



PALESTRA CVG

Edson Franco
Presidente da FenaPrevi

16 de Março de 2016

PANORAMA DO SETOR

PROJEÇÃO DO SETOR PARA 2016

Tendência de crescimento mais moderado porém ainda acima de 10%

Arrecadação do Mercado Segurador/Prêmio Direto (em bilhões R\$ - valores nominais)	Projeções do Mercado					Crescimento anual	
	2012	2013	2014	2015	2016	2015/2014	2016/2015
						4	5
COBERTURAS DE PESSOAS	92,46	99,70	111,38	126,84	143,34	13,9%	13,0%
Planos de Risco	24,34	28,60	30,74	32,99	34,59	7,3%	4,9%
Seguro Coletivo	19,00	22,17	23,45	24,69	25,44	5,3%	3,1%
Seguro Individual	2,86	3,57	4,21	5,30	6,12	25,8%	15,5%
Tradicionais	2,49	2,86	3,08	3,01	3,03	-2,5%	0,8%
Planos de Acumulação	68,12	71,10	80,64	93,85	108,75	16,4%	15,9%
Família VGBL	59,57	62,26	71,39	84,23	98,38	18,0%	16,8%
Família PGBL	7,53	7,92	8,38	8,82	9,69	5,3%	9,9%
Tradicionais	1,01	0,92	0,87	0,80	0,68	-8,0%	-14,9%
CAPITALIZAÇÃO	16,59	20,97	21,87	22,14	23,02	1,2%	4,0%
SAÚDE	97,23	110,58	128,48	145,43	162,01	13,2%	11,4%
MERCADO	257,61	291,79	327,03	363,08	400,91	11,0%	10,4%

As provisões totais do mercado de seguros cresceram 18,5% em 2015

R\$ 550 bi/2014 para R\$ 652 bi/2015

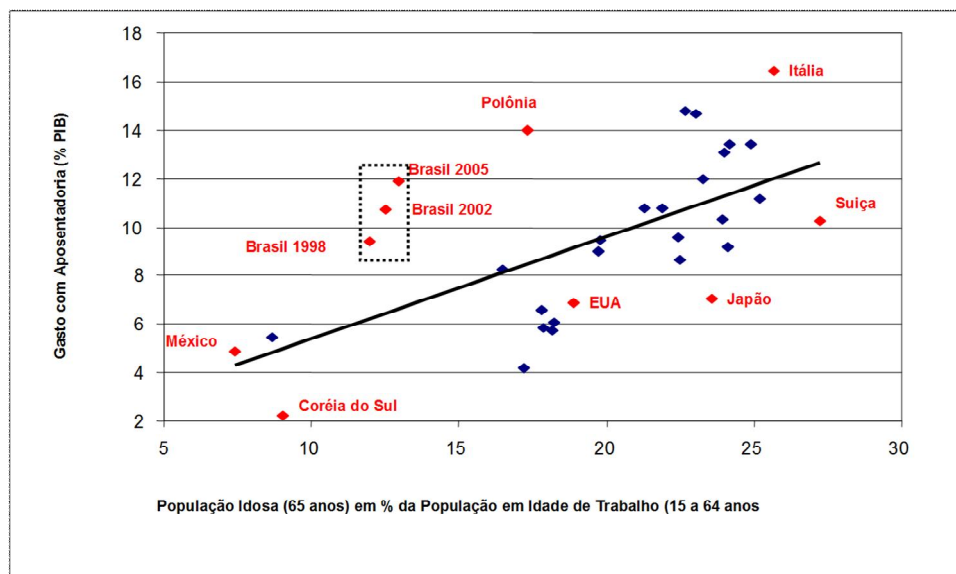
Longevidade e o Envelhecimento de nossa sociedade

- ✓ **Aumento da expectativa de vida ao nascer de 7,5 em 20 anos:**
 - 1993: 66,6 anos
 - 2003: 71,2 anos
 - 2013: 74,1 anos
- ✓ **Número de pessoas aposentadas (65+) irá triplicar até 2050:**
 - Hoje no Brasil a cada 100 pessoas entre 15-64 anos temos 11 pessoas com mais de 65 anos;
 - Em 2050 teremos 37 (+ 65) para cada 100 economicamente ativos
- ✓ **Aumento dos gastos com saúde per capita anual em mais de 5 vezes desde 2003:**
 - 1993: USD 213
 - 2003: USD 1.084

População com maior renda mas ainda sem proteção adequada

- ✓ **Aumento da renda per capita aumenta necessidade de produtos sofisticados:**
 - 1993: USD 2.274
 - 2003: USD 3.598
 - 2013: USD 11.384
- ✓ **Grande parte da População sem proteção contra o risco de morte e de perda de renda:**
 - Estudo da Swiss Re, Mortality Protection GAP → USD 2.4 trilhões;
 - Income Protection Gap (estudo ZS) → +50% da PEA economicamente ativa na informalidade.
- ✓ **Desajustes da Previdência Social**
 - País jovem com gasto elevado
 - Incentivos inadequados (elegibilidade, valor e acumulação de benefícios)
 - Indexação do benefício ao SM

País jovem com gasto elevado



Elegibilidade: A idade média de aposentadoria para esse grupo de países é: 64,9 anos para homens e 64 anos para mulheres

País	Homem	Mulher	Igualdade gêneros ^a	País	Homem	Mulher	Igualdade gêneros ^a
Alemanha	65	65	SIM	Grécia	65	60	
Argentina	65	60		Holanda	65	65	SIM
Austrália	65	60		Hungria	62	62	SIM
Áustria	65	65	SIM	Islândia	67	67	SIM
Chile	65	60		Itália	65	60	
Coréia do Sul ^a	65	65	SIM	México	65	65	SIM
Costa Rica	62	60		Noruega	67	67	SIM
Dinamarca	67	67	SIM	Peru	65	65	SIM
El Salvador	60	55		Polônia	65	60	
Espanha	65	65	SIM	Portugal	65	65	SIM
Estados Unidos ^b	67	67	SIM	Reino Unido ^c	65	65	SIM
Finlândia	65	65	SIM	Suíça	65	65	SIM

Fonte: Cechin e Cechin (2007), atualizado pelo autor
^a/b Prevista para 2033; ^c/c Previsto para 2027; ^d Para mulheres apenas 2m 2020

Acumulação de Benefícios

Situação	Total			Masculino			Feminino		
	1992	2001	2013	1992	2001	2013	1992	2001	2013
Apenas pensionistas	60,4	59,6	52,4	47,6	44,4	41,1	61,3	61,0	54,1
Acumulam outra renda	39,6	40,4	47,6	52,4	55,6	58,9	38,7	39,0	45,9
Pensionistas que são aposentados	8,3	16,6	28,2	7,8	15,3	29,0	8,3	16,7	28,1
Pensionistas que trabalham	29,7	20,8	16,1	42,2	33,6	23,7	28,8	19,6	14,9
Pensionistas que são aposentados e trabalham	1,6	3,0	3,3	2,3	6,8	6,2	1,5	2,6	2,9
Total de pensionistas	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Elegibilidade: No Brasil a idade média é menor que 54 anos. Aposentadorias por TC → 25% do total e +45% dos gastos

Aposentadoria	Urbano		Rural		Total	
	Homem	Mulher	Homem	Mulher	Homem	Mulher
Por idade	66	62	61	57	63	59
Por tempo de contribuição	55	52	54	51	55	52
Por invalidez	52	53	50	47	52	53

Fonte: Boletim Estatístico da Previdência Social, 2013

AGENDA ESTRATÉGICA

FENAPREVI



VISÃO e MISSÃO

Visão

Ser uma instituição independente, reconhecida e valorizada pelos associados, mercado e comunidade. Contribuir para o desenvolvimento dos segmentos de seguros de pessoas e de previdência privada.

Missão

Contribuir para o desenvolvimento dos seguros de pessoas e de previdência privada representando institucionalmente seus associados junto aos órgãos reguladores, mercado e comunidade

- Nos apropriarmos da responsabilidade de aumentar o nível de conscientização dos consumidores em relação a importância de proteção da renda e contra a mortalidade.
 - Contribuir para o desenvolvimento da economia por meio do papel de investidor institucional e provedores de investimento de longo prazo
 - Ajudar a endereçar as necessidades e o desafio estrutural de uma população em processo de envelhecimento
 - Atuar como agente de melhora da sustentabilidade do sistema de seguridade social, otimizando a distribuição da responsabilidade individual, mútua e pública na formação de uma sociedade onde as futuras gerações possam viver com tranquilidade e segurança financeira.
-

- 1. DESENVOLVIMENTO DE NOVOS PRODUTOS TRAZENDO E ADAPTANDO AS MELHORES PRÁTICAS INTERNACIONAIS**
 - 2. MODERNIZAÇÃO DOS MODELOS DE DISTRIBUIÇÃO, SUITABILITY E EDUCAÇÃO FINANCEIRA**
 - 3. EVOLUÇÃO DO ARCABOUÇO REGULATÓRIO PARA REFLETIR A PRÓPRIA EVOLUÇÃO DO MERCADO E SUAS DEMANDAS**
-

PRIORIDADE 1 - PRODUTOS

NATUREZA PREVIDENCIÁRIA

- ✓ **Nova geração de planos:**
 - Adicionar as ofertas adicionais produtos tipificados que favorecem ainda mais a permanência dos recursos por período mais longos
 - Prev Saúde;
- ✓ **Annuites Flexíveis :**
 - Rendas em que o cliente pode, rotineiramente, repensar sua opção e promover ajustes (para adequá-la ao seu estilo e momento de vida).
- ✓ **Annuites Variáveis:**
 - Proteção de renda com cobertura de vida e benefício fiscal sem taxa de retorno garantida, mas com flexibilidade para escolher dentre uma vasta passibilidade de investimentos

SEGURO DE PESSOAS

- ✓ **Universal Life:**
 - Seguro de vida que mescla acumulação e recursos para o futuro (sobrevivência do cliente) e indenização para a família (morte prematura do segurado).
- ✓ **Seguro Viagem e Funeral como seguro e não como uma cobertura/assistência.**
- ✓ **Simplicidade na cadeia de valor.**

PRIORIDADE 2 - DISTRIBUIÇÃO

SUITABILITY

- ✓ Garantir a adequação da oferta à necessidade do cliente. Produto certo para pessoa certa pelo canal certo

FORMAÇÃO

- ✓ Apoiar a indústria na formação de agentes de Vida e Previdência para uma venda mais consultiva
- ✓ Apoiar a Certificação CNSEG: complementar a certificação da Susep, não obrigatório.

CONSULTORIA

- ✓ Apoio consultivo ao longo de todas as etapas do plano (em parceria com as empresas em planos corporativos).
-

PRIORIDADE 3 - REGULAMENTAÇÃO

Regulamentação das Recentes Mudanças em Investimentos

- ✓ **Participante Qualificado:** Criar condições para que permitam investimentos com limites de alocação diferenciados em renda variável, cambial e imóveis.
- ✓ **Investimento no exterior:** Criar condições regulatórias e operacionais para incluir esses ativos no portfólio de fundos de investimento já existente.

Acompanhar a evolução do cenário regulatório das práticas globais

- ✓ Equilíbrio entre prudência e custo ao avaliar a implementação de uma nova legislação.
- ✓ Desproporcionalidade do requerimento financeiro x benefício das evoluções regulatórias.

Patrimônio de afetação

- ✓ Patrimônio de afetação é um projeto da federação, que necessita de aprovação de Lei, que garanta que os recursos de provisões de uma seguradora eventualmente insolvente sejam, prioritariamente, destinados a suportar as obrigações do negócio (antes de outras obrigações).

Evolução das regras de investimentos

- ✓ Ondas futuras que ampliem paulatinamente as classes de ativos e flexibilizem, ainda mais, a alocação em renda variável.
- ✓ Fortalecer papel da indústria como financiadora dos investimentos de longo prazo.



Federação Nacional de Previdência Privada e Vida

OBRIGADO!

