

PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DO RIO DE JANEIRO
DEPARTAMENTO DE ECONOMIA

MONOGRAFIA DE FINAL DE CURSO

COMO O PLANO REAL AFETOU O MERCADO SEGURADOR BRASILEIRO

Eduardo Augusto Campello Pereira Muniz

No. de matrícula 9416706-7

Orientador: DemóstheneS Madureira Pinho Neto

Novembro de 1999

PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DO RIO DE JANEIRO
DEPARTAMENTO DE ECONOMIA

MONOGRAFIA DE FINAL DE CURSO

COMO O PLANO REAL AFETOU O MERCADO SEGURADOR BRASILEIRO

Eduardo Augusto Campello Pereira Muniz

No. de matrícula 9416706-7

Orientador: Demóstenes Madureira Pinho Neto

Novembro de 1999

“As opiniões expressas neste trabalho são de responsabilidade única e exclusiva do autor.”

Agradeço ao meu orientador por seu tempo e apoio; a Omar por me apresentar ao mercado segurador e por suas dicas ao longo do trabalho; à Bruna por ter me ajudado na decisão sobre o tema e por seu apoio incondicional, mesmo nas horas mais delicadas; e especialmente à Namunan por sua paciência, atenção e ajuda indispensáveis para a conclusão deste trabalho.

A meus adorados irmãos Gustavo, Paulo e Anna. Que as dificuldades da vida façam vocês mais fortes e determinados.

À minha mãe Cecília, a quem as palavras me fogem, mas o amor nunca.

ÍNDICE

ÍNDICE	6
INTRODUÇÃO.....	7
CAPÍTULO I. O MERCADO SEGURADOR ANTES DO PLANO REAL.....	10
I.1. A Importância do Setor de Seguros.....	10
I.2. O Sistema Nacional de Seguros Privados	14
I.3. Uma breve descrição do período entre 1970 e o início dos anos 1990.....	16
I.4. O Período Pré-Plano Real (1993-1994).....	19
I.5. Resseguros no Brasil	21
I.5.1. Preparando a venda do IRB.....	23
CAPÍTULO II. O PLANO REAL – A ESTABILIZAÇÃO DE PREÇOS.....	27
II.1. Como as Seguradoras Responderam à Nova Economia	30
II.2. A Entrada das Seguradoras Estrangeiras.....	38
II.3. A Performance da Indústria de Seguros nos anos de 1998 e 1999.....	42
CONCLUSÃO	45
APÊNDICE	51

INTRODUÇÃO

O objetivo deste trabalho é analisar o impacto que o Plano Real teve sobre o mercado segurador brasileiro. Analisarei como a estabilidade econômica permitiu o fantástico crescimento do mercado, como um todo, o acirramento da concorrência e o surgimento de produtos inéditos para os consumidores brasileiros, através dos novos participantes no mercado.

O efeito sobre o volume e o valor de prêmios pagos, e sobre a lucratividade das seguradoras, advindo da estabilidade, será também detalhado a fim de evidenciar a tendência que estas variáveis estão tomando ao longo do tempo. É importante se fazer um paralelo com o mercado internacional a fim de mostrar que o Brasil ainda tem muito a crescer.

A economia brasileira foi profundamente modificada pelo Plano Real. A estabilidade de preços permitiu pela primeira vez, em muitas décadas, que as pessoas pudessem se planejar a médio e longo prazos. Este fato fomentou indústrias como a de fundos de investimento e a de seguros, entre outras, que dependem de decisões de estratégia e planejamento de maior prazo, além de um cenário econômico favorável. Como a indústria seguradora ainda tem participação tímida em relação ao PIB brasileiro, há um grande potencial para o crescimento no futuro que já está sendo explorada por companhias de seguros estrangeiras.

O faturamento do setor de seguros teve um aumento significativo com a estabilização da moeda: a demanda por seguros aumentou, assim como a oferta. Será analisada a magnitude deste impacto na indústria de seguros. A indústria se tornou importante para o crescimento do país, e deve desempenhar papel fundamental para captação de poupança interna nos próximos anos, especialmente através de planos de previdência privada- a ser ainda liberalizada pelo governo.

Nos países desenvolvidos, seguro faz parte até do aprendizado escolar, ao contrário do Brasil onde as pessoas ainda não adquiriram o hábito de fazer seguro. Antes do Plano Real, o mercado brasileiro era extremamente reduzido para os padrões internacionais, devido à inflação alta e à legislação em constante mudança, que prevenia o desenvolvimento de novas empresas.

O brasileiro sabe o que é um seguro de automóvel, de longe o mais popular. Contudo, poucos têm conhecimento sobre outros tipos, como seguro de vida ou planos de previdência privada. Após o Plano Real, o grau de entendimento teve um aumento considerável devido, entre outras coisas, a uma maior profissionalização do setor e um maior acesso das pessoas aos produtos de seguro.

Houve grande desenvolvimento desde a abertura comercial proposta pelo Plano Real. O estágio no qual se encontra o mercado segurador no país desperta grande interesse nas empresas estrangeiras. As principais seguradoras do mercado mundial ingressaram, ou têm sérios planos de entrar no Brasil. Assim como em outros setores da economia, houve

um grande fluxo de empresas em busca de oportunidades, e isto modificou a estrutura do mercado.

A estabilização econômica foi, possivelmente, a principal razão para que estas empresas tenham iniciado atividades no país, já que permite ao mercado segurador se desenvolver. No entanto, podem haver aspectos de saturação dos mercados internacionais e uma questão de posicionamento estratégico global para o grande número de empresas entrantes no mercado.

Este trabalho está dividido em quatro capítulos. Primeiro estarei dando um breve histórico do mercado de seguros no Brasil, incluindo o período antecedente ao Plano Real, além de abordar também a importância que a indústria de seguros tem em uma economia. Também estarei apresentando o mercado de resseguros no país.

No segundo capítulo, analisarei a estabilização econômica sobre as seguradoras brasileiras. Farei uma análise da abertura do mercado e a entrada das seguradoras estrangeiras, além de comentar o objetivo do Governo em relação à indústria dos seguros.

Finalmente no último capítulo, avaliarei as perspectivas do mercado para o médio e longo prazo, incluindo a privatização do Instituto de Resseguros do Brasil (IRB) e trarei os resultados gerais e conclusões deste trabalho. O apêndice trará dados estatísticos e tabelas relevantes ao estudo.

CAPÍTULO I. O MERCADO SEGURADOR ANTES DO PLANO REAL

Neste capítulo estarei analisando o mercado brasileiro antes do Plano Real, a fim de poder avaliar o impacto que teve o fim da inflação crônica e a estabilização econômica. Abordarei também, a importância do setor segurador no contexto da economia como um todo, apresentando o sistema financeiro brasileiro e o processo de investimentos no país.

Antes das análises, contudo, apresentarei a estrutura do sistema nacional de seguros e os órgãos reguladores e uma breve história dos seguros no Brasil. Além disso discutirei brevemente sobre o mercado de resseguros, mais especificamente, sobre o Instituto de Resseguros do Brasil (IRB).

I.1. A Importância do Setor de Seguros

O setor segurador é responsável por percentagens expressivas do produto interno bruto (PIB) em vários países. Atualmente, é um mercado que move aproximadamente US\$ 800 bilhões (6% do PIB) nos Estados Unidos e apenas US\$ 1.8 bilhões (2.2% do PIB) no

Brasil¹. Isto significa que ainda há muito mercado a ser explorado, daí a relevância deste estudo.

A função do seguro é a de diversificar os riscos do segurado e assim diminuir eventuais prejuízos. Qualquer pessoa física ou jurídica que se sinta assumindo riscos que não deseja correr, contrata um seguro a fim de precaver-se contra perdas inesperadas ou acidentes. A seguradora assume os riscos do contratante e administra seus próprios contratando um cosseguro ou resseguro. No entanto, uma companhia pode recusar-se a fazer o seguro caso ache que é muito arriscado. O seguro permite a empresas assumirem riscos maiores em novos empreendimentos, fornecendo-lhes uma margem maior de segurança.

As seguradoras foram responsáveis, por exemplo, por financiar o surgimento das primeiras indústrias americanas no início do século². Antes disto, já haviam desempenhado papel fundamental na época dos descobrimentos, ao financiar e segurar os navegadores em suas jornadas rumo ao desconhecido e inesperado. Devido à grande quantidade de capital envolvida, além dos negócios que podem ser gerados a partir do seguro, este setor é de vital importância para o desenvolvimento da economia como um todo. O Brasil não foge à regra.

Quando um indivíduo faz algum tipo de seguro, seja um de automóvel ou de vida, está deixando de utilizar aquele dinheiro para a aquisição de bens de consumo. Ele está, de

¹ SUSEP, Swiss Re

² “Mercado de Seguros Gera Negócios” in Estudo Setorial Trevisan, Janeiro de 1999.

certa forma, poupando e direcionando-o para o mercado financeiro. O segurado está abdicando do consumo presente para consumir no futuro.

A receita das seguradoras advém dos prêmios pagos pelos segurados, que são utilizados para pagar as despesas operacionais (como despesas administrativas e de comercialização), os sinistros e outras despesas que, por ventura, vierem a ocorrer.

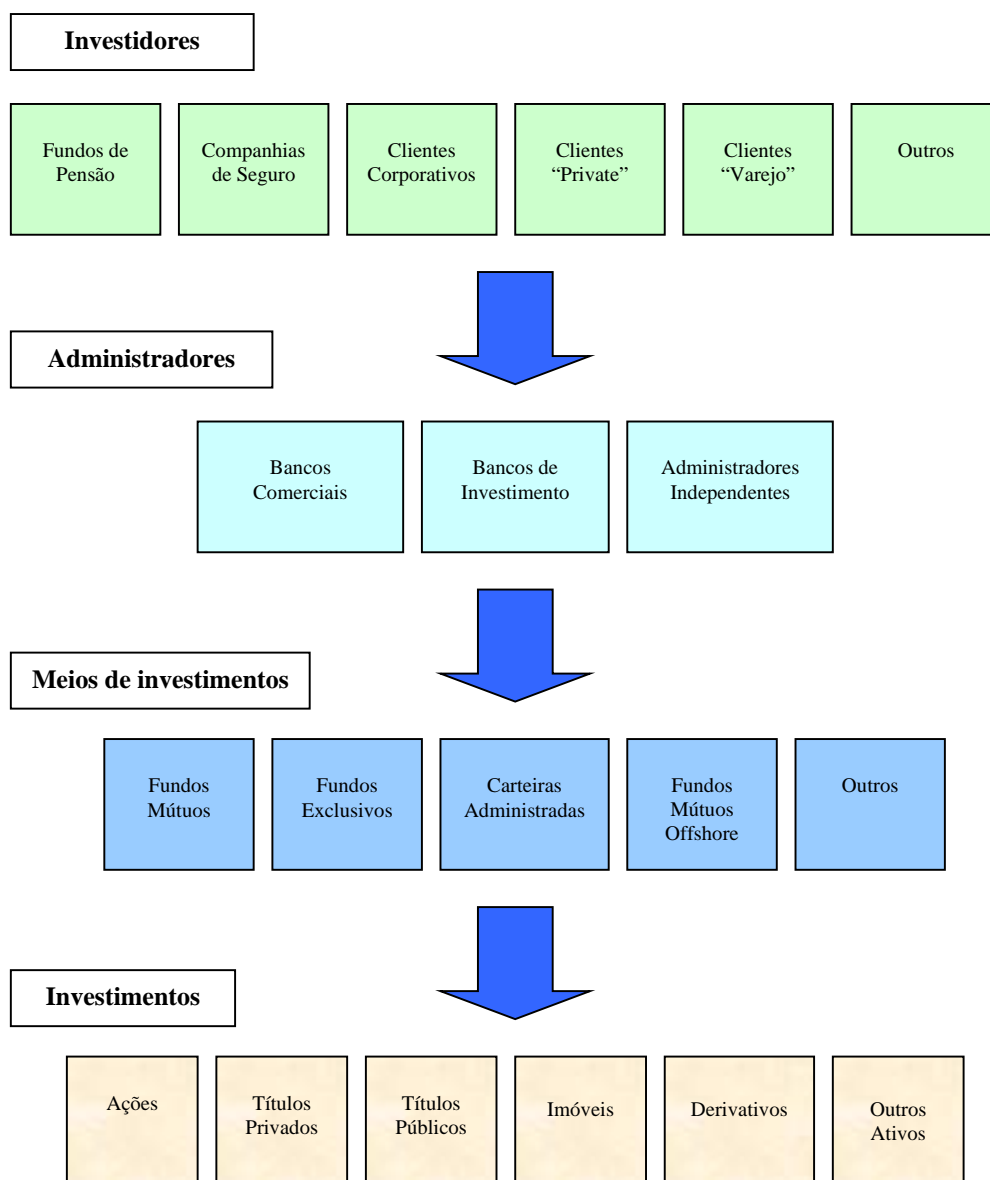
O restante deste capital se torna disponível para aplicações e investimentos. Estas aplicações são normalmente delegadas a administradores de recursos, sejam eles administradores independentes, bancos de investimentos, ou bancos comerciais, que aplicam estes recursos em fundos de investimentos. Estes fundos, por sua vez, são compostos de ativos disponíveis no mercado financeiro, que podem ser ações, títulos públicos, títulos privados, derivativos, imóveis ou outros.

Estes investimentos geram capital para o governo ou empresa que, por sua vez, investem em capital produtivo. Ou seja, o seguro disponibilizou recursos, em última instância, para investimentos reais por parte das empresas. Estes recursos podem se transformar em maiores níveis de produção e emprego, e um maior nível de renda gerando, desta forma, uma melhoria no bem estar da sociedade.

As seguradoras são, depois dos fundos de pensão, os maiores investidores institucionais do mercado financeiro. Elas são uma fonte inesgotável de capital para que a economia se desenvolva. Vemos no Gráfico 1, como funciona o mercado financeiro no Brasil.

O mercado de seguros tem um efeito multiplicador sobre vários outros setores da economia. Conseqüentemente, é um setor de fundamental importância para os países, especialmente aqueles em desenvolvimento, por necessitarem de fontes para financiar seu crescimento. Em outras palavras, a eficiência do mercado financeiro e da economia, como um todo, até um certo ponto, depende do desenvolvimento de um mercado segurador forte e eficiente.

Gráfico 1. Mapa de Investimentos no Brasil



Num período em que o governo deseja diminuir a dependência externa para o financiamento da sua dívida, assim como diminuir a pressão cambial, a melhor solução parece ser o aumento da poupança interna privada. Evidentemente outra solução seria aumentar a poupança do governo, isto é, o superávit fiscal. Como isto ainda parece um sonho distante, os maiores geradores de poupança privada, fundos de pensão e seguradoras, passam a ter um papel de grande destaque neste processo de captação de recursos.

I.2. O Sistema Nacional de Seguros Privados

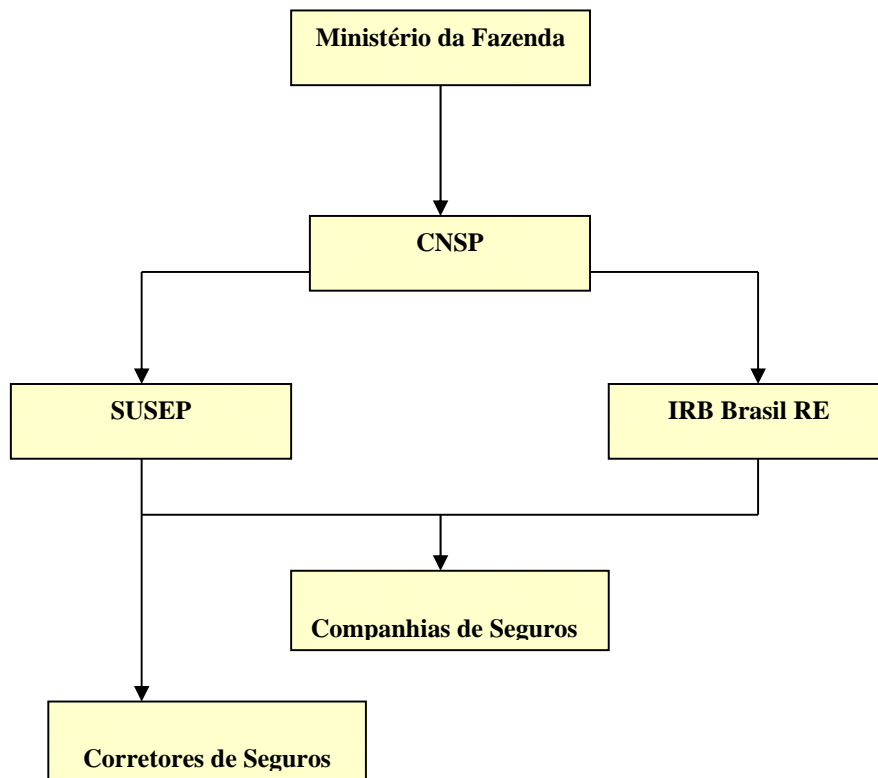
O sistema nacional de seguros é composto por três órgãos reguladores sob a fiscalização do Ministério da Fazenda. São eles o Conselho Nacional de Seguros Privados (CNSP), a Superintendência de Seguros Privados (SUSEP) e o Instituto Brasileiro de Resseguros (IRB Brasil Re). Entre as mudanças previstas para o mercado segurador, está a criação de um novo órgão para regular as atividades, como veremos a seguir.

O CNSP tem como objetivo fixar diretrizes e normas de políticas de seguros privados e resseguros, prescrever os critérios de constituição das sociedades seguradoras e disciplinar a corretagem do seguro. A SUSEP é uma autarquia que executa as políticas traçadas pelo CNSP, fiscalizando e aplicando penas cabíveis em seguradoras caso se faça necessário. O papel do IRB é o de regular a atividade de resseguro, como veremos com mais detalhes na seção I.4.

Há uma proposta atualmente visando alterar a estrutura do mercado segurador. Propõe a criação do Conselho Financeiro Nacional (CFN), extinguindo o CNSP e o Conselho Monetário Nacional (CMN), que estaria subordinado ao Banco Central,

Comissão de Valores Mobiliários (CVM), SUSEP e o novo órgão fiscalizador chamado de Superintendência de Previdência Privada (SUPREV). Veja como é estruturada a regulação do mercado segurador hoje, no Gráfico 2.

Gráfico 2. O Sistema Nacional de Seguros Privados



Fonte: Banco Central do Brasil e SUSEP

I.3. Uma breve descrição do período entre 1970 e o início dos anos 1990.

Os primeiros seguros assinados em solo brasileiro foram feitos para garantir a exportação do café, na época, o principal produto brasileiro. O amadurecimento deu-se no início deste século marcado por uma série de intervenções por parte do governo.

A criação do Instituto de Resseguros do Brasil (IRB) pelo Decreto No. 1.186 de 03 de Abril de 1939, iniciou uma nova fase de desenvolvimento do mercado. O instituto tinha como função, entre outras coisas, regular o mercado segurador (veremos mais detalhadamente na seção I.4). No entanto, o Decreto No. 73, de 21 de Novembro de 1966, criou a Superintendência de Seguros Privados (SUSEP) e o Conselho Nacional de Seguros Privados (CNSP), formando assim, juntamente com o IRB, o Sistema Nacional de Seguros, como já vimos anteriormente.

Nos anos 70, o mercado passou por uma série de fusões e aquisições que reduziu o número de empresas de 176 em 1970, para 94 em 1975. Com isso, 49% do total dos prêmios de seguros ficaram concentrados nas mãos das 5 maiores companhias. Esta concentração deveu-se em parte por causa da aquisição, por alguns bancos, de várias seguradoras. O crescimento nesta década foi próximo a 14% ao ano, atingindo a marca de 1% do PIB, fato raro para a época³.

³ “História da Atividade de Seguros no Brasil” in Caderno de Seguro, Março/Abril de 1997

Na primeira metade da década de 80, o crescimento caiu para 6% ao ano, mais ou menos, e os prêmios caíram para 0.9% do PIB. As quedas nas receitas foram consequência do aumento da inflação, da recessão e da decadência do SUSEP.

Com a abolição da carta patente, o número de empresas cresceu bastante no fim dos anos 80. Passou de 98 em 1985, para 115 em 1990 e 127 em 1991. A Resolução CNSP de Março de 1986, ampliou o limite para participação de capital estrangeiro nas seguradoras e corretoras para até 50% do capital. Desta forma, iniciava-se a atração internacional pelo mercado brasileiro.

Resumindo, a indústria brasileira de seguros por muitos anos foi bastante rentável, apesar de pouco dinâmica. O mercado era dominado pelos seguros de automóvel e industrial. Até meados da década de 90, a indústria era caracterizada por produtos básicos, tarifas fixas e canais de distribuição ineficientes.

O mercado segurador era praticamente inexistente em outros estados que não o Rio de Janeiro e São Paulo. Juntos estes estados respondiam por mais de 75% dos prêmios totais no país⁴. O seguro era um produto exclusivo das classes A e B, o grau de penetração sobre as classes mais pobres era desprezível. Em outras palavras, o mercado era se caracterizou por uma concentração muito grande na região Sudeste e nas classes sociais mais ricas.

⁴ FENASEG, SUSEP.

As seguradoras costumavam obter seus lucros, no período de alta inflação (anos 80 e início dos anos 90) investindo os prêmios recebidos no mercado de capitais e atrasando o pagamento dos sinistros. Desta forma, os lucros financeiros dos prêmios recebidos garantiam o pagamento dos sinistros, a um valor real bem menor do que o originalmente segurado. Quem acabava perdendo eram os consumidores, o que reprimia bastante a demanda por seguros.

O mercado era completamente controlado pelo governo e as tarifas cobradas eram todas fixadas, não podendo se cobrar mais nem menos. A liberalização total dos preços dos seguros só ocorreu em 1986.

Este fato preveniu as seguradoras de buscarem melhorias nos seus serviços e maior eficiência administrativa. O mercado segurador teve seu crescimento prejudicado, entre outras coisas, devido à falta de incentivo das seguradoras de melhorarem seus resultados operacionais, através de investimentos em novas tecnologias e redução de custos. Como veremos adiante, na era do Real e nos anos a seguir, a eficiência administrativa será de vital importância para a sobrevivência das empresas.

O setor de resseguros, por sua vez, um monopólio estatal, permitiu que pequenas seguradoras comprassem o resseguro a taxas que não conseguiriam em um mercado aberto. Veremos na seção I.5. Este fato prejudicou o desempenho do Instituto de Resseguros do Brasil (IRB), além de ter mantido no mercado companhias que podiam assumir um risco bem maior do que sua real capacidade de pagamento. Isto é, podiam quebrar e não cumprir

suas obrigações com os segurados, que arcariam com grandes prejuízos, caso necessitassem utilizar o seguro contratado.

I.4. O Período Pré-Plano Real (1993-1994)

O mercado segurador manteve no período logo antes à implementação do Plano Real suas características já conhecidas: concentração geográfica, baixa penetração nas classes baixas, um volume de prêmios muito abaixo da média mundial e um mercado pouco competitivo.

“A alta inflação é a inimiga número 1 do mercado segurador”⁵. Neste período a inflação era de aproximadamente 37% ao mês, ou 2.000% ao ano. Os prêmios pagos representavam apenas 1.3% do PIB brasileiro em 1993, muito abaixo do nível médio de 7% dos países industrializados. Hoje em dia, mesmo após o fantástico crescimento que experimentou, os seguros representam apenas 2.2% do PIB.

Podemos verificar na Tabela 1, a seguir, a participação do mercado segurador no PIB brasileiro. Apesar da participação ter dobrado nos últimos dez anos, o volume de prêmios é quase três vezes maior em 1995 do que 1990. Cresceu 147% enquanto que o PIB, medido em dólares cresceu 60%. Note que estes valores estão em dólares e que a taxa de cambio se modificou bastante ao longo do tempo causando distorções nos resultados. De 1995 a 1998, o PIB cresceu 20% e o mercado segurador cresceu 28%.

⁵ João Régis Ricardo dos Santos, Novembro de 1999.

Tabela 1- Participação do Mercado Segurador no PIB brasileiro.

ANO	PRÊMIOS EMITIDOS	Participação PIB	PIB
	(US\$ Milhões)	%	(US\$ Milhões)
1990	5.968	1,34	445.919
1991	5.140	1,40	368.185
1992	5.285	1,41	374.324
1993	5.560	1,29	430.266
1994	11.869	2,11	561.305
1995	14.718	2,05	718.490
Em R\$ Milhões			
1996	15.324	2,04	752.439
1997	18.395	2,12	866.827
1998	19.600	2,17	901.000

Fonte: FENASEG

Os seguros continuaram focados em clientes institucionais e na camada mais rica da sociedade. As classes mais pobres da população não tinham acesso a este tipo de produto. A distribuição de renda no Brasil era extremamente desigual neste período, fazendo com que apenas 10% da população detivesse 67% da renda nacional⁶.

Devido ao baixo grau de abertura do mercado, não haviam pressões competitivas e haviam por poucas empresas em cada setor. Isso resultou na baixa oferta de produtos e na

pouca variedade de riscos cobertos. Veremos que à medida que a economia se abriu ao capital estrangeiro e o mercado se desenvolveu, a oferta de produtos diferenciados aumentou substancialmente.

I.5. Resseguros no Brasil

Não se pode comentar sobre a indústria de seguros sem reservar uma análise à parte para o mercado de resseguros. Especialmente no caso brasileiro, que vai desde o monopólio estatal até a abertura ao capital externo.

Esta seção visa apresentar uma breve evolução do setor de resseguros no Brasil. O período analisado abrange desde a fundação do IRB, em 3 de Abril de 1939, até hoje. Uma vez que sua privatização é eminente, estarei analisando os possíveis efeitos sobre o mercado de seguros no médio e longo prazo. Prossigo esta análise medindo o impacto que o Plano Real teve sobre o setor de resseguros, focando nos objetivos do governo em relação ao mercado segurador. As conclusões e perspectivas do mercado de resseguros serão destacadas no último capítulo deste trabalho.

O Instituto de Resseguros do Brasil (IRB), hoje denominado IRB Brasil Re, deteve o monopólio de resseguros no mercado brasileiro por várias décadas, desde sua fundação. A Constituição brasileira garantiu esta posição no mercado. A empresa é controlada igualmente pelo governo e pelas seguradoras, no entanto apenas o governo detém as ações preferenciais e controla todas suas atividades.

⁶ IBGE

O Plano Real visou modernizar, privatizar e desregulamentar a economia brasileira, especialmente o setor financeiro, como dito anteriormente. A privatização e a abertura do setor de resseguros tornou-se um importante elemento nesta investida. O objetivo do governo em relação ao IRB pode ser detalhado e descrito da seguinte forma⁷:

OBJETIVOS E AÇÕES DO GOVERNO	STATUS
Alterar a Constituição, acabando com o monopólio do IRB.	Isto ocorreu em 1996.
Concordar em vender o IRB, privatizando a empresa.	Isto foi feito em 1997.
Fazer uma avaliação para sua venda.	Isto ocorreu durante 1999, no entanto pode haver uma nova avaliação devido ao atraso no processo de privatização.
Estudar a situação financeira do IRB.	Situação tributária estabelecida em Setembro de 1999.
Transferir o poder regulador do IRB.	Isto deverá passar pelo Congresso, causando possíveis atrasos.
Vender o IRB através de leilão.	Adiado para o início de 2000, possivelmente Abril.
Estabelecer regras para o novo mercado competitivo.	Está sendo estudado e analisado.
Incentivar a entrada de resseguradoras estrangeiras	Será feito quando o mercado estiver devidamente estabelecido e regulado.

⁷ www.interfund-research.com

Com uma emenda constitucional de 1996, o governo encerrou o legado do monopólio do IRB e começou a estabelecer seu objetivo de abrir o mercado no futuro próximo. O próximo passo na lista de tarefas, é o de desregulamentar o setor e assim permitir a entrada de novas resseguradoras a competirem no mercado brasileiro.

I.5.1. Preparando a venda do IRB

Para que o IRB pudesse ser privatizado com êxito, o governo providenciou uma melhoria na situação financeira da instituição. Desta forma aumentou as chances de conseguir um preço maior.

A empresa detém passivos que incluem alguns datados de meados da década de 70 e 80 elaborados pelos escritórios de Londres e de Nova Iorque. O custo total do passivo que surgirá destes negócios só será conhecido daqui a alguns anos. Além disso, o IRB tem um passivo significativo provenientes de pensões para os funcionários.

A lucratividade do IRB obteve uma melhora significativa durante os últimos anos com a redução do número de empregados e cortes nos custos. Adicionalmente, a empresa começou a exercer uma maior liberdade e independência na escolha dos riscos que assume.

O IRB detém uma posição vantajosa na luta por negócios após a abertura do mercado. Além de possuir um know-how e um completo conhecimento do mercado nacional, está lutando para aumentar sua eficiência e rentabilidade.

IRB – Resultados (R\$ milhões de 1997)		
Ano	Resultado Operacional	Lucro Líquido
1976	1.624	1.133
1978	1.452	1.037
1980	1.520	1.019
1982	1.309	1.414
1994	1.056	770
1995	1.942	1.197
1996	1.638	1.158

Na primeira metade de 1999, a empresa teve um prejuízo operacional de R\$77 milhões, em relação aos prejuízos de R\$35 milhões em 1998 e de R\$121 milhões em 1997. Os resultados operacionais vêm melhorando significativamente, no entanto, com o advento da desvalorização cambial no início de 1999, houve a necessidade de aumentar os proventos acima de R\$90 milhões por causa de contratos indexados em dólar⁸.

No geral, contudo, pode-se dizer que o IRB lucrou com a desvalorização do Real. A receita líquida de investimentos chegou a R\$346 milhões para a primeira metade de 1999. Após os gastos administrativos, operacionais e impostos, o lucro ficou em R\$152 milhões. A desvalorização beneficiou o resultado financeiro porque uma grande parte dos investimentos da empresa estavam atreladas ao dólar. Ao final de Junho de 1999, o

⁸ www.interfund-research.com

demonstrativo demonstrou que de um total de ativos de R\$1.7 bilhões, aproximadamente 40% estava protegido de possíveis movimentos na taxa de cambio.

Durante vários anos, o IRB não precisou pagar impostos ao governo. No entanto, em Setembro deste ano, decidiu-se que os impostos deveriam ser pagos para os últimos 5 anos e exigiu-se da instituição uma quantia acima de R\$200 milhões em impostos retroativos. Enquanto o governo está usando sua influência para que o IRB pague esta conta, as seguradoras estão questionando a quantia a ser paga e validade desta decisão. O receio é o de que o IRB repasse este ônus para as seguradoras, através de prêmios maiores sem que elas sejam devidamente consultadas quanto ao assunto.

Atualmente o IRB regula o resseguro, cosseguro e operações de retrocesso no país. Um passo importante na privatização e desregulamentação é a transferência do poder regulador para outras agências, como a SUSEP e o próprio Banco Central. Aparentemente, dado que o governo já obteve a aprovação para a quebra do monopólio e venda do IRB, a transferência da regulamentação deveria ser simples. No entanto, isso não poderá ser feito através de uma medida provisória e deverá ser aprovado pelo Congresso significando um atraso possivelmente para início do ano 2000.

A venda do Instituto de Resseguros do Brasil deveria ter ocorrido em Outubro deste ano. Várias empresas demonstraram interesse em comprá-lo, incluindo as maiores resseguradoras dos Estados Unidos e Europa- Munich Re, Swiss Re, Zurich Re e Transatlantic Re. Com este atraso, outras empresas podem apresentar interesse renovado para uma disputa que promete ser acirrada. Algumas seguradoras nacionais mostraram-se

interessadas em entrar na disputa, mas não foram recebidas com bons olhos pelas autoridades uma vez que poderia prejudicar a concorrência no mercado.

O preço de reserva foi estipulado em R\$439 milhões, aproximadamente US\$240 milhões ao cambio atual, mas deverá ser revisto para cima, uma vez que foi adiada e devido aos problemas fiscais em que se encontra.

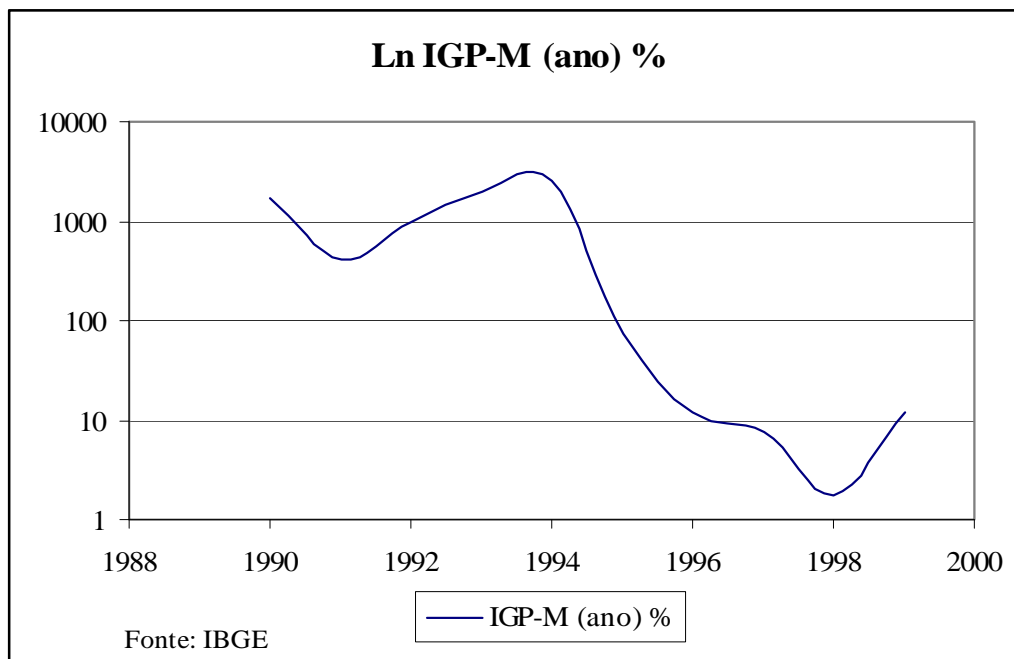
CAPÍTULO II. O PLANO REAL – A ESTABILIZAÇÃO DE PREÇOS

O Plano Real foi implementado em Julho de 1994, para tentar estabilizar e promover uma maior abertura da economia brasileira. Ela foi executada através de uma série de medidas provisórias a fim de rapidamente entrar em prática.

O sucesso pode ser medido pela queda brutal na inflação de 2,000% ao ano para menos de 10% ao ano [ver gráfico 3]. A partir deste fato a economia brasileira passou por uma intensa transformação e alguns setores foram largamente beneficiados, como o caso dos seguros.

A maior abertura para o capital internacional trouxe um elemento de competição importante na melhoria de preços e serviços das indústrias de um modo geral. Alguns setores estão presenciando uma concorrência jamais vista na história, como o setor de telefonia celular, o setor bancário e o setor de varejo, para citar algumas.

Gráfico 3. Inflação brasileira na década de 90



Anteriormente, as altas taxas de inflação favoreceram a camada mais rica da sociedade. Por vários anos, a maioria da população não possuía mecanismos apropriados para proteger-se dos males da inflação. Por isso, estas pessoas não tinham perspectivas de longo prazo já que o valor real de sua poupança era corroído rapidamente.

Este fato também ocorria com as companhias de seguro, como já vimos. Investiam sua receita no mercado financeiro, atrás de juros altos, e na hora do pagamento dos sinistros, o valor já era muito inferior ao segurado. Devido ao falho sistema de proteção ao consumidor, as seguradoras atrasavam estes pagamentos mas não eram punidas por isso. Os clientes eram prejudicados mas devido à falta de opções e burocracia, não trocavam de seguradora. Isto ocorria também porque o indivíduo não acreditava que uma outra companhia fosse fornecer melhores serviços e tratá-lo de forma diferenciada.

A estabilização econômica melhorou sensivelmente a distribuição de renda no Brasil. Ela apresentou novos consumidores ao mercado: as classes E e D. A desigualdade brutal de renda ainda persiste, mas não há como se deixar de notar que o poder de compra da camada mais desfavorecida da sociedade aumentou substancialmente⁹.

No patamar em que a inflação se estabilizou, foi possível familiarizar as pessoas com o planejamento de longo prazo e melhorar a aceitação de produtos financeiros de longa duração. Mesmo a classe alta e média-alta, oferecia resistência quanto à compra de produtos como seguro de vida permanente, já que receavam que o valor real de suas apólices raramente poderiam ser sustentadas no longo prazo.

Em Janeiro de 1999, a política cambial do governo mudou de direção. O sucesso do Plano Real segundo analistas tinha sido a paridade fixa entre o real ao dólar. Quando o governo liberou o câmbio e o Banco Central trocou duas vezes de presidente em uma semana, mesmo os mais otimistas previram um período de pressão inflacionária e recessão profunda. Contudo, não foi isso que se presenciou. A inflação manteve-se estável e a queda no produto não chegou nem perto das previsões iniciais mais pessimistas.

O nível de desemprego teve uma alta considerável, em parte por causa da adaptação das empresas ao novo cenário competitivo, em parte por causa da dificuldade de crédito para investimentos por parte das grandes empresas. Soma-se a isto, o baixo nível de demanda, a política fiscal restritiva e a baixa qualidade do trabalhador brasileiro.

⁹ IBOPE, 1997.

	Selic (ano)	Nível de emprego (dez 98 = 100)	Taxa desemprego aberto
	%		%
1990	1153.42	110.03	4.28
1991	536.33	107.28	4.83
1992	1549.37	104.23	5.75
1993	3060.25	104.95	5.32
1994	1153.6	106.25	5.06
1995	53.08	104.43	4.64
1996	27.41	103.16	5.42
1997	24.70	102.73	5.70
1998	28.79	100.00	7.60
1999	19.00	100.12	7.70

Fonte: Banco Central do Brasil, IBGE

Para o mercado segurador, a volta da inflação significará uma redução imediata na demanda por produtos de seguro. Apesar da ameaça de aumentos de preços estar presente durante o ano de 1999, a procura por seguros não teve a queda esperada. O que significou que o mercado respirou aliviado e torce para a permanência da política econômica do governo: intolerante à inflação.

II.1. Como as Seguradoras Responderam à Nova Economia

Além de ter causado um impacto quantitativo sobre o mercado de seguros, o Plano Real também teve um impacto qualitativo. Houve uma verdadeira revolução na mentalidade das empresas, influenciadas pela entrada de competidores estrangeiros.

Por muitos anos, a indústria de seguros foi considerada o patinho feio do mercado financeiro. Era um setor que não atraía os talentos do próprio mercado financeiro ou o interesse de recém-formados. Devido ao histórico de alta inflação, quando as empresas só

tiveram suas tarifas liberadas do controle do governo em 1986, o perfil das pessoas empregadas neste ramo foi composto por técnicos burocráticos, que não precisavam, de fato, saber administrar. Estes executavam um trabalho repetitivo e não tinham uma visão gerencial e global da empresa¹⁰.

Este perfil está mudando drasticamente, especialmente após o Plano Real. O aumento da competição interna, a pressão por melhores resultados e a entrada de companhias estrangeiras fez com que o setor se especializasse e mudasse o perfil dos executivos. As empresas estão procurando pessoas que tenham uma mentalidade voltada para busca de resultados para enfrentar a concorrência globalizada.

A mudança no perfil das pessoas que trabalham neste setor está contribuindo também para a melhoria da imagem da indústria na sociedade. A chegada de empresas estrangeiras está contribuindo bastante para isso porque trazem de fora executivos para chefiar seus negócios no Brasil, já que a oferta de pessoas capacitadas é bastante reduzida. Ainda há gerentes técnicos e comerciais sem nível superior, daí a razão para o preconceito quanto ao setor¹¹.

Outro fator de fundamental importância para o sucesso da empresa é o gerenciamento do risco é um fator determinante do sucesso da empresa. Comparando o Brasil com países do primeiro mundo, onde a indústria de seguros já é mais madura, o nível de sofisticação dos instrumentos utilizados pelas empresas para avaliar o risco é bastante

¹⁰ FENASEG, Gazeta Mercantil, Outubro de 1999.

¹¹ Veja no apêndice o resultado do questionário que a FENASEG enviou às companhias seguradoras.

primário. Daí surge a necessidade de executivos com uma postura “global”, isto é, possuir uma sólida formação acadêmica, exibir resultados e possuir experiência internacional.

Aos poucos a indústria vai se adaptando ao novo perfil requerido pelo mercado. O aumento no nível de exigência de executivos bem treinados, criou a necessidade da elaboração de cursos de pós-graduação voltados para o mercado segurador. Surgiram cursos no IBMEC e na FGV para suprir esta demanda que, acredita-se, está muito reprimida.

Outra figura estereotipada na indústria é o corretor de seguros. Pela legislação brasileira, apenas o corretor pode emitir uma apólice de seguro. A companhia de seguros não pode fazer uma venda direta ao consumidor. Novamente, devido à falta de incentivos e competitividade no mercado, o corretor não investiu em sua imagem ou buscou melhorar seus serviços.

A Federação Nacional dos Corretores de Seguros (FENACOR) está investindo em seminários e palestras para melhorar a imagem do corretor perante a sociedade¹². Também está oferecendo cursos especializantes para melhorar o nível geral dos corretores. Estes cursos abrangem desde técnicas de vendas até como melhorar a apresentação pessoal. Desta forma, espera-se acabar com o preconceito de que corretor de seguros tem um caráter duvidoso.

¹² Leoncio Arruda, Março 1999.

Outra mudança que está ocorrendo desde a estabilização da economia, é a especialização do corretor de seguros. Tradicionalmente, o mesmo corretor que vendia seguros para automóveis também vendia seguro saúde, por exemplo. Ou seja, dois ramos completamente distintos, mas que na época de alta inflação se tornava possível devido à baixa variedade de produtos oferecidos por um pequeno número de empresas.

Com a entrada de seguradoras estrangeiras, ofertando produtos diferenciados e mais sofisticados, o corretor deve se especializar em um determinado ramo para poder oferecer melhores serviços ao segurado. O acompanhamento e assistência na hora em que o segurado necessita utilizá-lo, é um dos serviços que o corretor deverá dar importância.

A melhoria nos serviços prestados pelo mercado segurador, seja por parte das seguradoras ou corretores, e a maior transparência dos órgãos reguladores, são três dos principais fatos ocorridos desde a implementação do Plano Real. Estes fatos contribuíram significativamente para o desenvolvimento da indústria.

Com a perspectiva de um processo contínuo de aumento da renda das camadas mais pobres da população, fez com que as seguradoras começassem a abordar estas classes como um novo mercado. Para isso, recorreram a campanhas de marketing de massa e a melhorias no seu sistema de distribuição.

Neste ponto, as seguradoras ligadas a banco saíram na frente. Através da excelente rede de distribuição que as agências bancárias providenciavam, começaram a vender apólices a preços baixos e a desenvolver novos produtos para este tipo de público.

Podemos ver na Tabela 2 abaixo, que o mercado está se tornando mais concentrado. As dez maiores seguradoras estão se tornando responsáveis por uma parcela maior dos prêmios totais. Isto deve continuar ocorrendo devido à entrada de novas companhias e mais

Tabela 2: Evolução da participação das dez maiores empresas no mercado

	Companhias	2 maiores	5 maiores	10 maiores
1993	Prêmio auferido	1,837,390	2,828,600	3,679,399
	Participação no mercado	33.04%	50.86%	66.15%
1995	Prêmio auferido	4,604,583	7,267,948	9,230,321
	Participação no mercado	32.15%	50.75%	64.45%
1997	Prêmio auferido	6,302,487	9,721,169	12,681,813
	Participação no mercado	33.95%	52.37%	68.32%
1998	Prêmio auferido	3,257,585	5,074,329	6,495,278
	Participação no mercado	33.81%	52.66%	67.41%
1999	Prêmio auferido	3,529,018	5,324,857	6,831,397
	Participação no mercado	36.72%	55.41%	71.09%

Fonte: SUSEP

fusões previstas no mercado interno. Algumas seguradoras de pequeno e médio porte têm adotado esta alternativa para permanecerem no mercado e enfrentar a concorrência.

As companhias investiram na elaboração de produtos mais básicos e menos sofisticados para acessar esta classe emergente de consumidores. Uma mistura de títulos de capitalização e seguros, com sorteios e prêmios em dinheiro, foram algumas das armas utilizadas para conquistar a atenção deste novos consumidores¹³. Pontos de venda

¹³ Gazeta Mercantil, Setembro de 1999.

inovadores como postos de gasolina e shopping-centers também surgiram na tentativa de aumentar o grau de penetração na classe média baixa. Uma seguradora abriu inclusive uma representação na favela da Rocinha.

Na Tabela 3, abaixo, vemos como foi a evolução do mercado segurador nos últimos anos desde implementação do Plano Real em Julho de 1994. Os prêmios totais cresceram

Tabela 3: EVOLUÇÃO DO MERCADO SEGURADOR										
ITENS	1994	1995	1996	Variação 96 / 95	1997	Variação 97 / 96	1998	1998	Variação 98/97	Variação 98/94
	R\$ Mil	R\$ Mil	R\$ Mil		R\$ Mil		R\$ Mil	R\$ Mil		
PREMIO TOTAL	12.109.935	14.045.692	15.111.131	7,59%	18.394.997	21,73%	18.394.997	19.395.279	5,44%	60,16%
PREMIO GANHO	9.079.020	12.520.086	13.997.631	11,80%	16.430.689	17,38%	16.430.689	17.979.414	9,43%	98,03%
SINISTRO RETIDO	5.627.864	7.323.544	8.871.128	21,13%	10.904.611	22,92%	10.904.611	11.912.095	9,24%	111,66%
DESPESA DE COMERCIALIZAÇÃO	1.775.699	2.593.870	2.700.193	4,10%	3.010.041	11,48%	3.010.041	3.138.495	4,27%	76,74%
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	1.765.309	2.310.321	2.427.079	5,05%	2.804.259	15,54%	2.804.259	3.038.183	8,34%	72,10%
RESULTADO FINANCEIRO	602.517	2.116.007	1.537.195	-27,35%	1.587.116	3,25%	1.587.117	2.281.672	43,76%	278,69%
SINISTRALIDADE	61,99%	58,49%	63,38%	8,35%	66,37%	4,72%	66,37%	66,25%	-0,17%	6,87%
CUSTO ADMINISTRATIVO	19,44%	18,45%	17,34%	-6,04%	17,07%	-1,57%	17,07%	16,90%	-0,99%	-13,07%
CUSTO DE COMERCIALIZAÇÃO	19,56%	20,72%	19,29%	-6,89%	18,32%	-5,03%	18,32%	17,46%	-4,71%	-10,74%
INDICE COMBINADO	100,99	97,66%	100,01%	2,40%	101,75%	1,75%	101,75%	100,61%	-1,13%	-0,38%
INDICE COMBINADO AMPLIADO	94,70%	83,55%	90,11%	7,86%	92,79%	2,98%	92,79%	89,28%	-3,79%	-5,72%

Fonte: SUSEP

60% no período enquanto que o PIB cresceu bem abaixo deste nível..

Note que as despesas sofreram uma redução de aproximadamente 10%, tanto as despesas de comercialização, quanto as despesas administrativas. Isto já é resultado da maior concorrência e da incorporação de nova tecnologia por parte das seguradoras. Melhorias no sistema de distribuição, terceirização de alguns serviços e ganhos de escala como fusões e aquisições também contribuíram para este quadro de queda nos custos operacionais.

Outro fator relevante a se notar é a evolução do resultado financeiro. Obteve um crescimento fantástico superando 270%, enquanto que os prêmios ganhos evoluíram 90%, o que não deixa de ser também uma marca excelente para um mercado em expansão.

A sinistralidade também aumentou durante estes anos, no entanto a um ritmo menor, apesar de estar em um nível altíssimo. A seguir vemos a evolução da sinistralidade por ramo. De uma maneira geral os setores mais populares (automóvel, vida, saúde) tiveram aumentos no grau de sinistralidade. Há um destaque para o seguro de transportes que teve um aumento significativo no número de sinistros. Em parte por causa de assaltos e em parte por causa de fraudes.

Tabela 4: Evolução da Sinistralidade por ramo.

Sinistralidade por ramo				
RAMOS	1996	1997	1998	Jul-99
Automóvel	68,21	72,87	70,76%	76,82%
Vida	48,89	46,78	79,47%	52,64%
Saúde	75,54	77,74	50,80%	79,21%
Riscos Diversos	65,74	67,61	56,34%	56,37%
Incêndio	48,65	64,75	69,46%	52,95%
Acidentes Pessoais	22,56	21,59	23,80%	21,00%
DPVAT	75,94	75,74	61,98%	62,14%
Habitacional	71,78	74,79	70,32%	42,23%
Transporte	49,12	52,41	53,85%	67,09%
Demais Ramos	57,71	66,11	58,29%	56,81%
TODOS OS RAMOS	63,38	66,37	66,25%	67,85%

Fonte: SUSEP

Na Tabela 5 abaixo notamos que o grande destaque, e provavelmente o que vai experimentar o maior crescimento nos próximos anos são os setores de previdência privada e capitalização. Cresceram no período de 1994 a 1997, 300% e 400%, respectivamente. Comparando com os setores mais conhecidos como automóveis, que cresceu apenas 20% - devido ao aumento no número de carros vendidos- o setor de saúde, que cresceu 120%- estimulado pela baixa qualidade do sistema público de saúde e pelo aumento no poder de compra da população mais baixa- e vida, que cresceu 119%- devido ao fim da inflação e a estabilidade econômica- vemos que estes ramos são pequenos e devem crescer nos próximos anos.

No Gráfico 4, vemos a evolução do mercado por setor. Mais uma vez, notamos que mesmo com um bom rendimento do ramo de seguros, previdência privada e capitalização têm um crescimento extraordinário.

Tabela 5: A evolução do mercado segurador por ramo.

MERCADO SEGURADOR, CAPITALIZAÇÃO E PREVIDÊNCIA PRIVADA								
VALORES : R\$/000								
SIMBOLOS : % = percentagem; = Pontos percentuais; nd= não disponível;								
DADOS : 1994 - 1995 - 1996 - 1997 - 1998								
Informação Gerencial / Quadro Resumo 1								
ITENS	1994	1995	1996	1997	97 / 95	97 / 96	Jun-05	98 / 97
AUTOMÓVEL	4.802.675	5.006.766	4.592.940	5.784.103	15,53%	25,93%	6.598.126	14,07%
VIDA	1.524.357	2.406.173	2.830.577	3.335.682	38,63%	17,84%	3.474.966	4,18%
SAÚDE	1.817.712	2.152.834	3.018.650	3.975.502	84,66%	31,70%	4.289.856	7,91%
DEMAIS RAMOS	3.965.191	4.479.919	4.668.965	5.299.710	18,30%	13,51%	5.032.331	-5,05%
CAPITALIZAÇÃO	892	2.407.792	5.727.308	4.420.659	83,60%	-22,81%	3.508.918	-20,62%
PREVIDÊNCIA PRIVADA	475	860	1.166.091	1.911.900	122,35%	63,96%	2.973.339	55,52%
TOTAL MERCADO	13.477.569	17.313.359	22.004.530	24.727.556	42,82%	12,37%	25.877.536	4,65%

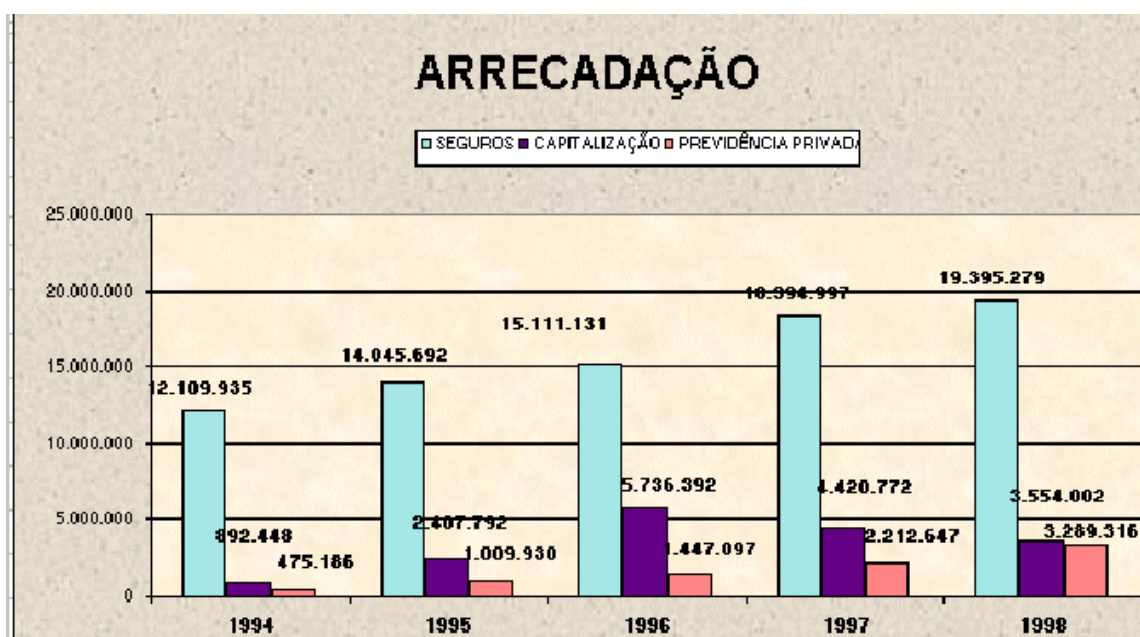


Gráfico 4: Evolução do mercado segurador por atividade.

II.2. A Entrada das Seguradoras Estrangeiras

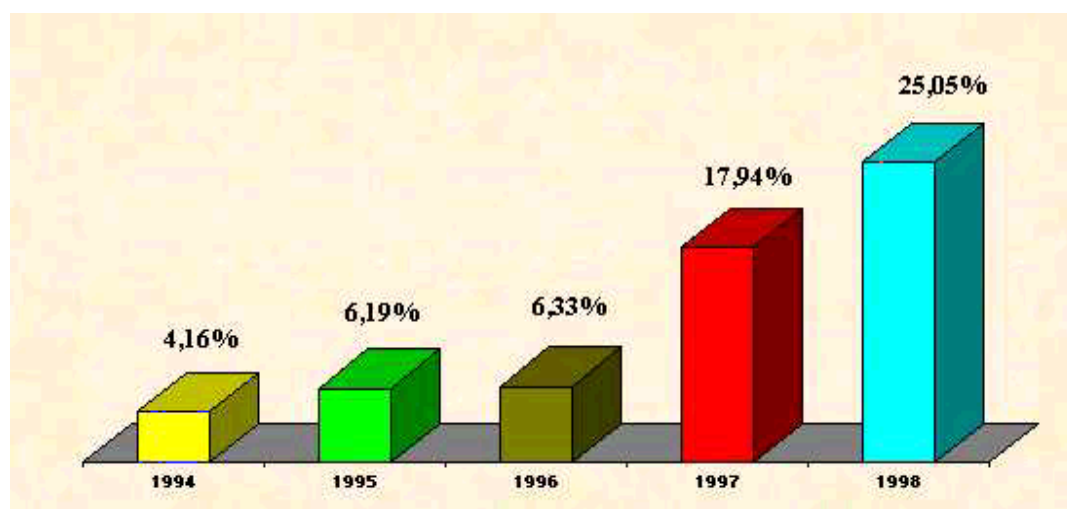
Além do fato do Governo Fernando Henrique Cardoso estar promovendo uma enorme reestruturação no mercado financeiro- nele inclui-se os seguros- a fim de que ganhe mais transparência e eficiência, a abertura da economia e a entrada de novas empresas têm sido outro fator importante para as atuais mudanças.

Desde Junho de 1996, seguradoras estrangeiras podem se estabelecer e operar livremente no Brasil. O objetivo de tal abertura é o de fortalecer o mercado de seguros através de investimentos e competição externa. Isto significa que empresas de menor porte e em situação financeira delicada podem encontrar sérias dificuldades. Este é o preço que se paga para ter um mercado livre e forte.

Aproximadamente 30 companhias estão instaladas ou possuem algum tipo de operação no país. Dentre estas, estão os maiores grupos seguradores do mundo: Aetna, AIG, Cigna, Hartford, HSBC e Prudential. A maior parte dos investimentos foi feita nos últimos quatro anos. Em 1993, apenas 3% de toda atividade seguradora vinha de empresas estrangeiras, enquanto que em 1998, esta fatia saltou para 25%. Novos e prospectivos entrantes continuaram a chegar em 1999, mas a um ritmo menos acelerado do que em 1998.

A maior parte dos empreendimentos estrangeiros têm sido através de aquisições e joint-ventures. Eles visam, principalmente, suprir as áreas onde levam desvantagem em relação às seguradoras nacionais, como rede de distribuição e reconhecimento da marca (nome da empresa).

Gráfico 5: Evolução da participação estrangeira no mercado segurador brasileiro



Fonte: SUSEP

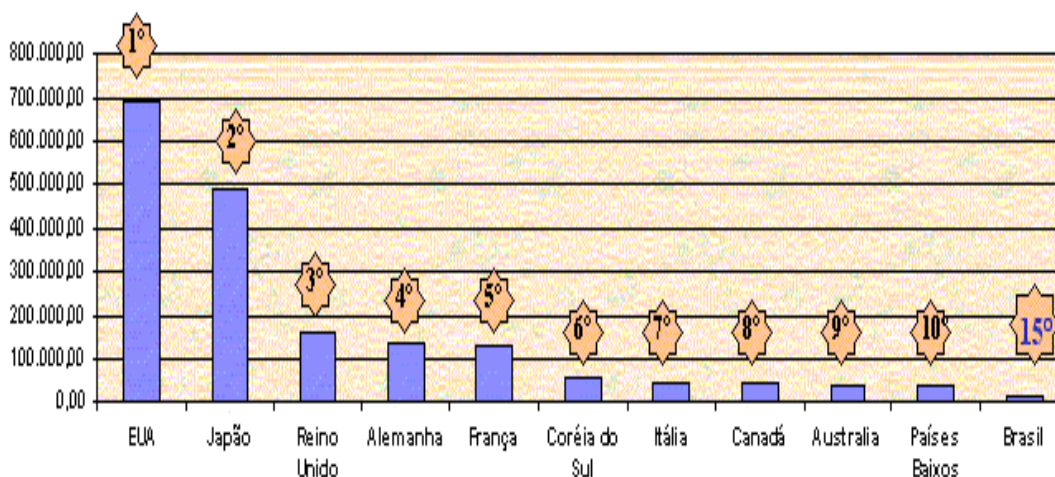
O principal motivo para esta preferência por parceiros locais é a rapidez para iniciar suas operações. As empresas estrangeiras, apesar de know-how de produtos sofisticados

por estarem operando em mercados amadurecidos, não conhecem a cultura nem o mercado local. Ter um parceiro brasileiro permite a estas empresas uma melhor situação para brigar por mercado, sem contar o acesso à base de clientes do sócio.

Como o mercado encontra-se em fase de desenvolvimento, os investimentos das empresas que estão chegando, podem demorar a ter um retorno. Por isso, o quanto antes as seguradoras estrangeiras iniciarem suas atividades no país, melhor estarão daqui a alguns anos, quando o mercado estiver mais amadurecido e suas marcas e nomes mais conhecidos.

No Gráfico 6 abaixo, vemos a situação do Brasil no ranking mundial de seguros. Apesar de ser a oitava economia do mundo, o país ocupa apenas a 15ª posição. Este é mais um indício de que o mercado deve crescer.

Gráfico 6: O Brasil no cenário mundial de seguros.



Evidentemente, o retorno esperado de tamanho investimento é bastante alto, ou então não teriam vindo ao Brasil. Algumas previsões de especialistas, indicam que o

mercado pode vir a triplicar de tamanho nos próximos dez anos, movimentando aproximadamente US\$50 bilhões, e atingindo 6% do PIB brasileiro.

“As empresas estrangeiras não vieram para disputar a 15ª posição. Elas querem disputar a liderança do mercado. Eles vieram para cá para sentar na minha mesa. Na minha mesa sentava até três anos atrás, PortoSeguro, Bamerindus, SulAmérica. Eram conhecidas suas deficiências e sua eficiências. Agora vai sentar gente grande, gente maior do que eu. O resultado líquido do HSBC mundial é maior do que o patrimônio do que as organizações Bradesco” comenta João Régis Ricardo dos Santos, vice-presidente do maior grupo segurador brasileiro- Bradesco Seguros.

Indo contra a onda de aquisições que tomou conta do setor, está a maior companhia de seguros de vida dos Estados Unidos, a Metropolitan Life. Estabeleceu um escritório em São Paulo e iniciou suas atividades no início de 1998 sem a ajuda de um parceiro local. Foi apenas em meados de 1999 que conseguiu iniciar efetivamente suas operações. Devido à dificuldade de penetração no mercado varejista, concentrou-se nos clientes corporativos, enquanto ganha know-how para abordar uma maior base de clientes. Conseguiu conquistar alguns clientes corporativos graças ao sua forte reputação no mercado internacional.

O nível de sinistralidade brasileira é um dos mais altos do mundo. Em parte por causa de fatores sociais, como alto nível de desemprego, em parte por causa do número de fraudes. Neste quesito o Brasil ocupa a liderança mundial. Em geral, em épocas de progresso econômico e desenvolvimento, a sinistralidade cai, mas em períodos de crise aumenta. Podemos verificar isto na Tabela 4, acima.

O mercado espera que as fraudes diminuam à medida que o país cresça e, principalmente, quando as seguradoras tiverem implantado novas tecnologias de controle e rastreamento de fraudes. Mais uma vez o know-how de companhias estrangeiras é fundamental, trazendo a tecnologia internacional para o mercado brasileiro. Este fator será decisivo no ramo de automóveis e saúde onde a sinistralidade é muito alta.

O fato do nível de sinistros ser tão elevado poderia afugentar companhias interessadas no mercado, mas pelo contrário, elas enxergam isso como uma oportunidade. Isto porque se já é um mercado rentável com este nível de sinistralidade, imagine quando a sinistralidade se reduzir. E de uma maneira geral, todos acreditam que este nível pode cair ao patamar do primeiro mundo. No entanto, isto levará alguns anos para ocorrer, dado que não haja nenhuma grande crise internacional que reverta este quadro.

II.3. A Performance da Indústria de Seguros nos anos de 1998 e 1999

A indústria de serviços financeiros apresentou resultados bastante encorajadores no Brasil nos últimos dois anos. Seguradoras obtiveram um lucro bruto de R\$1.5 bilhões. Com elevadas taxas de juros, as instituições financeiras puderam aumentar suas margens de lucro. Além disso, a maioria dos bancos e seguradoras estavam protegidas de uma possível desvalorização cambial e estavam compradas em dólar.

Com o advento da desvalorização em Janeiro de 1999, o país se viu diante de uma situação perigosa com especulações sobre a volta da inflação. As seguradoras tiveram uma redução nos seus negócios, como toda a economia, mas conseguiram sair da crise com lucros recordes.

Praticamente todo lucro obtido pelas seguradoras no ano passado veio por meios de seus investimentos, em detrimento às atividades de underwriting. Este tem sido uma constante no Brasil. Antes do Plano Real, as seguradoras se aproveitavam da inflação para alavancar seus ganhos. Hoje em dia o foco é em investimentos no mercado financeiro que possam dar um bom retorno.

A maioria dos investimentos é feita de forma conservadora em títulos de renda fixa e outros investimentos de baixo risco. Apenas uma pequena parcela é destinada a fundos de renda variável e ativos de maior risco. Nos EUA, no entanto, a porcentagem de investimentos em renda variável é significativamente mais elevado. À medida que a estabilidade econômica se perpetue e os juros mantenham a tendência de queda, é provável que as seguradoras brasileiras procurem diversificar mais seus portfólios, aumentando a parcela investida em ações.

Com perspectivas de queda na taxa de juros no futuro próximo, as empresas estão voltando seus esforços para cortes de custos e promovendo melhorias nas suas análises de risco. As áreas de distribuição e administração são as que mais sofrem cortes com o novo panorama brasileiro. Enquanto que nos Estados Unidos estes custos correspondem a 25% dos prêmios totais, na Inglaterra são de 21%, no Brasil eles chegam a 34% do prêmio total

em 1998. Comparando este percentual ao de 1995, 39%, vemos que as seguradoras puderam sentir os primeiros efeitos da competição na era do Plano Real.

As seguradoras devem cortar seus custos de operação através da incorporação de tecnologia de ponta e terceirização de alguns serviços. Podem haver ganhos de escala, uma vez que as empresas completem suas aquisições e consolidem sua presença no país.

A esperança de um longo período de crescimento econômico anima os seguradores estrangeiros e muitos ainda devem entrar no país. No entanto, os que se instalaram mais cedo é que terão uma maior vantagem no futuro, já que espera-se que a competição se torne voraz e transforme ainda mais a cara do mercado. Não há ninguém que diga que o mercado de seguros é um mau negócio para os próximos anos. Entretanto, o desempenho de cada um dependerá de suas habilidades para entender as transformações que estão ocorrendo e tirar o melhor proveito disso.

CONCLUSÃO

O mercado segurador é atualmente um mercado global. A tendência é a de que as companhias seguradoras tornem-se empresas globais com operações em vários países. Nos últimos anos, diversas aquisições, fusões e joint-ventures agitaram o mercado, mas elas não devem parar por aí.

Ainda há muito espaço para seguradoras penetrarem nos mercados emergentes, especialmente o brasileiro. O Brasil é há três anos, o segundo país que mais recebe capital externo, perdendo apenas para a China¹⁴. Com a perspectiva da privatização do IRB, o mercado espera ganhar um novo impulso.

Caso o Brasil consiga manter os níveis atuais da inflação, e a estabilidade da economia, fatalmente o grau de desigualdade de renda melhorará e a renda per capita irá aumentar. Isto resulta em novos consumidores entrando no mercado. Também leva a um maior amadurecimento do mercado, onde os consumidores irão se tornar mais exigentes no que diz respeito à cobertura da apólice e serviços prestados pelas seguradoras.

A competição se dará cada vez mais através de serviços diferenciados e preço. Hoje em dia, em última instância o que decide na hora de escolher um seguro é seu custo. Por

¹⁴ “Investimentos diretos estrangeiros: O Brasil em destaque” in Conjuntura Econômica, Novembro de 1999.

isso, as seguradoras estão investindo pesado em tecnologia para que possam aproveitar ao máximo suas bases de dados e reduzir seus custos operacionais.

As seguradoras têm que fazer a melhor utilização possível da tecnologia disponível porque precisam otimizar suas operações, que muitas vezes significa terceirizar parte de suas operações. Outras alternativas incluem acordos operacionais com outras seguradoras, associações ou mesmo através de novas aquisições.

Com a onda de aquisições ainda não terminada, o mercado tende a ficar mais concentrado. Ou seja, poucas seguradoras irão dominar quase que a totalidade do mercado. Pelos números do Bradesco Seguros, talvez 10 seguradoras irão dominar 90% dos prêmios totais nos próximos cinco anos. Isto não significa seguros mais caros, pelo contrário, com o acirramento da concorrência, as companhias promoverão cortes nos seus custos e ofertarão produtos mais baratos.

É possível também que o volume de seguros negociados aumente em outras regiões do Brasil, como nos estados do Sul e o interior de São Paulo¹⁵. Isto ocorrerá porque novas indústrias estão se instalando nestas regiões, desenvolvendo-as economicamente e aumentando seu PIB. Além de contratar seguros industriais, elas acabam adquirindo seguros de vida em grupo e seguro saúde como complemento aos salários dos funcionários. No entanto o maior mercado continuará sendo em São Paulo e Rio de Janeiro.

¹⁵ Segundo Leoncio Arruda, presidente da FENACOR, a região que mais cresce no Brasil em termos de volume de prêmios, é o interior de São Paulo.

A internet surge como uma alternativa para a venda direta de seguros. Ainda não se pode avaliar seu impacto, já que é muito recente. No entanto, quem melhor souber aproveitar os benefícios que este novo veículo de comunicação traz, terá uma vantagem significativa no próximo século. A venda de produtos de seguro via internet já acontece através de sites de seguradoras e de corretoras.

Há uma verdadeira revolução ocorrendo em vários setores da economia que agora contam com mais um meio de distribuição. Sua eficiência é ainda questionada por corretores que se sentem ameaçados por esta alternativa. Os órgãos reguladores terão que abordar este item deixando bem claro suas regras e seus limites, para permitir aos consumidores todos os benefícios trazidos pela internet, mas ao mesmo tempo sem prejudicar o funcionamento do mercado.

A melhoria nos serviços de telecomunicações foi a marca desta década facilitando a transmissão de informações por todo o planeta. No Brasil, isto só ocorreu no final desta década, o que significa que ainda há espaço para melhorias. Uma vez que isto ocorra, o uso da internet irá deslanchar de vez no país. Aí sim, quem estiver melhor preparado para se aproveitar dela, poderá enfrentar a dura concorrência que espera-se para os próximos anos.

Como parte da evolução tecnológica, a internet pode surgir no futuro como uma nova oportunidade para seguros. Dependendo de como este mercado se desenvolver, alguns negócios via internet irão requisitar o seguro de suas operações, do mesmo modo como

algumas empresas fizeram seguro sobre eventuais problemas relacionados ao chamado 'bug do milênio'¹⁶.

Em busca de alternativas para aumentar suas vendas, as companhias de seguro devem tentar conquistar a fidelidade de seus clientes. Isto poderá ocorrer através de marketing direcionado a nichos de mercado, ou oferecendo planos de fidelidade, similares aos planos de milhagem oferecidos por companhias aéreas. Isto é, as seguradoras terão que oferecer serviços realmente diferenciados para conquistar e manter seus clientes.

Alguns novos setores deverão desenvolver-se com a retomada do crescimento econômico do país, como o seguro de produtos agrícolas e o seguro para a exportação¹⁷. Outro setor que deverá presenciar um enorme crescimento é o de acidentes de trabalho, atualmente monopólio estatal. Neste setor a experiência internacional será fator determinante para determinar os líderes do setor.

No entanto, o setor que deve experimentar o maior crescimento, talvez o maior de toda a economia, é o de previdência privada. Todos apostam em um crescimento gigantesco devido à expectativa da reforma previdenciária. Bancos de investimentos e bancos comerciais também estão de olho neste mercado que promete ser muito rentável, mas muito disputado devido ao seu tamanho e também por se tratar de um novo segmento.

Há um fato, no entanto, que pode evitar que o mercado cresça da maneira esperada: a tributação sobre apólices de seguros de vida e previdência. Impostos como o IOF de 7% e

¹⁶ Gazeta Mercantil, Novembro de 1999.

a CPMF inibem a demanda pelo seguro e diminuem a atividade seguradora. Diante da falta de alternativas para aumentar sua receita, o governo acaba tributando o indivíduo que deseja investir seus recursos em consumo futuro. Isto desestimula a poupança causando outros problemas para o governo, já que precisa financiar sua dívida de alguma maneira. Este é apenas mais um motivo para que o governo se empenhe nas reformas tributária e previdenciária. Este fato será de fundamental importância para o desenvolvimento do Brasil e crescimento da economia nos anos a seguir.

Alguns produtos de previdência privada já começam a ser elaborados e novamente a experiência de seguradoras estrangeiras será um fator de diferenciação no mercado. Muitos produtos serão difíceis de caracterizar como previdência ou seguro de vida, mas esta deverá ser uma outra tendência do mercado, seguindo a tendência mundial. Cada vez mais o mercado segurador e o mercado de produtos financeiros se mesclam e se torna mais difícil distinguir um produto de investimento de um produto de seguro.

A perspectiva da privatização do IRB Brasil Re, no ano que vem, e abertura do mercado deverá trazer uma nova onda de investimentos para o setor. A livre concorrência no setor será benéfica para as seguradoras que poderão comprar o resseguro a custos menores.

É fundamental para o desenvolvimento do mercado de seguros, que o setor esteja devidamente regulado. Isto deverá ocorrer em breve com a privatização do IRB Brasil Re e

¹⁷ Gazeta Mercantil, Novembro de 1999.

o estabelecimento da SUPREV. O estímulo à competição deverá ser prioridade para garantir a oferta de bons serviços a preços acessíveis.

O mercado segurador brasileiro deverá experimentar um crescimento significativo pelos próximos dez anos. Ainda haverá grandes mudanças no mercado, especialmente com a chegada de novos competidores. Mas para que estas previsões se confirmem, é primordial a estabilidade econômica e política do país. Para que isto ocorra, o governo deve apressar as reformas no Congresso e continuar com os planos traçados pela equipe econômica no início do mandato. Garantindo isto, o Brasil deverá presenciar um crescimento bastante acelerado, não apenas no setor segurador, mas em todos outros setores da economia.

APÊNDICE

- Evolução do PIB x População
- O mercado segurador por ramo 1993-1994
- O mercado segurador por ramo 1995-1996
- Ranking das seguradoras 1993
- Ranking das seguradoras 1995
- Ranking das seguradoras 1998
- Perfil dos recursos humanos do mercado segurador brasileiro, FENASEG, 1997