

12

ESTUDOS FUNENSEG

**O Desempenho dos Mercados de Seguros,
Previdência Complementar Aberta e
Capitalização em 2005**

Lauro Vieira de Faria *

Agosto de 2006



* Economista e consultor. laurovf@oi.com.br

Presidente

Robert Bittar

Vice-Presidente

Miguel Junqueira Pereira

Diretor Executivo

Renato Campos Martins Filho

Diretor de Ensino e Produtos

Nelson Victor Le Cocq d'Oliveira

Diretor de Pesquisa e Desenvolvimento

Claudio Contador

Diretor Regional de São Paulo

João Leopoldo Bracco de Lima

Gerente Executiva

Paola Young Casado Barros de Souza

Conselho de Administração

Robert Bittar

Paulo Roberto Sousa Thomaz

Miguel Junqueira Pereira

Mauro César Batista

Renê de Oliveira Garcia Júnior

João Marcelo Máximo Ricardo dos Santos

Vandro Ferraz da Cruz

Tânia Ramos de Moraes

Conselho Fiscal

Lúcio Antônio Marques

Maria Elena Bidino

Vera Melo Araújo

Eliezer Fernandez Tunala

Severino José de Lima Filho

João Ricardo Pereira

Unidades Funenseg

Rio de Janeiro • RJ (Matriz)

Rua Senador Dantas, 74 - térreo,

2ª sobreloja., 3º e 4º and. - Centro

Tel.: 21 3132-1022

faleconosco@funenseg.org.br

Rio de Janeiro • RJ

Av. Franklin Roosevelt, 39 - sobreloja - Castelo

Tel.: 21 3132-1111

Blumenau • SC

Tel.: 47 3326-7105

nucleosc@funenseg.org.br

Brasília • DF

Tel.: 61 3323-7032

nucleodf@funenseg.org.br

Campinas • SP

Tel.: 19 3212-0608

apoiocampinas@funenseg.org.br

Curitiba • PR

Tel.: 41 3264-9614

nucleopr@funenseg.org.br

Goiânia • GO

Tel.: 62 3945-1210

apoiogoias@funenseg.org.br

Porto Alegre • RS

Tel.: 51 3224-1965

nucleors@funenseg.org.br

Recife • PE

Tel.: 81 3423-1134

nucleope@funenseg.org.br

Ribeirão Preto • SP

Tel.: 16 3620-2200

apoiorbpreto@funenseg.org.br

Salvador • BA

Tel.: 71 3341-2688

nucleoba@funenseg.org.br

Santos • SP

Tel.: 13 3289-9852

apoiosantos@funenseg.org.br

São José do Rio Preto • SP

Tel.: 17 3222-6515

apoiosjrpreto@funenseg.org.br

São Paulo • SP

Tel.: 11 3105-3140

nucleosp@funenseg.org.br

Central de Atendimento: 0800 253322

www.funenseg.org.br

ESTUDOS FUNENSEG

Série destinada à publicação de trabalhos e pesquisas de profissionais das áreas de seguro, resseguro, previdência privada complementar e capitalização. É distribuída gratuitamente com exclusividade em seminários, palestras, fóruns e workshops realizados pela Funenseg e por instituições do Mercado de Seguros. Os textos podem ser impressos (em formato pdf) no site da Funenseg (www.funenseg.org.br), link “publicações/livros técnicos”.

Caso haja interesse em adquirir os números da série no formato original, entrar em contato com o setor de Vendas da Funenseg ou com a Secretaria da Escola: Rua Senador Dantas, 74/Térreo – Centro – Rio de Janeiro – RJ (Tel.: (21) 3132-1096 – e-mail: vendas@funenseg.org.br).

Para publicação na série, os textos devem ser encaminhados, para avaliação, para o Diretor de Pesquisa e Desenvolvimento da Funenseg, Claudio R. Contador. Enviar duas cópias: uma por e-mail para claudiocontador@funenseg.org.br, mencionando no assunto “Estudos Funenseg – Trabalho para Avaliação”; e outra impressa para a Diretoria de Pesquisa e Desenvolvimento da Funenseg (Rua Senador Dantas, 74/3o andar – Centro – Rio de Janeiro – RJ – CEP 20031-205), identificando no envelope “Estudos Funenseg”. Incluir nas duas cópias um resumo em português e em inglês do trabalho. As referências bibliográficas devem ser incluídas no final do texto. Enviar também um breve currículo profissional, e-mail e telefone para contato.

Coordenação

Claudio R. Contador

claudiocontador@funenseg.org.br

Editor

Antonio Carlos Teixeira

antonio@funenseg.org.br

Conselho Editorial

Claudio Contador

Francisco Galiza

Joel Gomes

José Americo Peón de Sá

Lúcio Antônio Marques

Nelson Victor Le Cocq d'Oliveira

Ricardo Bechara Santos

Sergio Viola

Capa e Programação Visual

Hercules Rabello

hercules@funenseg.org.br

Diagramação

Info Action Editoração Eletrônica

Revisão

Maria Helena de Lima Hatschbach

Tiragem: 100 exemplares

Uma publicação da Diretoria de Pesquisa e Desenvolvimento Núcleo de Publicações publicacao@funenseg.org.br

O trabalho publicado nesta edição é de responsabilidade do autor e não reflete, necessariamente, a opinião da Funenseg.

Permitida a citação, total ou parcial, do texto publicado nesta edição, desde que identificada a fonte.

Virginia Thomé – CRB-7/3242

Responsável pela elaboração da ficha catalográfica

F235d Faria, Lauro Vieira de

O Desempenho dos mercados de seguros, previdência complementar aberta e capitalização em 2005. / Lauro Vieira de Faria. – Rio de Janeiro: Funenseg, 2006.

28 p.; 28 cm. (Estudos Funenseg, n.12)

I. Seguros – Estudos e Pesquisas. 2. Previdência complementar aberta – Estudos e pesquisas. 3. Capitalização – Estudos e pesquisas
I. Título. II. Série.

06-0599

CDU 368.03.001.5

Sumário

Resumo	5
Summary	7
Introdução	9
Mercado de Seguros	10
Previdência Privada	12
Capitalização	15
Tendências, Regulação e Resseguros	16
Conclusões e Perspectivas	25

Resumo

Este estudo analisa os desempenhos e resultados dos mercados de seguros, previdência complementar aberta e capitalização em 2005 no Brasil. Faz ainda uma avaliação econômica do setor, bem como suas perspectivas. Além disso, este trabalho analisa também as tendências do setor de resseguros e o seu impacto no mercado após a sua abertura.

Summary

This study discusses the performance and results achieved by the insurance, supplementary social security and capital markets in 2005 in Brazil. It goes further into an economic assessment of the insurance sector and its future perspectives by analysing the trends that currently characterize the reinsurance sector and the impacts of such trends as this market goes public in Brazil.

Introdução

O faturamento global dos mercados de seguros, previdência complementar e capitalização, regulados pela Superintendência de Seguros Privados (Susep) e pela Agência Nacional de Saúde (ANS), foi de R\$ 65.363 milhões em 2005, segundo dados da Fundação Escola Nacional de Seguros (Funenseg). Houve crescimento nominal de 9,3% em relação ao verificado em 2004 e real de 3,4% (com base no IPCA). Tais mercados mantiveram, portanto, a trajetória de expansão que os tem caracterizado desde meados da década de 90. Os resultados são ainda mais realçados se levarmos em consideração que aconteceram num período de forte desaceleração da economia brasileira. Como se sabe, a economia nacional sofreu impacto negativo derivado das restrições monetárias e fiscais, visando o combate à inflação, e da crise política, de sorte que o produto interno bruto cresceu apenas 2,3%, em termos reais, em 2005, contra 4,9%, em 2004. Assim, em porcentagem do PIB, o faturamento global dos mercados de seguros, previdência complementar e capitalização passou de 3,39%, em 2004, para 3,44% em 2005, o que demonstra novamente os bons resultados desse último ano.

Em termos setoriais, houve mudanças importantes. O mercado de seguros (expurgados os contratos tipo VGBL¹) acelerou o ritmo de expansão tendo crescido, em termos reais, 7,6% em 2005. Deste modo, o coeficiente de penetração dos seguros no Brasil (razão prêmios emitidos/PIB) que, grosso modo, estava estagnado desde fins da década passada, subiu de 1,95%, em 2004, para 2,07%, em 2005² (tabela I). Já o inverso aconteceu com o mercado de previdência privada, que vinha liderando o avanço. Em 2005, o faturamento de tal mercado, constituído pelas contribuições aos planos previdenciários, caiu 2,8%, em termos reais, relativamente a 2004. Desse modo, seu coeficiente de penetração (razão contribuições/PIB) passou de 1,06%, em 2004, para 1,01%, em 2005. O mercado de capitalização manteve-se estagnado tendo arrecadado, em 2005, prêmios no valor de R\$ 6.888 milhões, o que representou um decréscimo real de 1,3% em comparação com o verificado em 2004. Como porcentagem do PIB, tais prêmios ficaram em 0,36%, ligeiramente abaixo dos 0,37% de 2004. O gráfico I ilustra esses desenvolvimentos.

¹ Os VGBL são contratos previdenciários/financeiros em que o participante recebe no momento do resgate apenas o resultado capitalizado de suas contribuições. Não há, portanto, constituição de um *pool* de segurados. Um seguro de vida temporário ou vitalício pode ser acoplado ao VGBL, mas não é parte intrínseca do mesmo. Acertadamente, os intermediários financeiros que vendem os VGBL os classificam como produtos de previdência privada, junto com os PGBL.

² As comparações internacionais são prejudicadas pela falta de padronização, mas claro está que, qualquer que seja a metodologia de apuração, os 2,07% de coeficiente de penetração dos seguros no Brasil mostram o quanto está defasado o mercado nacional, apesar dos avanços recentes, em comparação com o resto do mundo. Com efeito, em 2004, segundo a Swiss Re, a média mundial dessa variável era de 7,9%, na OCDE, de 8,8%, Sudeste da Ásia, 5%, África, 4,7% e América Latina, 2,4%.

Tabela 1
Mercados de Seguros, Previdência Privada e Capitalização: Prêmios e Contribuições

	em R\$ milhões de 2005				Tx
	Seguros	Previdência	Capitalização	Total	Anual
1995	28.622	2.056	4.862	35.540	–
1996	28.105	2.691	10.668	41.464	16,7%
1997	32.514	3.912	7.814	44.239	6,7%
1998	33.723	5.614	6.179	45.517	2,9%
1999	32.439	6.220	6.528	45.187	-0,7%
2000	34.623	8.100	6.613	49.336	9,2%
2001	35.428	10.526	6.699	52.652	6,7%
2002	34.242	12.088	6.485	52.814	0,3%
2003	34.440	16.894	6.848	58.182	10,2%
2004	36.501	19.744	6.978	63.223	8,7%
2005	39.290	19.185	6.888	65.363	3,4%
	em porcentagem do PIB				
1995	2,17	0,16	0,37	2,70	–
1996	1,94	0,19	0,74	2,86	6,1%
1997	2,11	0,25	0,51	2,87	0,4%
1998	2,12	0,35	0,39	2,86	-0,4%
1999	2,09	0,40	0,42	2,91	1,5%
2000	2,09	0,49	0,40	2,97	2,3%
2001	2,11	0,63	0,40	3,14	5,6%
2002	2,05	0,72	0,39	3,16	0,5%
2003	1,95	0,95	0,39	3,29	4,1%
2004	1,95	1,06	0,37	3,39	3,0%
2005	2,07	1,01	0,36	3,44	1,7%

(*) VGBL considerado como produto de previdência. PIB de 2005

Fontes: Ipea, Susep e Funenseg

Mercado de Seguros

No mercado de seguros, em termos dos indicadores de rentabilidade, houve pouca alteração em 2005 em comparação com o período anterior. Como se pode ver na tabela 2, a taxa de sinistralidade ficou em 59,2%, contra 59,9% em 2004, e o índice combinado, que mede a rentabilidade operacional da atividade seguradora, caiu de 103,6 em 2004 para 102,4, em 2005, indicando melhora. Mais, ainda assim, há permanência de perda nas atividades de seguros. Tal melhora se deve à queda da razão despesas administrativas/prêmios ganhos que passou de 24%, em 2004, para 23%, em 2005. Cabe notar, porém, que, numa perspectiva mais longa, observa-se aumento relativo desse item de despesa desde o início do milênio, o que contrasta com a estabilidade das despesas de comercialização. Já o índice combinado amplo, que agrega ao índice anterior os ganhos das seguradoras com aplicações

financeiras, caiu de 86,2 em 2004 para 84,3 em 2005, novamente, mostrando melhora de um ano para outro e lucratividade positiva global do mercado. A tabela 2 traz ainda outros resultados interessantes como, por exemplo, a importância das aplicações financeiras para o lucro das seguradoras. Se, em 1996, o índice combinado era de 100 e a receita financeira representava apenas 1,9% dos prêmios ganhos, em 2003 tais variáveis subiram para 104,3 e 21%, evidenciando uma distorção que deverá ser corrigida na medida em que se revela cada vez menos sustentável a política monetária de taxas juros estratosféricas.

A tabela mostra também o peso crescente das despesas com os tributos chamados “operacionais” (essencialmente, PIS e COFINS)³. Tal despesa, que representou 2,4% dos prêmios ganhos em 2001, aumentou para 3,8%, em 2005. Mas isto não quer dizer que houve alteração, para mais, determinada pelo Executivo, nas normas de tributação das seguradoras entre 2001 e 2005. De fato, tomadas como percentagens dos prêmios diretos, que aproximam melhor as respectivas bases de tributação (faturamento bruto, ajustado por diversos itens), elas se mantêm, grosso modo, constantes em 2% desde 2001. Entretanto, em termos de capacidade contributiva, dada pelos prêmios ganhos, pode argüir-se uma questão, pois, como dito, o relativo de tais despesas foi crescente no período. O mesmo ocorre quando o divisor é a margem técnica (prêmios ganhos menos sinistros retidos): as despesas com tributos passaram de 7,1% da referida margem, em 2001, para 9,4%, em 2005.

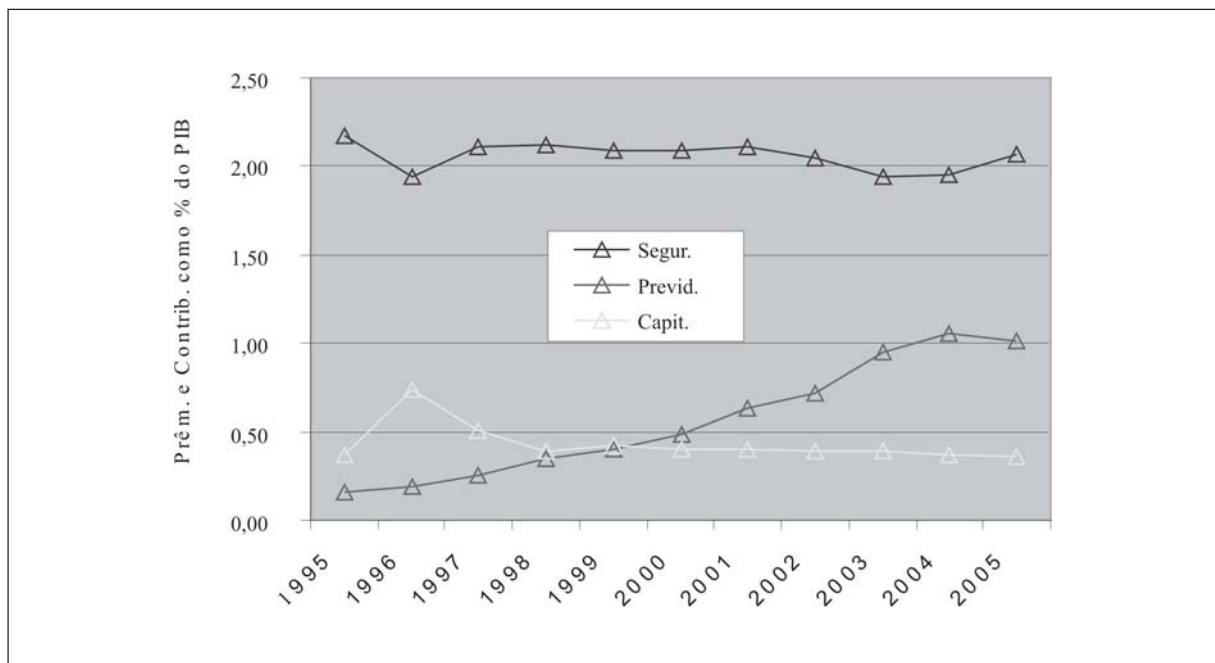


Gráfico 1 – Penetração dos Mercados de Seguros, Previdência Privada e Capitalização

³ As seguradoras pagam, também, tributos que podem ser chamados “não operacionais”, como a Contribuição Social sobre o lucro líquido (CS) e o Imposto de renda (IR). Tomados como percentagem do lucro líquido, elas mostram tendência ascendente de 2001 a 2003 e cadente daí até 2005, sendo os percentuais deste último ano inferiores aos de 2001.

Tabela 2
Indicadores de Rentabilidade do Mercado Segurador

	Sinistralidade	Índice Combinado	Índice Comb. Amplo	como % dos Prêmios Ganhos			
				Desp. Administr.	Desp. Comercial	Desp. Tributos	Rec. Financ.
1996	63,4	100,0	98,1	17,3	19,3	nd	1,9
1997	66,4	101,8	92,8	17,1	18,3	nd	9,0
1998	66,2	100,6	89,3	16,9	17,4	nd	11,3
1999	68,9	107,4	91,3	20,9	17,6	nd	16,1
2000	67,3	101,1	88,8	17,3	16,4	nd	12,3
2001	65,7	102,1	88,9	17,6	16,4	2,4	13,2
2002	61,7	105,0	87,5	20,4	19,8	3	17,5
2003	62,4	104,3	83,2	20,0	18,9	3,0	21,1
2004	59,9	103,6	86,2	24,0	19,7	3,6	17,4
2005	59,2	102,4	84,3	23,0	20,1	3,8	18,1

Fonte: Susep.

Previdência Privada

Quanto à previdência privada, o resultado negativo de 2005 poderia levantar suspeita de que o mercado correspondente estaria alcançando um nível de saturação. De fato, entre 1996 e 2004, as contribuições cresceram, em termos reais, mais de sete vezes e as provisões, mais de cinco vezes. Assim, alguma acomodação seria de se esperar. Esta veio após a edição da MP nº 109, de 27/08/04, que mudou as regras de tributação do setor concedendo maior incentivo fiscal quanto maior o prazo de aplicação dos recursos. As incertezas que rondaram a regulamentação de tal mudança deixaram os participantes em dúvida a respeito da forma de tributação que melhor lhes conviria – a anterior, chamada “tabela progressiva” ou a nova, chamada “regressiva”. Na tabela regressiva, lembremos, o IR sobre os saques começa em 35%, para resgates em até dois anos, caindo cinco pontos percentuais, a cada dois anos, até 10%, no caso de os recursos ficarem depositados por mais de dez anos. Tais incertezas tiveram como resultado um início de ano fraco em termos de captação de recursos para a previdência privada, mas estes voltaram a fluir no segundo semestre e encerraram 2005 com perspectivas muito animadoras. As contribuições aos planos VGBL e PGBL tiveram crescimento de 10,8% e -1%, respectivamente, em 2005 sobre 2004.

Isto posto, a suspeita de uma possível saturação do mercado de previdência privada não se sustenta. Além do incentivo fiscal, o mercado deve se beneficiar, a médio prazo, dos resultados de importantes iniciativas de regulação iniciadas em 2005. A nova legislação passada no final do ano (Lei nº 11.196, de 21/11/05, ex-Medida Provisória 255, que incorporou a “MP do Bem”) instituiu a “blindagem” dos recursos depositados em fundos de previdência privada. Antes, tais recursos integravam, de modo não segregado, o passivo da instituição responsável, em geral, seguradoras, de modo que, em caso de insolvência, as reservas aplicadas em fundos previdenciários podiam ser utilizadas para custear dívidas da empresa. Havia,

assim, o risco dos contribuintes de tais fundos entrarem na fila normal dos credores da massa falida, correndo o risco de perder todo o investimento feito ao longo dos anos. Com a citada Lei, os recursos passam a ser segregados de sorte que, em caso de eventual insolvência da entidade de previdência, o patrimônio dos fundos não integra a respectiva massa falida ou liquidanda e o contribuinte pode ser pago antes da liquidação judicial da empresa. Em outros termos, as seguradoras deixam de ter a titularidade das cotas dos planos de previdência que passam aos participantes da mesma forma que ocorre no mercado bancário com os fundos de investimento. Tal “blindagem” permitirá, inclusive, o avanço da utilização dos recursos acumulados em planos de previdência complementar como garantia em financiamentos imobiliários. Com a garantia da titularidade dos recursos, espera-se que o mercado habitacional aumente o volume de empréstimos e trabalhe com taxas de juros menores para esse segmento. Atualmente, vive-se a fase final de preparação das normas que tratam da questão do regime contábil dos planos blindados e a questão da segregação dos ativos.

Outra regra recente e importante foi a que determinou a certificação dos profissionais que atuam diretamente na regulação e na liquidação de sinistros, nos sistemas de controles internos, no atendimento ao público e na venda direta de produtos de seguros, capitalização e previdência complementar. Todos serão obrigados a estudar as regras do mercado e fazer uma prova para obter a certificação profissional de modo a aumentar a qualidade dos serviços prestados (Circular 290, da Susep). A circular determinou um cronograma a ser seguido pelas empresas do mercado regulado pela Susep: até o final de 2005, 10% do quadro de profissionais da área de seguros, capitalização e previdência devem estar certificados. No final do próximo ano, o percentual exigido será de 30%. No ano seguinte, a certificação deve abranger 50% dos profissionais. No ano de 2008, o percentual sobe para 70% e, finalmente, em 2010, todos os funcionários só poderão atuar nesta área se tiverem a certificação. A Associação Nacional da Previdência Privada (Anapp), a Federação Nacional das Empresas de Seguros Privados e de Capitalização (Fenaseg) e a Funenseg são alguns dos certificadores autorizados pela Susep para a aplicação das provas.

O desenvolvimento do setor tem sido excepcional nos últimos dez anos mas, para que o crescimento permaneça, cumpre solucionar alguns problemas. Em primeiro lugar, deve ser mencionado o alto custo da maior parte dos planos de previdência privada. No caso dos planos fechados, o problema é menor, pois a patrocinadora costuma bancar, pelo menos em parte, tais custos. Entretanto, no caso dos fundos abertos, o custo é integralmente repassado ao participante. Esses custos se dividem em “taxa de carregamento”, que cobre despesas com venda do produto, gerenciamento de benefícios etc, e “taxa de administração”, que representa uma compensação paga anualmente ao administrador dos recursos pelo retorno alcançado. A taxa de carregamento é cobrada sobre o valor aplicado mensalmente e, de acordo com dados da Anapp, custa, em média, 3% da contribuição mensal, podendo chegar a 5%. Já a taxa de administração é cobrada anualmente sobre o saldo da aplicação e varia de 1,5 a 2%, também segundo a Anapp.

Nesses termos, não é difícil perceber que o retorno líquido do plano pode ser seriamente prejudicado no caso do limite superior dessas taxas. Exemplificando: uma aplicação de 100 unidades monetárias por ano, rendendo brutos 10% ao ano, em termos reais, colheria 1.470 unidades monetárias ao final de 10 anos, que diminuiriam para 1.323 levando-se em conta um imposto de renda de 10% no

resgate (tabela regressiva). Resultado superior seria obtido numa aplicação realizada em fundo de investimento no mercado bancário, pagando 20% de IR na fonte sobre os rendimentos, com taxa de administração de 2% ao ano e sem taxa de carregamento. Com vantagem para essa última, pois os resgates a curto prazo não seriam gravados por tributação maior. Note-se que existe espaço para a redução dessas taxas haja vista que, no Reino Unido, elas atingem uma média de 2,5% sobre os ativos por ano e nos Estados Unidos cerca de 2/3 desse percentual. Claramente, a redução desses custos depende do aumento da competição na área, fator que deve ser promovido pelo governo, bem como da pressão dos consumidores de planos de previdência.

Outro desafio evidente é o perfil ainda elitista dos participantes. Esses são, em sua maioria, indivíduos das classes média e alta que trabalham em empresas patrocinadoras de fundos de pensão para seus empregados (fechados) ou que dispõem de outras rendas que lhes permitem capacidade de poupança para participarem de fundos de previdência abertos. A maioria da população não se encontra num caso nem em outro e, como as aplicações são subsidiadas, o país pode colher no futuro uma piora na distribuição de renda mediante tais esquemas favorecidos do ponto de vista tributário, adquiridos pelas classes no topo da pirâmide social.

Uma forma de resolver essa questão não seria cortando os incentivos fiscais, mas estendendo aos mais pobres o acesso à previdência privada. Isso poderia ser impulsionado, principalmente, pelos grandes bancos estatais em fundos que permitissem contribuições de valor reduzido, vendidos em massa e com propaganda adequada mostrando os benefícios da poupança pessoal⁴. O custo de gerenciamento de contas seria amenizado pelo volume maior de recursos. Obviamente, de início, não é razoável esperar uma integração maciça das classes mais baixas, mas a progressiva absorção, começando pelos menos pobres. A possibilidade de que isso ocorra existe e pode ser ilustrada pelo que tem ocorrido no setor de seguros de vida. A modalidade que tem experimentado crescimento mais promissor é a de seguros de vida e acidentes pessoais dirigidos à população de baixa renda. Muitas seguradoras passaram a encarar como estratégica a inclusão de parcelas crescentes da população de baixa renda, antes inteiramente desatendidas. O sucesso dessas ações tem sido possível graças ao emprego de mecanismos capazes de reduzir os custos de administração como a venda via cartões de crédito, cartões de lojas de departamento, contas de serviços de utilidade pública, instituições de ensino, igrejas, supermercados etc.

A previdência complementar privada necessita ainda de adequada diversificação das carteiras garantidoras das reservas técnicas das entidades de previdência privada. No Brasil, mais do que em outros países da América Latina, tais carteiras são muito concentradas em títulos públicos federais. Certamente, não por vontade própria das instituições, mas pela baixa liquidez dos mercados de títulos privados e de capitais. Segundo dados da Anapp, em 2004, cerca de 90% das aplicações em renda fixa das entidades de previdência complementar estavam alocadas em títulos públicos. Nos fundos fechados e multipatrocinados, tal percentual é de 80% e nos fundos abertos, a quase totalidade. Situação diversa

⁴ A maioria dos grandes bancos impõe contribuição mínima mensal de R\$ 50,00 à qual, em certos casos, se adiciona um prêmio mensal por seguro de vida. Isto, certamente, pesa no bolso de indivíduos com renda não superior a três salários mínimos, ou seja, cerca de 70% dos trabalhadores brasileiros ocupados.

ocorre na Argentina e no Chile, onde os investimentos nesses ativos estão limitados a 50%, no Uruguai, onde o limite é de 60% e no Peru, de 40% .

A concentração nesses títulos traz como óbvia preocupação a liquidez e a solvência das instituições num cenário (não provável no momento) de problemas com a dívida pública. Embora, como dissemos acima, as condições presentes sejam favoráveis à gradual redução deste endividamento, é preciso reconhecer que as elevadas taxas de juros reais em aplicações em títulos públicos indicam a existência, no Brasil, de um risco ainda alto, certamente, contaminado pelas experiências traumáticas do passado recente. Daí porque o desenvolvimento do mercado de previdência privada caminha *pari passu* com o desenvolvimento dos demais segmentos dos mercados financeiros e de capitais, onde as empresas podem praticar um grau mais adequado de diversificação. Um não anda sem o outro e é forçoso reconhecer que, no que concerne a medidas de fomento dos mercados de títulos privados e de capitais, pouco se fez desde a desinflação e abertura aos investimentos do exterior, na primeira metade da década de 90. Por outro lado, na hipótese de manutenção da situação atual, uma medida coerente para reduzir a concentração em títulos públicos domésticos por parte dos planos de previdência seria possibilitar a diversificação financeira externa das carteiras, isto é, a aquisição de ativos do setor privado no exterior.

Um problema menos grave, mas que deve também ser levado em consideração é a tendência, a longo prazo, de baixa das taxas de juros em títulos públicos. Aqui, elas estão altas e devem continuar assim por um bom período, mas, nos países financeiramente saudáveis, tais instrumentos de crédito são os que pagam as menores taxas de retorno pela simples razão que os governos são considerados as instituições de menor risco. Nos Estados Unidos, por exemplo, a taxa real de retorno em bônus governamentais de 10 anos pouco ultrapassa 2% ao ano. Mesmo na Argentina, o juro real em títulos públicos de curto prazo é, atualmente, próximo de zero. É lícito supor que, embora demore, tal processo de queda das taxas de juros acabará por acontecer no Brasil. Neste momento, será necessário decidir se os planos manterão as metas atuariais hoje vigentes, em geral, de inflação mais 6% ao ano, no mínimo. Se sim, a regulação deverá ser flexibilizada de modo a permitir aplicações em ativos mais arriscados, porém de maior retorno, como os negociados em mercados de capitais do país e do estrangeiro. Se não, por fatalidade aritmética e a menos de um aumento excepcional no número de participantes, será necessário diminuir os objetivos de acumulação de capital ou exigir maiores aportes dos participantes.

Finalmente, cumpre mencionar a necessidade de oferta de novos produtos. Com efeito, o mercado está concentrado no produto VGBL, cujo faturamento representa, atualmente, cerca de 60% do total da previdência privada aberta. Juntando-se a este o similar PGBL, a concentração chega a mais de 80%. É duvidoso que tal concentração exprima as preferências dos consumidores, mormente quando se levam em consideração as fortes assimetrias e desigualdades sócio-econômicas do Brasil.

Capitalização

Quanto à capitalização, tipicamente, o titular de um plano correspondente auferirá uma remuneração inferior às demais aplicações do mercado financeiro, mas, em contrapartida, se torna elegível para o sorteio de “prêmios” durante o período de contribuição (fixado desde o início do contrato). O resgate antecipado é

penalizado com perda de um percentual da reserva constituída até o momento da solicitação. As grandes vantagens da capitalização são o baixo valor da mensalidade, o que a torna acessível a todas as classes da população, e o aspecto de loteria que atrai o imaginário popular. O setor, portanto, auxilia o país no esforço de constituição de poupanças com perfis de médio e longo prazo bem como, por serem seus custos acessíveis generalizadamente, ajudam a criação de uma cultura de poupança na população de mais baixa renda.

Como dito acima, o desempenho do mercado de capitalização, em termos de faturamento, foi fraco em 2005. Este resultado foi, até certo ponto, esperado devido às características dos títulos correspondentes. Estes mesclam acumulação e loteria e, o retorno da parcela de acumulação tem sido, geralmente, similar ao das cadernetas de poupança que constituem a aplicação menos rentável do mercado financeiro. Conseqüentemente, é um mercado que sofre a concorrência dos produtos financeiros, e essa se acirra nos momentos em que tais produtos oferecem aplicações com altas taxas de juros, como tem sido o caso nos últimos anos, conforme a política monetária restritiva do governo. Assim, a menos de mudanças no desenho dos produtos de capitalização, de modo a se aumentar seu retorno esperado, composto da soma das parcelas de loteria e poupança, não causa surpresa a evolução do faturamento do setor em 2005. Entretanto, segundo a Susep, o balanço agregado do setor foi extremamente positivo, pois mostrou uma rentabilidade do patrimônio líquido das empresas de 41,5% sendo que, entre 2001 e 2005, tal variável atingiu um valor médio anual de 33,4%.

Adicione-se aos juros baixos a questão dos custos elevados. A mensalidade de um título de capitalização tem três destinações: uma parte (a maior) constitui a reserva de acumulação, outra constitui a reserva de prêmios e uma terceira serve para custear as despesas administrativas do intermediário financeiro. Ora, estas duas últimas parcelas chegam a atingir 15% do valor da mensalidade. Como é um título demandado mormente por indivíduos de baixa renda, os intermediários se sentem autorizados a lhes pagar o respectivo custo de oportunidade, no caso, a remuneração da caderneta de poupança que incide, no entanto, sobre 85%, em média, da aplicação. Claro está que, nessas condições, a aplicação se torna pouco atraente para quem entenda um mínimo de aritmética financeira e tenha aversão normal ao risco. Esse problema é, às vezes, agravado pela tática mercadológica dos intermediários que omitem os detalhes e os custos de funcionamento dos planos de capitalização fazendo com que alguns participantes se sintam ludibriados no momento de resgate ao perceberem que fizeram jus a valores que podem ser até inferiores à soma das importâncias aplicadas.

Tendências, Regulação e Resseguros

Com referência ao mercado de seguros, como dissemos antes, o resultado de 2005 foi amplamente favorável. O faturamento global cresceu 7,6%, em termos reais, e o coeficiente de penetração (razão prêmios emitidos/PIB) aumentou 5,8%, subindo para 2,1% do PIB. O cenário é, portanto, promissor e, como prova disso, companhias estrangeiras voltaram a se interessar pelo mercado brasileiro. Em 2005, ocorreram três grandes operações: a compra da Real Seguros pela Tokio Marine, por US\$ 500 milhões, a da HSBC Seguros pela alemã HDI, por US\$ 180 milhões e a da Nossa Caixa pela Mapfre, por US\$ 120 milhões. É sinal de que há confiança empresarial na estabilidade do ambiente regulatório e nas perspectivas de crescimento do mercado.

A tabela 3 apresenta a partição do resultado global de seguros regulados pela Susep⁵, segundo os ramos de negócios mais importantes. Observa-se que, comparando-se os resultados de 2005 com os de 2004, houve crescimento de prêmios ganhos na maior parte dos ramos, exceto seguros de riscos especiais e seguros habitacionais, que mostraram quedas de 18,9% e 5,6%, respectivamente, e seguros de incêndio, cujo faturamento real permaneceu constante em 2005. Expansões acima da média (que foi de +7,9%) ocorreram nos ramos de seguros de riscos financeiros (+29,4%), crédito (+24,8%), rural (+13%) e automóveis (+10%). Próximos à média ficaram os ramos de patrimonial, responsabilidades, cascos e transportes. Abaixo da média ficou o ramo de seguros de pessoas com acréscimo real de apenas 4,6%. Em termos de participação no total, os ramos de seguros de automóveis e de pessoas continuam sendo os mais importantes, detendo 79,6% do mercado em 2005, destacando-se, também, o decréscimo da participação do ramo de seguros de habitações.

Tabela 3 Mercado de Seguros, Total e Ramos: Prêmios Ganhos e Participação no Total													
Prêmios (em reais constantes de 2005)													
	Patrimonial	Riscos Especiais	Responsab.	Cascos	Automóvel	Transportes	Riscos Financ.	Crédito	Pessoas	Habitac.	Rural	Outros	Todos
1995	3.828	11	140	135	12.078	1.490	54	91	6.877	1.234	67	132	26.137
1996	3.778	11	149	151	11.672	1.483	100	102	7.975	1.438	47	22	26.929
1997	3.850	10	150	114	12.405	1.506	91	172	8.514	1.520	35	4	28.372
1998	2.672	12	158	134	14.309	1.382	112	184	8.630	1.707	53	7.375	36.726
1999	2.329	22	168	137	13.495	1.439	89	174	7.992	378	57	9.551	35.831
2000	2.121	13	161	107	13.207	1.399	77	193	7.853	353	75	9.666	35.227
2001	2.015	12	142	76	13.406	1.484	67	195	8.060	402	69	8.087	34.015
2002	2.057	3	140	103	12.257	1.328	69	209	7.611	377	57	366	24.576
2003	2.060	12	150	94	10.649	1.211	60	219	8.080	343	83	1	22.962
2004	2.171	12	168	88	10.954	1.348	49	295	7.131	354	143	1	22.716
2005	2.342	10	181	94	12.046	1.456	64	368	7.463	335	162	2	24.521
cresc. 05/04	7,9%	-18,9%	7,2%	7,1%	10,0%	8,0%	29,4%	24,8%	4,6%	-5,6%	13,0%	115,5%	7,9%
Porcentagem do Total													
1995	14,6	0,0	0,5	0,5	46,2	5,7	0,2	0,3	26,3	4,7	0,3	0,5	100
1996	14,0	0,0	0,6	0,6	43,3	5,5	0,4	0,4	29,6	5,3	0,2	0,1	100
1997	13,6	0,0	0,5	0,4	43,7	5,3	0,3	0,6	30,0	5,4	0,1	0,0	100
1998	7,3	0,0	0,4	0,4	39,0	3,8	0,3	0,5	23,5	4,6	0,1	20,1	100
1999	6,5	0,1	0,5	0,4	37,7	4,0	0,2	0,5	22,3	1,1	0,2	26,7	100
2000	6,0	0,0	0,5	0,3	37,5	4,0	0,2	0,5	22,3	1,0	0,2	27,4	100
2001	5,9	0,0	0,4	0,2	39,4	4,4	0,2	0,6	23,7	1,2	0,2	23,8	100
2002	8,4	0,0	0,6	0,4	49,9	5,4	0,3	0,9	31,0	1,5	0,2	1,5	100
2003	9,0	0,1	0,7	0,4	46,4	5,3	0,3	1,0	35,2	1,5	0,4	0,0	100
2004	9,6	0,1	0,7	0,4	48,2	5,9	0,2	1,3	31,4	1,6	0,6	0,0	100
2005	9,6	0,0	0,7	0,4	49,1	5,9	0,3	1,5	30,4	1,4	0,7	0,0	100
cresc.05/04	-0,1%	-24,9%	-0,7%	-0,7%	1,9%	0,0%	19,9%	15,6%	-3,1%	-12,5%	4,6%	99,7%	0,0%

Fonte: FUNENSEG.

⁵ Como se sabe, o seguro saúde é regulado pela ANS. Trataremos do mercado e das seguradoras correspondentes mais à frente.

Em termos de regulação de seguros, em 2005, a Susep continuou o trabalho de adequação às normas internacionais, visando dar não só mais transparência às demonstrações contábeis como criar mecanismos que possam melhorar a governança e os controles internos das seguradoras. Quanto às ouvidorias, o saldo é positivo, haja vista que cerca de 96% das seguradoras já as têm e as reclamações de consumidores na Susep começaram a diminuir. Tais iniciativas objetivam recuperar a confiança de investidores e consumidores de seguros que, no Brasil e no mundo, por razões bem fundadas ou não, tem a percepção negativa de que o seguro é um mal necessário. A mudança regulatória e o ambiente de negócios mais competitivo têm obrigado as seguradoras a avaliar e integrar todos os riscos da organização. As que forem bem sucedidas nessa tarefa obterão vantagem competitiva, pelo aprimoramento de seus controles internos e da melhoria de sua alocação de capital.

Entretanto, um maior desenvolvimento do mercado de seguros nacional depende, crucialmente, da abertura do mercado de resseguros. A demanda de resseguro é uma demanda derivada da de seguros. O resseguro permite melhor gerenciamento de riscos e de capital das seguradoras, e pode ser visto como uma espécie de fator de produção (capital ou margem de solvência adicional) na oferta de seguros. No caso do Brasil, desde a década de 30, o resseguro é monopolista e estatal. Tipicamente, o efeito do monopólio na oferta de determinado fator costuma ser o aumento do preço do fator relativamente ao preço que seria vigente se houvesse competição ou a perda de qualidade na oferta do fator (ou ambos). Dependendo da elasticidade da demanda final, haverá repasse desses prejuízos aos consumidores. Como se sabe, apesar da Emenda Constitucional nº 13, de 1996, ter quebrado o monopólio legal exercido pelo IRB, na prática, o resseguro no Brasil pouco mudou. A Lei nº 9932, de 1999, regulamentou a privatização do IRB e lhe retirou prerrogativas de fiscalização e normalização mas, como aquela não ocorreu, algumas prerrogativas do Instituto foram retomadas como reação natural diante da falta de definição sobre sua venda.

O IRB teve o mérito de reter no Brasil atividades de resseguros feitas em outros países e assim fortalecer as seguradoras nacionais por meio da pulverização do risco em resseguros automáticos, mas parece haver consenso de que o atual modelo não serve mais ao objetivo de expansão do mercado. Ele manteria os preços internos mais elevados relativamente à situação de competição plena, limitaria a oferta de novos produtos de seguros por falta de correspondente oferta de resseguros, limitaria, também, a competição, garantindo sobrevivência a empresas menos eficientes que dependem de elevadas cessões ao IRB, impediria ganhos de eficiência via melhor apreçamento dos riscos, acesso das seguradoras locais a serviços colaterais e maior celeridade na contratação e processamento de resseguros, e deteria a entrada de capital estrangeiro necessário ao desenvolvimento nacional. Enfim, a manutenção do atual *status quo* significaria a perda de oportunidades benéficas para toda a economia e não apenas para o mercado de seguros. Existem também argumentos contra a abertura do resseguro como as teses de que, sem o IRB, haverá desnacionalização, pois as seguradoras locais não conseguirão vencer a competição externa, de que haverá forte saída de divisas e de que aumentará a volatilidade de preços, pois o IRB atua como amortecedor de preços ao longo do ciclo internacional de negócios do resseguro.

A maioria dos países hoje confia em mercados abertos de resseguros, as exceções são apenas Brasil, Cuba e Costa Rica. Obviamente, permanecer em tão escassa companhia já seria motivo de preocupação. Uma evidência dos problemas criados pelo monopólio do IRB é a baixa penetração do resseguro no Brasil: em 2005, o faturamento do Instituto (prêmios emitidos) foi de R\$ 2.899 milhões, o que representou 6,8% dos prêmios diretos auferidos pelas seguradoras brasileiras, taxa similar à média

mundial porém significativamente inferior a dos maiores mercados da região (Argentina, Chile, Colômbia e México), cujas taxas respectivas superam os 15%. Porém, a posição de monopolista de fato do IRB lhe tem garantido excelentes taxas de rentabilidade. Assim, no acumulado de 2005, o Instituto operou com sinistralidade de 37,3%, índice combinado de 79,3 e rentabilidade de 24,9% sobre o patrimônio líquido, que se comparam positivamente com os resultados correspondentes das seguradoras, a saber, sinistralidade de 59,2%, índice combinado de 102,4 e rentabilidade média do patrimônio líquido de 26,4%.

O gráfico 2 mostra o grande crescimento do mercado de resseguros nacional desde o início do milênio, comparado com o do mercado de seguros. As razões para tal crescimento são, alegadamente, duas: a) migração de prêmios antes sob consórcios de co-seguro para o mercado de resseguro, tendo em vista a crescente participação de seguradoras estrangeiras que não aderiram ao co-seguro; e b) forte crescimento da renda em setores que demandam especialmente o resseguro como petróleo e gás, energia elétrica e exportações agrícolas.

Por conseguinte, não cabe dúvida sobre o alto interesse das empresas privadas em participarem do mercado de resseguro nacional. Os impactos benéficos para o mercado segurador em seguida à abertura do resseguro são variados. Haverá ganhos com a esperada ampliação da oferta de produtos, pois a realidade do monopólio tem limitado a expansão do IRB em ramos com elevado potencial de crescimento (vida, saúde previdência, riscos financeiros, riscos de governo etc). Idem para ganhos de escala do “novo” mercado, pois a abertura forçará o aumento do tamanho médio das empresas e melhoras em suas práticas de administração e governança, com efeitos positivos sobre o volume de seguros ofertado e benefícios para os consumidores. As políticas de subscrição no ambiente pós-abertura do resseguro serão aperfeiçoadas. Os resseguradores globais possuem não apenas qualificação no desenho de novos produtos mas também grande compreensão dos mercados, tendo em vista que detêm bases de dados sobre eventos de seguros extensas no tempo e no espaço. Isto lhes permite quantificar melhor os riscos envolvidos e otimizar suas políticas de subscrição. Tal “expertise”, que estará ao acesso dos seguradores locais, lhes auxiliará fortemente no correto apreçamento das apólices e na eficiência nos procedimentos de indenizações de sinistros.

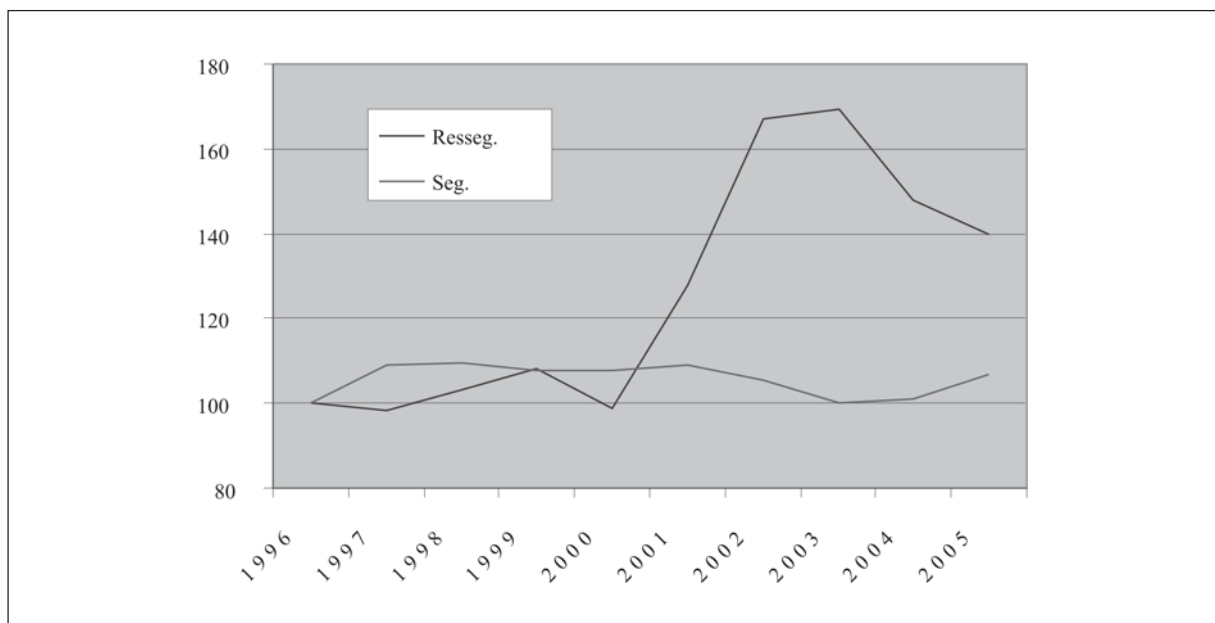


Gráfico 2 – Seguros e Resseguros: Índices de Faturamento como % do PIB (1996 = 100).

Na nova classificação da Susep⁶, os seguros de pessoas são compostos pela agregação dos ramos de seguros de vida (estrito senso), acidentes pessoais, vida com cobertura de sobrevivência (VGBL e assemelhados), prestamista e educacional. Como se vê no gráfico 3, os prêmios ganhos do conjunto de seguros de pessoas mostram uma evolução em arco, com tendência de alta de 1995 a 1998, quando atinge um máximo localizado de R\$ 8.080 milhões, em reais constantes de 2005, e de baixa desde então. Diversamente, a sinistralidade apresenta tendência consistente de elevação no período considerado, passando de 41,5%, em 1995, para 51,8%, em 2005.

Os seguros de vida em sentido estrito perderam participação no total de seguros e como porcentagem do PIB desde meados da década de 90. Ademais, a sua baixa participação no PIB brasileiro contrasta com o que ocorre no resto do mundo. Em 2005, os prêmios arrecadados por seguros desse tipo totalizaram no país apenas 0,35% do PIB ao passo que, em países em desenvolvimento como Chile, África do Sul, Coreia e Malásia, alcançam, facilmente, mais de 2% do PIB, segundo a Swiss Re. Isso está associado a fatores do passado, como a hiperinflação, que impossibilitou que o seguro fosse usado como mecanismo de proteção patrimonial, a deficiência de renda dos brasileiros e uma tributação decididamente discriminatória contra o produto, patente num Imposto sobre Operações Financeiras (IOF) de 7% sobre prêmios emitidos, pago “na cabeça”, inexistente em produtos concorrentes como as aplicações bancárias e os fundos de previdência.

O longo período de hiperinflação e conseqüente instabilidade financeira prejudicaram severamente a capacidade técnica de desenvolvimento de novos produtos e causaram a hipertrofia do seguro de vida coletivo, que muitas vezes foi vendido como individual (com prejuízos para a imagem do produto). O crescimento exponencial do VGBL, um produto reconhecidamente caro, se explica, em parte, pelo vácuo existente na área do seguro de vida individual. Assim, a recuperação do segmento se ressentia ainda hoje dos problemas criados no período de hiperinflação, apesar da estabilização da economia já durar mais de dez anos⁷. Quanto à tributação, note-se que em vários países da OCDE os seguros de vida gozam de isenção de imposto indireto e os prêmios são dedutíveis da base do imposto de renda. Felizmente, com a edição do Decreto nº 5.172, de 06/08/04, tal alíquota foi reduzida de 7%, em setembro de 2004, até 0% a partir de setembro de 2006. Desta forma, o setor começou a remover os obstáculos para sua maior expansão e colheu resultados positivos em 2005. O estímulo aos seguros populares teve resultado promissor. A produção dessas apólices chegou a algo como 5 milhões, segundo a Susep. Nesse ano, os seguros de vida estrito senso (vida individual e em grupo) cresceram 4,8%, em termos reais, sobre 2004, com destaque para os seguros de vida individuais, que cresceram 25,7%.

⁶ Até o final de 2002, a Susep concedia ao seguro de proteção financeira o mesmo código concedido ao ramo de seguros de vida em grupo (código 93). Com a edição da Circular Susep nº 226, de 07/02/03, aquele seguro foi separado do ramo vida em grupo e incluído em um novo ramo denominado prestamista (código 77).

⁷ Esse aspecto do problema me foi alertado por João Máximo Ricardo dos Santos, a quem agradeço.

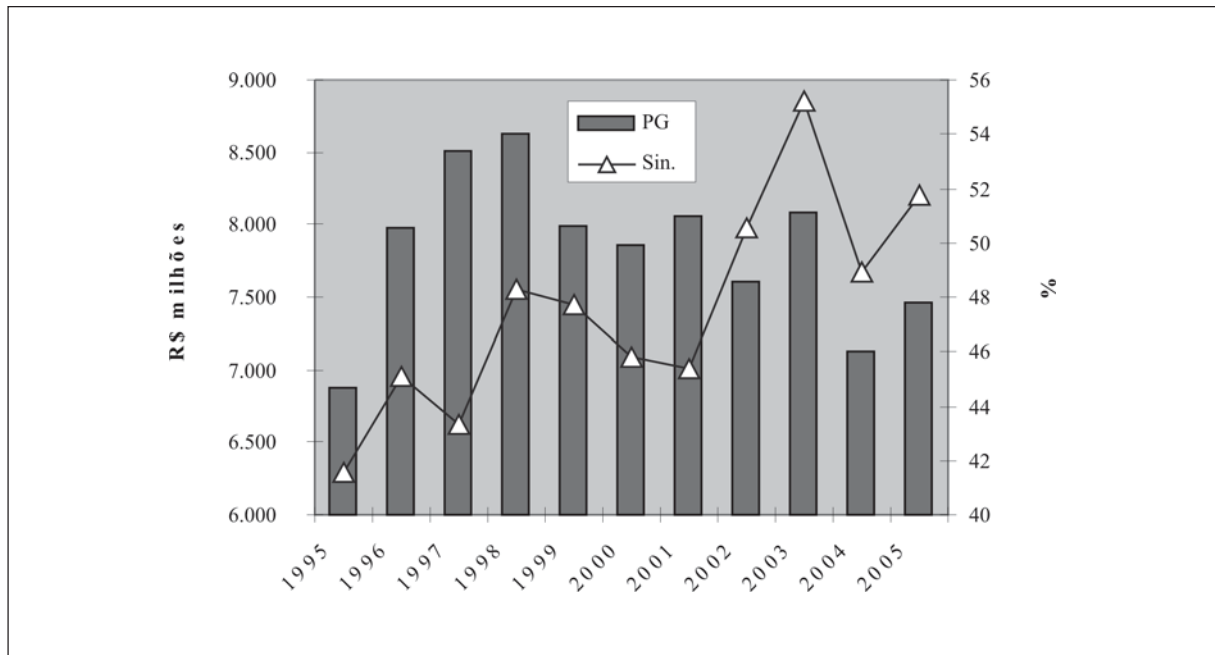


Gráfico 3 – Seguros de Pessoas – Prêmios Ganhos (R\$ milhões) e Sinistralidade (%).

Ainda no conjunto dos seguros de pessoas, cabe mencionar os fortes crescimentos dos negócios com seguros educacionais e prestamistas, o primeiro com expansão de prêmios ganhos de 32,5% sobre o resultado de 2004 e o segundo, com 73,5% idem. No caso do seguro educacional, a motivação para compra é tripla: primeiro, os pais, naturalmente, se preocupam com a educação dos filhos; segundo, os custos da educação são elevados e, terceiro, existe crescente incerteza dos pais sobre suas rendas futuras tendo em vista problemas como desemprego, subemprego etc. No caso do seguro prestamista, que garante a quitação de uma dívida em caso de morte ou desemprego do segurado, o mercado praticamente dobrou em dois anos. A evolução positiva está relacionada à expansão do crédito e, em particular, do crédito consignado em folha de pagamento, estendido a trabalhadores ativos e aposentados. Note-se que, apesar do baixo crescimento da economia em 2005, segundo o Banco Central, o saldo das operações de crédito bancário aumentou 21,5% entre dezembro de 2005 e dezembro de 2004. Boa parte desse crescimento pode ser explicada pela expansão do crédito consignado, que aumentou 82,7% no mesmo período. Estima-se que, atualmente, cerca de 2 milhões de apólices novas sejam subscritas por mês no seguro prestamista. Esses desenvolvimentos demonstram o potencial de crescimento do mercado segurador brasileiro nos ramos tradicionais e em ramos até pouco tempo esquecidos.

O ramo de seguros de automóveis continua sendo o mais importante do mercado segurador brasileiro, com 35,7% dos prêmios diretos em 2005. Como mostra o gráfico 4, de 1998 até 2003, foi patente a redução do faturamento e o aumento da taxa sinistralidade, que passou de 61%, em 1995, para 76%, em 1999. Porém, em 2004, inicia-se um período de recuperação, tanto em termos de volume expandido de negócios quanto de queda de sinistralidade. Tal processo continuou em 2005 com os prêmios ganhos atingindo R\$ 12.046 milhões, o que representou um acréscimo de 10%, em termos reais, sobre 2004, e a sinistralidade baixando de 73,2%, em 2004, para 69,2%, em 2005. Contribuiu fortemente para tais resultados o seguro obrigatório DPVAT, com tarifa fixada pela Susep, cujos prêmios

ganhos alcançaram R\$ 933 milhões, resultado 23,9% superior ao de 2004. O crescimento acelerado dos seguros de automóveis em 2005 teve como fator motivador o desempenho da indústria automobilística, cujas vendas cresceram acima do esperado pela Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea). Nesse ano, a produção alcançou 2,447 milhões de unidades, 10,7% acima do resultado de 2004. Analogamente, as montadoras encerraram 2005 com uma venda de 1,714 milhão de veículos para o mercado interno, o que correspondeu a um incremento de 8,6% sobre o dado de 2004.

Os grandes problemas da modalidade são o risco elevado de roubo e danos diversos, devido à situação de violência nas grandes cidades, e as fraudes na ocorrência de sinistros, principalmente, roubos simulados de veículos. Isso torna, inegavelmente, caro o seguro de automóveis no Brasil, na faixa de 15% a 25% do valor do bem, e afugenta os consumidores de renda mais baixa. Ademais, embora não haja nenhuma obrigação legal, os produtos atualmente disponíveis no mercado oferecem coberturas estendidas – roubo, incêndio, perdas parciais, assistência 24 hs, acessórios, carros reservas etc – cujos preços se tornaram proibitivos para os proprietários de veículos mais antigos. Obviamente, por sua natureza estrutural, tais problemas só serão resolvidos a médio e longo prazos.

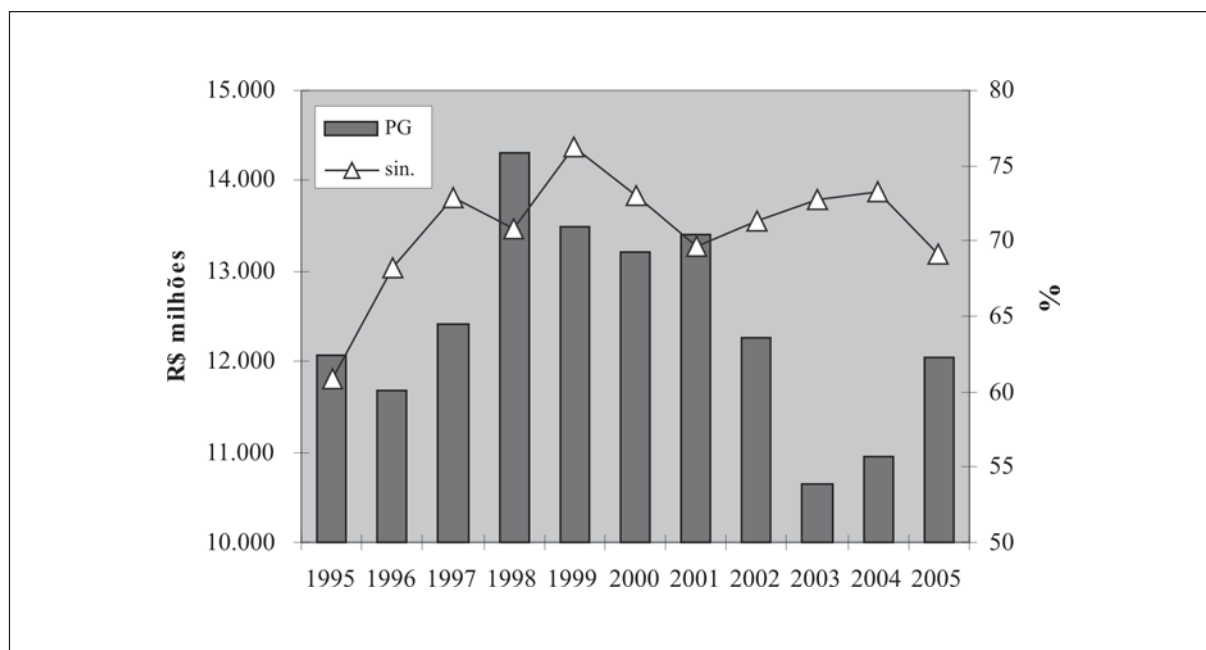


Gráfico 4 – Seguros de Automóveis – Prêmios Ganhos (R\$ milhões de 2005) e Sinistralidade (%).

O ramo de seguros patrimoniais arrecadou, em prêmios ganhos, R\$ 2.342 milhões, em 2005, resultado 7,9% superior, em termos reais, ao de 2004. A sinistralidade foi de apenas 39%. O gráfico 5 mostra que o ramo vem se recuperando desde o início do milênio, com negócios crescentes e sinistralidade em queda. Segundo a classificação da SUSEP, os seguros patrimoniais são constituídos, principalmente, pelos seguros contra incêndio e roubo. O primeiro é tradicional no Brasil e foi o mais importante do mercado até meados da década de 80. É também um dos mais ressegurados: do total de prêmios retidos do IRB em 2005, a maior fatia, de 39,3%, correspondeu ao ramo incêndio, e 52,5% ao conjunto de seguros patrimoniais.

Isto posto, grandes mudanças são esperadas nesse ramo com o fim do monopólio do IRB e a abertura do mercado de resseguro. A instalação de ambiente concorrencial irá forçar a média de preços para baixo e possibilitar a oferta de produtos diferenciados, semelhantes aos estrangeiros. Por outro lado, as grandes corporações que não investirem em tecnologia de segurança terão dificuldades em segurar seus patrimônios, pois as seguradoras privadas serão obrigadas a analisar com mais rigor os riscos e buscar os melhores clientes. O setor é favorecido ainda pela obrigatoriedade de contratação por parte de pessoas jurídicas, inclusive, condomínios residenciais, pelo movimento de ampliação e construção de novas fábricas – tanto por investidores estrangeiros quanto nacionais – e por obras públicas de grande porte. Ainda que tímidos, os investimentos em infra-estrutura, hidroelétricas, plataformas petrolíferas e outras obras movimentaram R\$ 1,057 bilhão em seguros de grandes riscos, em 2005. O crescimento deve ser ainda maior à frente, quando os orçamentos públicos ficarem menos comprimidos. Assim, no futuro, a expansão dos seguros patrimoniais parece garantida.

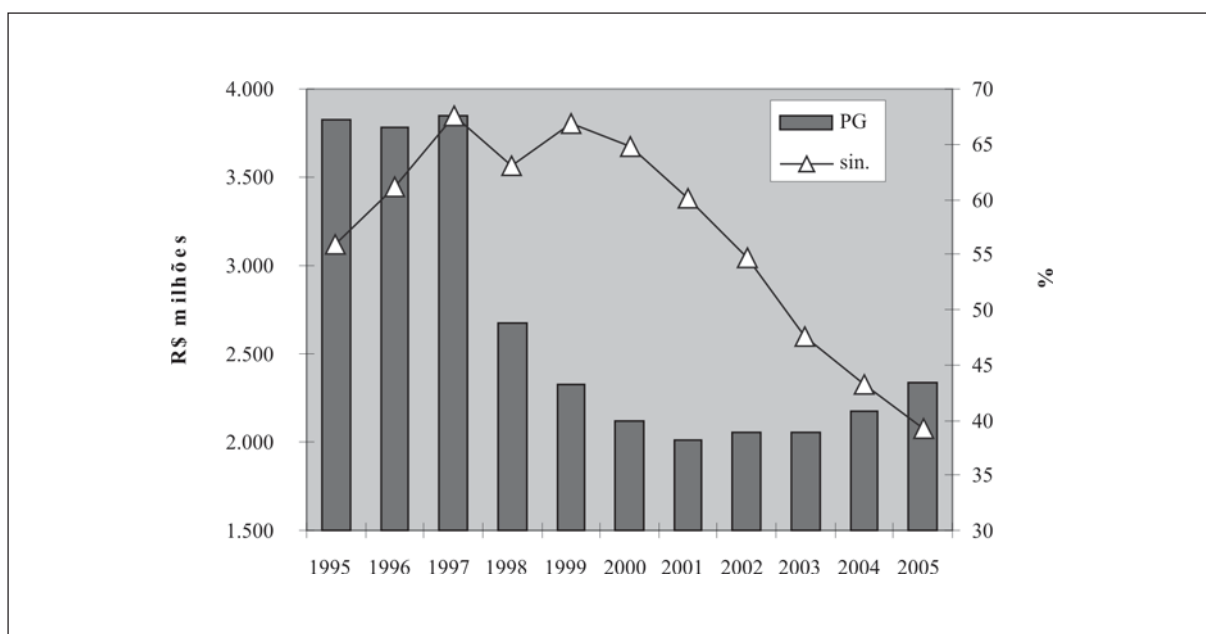


Gráfico 5 – Seguros Patrimoniais – Prêmios Ganhos (R\$ milhões de 2005) e Sinistralidade (%).

O ramo de seguro saúde terminou 2005 com resultados mistos. Tomando por base os números divulgados pela ANS, observa-se que o volume de prêmios emitidos atingiu R\$ 8.430 milhões contra R\$ 7.608 milhões em 2004 havendo, portanto, crescimento de 4,8%, em termos reais. A sinistralidade, contudo, cresceu de 87,2%, em 2004, para 90%, em 2005. O gráfico 6 mostra que essa variável tem sido ascendente desde meados da década passada. As despesas administrativas cresceram em 2005, passando de 3,8%, dos prêmios ganhos em 2004, para 4,4%. Para se contrapor a tais aumentos, as empresas têm procurado reduzir os custos de comercialização que, como porcentagem dos prêmios ganhos, passaram de 10,8%, em 2002, para 8,1%, em 2005 (tabela 4). Mas tal esforço não tem sido capaz de evitar o acréscimo no índice combinado que subiu de 97, em 2002, para 102,5 em 2005, evidenciando prejuízo do conjunto de seguradoras reguladas pela ANS na atividade de subscrição de

seguros. O mercado não amargou prejuízo global devido ao bom desempenho das receitas financeiras que fizeram com que o índice combinado amplo fosse de 96,7, em 2005. Deve-se notar, contudo, que tal índice vem subindo e pode passar a barreira de 100 (prejuízo) se as taxas de remuneração das aplicações financeiras despencarem como se espera à frente.

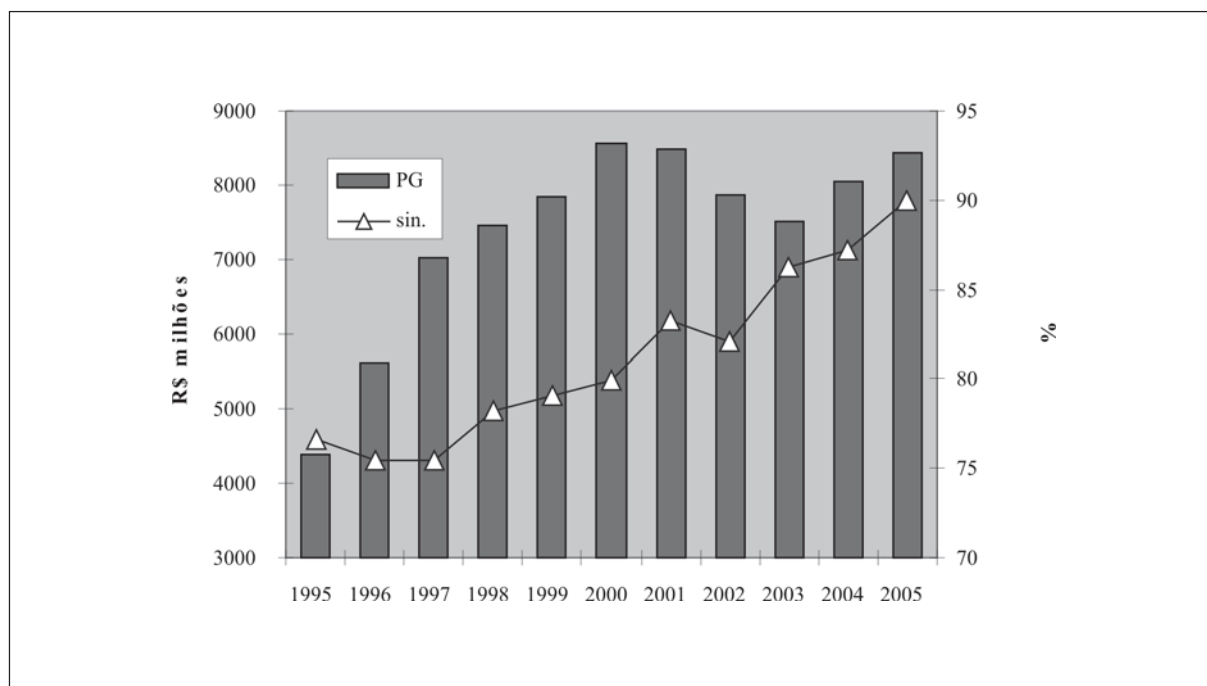


Gráfico 6 – Seguro Saúde – Prêmios Emitidos (R\$ milhões de 2005) e Sinistralidade (%).

O mercado de seguro saúde é, inegavelmente, complicado e tem sido prejudicado, muitas vezes, por falhas na intervenção governamental. No campo público, garantiu-se a universalização do direito à saúde na Constituição de 1988. No campo privado, as novas regras estabelecidas para a saúde suplementar (Leis nº 9.656/98 e 9.961/00) deram aos usuários uma série de direitos (cobertura integral obrigatória, proibição da rescisão unilateral de contratos, reajustes controlados etc) sem explicitar como seriam garantidos na prática. Porém, o mercado de fatores com que trabalham as seguradoras é competitivo. Nas palavras do presidente da Fenaseg: “no período de 2000 a 2004, enquanto o IPC variou cerca de 36%, os custos de internação hospitalar cresceram cerca de 138%. A título de exemplo, a cirurgia de coluna sofreu uma variação de 194%, a cirurgia cardíaca de 121%, a explosão de cálculo renal de 334%, e a cirurgia de joelho de 224%, com a inclusão de novas técnicas. A evolução nos tratamentos de doenças sempre implica aumento de custos e é lógico que um profissional de saúde não deve pensar no valor da conta diante da possibilidade de salvar uma vida. Mas o problema existe e, de alguma forma, precisa ser resolvido”⁸.

⁸ FERRAZ DE CAMPOS, João Elísio: “Saúde suplementar: quem é o vilão?”. Disponível em <www.fenaseg.org.br>. Acesso em: março de 2006.

Tabela 4				
Seguro Saúde – Indicadores Econômico – Financeiros				
	2002	2003	2004	2005
Prêmio Emitido	5.833.375	6.617.610	7.608.207	8.430.066
Prêmio Total	5.833.375	6.617.610	7.608.207	8.430.066
Prêmio Retido	5.783.706	6.603.699	7.600.899	8.426.673
Prêmio Ganho	5.776.308	6.701.305	7.519.416	7.912.489
Sinistro Retido	4.762.173	5.779.607	6.564.564	7.119.719
Despesas de Comercialização	217.007	246.612	285.498	347.227
Despesas Administrativas	623.633	765.326	739.835	641.440
Despesas com Tributos	63.843	69.544	66.343	90.493
Resultado Financeiro	226.584	323.716	373.886	459.722
Sinistralidade	82,4%	86,2%	87,3%	90,0%
Desp. Adm./Prêmio Ganho	3,8%	3,7%	3,8%	4,4%
Desp. Comerc./Prêmio Ganho	10,8%	11,4%	9,8%	8,1%
Result. Financeiro/Prêmio Ganho	3,9%	4,8%	5,0%	5,8%
Índice Combinado	97,0	101,3	100,9	102,5
Índice Combinado Ampliado	93,1	96,5	96,0	96,7

Fonte: ANS.

Com preços administrados pela ANS, custos liberados no mercado dos prestadores de serviços e consumidores insatisfeitos, o desenvolvimento do seguro saúde está seriamente prejudicado. A maior amplitude de cobertura restringiu a existência de planos financeiramente acessíveis. As operadoras, por sua vez, preocupam-se com o desequilíbrio econômico-financeiro, sobretudo, em face do aumento de custos advindo das novas regras, da incorporação de tecnologias de ponta e da dificuldade de repasse dos demais custos aos preços, cujos aumentos causam fortes contestações por parte da sociedade, com apoio do Judiciário. Elas não têm outra saída se não enxugar ainda mais as estruturas de apoio. Como resultado, a equação fecha a duras penas em vários segmentos do seguro saúde, e não surpreende o fato de as operadoras estarem direcionando seus produtos para o mercado corporativo e para clientes de altas rendas. Caberia incentivar a flexibilização dos produtos, que seriam diferenciados segundo a maior ou menor amplitude de coberturas. Analogamente, as empresas que pagam planos de saúde para seus funcionários deveriam ter tratamento fiscal favorecido, por exemplo, podendo deduzir do imposto de renda devido às importâncias que efetivamente pagam a título de prêmio do seguro saúde coletivo. De qualquer modo, como tais ajustes têm forte componente emocional e político, não parecem prováveis mudanças nas tendências atuais no que concerne ao ramo de seguro saúde.

Conclusões e Perspectivas

O mercado de seguros é dinâmico e é natural que novas modalidades sejam criadas, outras se expandam e algumas se retraiam. Em 2005, os faturamentos dos ramos de riscos de petróleo e de engenharia apresentaram crescimento real expressivo, de 31% e 37%, respectivamente. Esses resultados

exprimem o desenvolvimento do setor extrativista mineral e de obras públicas, principalmente, e mostram o novo perfil empresarial da economia brasileira. As empresas privadas, operando em mercados liberalizados, ficam naturalmente mais preocupadas com a incerteza e propensas à contratação de seguros em comparação com o que ocorria no período anterior, de mercados protegidos e dominados por empresas estatais. O seguro rural foi outro que mostrou excelente desempenho em 2005, com crescimento de 13% dos prêmios ganhos, em termos reais, acompanhando a expansão idem do agro-negócio. O mesmo ocorre com o seguro prestamista, cujo faturamento real cresceu 73,57% em 2005, embalado pelos empréstimos consignados. Em suma, no conjunto, o mercado de seguros teve bom desempenho em 2005 o que deve continuar em 2006, quando se espera uma evolução mais favorável da renda nacional. Entretanto, dadas as características do mercado nacional, ainda fortemente dependente do resseguro estatal e monopolista, o grande “boom” do setor só deve ocorrer após a abertura do resseguro.



A Fundação Escola Nacional de Seguros – FUNENSEG, é uma instituição voltada para o ensino e pesquisa do seguro no Brasil. Dentro dessas frentes de atuação, oferece uma rede de produtos e serviços destinados a qualificação profissional, a evolução educacional e ao intercâmbio de experiências com as mais conceituadas instituições nacionais e internacionais da Área de Seguros. Presente em 15 unidades, localizadas estrategicamente pelo país, a FUNENSEG atua no treinamento e formação de profissionais para o Mercado de Seguros. Sua missão consiste em acompanhar as necessidades do setor, tornando-se pólo de produção e disseminação do conhecimento em todo o território nacional. Agora que você conhece um pouco mais nosso trabalho, nos procure e venha entender porque a FUNENSEG é a ESCOLA de SEGUROS do BRASIL!

www.funenseg.org.br