

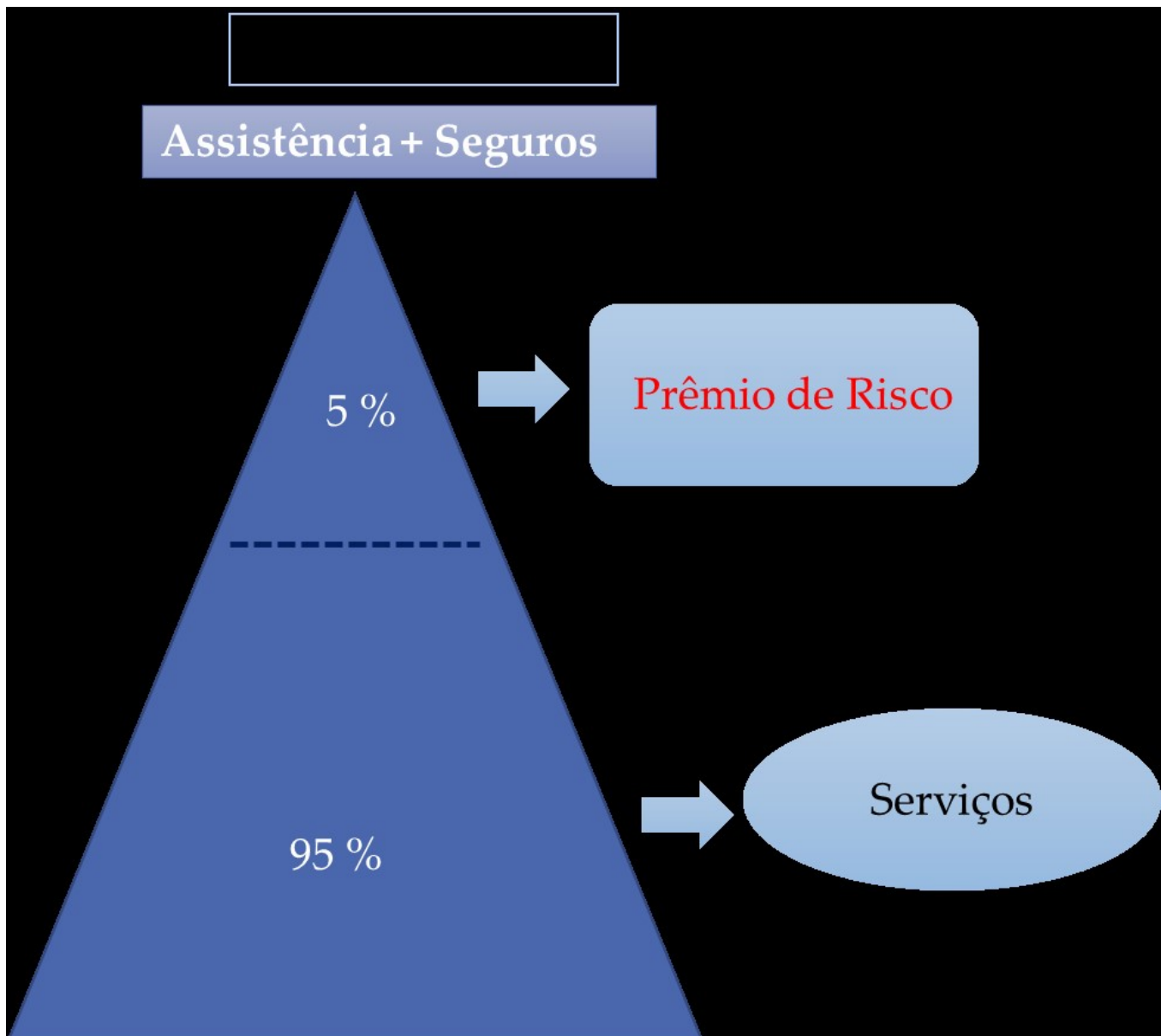


Por Livio Bellandi (*)

O ramo de seguro viagem é classificado pela SUSEP pelos códigos de Grupo 09 (pessoas coletivo) e 13 (pessoas individual) e ramo 69, conforme Circular SUSEP nº 535, de 2016.

Até o ano de 2014, os planos de viagem eram basicamente planos de assistência com rede própria de prestadores de serviços, e com coberturas de seguros de acidentes pessoais agregadas, tais como morte acidental e invalidez permanente total ou parcial por acidente. Portanto, o carro chefe ou o produto principal comercializado era a assistência.

Com esta configuração, a formação de preços era composta da seguinte forma (graficamente):



Nota: Gráfico elaborado pela Consultoria, percentuais fictícios

Com a publicação da Resolução CNSP 315/2014, o mercado deparou-se com uma nova realidade, tanto os canais de distribuição, assistências e as seguradoras, precisaram se reinventar e se adequarem ao novo conceito:

“Art. 2º O seguro viagem tem por objetivo garantir, ao(s) segurado(s) ou seu(s) beneficiário(s), uma indenização, limitada ao valor do capital segurado contratado, na forma de pagamento do valor contratado ou de reembolso, ou, ainda, de prestação de serviço(s), no caso da ocorrência de riscos cobertos, desde que relacionados à viagem, durante período previamente determinado, nos termos estabelecidos nas condições contratuais.”

Inverteu a situação de Assistência + Seguros para SEGURO + ASSISTÊNCIA, invertendo a composição de preços do gráfico anterior.

Conseqüentemente, o mercado inicia um novo processo e trajetória de conhecimento deste mercado e de sua formação de preços, tendo que reavaliar seus seguros, planos e estratégias, para atender esta nova demanda.

Este é um grande exemplo de uma demanda originada pela regulamentação, fomentando o mercado e exigindo das seguradoras ações de reavaliação em suas estratégias, planos de negócios e políticas de desenvolvimento e reformulação de seus produtos.

Obviamente, que os atuários encontram-se com diversas avaliações e pesquisas de estatísticas relacionadas as coberturas que não eram de responsabilidade dos mesmos, a partir da regulamentação, e nos parece que estão adequando seus produtos, subscrição e tarifação no decorrer destes anos, para encontrar o equilíbrio, e os gestores comerciais quanto ao melhor modelo de comercialização.

Vejamos a evolução dos números disponíveis no site da SUSEP:

Descrição	Ramo	Ano				
		2014	2015	2016	2017	2018*
PRÊMIOS	969	R\$ 101.240.668,00	R\$ 166.587.095,00	R\$ 191.303.398,00	R\$ 112.460.927,00	R\$ 39.904.786,00
GANHOS	1369	R\$ 47.680.751,00	R\$ 73.815.236,00	R\$ 237.712.312,00	R\$ 357.081.947,00	R\$ 184.662.035,00
Total Prêmios Ganhos		R\$ 148.921.419,00	R\$ 240.402.331,00	R\$ 429.015.710,00	R\$ 469.542.874,00	R\$ 224.566.821,00
Sinistralidade	969	34%	32%	42%	63%	48%
	1369	29%	24%	28%	50%	58%
Total (%) Sin.Ocorridos / Prêmios Ganhos		32%	29%	35%	53%	56%

Mercado relevante de R\$470 milhões de prêmio ganho no último ano (2017), entretanto sua sinistralidade está crescente, o que exige reavaliação e cuidados especiais, seja em subscrição, precificação e sinistros.

Descrição	Ramo	Ano				
		2014	2015	2016	2017	2018*
Comercial	969	22%	35%	45%	40%	16%
	1369	4%	25%	33%	32%	22%
Total (%) Comissões / Prêmios Ganhos		16%	32%	38%	34%	21%

Fonte: Site SUSEP <http://www.susep.gov.br/> estatísticas de mercado.

O gráfico acima demonstra a adequação do mercado às tendências de sinistralidade reduzindo os percentuais de comissão que estavam sendo praticados nos anos de 2015 a 2017, de acordo com o grupo. Os resultados combinados demonstram margem no somatório dos grupos; mas é evidente o trabalho dos atuários e gestores do mercado na busca do equilíbrio da operação, com as reduções de comissionamento e de sinistralidade, lembrado que poucos tinham dados estatísticos e experiências para desenvolver e participar deste segmento.

Até a próxima edição!

Mandem-nos comentários e sugestões de temas, será um prazer poder discutir e gerar informações do interesse de todos. (livio.bellandi@gmail.com)

(*) **Livio Bellandi** é sócio proprietário na Bellandi & Associados Gestão Atuarial.

(08.10.2018)