



- O mercado de seguros concentra cerca de US\$ 180 bilhões na América Latina, excluindo a Saúde Suplementar. O Brasil responde pela maior fatia desses recursos, seguido por México, Argentina, Chile e Colômbia.

- O tema foi debatido no último programa da série Conversa Segura.

[Você pode ouvir o Conversa Segura](#) ou [assistir o programa no YouTube](#)

- O presidente da CNseg, Dyogo Oliveira, recebeu os convidados Nuno Vieira, partner da consultoria EY, e Guilherme Perondi, vice-presidente da Swiss Re Corporate Solutions.

*“Quando olhamos, na realidade, quer no Brasil, quer na América Latina, a gente vê o mercado crescendo. Essa é a boa perspectiva. No entanto, são mercados cuja taxa de participação ainda é baixa. Há muito espaço para crescer”, analisa Nuno Vieira.*

- Para ele, um dos caminhos para aumentar a cobertura de seguros é apostar em novos produtos, além de ampliar a inclusão de seguros entre consumidores das classes C, D e E.

- Dyogo Oliveira observou que a sólida estrutura do mercado brasileiro de seguros e resseguros resulta de anos de decisões acertadas, e hoje é um setor que além de capital, tem estrutura empresarial e capacidade técnica.

*“Apesar disso, a nossa participação no PIB fechou 2021 em 6,1%, embora a gente tenha tido um crescimento de 16%. Para 2023, a gente está estimando quase 10% de crescimento”.*

- Muitos países no mundo investem em proteção contra catástrofe. O México, por exemplo, que convive com terremotos e furacões, criou o seu primeiro programa em 1.996 e é parte da política de governo, explicou Guilherme Perondi.

*“Após a passagem do furacão Otis, de categoria 5, que impactou 80% dos hotéis da turística região de Acapulco, o governo mexicano publicou uma nota prestando conta à sociedade do programa de proteção catastrófica, que, inclusive conta com seguro catastrófico de US\$ 275 milhões de limite de proteção”.*

**Confira outros tópicos da conversa**

- Já se observa mudança no ambiente benigno de catástrofes naturais no Brasil, com aumento de ocorrências decorrentes de grandes períodos de seca e grandes tempestades
- É necessário um trabalho de conscientização sobre os produtos e soluções de seguro para entes públicos e privados
- O Brasil precisa também aumentar a integração entre os mercados de seguro e de capital, além de melhorar a adaptação de soluções globais no mercado de seguros e resseguros
- Os convidados lembram que o Brasil tem diversos prédios públicos avaliados em centenas de bilhões de reais, sem qualquer seguro. Ou seja, em caso de fatalidade, a recuperação demandará orçamento do Estado
- Estudo da consultoria EY apontou que o consumidor espera que o seguro de vida garanta proteção da renda em caso de desemprego e cobertura de doenças graves e afins, produto já existente no mercado
- O otimismo ainda representa a maior parcela da segurança para o brasileiro, ou seja, a maioria lida com o risco quando ele aparece
- Em muitos países, há obrigatoriedade de seguros de pessoas. Por exemplo, a aquisição do carro está atrelada ao seguro em 49 dos 50 estados norte-americanos
- Na comparação entre países desenvolvidos e outros em desenvolvimento há diferença de dinâmica da classificação do que é risco: um brasileiro teme mais o assalto e perder a renda do que um incêndio
- Há no Brasil a obrigatoriedade de seguros por exemplo, no transporte de cargas, marítimo, mas, na prática, a legislação não é cumprida
- Em resumo: a ação do setor público pode ser um grande dinamizador do mercado de seguros no Brasil
- Há espaço também para ampliar o resseguro em diversos segmentos. Em seguro de vida, por exemplo, apenas 0,4% dos contratos estão ressegurados, enquanto em países da OCDE essa participação chega a 18%
- O México é um exemplo de País que tem boa cobertura de catástrofe. Utilizam seguros, resseguros e cat bond (títulos de crédito atrelados a catástrofes). O primeiro programa foi criado em 1.996 e é parte da política de governo
- Divisão voltada a soluções para o setor público (PSS) da Swiss Re indica que 80 países no mundo contratam produtos para garantir proteção para catástrofes de eventos extremos
- Os produtos de seguros contra catástrofes costumam considerar eventos climáticos, como seca extrema, temperatura baixa, muita chuva, além de eventos sísmicos, vendavais, ciclones e furacões
- Além disso, são produtos de fácil compreensão: se contrata um parâmetro, por exemplo, categoria 5 de furacão. Em caso de ocorrência, dispara automaticamente a cobertura e o valor é rapidamente liberado para quem contratou, seja uma empresa ou governo
- No Brasil, a proposta da CNseg apresentada ao governo é voltada a reduzir os danos para a população, então o recurso seria automaticamente liberado para o cidadão
- Produtos de previdência privada (PGBL e VGBL) foram criações do mercado de seguros como alavancas de proteção adicional da renda

**Fonte:** CNseg, em 04.01.2024