Risco Pessoa Física
Responsabilidades	
<ul style="list-style-type: none"> • Resp. Civil Administradores e Diretores (D&O) • Resp. Civil Geral 	<ul style="list-style-type: none"> • Resp. Civil Profissional
Riscos Especiais	
<ul style="list-style-type: none"> • Risco de Petróleo • Riscos Nucleares 	<ul style="list-style-type: none"> • Satélites

Rural	
<ul style="list-style-type: none"> • Seguro Agrícola sem Cobertura do FESR (Fundo de Estabilidade do Seguro Rural) • Seguro Agrícola com Cobertura do FESR • Seguro Pecuário sem Cobertura do FESR • Seguro Pecuário com Cobertura do FESR • Seguro Aquícola sem Cobertura do FESR • Seguro Aquícola com Cobertura do FESR • Seguro Florestal sem Cobertura do FESR 	<ul style="list-style-type: none"> • Seguro Florestal com Cobertura do FESR • Seguro Certificado de Produto Rural • Melhoras e Produtos Agrícolas • Cédula Rural Pignoratícia – Instituição Financeira Privada • Cédula Rural Pignoratícia – Instituição Financeira Pública (em “run off”) • Seguro de Vida do Produtor Rural
Marítimos	
<ul style="list-style-type: none"> • Seguro Integral para Operadores Portuários • Resp. Civil Facultativa para Embarcações Marítimas (casco) 	<ul style="list-style-type: none"> • DPEM – Seguro Obrigatório de Danos Pessoais Causados por Embarcações ou por suas Cargas
Aeronáuticos	
<ul style="list-style-type: none"> • Resp. Civil Facultativa para Aeronaves (casco) • Resp. Civil Hangar 	<ul style="list-style-type: none"> • Resp. Civil da Transportadora Aérea
Cascos	
<ul style="list-style-type: none"> • Marítimos • Aeronáuticos • Resp. Civil Hangar 	<ul style="list-style-type: none"> • DPEM • Aeronáuticos – Sorteios

Fonte: Afi, com dados da CNSeg e SUSEP

Seguros Obrigatórios

- Danos pessoais a passageiros de aeronaves comerciais
- Responsabilidade Civil do proprietário da aeronave e das transportadoras aéreas
- Responsabilidade Civil do construtor de imóveis em zonas urbanas por danos a pessoas ou coisas
- Bens dados em garantia de empréstimos ou financiamentos de instituições financeiras públicas
- Garantia do cumprimento das obrigações do promotor e construtor de imóveis
- Garantia de pagamento a cargo do “mutuário” da construção civil, incluindo obrigação imobiliária
- Edifícios divididos em unidades autônomas
- Incêndio e transporte de bens pertencentes a pessoas jurídicas localizados no Brasil ou transportados no país (não aplicável à União)
- Crédito à exportação, quando for considerado adequado pelo CNSP e após o parecer do Conselho Nacional do Comércio Exterior (CONCEX)
- Danos pessoais causados por veículos automóveis de vias terrestres e por embarcações, ou por sua carga, a pessoas transportadas ou não
- Responsabilidade Civil das transportadoras terrestres, marítimas, fluviais e lacustres por danos à carga transportada

Fonte: Afi, com dados do art. 20 do Decreto-lei nº 73/1966 e modificações posteriores

Seguros de pessoas

- Seguro de vida coletivo
- Seguro de vida individual
- Seguro de acidentes pessoais
- Planos com cobertura por sobrevivência (inclui o “Vida Gerador de Benefício Livre (VGBL)”)
- Seguro educacional
- Seguro prestamista
- Outros

Fonte: Afi, com dados da SUSEP

Anexo 3. Metodologia de input/output

O trabalho de colocar em números a contribuição do setor se apoiou no uso da “análise input/output”, uma metodologia desenvolvida inicialmente pelo economista W. Leontieff⁶² e amplamente utilizada na análise setorial, graças à sua simplicidade e às valiosas informações que fornece, dado o nível de desagregação por ramos de atividade e as relações mútuas de fornecimento com que permite trabalhar.

A ideia essencial em que esta metodologia se baseia é que cada ramo produtivo está ligado aos demais por meio das relações de fornecimento intermediário de bens e serviços que têm por objetivo final abastecer a demanda final das famílias nacionais e estrangeiras e outros agentes da economia (as administrações públicas, por exemplo, ou outras empresas que demandam bens de investimento). Esta ligação inevitável entre todas as atividades produtivas da economia requer que certos setores sejam decisivos quando se trata de impulsionar o processo produtivo ou, ao contrário, de retardá-lo. Isso se deve ao grau de sofisticação que sua tecnologia incorpora, à inovação que estes setores são capazes de desenvolver e à natureza dos bens e serviços que produzem.

Entre a grande variedade de abordagens que foram desenvolvidas a partir do modelo básico de input/output e que ampliaram substancialmente o alcance da análise, optou-se pela aplicação do chamado *modelo de demanda*, que permite estudar as consequências que as variações ocorridas em agregados como o consumo final de bens e serviços das famílias, o consumo de bens e serviços pelas empresas para seu processo produtivo ou o próprio

investimento em bens de capital têm sobre outros agregados como a produção total, o valor agregado bruto, a renda (que inclui salários e rendas do capital, da propriedade, benefícios e remuneração dos trabalhadores não assalariados) e emprego. Neste estudo específico, observam-se quais setores se beneficiam em maior ou menor grau de uma eventual expansão dos seguros, de forma direta, indireta e induzida, três conceitos que são o principal resultado que a aplicação do modelo fornece.

As tabelas input-output são o elemento de partida para obter as medidas de impacto e são definidas como o instrumento estatístico-contábil, com ampla desagregação setorial, que compila os fluxos de operações de produção e distribuição de um determinado país ou região durante um determinado período entre estes setores clientes-fornecedores, bem como uma desagregação setorial da demanda final e dos insumos primários (trabalho e capital) do mesmo. Seu objetivo é realizar uma descrição sistemática da economia, seus componentes setoriais, funcionais e institucionais e suas relações com outras economias. No Brasil, é o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) o órgão encarregado de fornecer estas informações.

De uma perspectiva funcional, as tabelas de input/output (TIO) analisam a atividade econômica dos setores produtivos ou ramos de atividade agregadas mais relevantes da economia (geralmente entre 50 e 100 grandes grupos de atividades produtivas), centrando-se no processo de compras e vendas intersetoriais e na satisfação da demanda final, além da coerência entre produção total (equivalente ao faturamento das unidades produtivas), renda (ou seu equivalente, o Valor Agregado Bruto) e emprego.

⁶² Economista americano de origem russa, foi agraciado em 1973 com o prêmio Nobel de Economia por “*O desenvolvimento do método input-output e sua aplicação aos mais importantes problemas econômicos*”. Sua análise introduziu a álgebra matricial ao tratamento dos problemas do equilíbrio geral.

Estrutura das Tabelas Input-Output

	N setores compradores (j)		K Setores de demanda final	
N Setores vendedores (i)	Matriz de bens intermediários (N x N) (Vendas do setor i ao setor j e compras do setor j ao setor i)	Compras totais de bens intermediários (BI) para cada setor	Matriz de demanda final (N x K)	Total de empregos por setor
	Vendas totais de bens intermediários (BI) para cada setor	Total BI	Total de demanda final	Total Empregos
J Setores de pagamentos finais (inputs primários)	Matriz de pagamentos finais (J x N)	Total de pagamentos finais		
	Total de recursos por setor	Total Recursos		

Fonte: Afi

Dada a natureza especial das relações de fornecimento do setor segurador no que se refere à comercialização de seus produtos e a prestação não direta dos serviços segurados em saúde, automóvel, residência ou outros semelhantes, a metodologia de I/O apresenta algumas deficiências, já que as tabelas publicadas não identificam bem este tipo de atividade, entre outras coisas porque o setor está incluído em um agregado de intermediação fi-

nanceira e seguros. Para obter uma estimativa em consonância com os números oficiais existentes e as estimativas gerais de peritos setoriais sobre estas relações de fornecimento, na estrutura coerente das relações interindustriais das TIO, foi feita uma identificação ad-hoc dos setores beneficiados pelas compras de bens intermediários (principalmente em relação aos pagamentos por sinistros), segundo sua natureza.

Lista de gráficos

Gráfico 1.	Evolução da classe média e dos prêmios de seguro no Brasil	23
Gráfico 2.	Prêmios per capita vs PIB per capita em economias emergentes	24
Gráfico 3.	Penetração do seguro em economias emergentes	24
Gráfico 4.	Penetração do seguro no Brasil e na América Latina	25
Gráfico 5.	Penetração do seguro em economias emergentes e desenvolvidas	25
Gráfico 6.	Densidade do seguro em economias emergentes.....	26
Gráfico 7.	Densidade do seguro no Brasil e na América Latina*	26
Gráfico 8.	Evolução do PIB e dos prêmios no Brasil.....	38
Gráfico 9.	Evolução da % de prêmios sobre o PIB no Brasil	38
Gráfico 10.	Representatividade do volume de prêmios por ramos no Brasil, 2014	40
Gráfico 11.	Ranking de grupos seguradores no Brasil por volume de prêmios emitidos em 2014	41
Gráfico 12.	Evolução de prêmios e contribuições do seguro privado no Brasil	41
Gráfico 13.	Prêmios e contribuições do seguro privado em 2014.....	42
Gráfico 14.	Representatividade do volume de prêmios de seguro em 2014 com maior índice de contratação pelas famílias brasileiras (em porcentagem)	50
Gráfico 15.	Evolução de prêmios de seguro do ramo de automóveis (milhões de reais) e da frota de automóveis* (milhares de unidades) no Brasil	51
Gráfico 16.	A densidade do seguro do ramo de automóveis no Brasil (prêmios por veículo, em reais)*	51
Gráfico 17.	Evolução de prêmios do seguro de saúde nas mãos de seguradoras especializadas no ramo de saúde no Brasil.....	53
Gráfico 18.	Evolução de prêmios do ramo de vida (milhões de reais) e expectativa de vida (anos) no Brasil.....	54
Gráfico 19.	Evolução de contribuições para a previdência social complementar (milhões de reais) e densidade das contribuições (reais) no Brasil	56
Gráfico 20.	Evolução dos prêmios de seguro prestamista (milhões de reais)*	57
Gráfico 21.	Atividade empreendedora no Brasil e em outros países da América Latina	58
Gráfico 22.	Principais motivos da ausência de seguro empresarial nos pequenos negócios brasileiros	63
Gráfico 23.	Representatividade do mercado de saúde suplementar no Brasil, 2014	73
Gráfico 24.	Evolução do volume total de contribuições ao seguro de saúde no Brasil em 2014 (bilhões de reais)	74
Gráfico 25.	Ranking de companhias de seguros especializadas no ramo de saúde no Brasil, 2014 (participação de mercado).....	74
Gráfico 26.	Concentração de companhias de seguros especializadas no ramo de saúde no Brasil, 2014.....	75
Gráfico 27.	Volume de prêmios emitidos por companhias de seguros especializadas no ramo de saúde no Brasil 2005 – 2014 (bilhões de reais).....	76
Gráfico 28.	Taxa de cobertura do Sistema de Saúde Suplementar no Brasil, por localização do beneficiário (em porcentagem da população).....	78

Gráfico 29.	Evolução da taxa de crescimento de beneficiários do Sistema de Saúde Suplementar no Brasil, por tipo de cobertura assistencial (em taxa %).....	79
Gráfico 30.	Evolução de beneficiários do Sistema de Saúde Suplementar no Brasil, por tipo de contratação	80
Gráfico 31.	Evolução por modalidade de operadora de beneficiários do Sistema de Saúde Suplementar no Brasil.....	81
Gráfico 32.	Evolução de beneficiários por faixas etárias do Sistema de Saúde Suplementar no Brasil.....	82
Gráfico 33.	Evolução do benefício médio e do prêmio médio por beneficiário do seguro de saúde no Brasil (em reais)	83
Gráfico 34.	Evolução comparativa do crescimento de número de beneficiários, prêmio médio e benefício médio por beneficiário do seguro de saúde no Brasil	84
Gráfico 35.	Evolução comparativa do custo de seguro de saúde e renda média da população no Brasil.....	85
Gráfico 36.	Evolução do número de resseguradoras que operam no Brasil, por tipo	95
Gráfico 37.	Participação de mercado das resseguradoras locais em 2014 (% prêmios de resseguro)	96
Gráfico 38.	Evolução dos prêmios de resseguro local e do PIB brasileiros.....	97
Gráfico 39.	Evolução do seguro e resseguro local* no Brasil	97
Gráfico 40.	Distribuição dos prêmios de resseguradoras locais por grupos, 2014 (%)	98
Gráfico 41.	Taxa de resseguro aceito no mundo (%).....	99
Gráfico 42.	Contribuição ao PIB do setor segurador no Brasil, 2014	107
Gráfico 43.	Contribuição ao emprego do setor segurador no Brasil, 2014	108
Gráfico 44.	Valor Agregado Bruto (VAB) gerado pelas compras intermediárias realizadas pelo setor segurador para os demais ramos produtivos (milhões de reais, 2014).....	110
Gráfico 45.	Emprego indireto gerado pelas compras intermediárias realizadas pelo setor segurador nos demais ramos produtivos (postos de trabalho, 2014).....	111

Lista de tabelas

Tabela 1.	Condições dos riscos passíveis de cobertura.....	21
Tabela 2.	Canais de distribuição de seguros no Brasil.....	33
Tabela 3.	Tipos de entidades supervisionadas pela SUSEP no Brasil.....	35
Tabela 4.	Volume de prêmios por ramos no Brasil, 2013 – 2014.....	39
Tabela 5.	Volume de prêmios por principais grupos seguradores no Brasil*, 2014.....	40
Tabela 6.	O sistema de saúde no Brasil e sua cobertura.....	52
Tabela 7.	Principais seguros empresariais e suas coberturas.....	65
Tabela 8.	Tipos de entidades operadoras do seguro e planos de saúde no Brasil.....	72
Tabela 9.	Estrutura do mercado de saúde suplementar no Brasil, 2014.....	73
Tabela 10.	Beneficiários do Sistema de Saúde Suplementar no Brasil, por tipo de cobertura assistencial (em milhares de pessoas).....	78
Tabela 11.	Beneficiários do Sistema de Saúde Suplementar no Brasil, por tipo de contratação (em milhares de pessoas).....	80
Tabela 12.	Evolução por modalidade de operadora de beneficiários do Sistema de Saúde Suplementar no Brasil (em milhões de pessoas).....	81
Tabela 13.	Beneficiários por faixas etárias do Sistema de Saúde Suplementar no Brasil (em milhares de pessoas).....	82
Tabela 14.	Evolução de beneficiários, prêmios e benefícios do seguro de saúde no Brasil.....	83
Tabela 15.	Relação de normas promulgadas no Brasil sobre microsseguros (em ordem cronológica).....	89
Tabela 16.	Evolução dos prêmios de microsseguros no Brasil.....	96
Tabela 17.	Catástrofes naturais registradas no Brasil em 2014.....	100
Tabela 18.	Prêmios e sinistros do setor segurador por ramos no Brasil.....	105
Tabela 19.	Multiplificadores do setor segurador no Brasil.....	109
Tabela 20.	Contribuição fiscal do setor segurador.....	112
Tabela 21.	Externalidades positivas do seguro.....	113
Tabela 22.	Estimativa de poupança precaucionária na ausência de seguros profissionais no Brasil, 2014.....	116

Lista de figuras

Figura 1.	Funcionamento do seguro	20
Figura 2.	Fundamentos estabilizadores do seguro	27
Figura 3.	Destaques no desenvolvimento do seguro no Brasil.....	28
Figura 4.	Organograma institucional	30
Figura 5.	O ciclo econômico e produtivo do seguro no Brasil	32
Figura 6.	Sistema de previdência social no Brasil.....	36
Figura 7.	Mapa de densidade do seguro privado no Brasil (2014)	43
Figura 8.	Mapa de densidade da capitalização no Brasil (2014)	44
Figura 9.	Mapa de densidade da previdência privada no Brasil (2014).....	45
Figura 10.	Os 10 principais riscos para as empresas brasileiras	59
Figura 11.	Riscos a serem cobertos pelas empresas com o seguro	61
Figura 12.	Destaques no desenvolvimento do seguro de saúde no Brasil.....	70
Figura 13.	O sistema de saúde no Brasil	71
Figura 14.	Penetração dos planos de saúde privados no Brasil, por região	77
Figura 15.	Destaques no desenvolvimento do microsseguro no Brasil.....	87
Figura 16.	Operação do resseguro e a retrocessão	92
Figura 17.	Contribuições do resseguro	93
Figura 18.	Marcos recentes no setor ressegurador brasileiro	94
Figura 19.	Impacto econômico do setor dos seguros.....	104

Lista de caixas

Caixa 1.	Principais funções do seguro.....	19
Caixa 2.	O contrato de seguro	22
Caixa 3.	Implementação do Solvência II no Brasil	29
Caixa 4.	Funções da SUSEP e da ANS	31
Caixa 5.	O corretor de seguros no Brasil.....	34
Caixa 6.	Inclusão dos corretores de seguros no sistema simplificado de impostos	35
Caixa 7.	A previdência complementar no Brasil	36
Caixa 8.	Estratégia Nacional de Educação Financeira (ENEF)	46
Caixa 9.	Portal “Tudo sobre Seguros” (TSS).....	47
Caixa 10.	Regimes previdenciários existentes no Brasil	55
Caixa 11.	O seguro multirrisco empresarial	60
Caixa 12.	Os seguros obrigatórios	62
Caixa 13.	Os agronegócios e o seguro rural privado	66
Caixa 14.	Conteúdo da proposta do Grupo de Trabalho de Microseguros (SUSEP)	88
Caixa 15.	Iniciativas de educação financeira escolar no Brasil.....	91
Caixa 16.	Por que são tão altos os efeitos multiplicadores do seguro no Brasil?.....	109
Caixa 17.	A sociedade do bem-estar em economias emergentes: pulando etapas (<i>leapfrogging</i>)?.....	111

Fundación
MAPFRE

www.fundacionmapfre.org

Paseo de Recoletos, 23
28004 Madrid