

MERCADO DE SEGUROS

# Uma indústria sólida em busca de inovação

Mercado mantém crescimento e estuda ajustes, a fim de contribuir para a retomada da economia do País

Apesar da conjuntura adversa dos últimos anos — só em 2015, o Produto Interno Bruto (PIB) encolheu 3,8%, o pior resultado desde 1996 —, a trajetória do mercado de seguros brasileiro seguiu sem abalos, resiliente, embora — claro — tenha sentido o baque, ao crescer fora da curva ascendente dos anos anteriores. Ainda assim, cresceu exatos 3,2%, segundo as estatísticas oficiais fornecidas pela Superintendência de Seguros Privados (Susep).

As projeções para 2016 são mais encorajadoras: alta de 8,3% em um cenário mais pessimista, enquanto o governo prevê a economia mergulhada em uma contração perto de 3%. Para o Presidente da Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg), Marcio Serôa de Araújo Coriolano, isso mostra que a blindagem da indústria de seguros, como apontam os números, não é pontual, mas estrutural. “A verdade é que, para proteger pessoas e empresas, as seguradoras fazem previamente estudos atuariais, cálculos estatísticos nas variadas modalidades de seguros, em um processo de avaliação, gerenciamento e aceitação de riscos, seja para a vida, o automóvel, o imóvel, um *shopping center*, uma concessão pública ou uma grande planta industrial”, comenta Coriolano. O regime é conhecido como mutualismo, no qual todos contribuem para repor perdas ocorridas aos participantes do grupo.

Coriolano destaca que as seguradoras estão submetidas à rigorosa regulamentação editada pelos órgãos de supervisão e são obrigadas a constituir reservas técnicas, para, ocorrido o sinistro, honrar o compromisso com o consumidor ou com a empresa segurada.

■ À BEIRA DE R\$ 1 TRILHÃO

Essa determinação legal revela a consistência do mercado de seguros e contribui para o desenvolvimento econômico do Brasil. Os ativos, que garantem os riscos aceitos pelas seguradoras, assumidos para proteger consumidores e corporações, já estão próximos da marca de R\$ 1 trilhão, alcançáveis em dois ou três anos. “São tão grandes que, hoje, o conjunto das seguradoras dispõe de R\$ 800 bilhões para honrar compromissos, o que demonstra a solidez e a solvência do setor”, exalta Coriolano, lembrando que esse montante é alavancado pelos ramos de pessoas, previdência, patrimônio, saúde e capitalização.

O dinheiro provisionado pelas seguradoras é alocado em um leque variado de papéis que, focados em obrigações a cumprir no curto e no longo prazo, constituem os ativos garantidores das reservas. Nesse contexto, a busca é por rentabilidade e liquidez com certa flexibilidade para se adequar a variadas conjunturas, até as desfavoráveis. A regulamentação é feita por órgãos do governo: Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS), na área da assistência médica; Susep, nos demais segmentos de seguros e previdência complementar aberta e capitalização; além do Conselho Monetário Nacional (CMN), que determina os limites de aplicação e os ativos que garantem as reservas em renda fixa e variável, imóveis, entre outros investimentos. As seguradoras ainda precisam qualificar os riscos e cumprir as exigências do órgão regulador, como auditoria externa, identificação do risco de crédito, risco de gestão do negócio, entre outras.

■ INOVAÇÃO E CRIATIVIDADE

O setor de seguros é o que mais sofre regulação no mundo. “Cada vez que a economia avança, o sistema responde ajustando o patamar de proteção às novas circunstâncias. Mesmo em períodos de dificuldades, como o que estamos vivendo, o setor mostra resiliência e precisa de flexibilidade regulatória para fazer avançar mais o processo criativo”, afirma Coriolano. Entretanto, avalia que o mesmo setor tem que estar apto a ofertar à sociedade soluções securitárias ajustáveis às variadas conjunturas, inclusive de dificuldades como a que o Brasil vive hoje. Para isso, é necessário uma legislação flexível, que permita às seguradoras propor respostas às necessidades de coberturas exigidas pela sociedade, nos campos pessoal e empresarial. Nesse processo, em que os esforços são pela retomada da economia, impulsionada pelas obras de infraestrutura tão necessárias ao País, o seguro-garantia é exemplo de produto que necessita de ajustes em relação ao percentual da garantia à obra, cujo pleito é aumentar de 5 para 30% do valor do empreendimento (Leia “Seguro-Garantia”), como também na regulamentação, para imprimir mais agilidade à relação oferta e demanda. Outro produto que necessita também de avanços inovadores é o PrevSaúde, que visa atender a necessidade de assistência médica futura do trabalhador aposentado (Leia “PrevSaúde”) e, também, contribuir para a formação de uma cultura de longo prazo, que no Brasil hoje é incipiente.

Fotos de divulgação



Cada vez que a economia avança, o sistema responde ajustando o patamar de proteção às novas circunstâncias. Mesmo em períodos de dificuldades, como o que estamos vivendo, o setor mostra resiliência e precisa de flexibilidade regulatória para fazer avançar mais o processo criativo.

**Marcio Serôa de Araújo Coriolano**  
Presidente da Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg)

## Maioria da população desconhece reforma da Previdência

Pesquisa da Federação Nacional de Previdência Privada e Vida (FenaPrevi) aponta que 44% da população não ouviu falar da reforma da Previdência Social e mais: 86% desconhecem ou conhecem pouco o funcionamento do sistema previdenciário público. “Essas informações surpreendem, porque o tema tem estado bastante presente na imprensa e, mesmo assim, ainda há uma grande parte da população alheia a essa discussão”, afirma o Presidente da entidade, Edson Luis Franco.

Para que este debate alcance cada vez mais pessoas, o executivo defende o estímulo a uma discussão didática e transparente sobre o tema, relacionando todos os agentes envolvidos na questão. O tempo mínimo de contribuição e o valor que o trabalhador receberá na inatividade são dois pontos de destaque. O entendimento dessa realidade tende a atrair um contingente maior de pessoas interessadas na previdência complementar aberta. Este movimento, aliás, já vem sendo observado pelo setor ao longo dos últimos dez anos. “O brasileiro está mudando a sua percepção de cultura de investimento de longo prazo. À medida que as gerações renovam sua memória inflacionária, a cultura rentista também muda”, explica.



**Edson Luis Franco**

■ CRIATIVIDADE

Fornecer às pessoas um nível de explicação, simulações e assessoria do processo de renda no intuito de que elas saibam de fato o que estão comprando é um grande avanço, na visão de Edson Franco. Outro diferencial é a formatação de produtos destinados ao investidor qualificado. Está em análise na Superintendência de Seguros Privados (Susep), o chamado *Universal Life*, cuja regulamentação final está perto de ser concluída. Trata-se de um contrato híbrido, combinando-se acumulação de capital e cobertura de risco com o seguro de vida. Outro produto é o PrevSaúde, já aprovado na Câmara Federal, mas ainda dependente de aval do Senado.

De acordo com o executivo, essa nova plataforma de produtos dará mais flexibilidade às empresas na gestão dos ativos, bem como possibilitará a oferta para a criação de uma linha de planos previdenciários diferentes e, ao mesmo tempo, exigirá uma modernização tanto na gestão de investimento quanto na elaboração de alguns produtos básicos.

## PREVSAÚDE Vantagens para o empregado, empregador e País

Segundo o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), a expectativa de vida da população se aproxima dos 75 anos. O desejo de manter o acesso à assistência médico-hospitalar na aposentadoria já não parece tão distante. O PrevSaúde surge como oportunidade para que as pessoas, ao saírem do mercado de trabalho quando se aposentarem, continuem tendo acesso aos serviços de saúde privada com os recursos acumulados ao longo do tempo. Esses recursos, quando destinados ao pagamento das mensalidades do plano, não sofrerão tributação do Imposto de Renda. Além disso, permitirá que as empresas contribuam com essa poupança sem que os aportes sejam considerados parte do salário.

Esse Projeto de Lei, que tramita há oito anos no Congresso, já foi aprovado pela Câmara dos Deputados e agora aguarda aprovação no Senado, com a possibilidade de ser viabilizado a partir de 2017. “O PrevSaúde virá suprir uma grande demanda, uma vez que a maioria dos trabalhadores com carteira assinada passa a vida ativa ligada a planos de saúde empresariais e, quando se aposenta, tem dificuldade em ar-



**Solange Beatriz Palheiro Mendes**

car com o pagamento da mensalidade de um plano ou seguro-saúde”, aponta a Presidente da Federação Nacional de Saúde Suplementar (FenaSaúde), Solange Beatriz Palheiro Mendes. A executiva está convencida de que o produto contribuirá, ainda, para uma mudança de mentalidade do brasileiro, que tenderá a se preocupar mais com o futuro quando estiver diante da opção de adquirir uma renda para custear o gasto com a saúde ao se aposentar.

■ NÃO HÁ RENÚNCIA FISCAL

O argumento de que o produto implicará na renúncia tributária, embora a proposta esteja baseada no incentivo fiscal, improcede. “Trata-se de um produto novo, de um novo investimento”, contrapõe Solange Beatriz Mendes.

De acordo com a Presidente da FenaSaúde, o produto surge como alternativa, possibilitando que o trabalhador sinta maior segurança financeira, permitindo o acesso ao cuidado efetivo com a saúde. Essa poupança também irá contribuir para o crescimento da economia, gerando emprego e renda.

## SEGURO-GARANTIA Ferramenta eficaz de apoio ao crescimento



**Roque de Holanda Melo**

Está em curso no Parlamento um Projeto de Lei que amplia de 5% para 30% a proteção que as seguradoras oferecem aos licitantes (órgãos governamentais). “O setor defende 30% por entender que esse é o percentual máximo que poderia ser absorvido pelo mercado segurador e ressegurador, considerando o cenário jurídico e legal vigente no Brasil, bem como pelo fato de que o referido percentual possibilitará, efetivamente, que a seguradora assum a responsabilidade pela retomada e conclusão da maioria dos projetos”, explica o Presidente da Comissão de Riscos de Crédito e Garantia da Federação Nacional de Seguros Gerais (CRC-FenSeg), Roque de Holanda Melo. O produto atuará, em suas novas condições, como elemento de persuasão nas licitações das obras a conceder à iniciativa privada, cujos agentes passarão a estudar os projetos mais profundamente, reduzindo a possibilidade de des-

cumprimento do contrato. “O seguro-garantia, na modalidade licitante, diminuirá esse risco, induzindo o tomador a se concentrar nas licitações de maior interesse, ao invés de entrar em dezenas de outras concorrências ao mesmo tempo. Igualmente, exigirá por parte do tomador um estudo mais aprofundado do projeto, bem como a apresentação de uma proposta factível de ser cumprida”, afirma.

■ PRESENÇA MARCANTE

As alterações previstas no Projeto de Lei implicarão em uma necessária readequação do mercado segurador e terão reflexo, também, no preço do seguro, sobretudo ante o expressivo aumento de custo por parte das seguradoras para atenderem às exigências legais, a exemplo do necessário e efetivo acompanhamento das obras.

Sobre o pacote de 25 projetos de privatização previstos para as áreas de aeroportos, portos, ferrovias, rodovias, exploração de petróleo e distribuição de energia, a maioria prevista para ocorrer em 2017, o executivo acredita que “o seguro-garantia, a exemplo do que já ocorreu nos leilões anteriores, será utilizado como uma das formas de garantia exigidas pelo Poder Público”.

■ CRESCIMENTO

O destravamento das obras de infraestrutura e o aumento do limite de garantia devem provocar dois efeitos positivos para o segmento de garantia: o crescimento desse mercado e a pulverização com a diluição do risco da carteira, hoje fortemente concentrado na garantia judicial, em cerca de 80%.