

# REVISTA DE SEGUROS

• MINISTRO DA AGRICULTURA  
DESTACA IMPORTÂNCIA DO  
SEGURO NO CAMPO

• A CADEIA DE VALOR DO SEGURO  
QUE IMPULSIONA A ECONOMIA  
E PROTEGE A SOCIEDADE

• OS IMPACTOS DO CICLO  
ECONÔMICO E DA ALTA DOS  
CUSTOS NA SAÚDE SUPLEMENTAR



**O DESAFIO DA  
INFRAESTRUTURA**  
INVESTIMENTO E SEGUROS  
SÃO PEÇAS-CHAVE PARA A  
RETOMADA DAS OBRAS NO PAÍS





# MAIS QUE INSCREVER UM PROJETO.


Uma oportunidade para  
criar o futuro do seguro.

76% dos inscritos buscam contribuir  
com a evolução do mercado.


Inscriva-se e faça parte do maior  
movimento de inovação em seguros.

Acesse o novo *site*:

[www.premioseguero.com.br](http://www.premioseguero.com.br)

 InovacaoemSeguros

 Prêmio Inovação em Seguros

 PremioCNseg

**#MaisQueUmPrêmio**





6

#### ENTREVISTA

Para ministro da Agricultura, Seguro Rural tem papel fundamental para a manutenção da atividade no campo e é um instrumento que protege o produtor.

8

#### INFRAESTRUTURA

Novo marco regulatório do Seguro Garantia, em análise no Congresso, deve elevar a participação de mercado das seguradoras para 30% dos capitais segurados.

14

#### ESPECIAL

A cadeia de valor do seguro impulsiona a economia há mais de dois séculos. Em 2017, o setor arrecadou R\$ 430 bi e pagou à sociedade R\$ 280 bi.

22

#### FAKE NEWS

Notícias falsas disseminadas pelas redes sociais vêm destruindo reputação de pessoas e empresas em questão de minutos e podem influenciar as eleições.

24

#### INTERNACIONAL

A economia global volta a crescer e os sinais mais promissores vêm da evolução do comércio internacional observada no ano passado.



26

#### ENCONTRO DE LÍDERES

Uma agenda para o desenvolvimento foi o legado do 23º Encontro de Líderes, que ocorreu em março e proporcionou um amplo debate sobre o futuro.

32

#### NOVAS GERAÇÕES

Para saber como os jovens se relacionam com os produtos de seguros, a CNseg encomendou estudo que analisa o perfil dos novos consumidores.



34

#### SAÚDE SUPLEMENTAR

Medidas saneadoras para conter escalada de custos incluem novos modelos de gestão, de financiamento e ênfase à promoção da saúde.

38

#### CAPITALIZAÇÃO

Duas novas modalidades de títulos chegarão ao mercado após a publicação do novo marco regulatório do segmento elaborado pela Susep.



**PRESIDENTE**

Marcio Serôa de Araujo Coriolano

**1º VICE-PRESIDENTE**

Jayne Brasil Garfinkel

**VICE-PRESIDENTES NATOS**

Edson Luis Franco, João Francisco Silveira Borges da Costa, Marco Antonio da Silva Barros e Solange Beatriz Palheiro Mendes

**VICE-PRESIDENTES**

Mario José Gonzaga Petrelli, Osvaldo do Nascimento e Gabriel Portela Fagundes Filho

**DIRETOR NATO**

Luiz Tavares Pereira Filho

**DIRETORES**

Alexandre Malucelli, Antonio Eduardo Márquez de Figueiredo Trindade, Francisco Alves de Souza, Gabriela Susana Ortiz de Rozas, Irlau Machado Filho, Ivan José de La Sota Duñabeitia, Jorge Hilário Gouvêa Vieira, José Maurício Pereira Coelho, Luiz Fernando Butori Reis dos Santos, Marcelo Mancini Peixoto, Nilton Molina, Pedro Cláudio de Medeiros B. Bulcão, Pedro Pereira de Freitas, Vinicius José de Almeida Albernaz e Wilson Toneto

**REVISTA DE SEGUROS**

Veículo de notícias de interesse do mercado segurador

**EDITORA-CHEFE**

Ângela Cunha – MTb/RJ12.555

**EDITOR EXECUTIVO**

Vagner Ricardo

**ORIENTAÇÃO EDITORIAL**

Alexandre Henriques Leal Neto, Ângela Cunha, Luiz Tavares Pereira Filho, Marcio Serôa de Araujo Coriolano, Solange Beatriz Palheiro Mendes e Vera Soares

**COORDENAÇÃO EDITORIAL**

Via Texto Agência de Comunicação  
viatexto@viatexto.com.br  
21 - 2262.5215

**JORNALISTA RESPONSÁVEL**

Vânia Mezzonato – MTb 14.850

**REVISÃO**

Claudia Mara Alcon dos Santos e Vagner Ricardo

**COLABORADORES**

André Felipe Lima, Aziz Filho, Bianca Rocha, Chico Santos, Francisco Luiz Noel, João Maurício Carneiro, Luciana Calaza, Letícia Nunes e Suellen Salomão

**FOTOGRAFIA**

Arquivo CNseg, banco de imagens Google e divulgação de empresas

**PROJETO GRÁFICO**

Lemon Comunicação & Conteúdo

**DIAGRAMAÇÃO**

Tapioca Comunicação

**REDAÇÃO E CORRESPONDÊNCIA**

Superintendência Executiva de Comunicação – CNseg  
Claudia Mara e Rodolfo Campos.  
Rua Senador Dantas, 74/12º andar, Centro - Rio de Janeiro/RJ - CEP. 20031-205  
Tel. (21) 2510.7777  
www.cnseg.org.br  
E-mail: revistadeseguros@cnseg.org.br  
Escritório CNseg/Brasília  
SCN/Quadra/Bloco C  
Ed. Brasília Triade Center – salas 1601 a 1612

**GRÁFICA**

Walprint

**DISTRIBUIÇÃO**

Serviços Gerais/CNseg

**PERIODICIDADE**

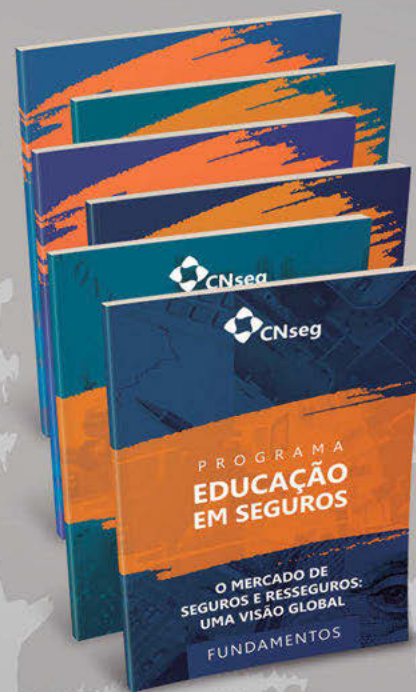
Trimestral

**CIRCULAÇÃO**

Impresso: 2.500 exemplares  
Digital: 3.500 destinatários

**DISTRIBUIÇÃO GRATUITA**

**Conheça os livretos  
do Programa de  
Educação em  
Seguros publicados  
pela Confederação  
Nacional das  
Seguradoras**



**UTILIZE O QR-CODE  
PARA VISITAR O  
SITE, LER E BAIXAR  
OS EXEMPLARES**







## REDUZINDO AS LACUNAS DE CONHECIMENTO SOBRE OS SEGUROS

**E**ste número da Revista de Seguros continua a mirar no ecletismo de assuntos, embora busque atingir prioritariamente temas que interessem ao público que não tem a oportunidade de acompanhar de forma sistemática as grandes transformações por que tem passado o mercado de seguros brasileiro.

Não foi por acaso, portanto, que, ao lado de reportagens como a que ocupa a capa – sobre o virtual protagonismo do Seguro Garantia de Obras, que antecipa como o produto poderá ser mais estratégico para contribuir com a retomada da concessão de obras – tenha sido dado destaque à abordagem sobre a cadeia de valor dos seguros. A compreensão da ampla contribuição securitária passou a ter maior relevância, pois, como a CNseg tem sustentado, o conhecimento das virtudes do sistema nacional de seguros privados ainda é desproporcional à sua decisiva importância para a vida nacional em todas as vertentes: econômica, social e institucional.

O artigo sobre a extensa e complexa cadeia de valor do sistema, apresentado nesta edição, busca reduzir essa lacuna de conhecimento. Foi produzido pela Superintendência de Estudos e Projetos da CNseg, a SUESP, a cuja equipe jovem e talentosa de profissionais foi atribuído

***O conhecimento das virtudes do sistema nacional de seguros privados ainda é desproporcional à sua decisiva importância para a vida nacional em todas as vertentes: econômica, social e institucional.***

o desafio de ampliar as bases de dados, estatísticas, modelagens e análises sobre as dimensões macro e microeconômicas do universo de atividades do setor. Os avanços têm sido sensíveis, dando suporte a debates do Comitê de Estudos de Mercado, que conta com a contribuição mensal de colaboradores internos da Confederação e especialistas convidados.

Ao lado desse artigo alinham-se várias maté-

rias importantes. O ministro Blairo Maggi, da Agricultura, por exemplo, avalia positivamente o avanço do Seguro Rural no País e lembra que este é um instrumento fundamental para a manutenção da atividade no campo. Mas diz que o modelo atual precisa ser modernizado para que possa cobrir mais perdas. “O que não podemos é deixar o produtor sem apoio. É uma atividade de alto risco”, assevera o ministro.

E ainda passamos em revista o legado do 23º Encontro de Líderes do Mercado Segurador, que prendeu a atenção de executivos e especialistas das empresas sobre temas cada vez mais caros ao setor, como o avanço da inteligência artificial, Big Data, Blockchain, riscos do cenário político, agronegócio e perspectivas do Seguro Rural. No plano internacional, a perspectiva de um ano de crescimento da economia mundial está mantida, mas a eventual alta dos juros da economia norte-americana poderá reduzir recursos para mercados de capitais emergentes.

Por fim, vale conhecer detalhes da pesquisa da CNseg sobre as novas gerações de consumidores e identificar os produtos com mais chances entre clientes das gerações X, Y, Z e Alpha.

Boa leitura!

# SEGURO RURAL TEM PAPEL FUNDAMENTAL NAS ATIVIDADES NO CAMPO

O Seguro Rural tem um papel fundamental para a manutenção da atividade no campo e é um instrumento que protege o produtor, em caso de perdas na safra. No entanto, do jeito que o produto está formatado hoje, não há como cobrir todas as perdas que eventualmente venham a ocorrer. Quem faz o alerta é o titular do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA), Blairo Borges Maggi, que considera necessário promover a modernização do modelo atual.

Nesta entrevista exclusiva à Revista de Seguros, o ministro destacou a criação de uma comissão especial, coordenada pelo ex-ministro Alisson Paulineli, que estuda mudanças na forma de contratação e nas coberturas do Seguro Rural. “Não podemos deixar o produtor sem apoio. É uma atividade de alto risco”, frisou.

Para Blairo Maggi, o seguro serve exatamente para que o produtor possa mitigar riscos que afetem sua produção. Além disso, ele vê o seguro como um mecanismo que pode ajudar na renegociação de dívidas e também reduzir a inadimplência do produtor com instituições financeiras que concedem crédito rural, uma vez que garante recursos para saldar a dívida contraída.

O ministro classificou o Programa de Subvenção ao Prêmio do Seguro Rural (PSR) como

***"O Programa de Subvenção ao Prêmio do Seguro Rural, administrado pelo MAPA, gerou uma forte conscientização no agricultor de que o Seguro Rural é um importante instrumento de gestão do risco agrícola."***

o principal indutor do desenvolvimento do Seguro Rural no País. “Quando o Programa começou, tínhamos em torno de 1,7 milhão de hectares segurados, atualmente temos quase 10 milhões. Essa expansão comprova que o incentivo do Governo, através da subvenção ao prêmio do seguro, é essencial para a evolução desse instrumento”, argumentou.

Nesse contexto, Blairo Maggi observou que,

nos próximos anos, será preciso empenho do Governo para garantir a execução dos recursos destinados ao PSR, a massificação das contratações em todo o País e o incentivo à contratação de melhores produtos, que garantam condições mais favoráveis para o produtor em caso de perdas como, por exemplo, o seguro de renda.

O ministro da Agricultura salientou também que o PSR vem evoluindo muito desde a sua criação e que o Governo sempre buscou ouvir os produtores e implementar melhorias nas regras, com o objetivo de atender às demandas do setor.

Maggi também vê evolução no mercado segurador, principalmente o aperfeiçoamento constante de produtos e coberturas, fato que, de acordo com o ministro, vem sendo reconhecido pelo setor rural. “Entendo que o Programa está em constante desenvolvimento e as seguradoras também precisam acompanhar esse processo, estar atentas às necessidades dos produtores e, a partir daí, desenvolver as melhores soluções”, frisou.

*Considerando que o Seguro Agrícola está previsto na Constituição como um dos instrumentos da Política Agrícola, qual a visão do MAPA sobre o papel do Seguro Rural no desenvolvimento e manutenção do agronegócio brasileiro?*

**Blairo Maggi:** O Seguro Rural tem papel fundamental para a manutenção das atividades no campo, é um instrumento que protege o produ-





tor em caso de perdas na safra. No entanto, do jeito que está formatado hoje, não há como cobrir todas as perdas que venham a acontecer. Temos que modernizá-lo. Criamos uma Comissão Especial, coordenada pelo ex-ministro Alisson Paulineli, para estudar mudanças na forma de contratação e cobertura do Seguro Rural. O que não podemos é deixar o produtor sem um apoio. O trabalho no campo é uma atividade de alto risco. Costumo brincar, dizendo que o agricultor é um ser geneticamente modificado: gasta tudo que ganha comprando sementes, fertilizantes etc., toma mais dinheiro emprestado para plantar e, por fim, espalha tudo no chão para não ter jeito de juntar. Depois reza para chover, reza para não chover... É assim a vida do agricultor.

*Qual o peso do seguro no bom resultado da safra agrícola?*

Na minha visão, o seguro serve para que o produtor possa mitigar riscos que venham a afetar

***"Vamos nos empenhar em garantir a execução dos recursos destinados ao Programa, massificar as contratações no País e incentivar a contratação de produtos que garantam condições mais favoráveis para o produtor."***

sua produção, além de ser um mecanismo para melhorar as renegociações de dívidas, pois tem a capacidade de diminuir a inadimplência do produtor com as instituições financeiras que concedem crédito rural, uma vez que garante recursos para saldar a dívida contraída.

*Na última década, o Seguro Rural teve um expressivo crescimento no Brasil, induzido pelo Programa de Subvenção. Que fatores devem conduzir as ações de consolidação desse programa para a próxima década?*

O Programa de Subvenção ao Prêmio do Seguro Rural, administrado pelo MAPA, gerou uma forte conscientização no agricultor de que o Seguro Rural é um importante instrumento de gestão do risco agrícola. Foi e continua sendo o principal indutor do desenvolvimento do Seguro Rural no País. Quando o Programa foi iniciado, havia algo em torno de 1,7 milhão de hectares segurados, atualmente são quase 10 milhões. Essa expansão comprova que o incentivo do Governo, por meio da subvenção ao prêmio do seguro, é essencial para a evolução desse instrumento.

*Quais são as expectativas relativas ao Programa para o futuro próximo?*

Para os próximos anos, vamos nos empenhar em garantir a execução dos recursos destinados ao Programa, massificar as contratações em todo o País e incentivar a contratação de melhores produtos, que garantam condições mais favoráveis para o produtor, em caso de perdas como, por exemplo, o seguro de renda.

*Quais são as expectativas do MAPA sobre o mercado segurador na implantação e desenvolvimento desse programa?*

O Programa vem evoluindo muito desde sua criação. O Governo sempre buscou ouvir os produtores e implementar melhorias nas regras, com o objetivo de atender às demandas do setor. O mercado segurador brasileiro, por sua vez, também evoluiu, os produtos e as coberturas foram aperfeiçoados ao longo dos anos. O setor rural reconhece isso. Entendo que o Programa está em constante desenvolvimento e as seguradoras também precisam acompanhar esse processo, estar atentas às necessidades dos produtores e, a partir daí, desenvolver as melhores soluções. ●

---

# NOVAS OBRAS DE INFRAESTRUTURA IMPACTARÃO SEGURO GARANTIA

*Em análise no Congresso Nacional, marco regulatório do segmento deve elevar a participação de mercado das seguradoras para 30% dos capitais segurados.*

---

**A**pós alcançar uma média de 2,14% do Produto Interno Bruto (PIB) no período de 2001 a 2011 e chegar a 2,31% em 2014, o Brasil fechou 2017 com apenas 1,37% do PIB investido em infraestrutura, segundo dados da Inter B Consultoria Internacional de Negócios, que publica regularmente a “Carta de Infraestrutura”, acompanhando os principais números do setor. Em 2017, o País atingiu o ponto mais baixo dos últimos 50 anos, segundo o economista Claudio Frischtak, presidente da Inter B, ressaltando a baixa confiabilidade dos números disponíveis em períodos mais antigos, como na década de 1970.

Não é que os números na casa dos 2% anuais alcançados desde o início do século até 2015 devam ser comemorados. De acordo com Frischtak, o Brasil precisaria investir em infraestrutura pelo menos 4,5% do PIB ao longo de 20 anos consecutivos, para recuperar o terreno que vem ficando para trás ao



*“O percentual de 30% não é suficiente para inserir o mercado segurador no processo de execução das obras na dimensão de que o Brasil precisa, permitindo inclusive que a seguradora venha a fiscalizar mais de perto o andamento dos projetos.”*

Claudio Frischtak / Inter B

---

longo de décadas. O quadro ficou mais grave com a recessão dos últimos anos, refletindo-se não só na infraestrutura, mas nos investimentos como um todo, que desabaram no País. Com a quarta queda consecutiva em 2017 (-1,8%), o Brasil fechou o ano com uma taxa de investimentos em relação ao PIB de 15,6%, a menor desde que se iniciou a atual série histórica do IBGE, em 1996.

O estudo da Inter B mostra que, no ano passado, os investimentos em infraestrutura no Brasil despencaram 26% em relação a 2016, passando de R\$ 122,4 bilhões para R\$ 90,4 bilhões (número ainda preliminar). Em 2015, foram R\$ 123,8 bilhões. A última vez em que os investimentos públicos na área foram maiores do que os do setor privado foi em 2010. Com base nos dados disponíveis até o momento, a consultoria estima que, em 2018, com a melhora do quadro econômico, os investimentos alcancem R\$ 101,5 bilhões, ou 1,43% do PIB, conside-





rando uma estimativa de PIB nominal de R\$ 7,1 trilhões neste ano, número que representa ainda menos de um terço do que seria necessário, segundo os cálculos de Frischtak.



## ANO ELEITORAL

Como modificar tal quadro com a urgência necessária, em uma conjuntura na qual o setor público enfrenta uma das suas maiores crises fiscais nos três níveis federativos – União, Estados e Municípios – e as concessões ao setor privado enfrentam dificuldades para avançar com celeridade, especialmente neste ano, com as conhecidas limitações de um ano eleitoral?

“Não obstante essas e outras limitações que poderíamos citar e que igualmente impedem, momentaneamente, a retomada das obras de infraestrutura no País, o mercado vem acompanhando e participando ativamente dos debates. “Todos aguardam com grande expectativa a

transposição de cada obstáculo, para que a retomada das obras de infraestrutura enfim ocorra, o que impactará positivamente o mercado segurador e recolocará o País no caminho do crescimento”, pondera Roque de Holanda Melo, presidente da Comissão de Riscos de Crédito e Garantia da Federação Nacional de Seguros Gerais (FenSeg) e diretor técnico da J. Malucelli Seguradora.

Atualmente, segundo Melo, o Seguro Garantia cobre, em geral, 5% do valor das obras de infraestrutura, mas esse comprometimento do mercado segurador com os recursos necessários à conclusão dos empreendimentos tende a crescer. Avança desde o ano passado no Congresso Nacional, por iniciativa do Governo e dos setores interessados na retomada das obras, a elaboração de uma nova legislação, alterando parcialmente a Lei de Licitações Públicas (nº 8.666) e regulamentando o artigo 37 inciso XXI da Constituição Federal, de forma a ampliar as garantias de



*“Todos aguardam com grande expectativa a transposição de cada obstáculo, para que a retomada das obras de infraestrutura enfim ocorra, o que impactará positivamente o mercado segurador e recolocará o País no caminho do crescimento.”*

Roque Holanda Melo / FenSeg

conclusão das obras, especialmente a fatia do empreendimento a ser assegurada.

O objetivo maior é possibilitar que a obra seja concluída, mesmo em caso de 'default' (calote) por parte do contratado. A primeira iniciativa voltada para tornar o Seguro Garantia um efetivo instrumento de que uma construção será realmente concluída, evitando conhecidos prejuízos para os investidores, foi da Câmara Brasileira da Indústria da Construção (CBIC), em 2012.

Na Câmara de Deputados, o Projeto de Lei (PL) 1242/2015, originalmente apresentado pelo deputado federal Deley (PTB-RJ), concentrou outras 14 proposições que tramitavam na Casa com o objetivo de solucionar a questão e, até o fechamento desta edição, aguardava nova data para ser colocado em pauta para votação na Comissão de Trabalho, Administração e Serviço Público (CTASP). O parecer do relator, deputado federal Fábio Mitidieri (PSD-SE), chegou a ser colocado na pauta da reunião da CTASP em 11 de abril, mas foi retirada por motivo de saúde do relator e, segundo informou sua chefe de gabinete, Jaqueline Caldeira, a pedido de várias entidades empresariais interessadas no tema.



## PAPEL MAIS RELEVANTE

Há consenso quanto à necessidade de dar ao Seguro Garantia de Obras e, consequentemente, ao mercado segurador, um papel mais relevante para garantir que as obras de infraestrutura sejam iniciadas e concluídas conforme as condições previstas nos contratos. A controvérsia que persiste é quanto ao tamanho que deve ter essa nova configuração. Durante os debates envolvendo Governo, parlamentares, entidades empresariais e especialistas, surgiram posições defendendo que o Seguro Garantia corresponda por 30% a 100% do valor da obra. Pelo menos um dos projetos anexados ao PL 1242/2015 (PL 5.854/2016), no entanto, propunha que o seguro chegasse a 120% do valor da obra.

Segundo Roque Melo, o mercado fez exaustivos estudos nos últimos anos e, levando em conta as especificidades brasileiras, chegou à conclusão e defende o percentual de 30%, aliado ao saldo contratual, como

suficiente para proporcionar a retomada e conclusão da maioria dos empreendimentos por parte do agente garantidor. "O mercado entende que o percentual de 30%, se aprovado, dará ao Estado brasileiro uma garantia que atende a seus anseios, pois, em caso de 'default', a obra pode ser retomada e concluída por parte do agente garantidor".

O principal argumento daqueles que defendem o seguro equivalente a 100% do valor da obra é que esse percentual vem sendo praticado com sucesso, no mercado norte-americano, um dos mais bem-estruturados do planeta, há mais de um século. "O percentual de 30% não é suficiente para inserir o mercado segurador no processo de execução das obras na dimensão de que o Brasil precisa, permitindo inclusive que a seguradora venha a fiscalizar mais de perto o andamento dos projetos", avalia Frischtak.

Ele ressalta que as seguradoras que atuam nesse mercado fora do Brasil têm departamentos de Engenharia muito bem-estruturados para fazer esse acompanhamento. Mas, ciente de que a mudança não pode ser feita de maneira abrupta, o consultor sugeriu que



*"Inicialmente, os italianos adotaram um Seguro Garantia de 100% do valor do contrato, porém essa medida gerou muito mais problemas do que soluções. A partir de então, houve consenso em reduzir o seguro para 30%."*

Deputado Fábio Mitidieri (PSD-SE)

seja adotada uma fórmula progressiva, começando pelos 30% defendidos pelo mercado e evoluindo para 100% em um prazo que poderia ser fixado em cinco anos.



## DUAS REALIDADES

O modelo norte-americano, denominado "surety bond" (vínculo de garantia, na tradução literal), apresenta características muito diferentes da realidade brasileira, no entendimento de Roque Melo. A começar pelo fato de que nos Estados Unidos é aplicado "há mais de 120 anos", enquanto no Brasil, segundo o executivo, o Seguro Garantia com alguma expressão começou a ser utilizado "há menos de duas décadas". Além disso, o representante da FenSeg ressalta que há inúmeras diferenças técnicas, jurídicas, operacionais e de relacionamento, especialmente entre tomador e seguradora, que separam completamente as duas realidades.

No parecer encaminhado à CTASP da Câmara, o deputado Mitidieri argumenta que, "embora no sistema norte-americano seja comum utilizar seguro garantia de 100% do valor contratado, esse valor parece não se adequar ao mercado de seguros brasileiro". O deputado propõe uma reflexão sobre o caso italiano que entende ser mais próximo da realidade brasileira. "Inicialmente, os italianos adotaram um Seguro Garantia de 100% do valor do contrato, porém, essa medida gerou muito mais problemas do que soluções. A partir de então, houve consenso em reduzir o seguro para 30%".

Após afirmar que a solução italiana "parece adequada" ao caso brasileiro, ressaltando que ela conta com o apoio do mercado e da Superintendência de Seguros Privados (Susep), Mitidieri propôs que o percentual do seguro seja fixado em 50% do valor do contrato "para todas as obras públicas". O deputado argumenta que sua proposição buscou um "equilíbrio no texto substitutivo" de forma a contemplar o conjunto das propostas anexadas ao PL 1.242/2015.



## ACOMPANHAMENTO

Quanto à atribuição do mercado segurador de assumir o papel de fiscalizador do andamen-



## VOLUME ANUAL DE PRÊMIOS DO SEGURO GARANTIA CRESCER QUASE DEZ VEZES EM 10 ANOS

Valor acumulado por ano em prêmios do Seguro Garantia e variação nominal (números correntes)

Seguro Garantia - Prêmio Direto				Crescimento Nominal		
Ano	Setor Público	Setor Privado	Total	Setor Público	Setor Privado	Total
2007	91.202.684	195.563.876	286.766.560			
2008	157.012.463	318.488.282	475.500.745	72,2%	62,9%	65,8%
2009	257.019.126	304.139.388	561.158.515	63,7%	-4,5%	18,0%
2010	200.844.730	346.585.680	547.430.409	-21,9%	14,0%	-2,4%
2011	307.725.609	480.677.020	788.402.629	53,2%	38,7%	44,0%
2012	223.869.082	565.979.883	789.848.965	-27,3%	17,7%	0,2%
2013	267.727.577	792.239.844	1.059.967.421	19,6%	40,0%	34,2%
2014	289.407.194	924.806.499	1.214.213.693	8,1%	16,7%	14,6%
2015	186.102.694	1.485.153.985	1.671.256.679	-35,7%	60,6%	37,6%
2016	127.859.370	1.913.495.575	2.041.354.945	-31,3%	28,8%	22,1%
2017	202.327.529	2.367.783.106	2.570.110.635	58,2%	23,7%	25,9%

Fonte: Sistema de Estatísticas da Susep

to das obras, defendido nos debates por parte dos especialistas, Roque Melo entende que, até do ponto de vista legal, “a seguradora não pode assumir” essa responsabilidade por ser ela uma prerrogativa do Estado, definida pela Lei de Licitações. Feita a ressalva, o executivo considera que a seguradora deve, sim, “acompanhar a obra do início ao fim”.

Esse acompanhamento, a ser feito por um corpo de engenharia especializado, vai impactar os custos operacionais de todas as seguradoras que decidirem atuar nesse novo mercado, reconhece ele, que considera ser prematuro fazer prognósticos quanto ao tamanho dessa despesa. Quanto aos efeitos desses custos no valor do prêmio de seguro, o especialista avalia que “será mínimo” em relação ao benefício que proporcionará ao Estado. No ano passado, o volume de prêmios do Seguro Garantia alcançou R\$ 2,57 bilhões, com aumento nominal de 25,9% em relação a 2016, segundo a Susep.

As características de um ano eleitoral podem criar obstáculos tanto aos aperfeiçoamentos legais necessários quanto ao andamento dos projetos, retardando a retomada das obras, mas o economista William Figueiredo, coordenador de Estudos Econômicos da Federação das Indústrias do Estado do Rio de Janeiro (Firjan) e membro da Comissão de Infraestrutura da CBIC, informa: “Já há estudos de projetos em andamento, inclusive contratados com a Corporação Financeira Internacional (IFC, na sigla em inglês, braço do Banco Mundial), o que traria mais credibilidade e, consequentemente, mais interessados pelas obras”.

Figueiredo disse ainda que a retomada lenta, ainda que não seja a desejada pelo País, traz outro aspecto positivo: permite contratar obras com os projetos executivos prontos, trazendo mais segurança para todas as partes envolvidas.



*“Já há estudos de projetos em andamento, inclusive contratados com a Corporação Financeira Internacional (braço do Banco Mundial), o que traria mais credibilidade e, consequentemente, mais interessados pelas obras.”*

William Figueiredo / Firjan



## AS LIÇÕES ENSINADAS PELOS PERÍODOS DE CRISE

***A construção civil perdeu um terço do fôlego desde 2014 e encolheu 5% no ano passado. Mas a crise das grandes abriu oportunidades para empresas menores.***

Quem estuda a recessão brasileira de olho no aprendizado e na mudança de costumes que a estagnação proporcionou acredita mesmo que as crises abrem horizontes. A construção civil, por exemplo, está para sair da tempestade como um mercado “muito melhor, mais maduro, sereno e consciente do que era antes da crise”, nas palavras de José Carlos Rodrigues Martins, presidente Câmara Brasileira da Indústria da Construção (CBIC).

Até o terremoto das investigações policiais, que abalou estruturas empresariais protagonistas dos maiores investimentos recentes no País, empurra o mercado para práticas mais saudáveis, segundo Martins. A crise das grandes, reforça ele, abriu oportunidades para construtoras menores. “O que precisamos é entender o novo momento e trabalhar para que se efetive. Antes da Lava Jato, o mercado estava na mão de poucas empresas, e concentração não é algo bom. Hoje é mais transparente, a governança é melhor e a opinião pública fiscaliza mais. Dá para ver que a consciência avançou e todos ficamos mais maduros. A dor da crise ensinou muito”, diz o executivo.

Não tem sido fácil. Desde o fim de 2014, a construção civil despencou de 3,3 milhões para 2,1 milhões de empregos com carteira assinada. Ou seja, perdeu mais de um terço do fôlego. No ano passado, enquanto a economia nacional cresceu 1%, a construção civil caiu 5%. A queda gerou uma demanda reprimida grande, a ponto de o lançamento de novas unidades ter crescido 5,2% e de

o estoque cair 12,3%. “O mercado de imóveis está sedento porque não depende só da economia, mas do próprio crescimento vegetativo: as pessoas nascem, crescem e se casam. O que puxou o setor para baixo foi a infraestrutura, a falta de investimentos na indústria e no comércio”, compara Martins.

A construção civil é um dos grandes demandadores de seguros de Riscos de Engenharia, de Garantia, ou de apólices de benefícios, como de Vida e Saúde.

Além das consequências naturais da crise, as construtoras enfrentam a insegurança jurídica provocada pelo aumento das pressões de órgãos de controle, regras muitas vezes cartesianas de licenciamento ambiental e urbanístico. O setor de seguros, na opinião de Martins, tem nesse ponto um papel estratégico que precisa ser mais ocupado: o de garantias para obras de infraestrutura na fase do investimento.

O presidente da Câmara Brasileira usa a obra de uma

rodovia como exemplo. Antes de cobrar pedágio, a empresa precisa pegar dinheiro no mercado para os investimentos, e o seguro de infraestrutura pode ajudar nas garantias desses empréstimos e financiamentos. “Um dos maiores problemas de obras de concessão é a matriz de risco, que define de quem é cada risco. Todo o risco do contratado deve ser segurado, e o mercado de seguros precisa ser mais forte nesse ponto, pois assim, fazendo seguro, o investidor pode precificar os riscos, saber quanto vai custar e planejar melhor.”

***“Todo o risco do contratado deve ser segurado, e o mercado de seguros precisa ser mais forte nesse ponto, pois assim, fazendo seguro, o investidor pode precificar os riscos, saber quanto vai custar e planejar melhor.”***

José Carlos Martins / CBIC



## PETRÓLEO E SUBMARINOS NA RETOMADA DO CRESCIMENTO

*Retorno dos leilões de áreas de petróleo e gás impulsiona os investimentos no setor, após a maior crise enfrentada por essa indústria.*

O Rio de Janeiro e o setor de petróleo têm uma relação de altos e baixos. Quando o preço do barril disparou, ultrapassando cem dólares, o estado nadou em royalties e nos empregos de uma cadeia produtiva eufórica. Quando os valores despencaram, junto com a credibilidade da Petrobras em virtude do escândalo da Lava Jato, foi tudo por água abaixo. Em 2017, o Rio sequer acompanhou o crescimento de 0,6% do PIB brasileiro, o “pibinho”. Caiu mais 1%, como se estivesse em um poço sem fundo. A retomada dos leilões de petróleo e gás este ano, no entanto, promete uma luz no fim do túnel. Especialmente a partir do segundo semestre, que concentrará os pregões.

A Petrobras, a chinesa Shandong Kerui Petroleum e a brasileira Método Potencial assinaram este ano um contrato de quase R\$ 2 bilhões para construir a Unidade de Processamento de Gás Natural (UPGN) em Itaboraí/RJ. Será a maior do País e vai escoar a produção de gás natural de campos do pré-sal na Bacia de Santos, mas ainda é cedo para contabilizar os efeitos na economia, uma vez que a unidade só entra em operação em 2020.

“Um investimento desse porte movimentará toda a cadeia, da exploração do óleo ao alimento dos trabalhadores, a encomenda de embarcações e peças de metal-mecânica, mas é preciso estruturar a operação”, pondera Guilherme Mercês, economista-chefe da Firjan. Ele considera precipitado esperar impacto positivo já em 2018 da retomada de obras no Comperj. O porto de Maricá também tem tudo para sair com a retomada dos leilões, mas não está garantido. Efeitos concretos da obra no Complexo Petroquímico do Rio de Janeiro (Comperj) e dos leilões, só no ano que vem.



### PORTO INTEGRADO

Já o Porto do Açu, em São João da Barra, tem forte perspectivas já para 2018. A Prumo Logística, que opera o porto, retomou obras

estimadas em R\$ 3 bilhões de uma usina térmica a gás e de uma estação de regaseificação, para transformar o gás líquido em gasoso. O projeto deve gerar três mil empregos este ano. “O potencial do Porto do Açu para alavancar a economia do estado é muito grande porque é um porto integrado, tem geração de energia e estrutura outras cadeias, como a da siderurgia”, explica Mercês.

O economista-chefe da Firjan destaca o Programa de Desenvolvimento de Submarinos, o Prosub, em Itaguaí, na Região Metropolitana, com construção de cinco submarinos e um complexo de infraestrutura industrial que engloba os estaleiros, a Base Naval e a Unidade de Fabricação de Estruturas Metálicas (UFEM). Os investimentos ultrapassam R\$ 30 bilhões e espalham impactos altos na construção naval, em material elétrico, eletrônico e na siderurgia.

Se grandes projetos fazem soprar os ventos do otimismo, o mesmo não se pode dizer das contas públicas, em déficit crescente provocado pelo descontrole previdenciário. É o principal entrave ao Rio, segundo Mercês. A indústria cresceu graças às exportações, mas o setor de serviços continuou caindo (0,6%) no ano passado. “O desemprego elevado reduz o consumo e afeta o desempenho do setor de serviços. O atraso de salários

no setor público, também. O desequilíbrio fiscal é muito grande, mesmo tendo o ICMS mais alto do Brasil para vários produtos. Fazer gestão e política tributária é crucial para melhorar o ambiente de negócios”, diz Mercês.

O economista-chefe da Firjan aponta o efeito negativo da insegurança na economia. “É um problema para o mercado de seguros, especialmente pelo roubo de cargas. A crise fiscal também tem grande impacto nas seguradoras por causa da inadimplência do setor público”, diz Mercês. Apesar dos desafios, segundo ele, o pior momento parece ter ficado para trás no Brasil e no Rio. “Só não podemos deixar de fazer as reformas necessárias se quisermos recuperar os empregos perdidos nos últimos anos.”

---

# O SEGURO E SUA CADEIA DE VALOR: IMPULSIONANDO A ECONOMIA HÁ 210 ANOS

*Estudo desenvolvido pela  
Superintendência de Estudos e Projetos da CNseg.*

---

A história do setor de seguros no Brasil remonta aos tempos da Colônia. A chegada da Família Real Portuguesa em 1808 levou à abertura dos portos às Nações Amigas, que se tornou importante propulsora da atividade mercantil. Havia, então, um campo fértil para se explorar o Seguro Marítimo e não demorou para que fosse concedida a autorização para o funcionamento da Companhia de Seguros Boa-Fé, naquele mesmo ano. Por conta do alvará régio de 1791, assinado pela rainha de Portugal, D. Maria I, a atividade do seguro no Brasil (e demais possessões ultramar) estava submetida às regulações da Casa de Seguros de Lisboa. Somente seis anos após a Independência, em 1828, é que foi publicado o primeiro decreto regulamentando as operações de seguro no Brasil. Posteriormente, em 1850, com a promulgação

**Os primeiros anos da República foram marcados por debates quanto à presença estrangeira, em especial no ramo de seguros de vida, e à evasão de divisas do Brasil para o exterior.**

---

do Código Comercial, deu-se a regularização do contrato de seguro marítimo.

Desde seu início, portanto, a atividade seguradora no Brasil era caracterizada por dois aspectos presentes até hoje: a regulação da atividade pelo Estado, tendo oscilado entre períodos de sua maior e menor presença na atividade, e a conexão com outras atividades empresariais, oferecendo proteção financeira aos riscos assumidos pelos empreendedores, alavancando, assim, o desenvolvimento econômico e social do País. Percebe-se desde então que a cadeia de valor do seguro se espalha por diversos setores da economia.

O processo de urbanização e industrialização observado na segunda metade do século XIX levou a uma expansão do mercado de seguros nacional, despertando, inclusive, o interesse de diversos grupos estrangeiros. Em 1862, foi concedida a primeira autorização para uma





empresa estrangeira operar no Brasil: a Garantia da Cidade do Porto — Companhia de Seguros. Em apenas 15 anos, já eram 24 seguradoras estrangeiras operando no Brasil, a maior parte delas de origem inglesa<sup>1</sup>.

Os primeiros anos da República foram marcados por debates quanto à presença estrangeira, em especial no ramo de seguros de Vida, e à evasão de divisas do Brasil para o exterior. Como consequência, foi promulgada lei que, entre outros pontos, obrigava as companhias estrangeiras de seguro de Vida, que operavam no Brasil, a aplicar suas reservas técnicas em valores e bens no País. Essa foi a tônica da atividade durante a Primeira República, marcada por um processo progressivo de intervenção do Estado. São dessa época a Superintendência Geral de Seguros, criada por decreto em 1901, e sua sucessora, institu-

ída também por decreto, em 1903, a Inspetoria de Seguros. Em 1916, com a promulgação do Código Civil regulamentaram-se os contratos de seguros terrestres e de Vida.

A Constituição do Estado Novo, em 1937, trouxe a institucionalização do princípio da nacionalização do seguro. Mesmo antes de sua ascensão à Presidência da República, Getúlio Vargas já expressava ideias que alterariam profundamente a atividade securitária no Brasil. São dessa época a criação do Instituto de Resseguros do Brasil, em 1939, atuando como monopólio, e a previsão de que só poderiam funcionar no Brasil os bancos de depósito e as empresas de seguros quando seus acionistas fossem brasileiros.

Por meio do Decreto-Lei 2.063/1940, impunha-se às sociedades estrangeiras a obrigatoriedade de constituir seus quadros ad-

ministrativos e fiscalizadores com indivíduos de nacionalidade brasileira. Esse decreto reafirmava que o prazo para a definitiva nacionalização ainda seria fixado, mas cerceava o direito de novas empresas estrangeiras atuarem em nosso mercado e vedava àquelas empresas estrangeiras já estabelecidas atuarem em ramos distintos daqueles que já vinham operando. O Decreto-Lei 3.172/1941, por sua vez, tornou obrigatória a participação de seguradoras exclusivamente nacionais nos cosseguros de todos os contratos de risco de incêndio, ramo mais expressivo à época.

Já o Decreto-Lei 4.636/1942 cassou a licença de funcionamento de seguradoras italianas e alemãs, redefinindo o equilíbrio do setor segurador e catalisando o processo de nacionalização do setor. Com efeito, entre 1939 e 1948, o número de seguradoras de capital

nacional passou de 70 para 124, enquanto que o total de estrangeiras caiu de 33 para 25<sup>2</sup>. Nessa época, a fiscalização das operações de seguros e de capitalização estava a cargo do Departamento de Seguros Privados e Capitalização, que havia sido criado em 1934, em substituição à Inspetoria de Seguros.



### ARCABOUÇO VIGENTE

Foi somente em 1966, com a publicação do Decreto-Lei 73, que instituiu o Sistema Nacional de Seguros Privados e criou a Superintendência de Seguros Privados, que se estabeleceu o arcabouço vigente até os dias de hoje. O Decreto veio na esteira de outras medidas que modificaram a estrutura de regulação e supervisão do Estado, como a Lei 4.595/1964 que criou o Conselho Monetário Nacional, e também inseriu definitivamente a categoria de corretor de seguros, atividade que foi regulada pela Lei 4.594/1964, no Sistema Nacional de Seguros Privados.

Em 1967, com a promulgação da Lei 5.316, estatizou-se o seguro de acidentes de trabalho, que foi absorvido pelo sistema da previdência social. Já em 1970, o Decreto-Lei 1.115 concedeu estímulos às fusões e às incorporações das sociedades seguradoras, promovendo a concentração do mercado. Ao final de 1970, operavam no mercado um total de 185 seguradoras (156 nacionais e 29 estrangeiras). Esse número caiu para 112 (98 nacionais e 14 estrangeiras). Ocorreram 72 incorporações e duas fusões no período de três anos<sup>3</sup>.

As duas décadas seguintes foram caracterizadas pelo pouco avanço do mercado de seguros no Brasil, apesar da promulgação da Lei 6.435/1977, que instituiu dois sistemas de previdência complementar: a previdência privada fechada e a previdência privada aberta – essa tendo como órgão normativo o CNSP e como órgão executivo a Susep. Os prêmios de seguros representavam em torno de 1% do PIB brasileiro, reprimidos em sua potencialidade pelos elevados níveis de inflação.

**Ao final de 1970, operavam no mercado 185 seguradoras (156 nacionais e 29 estrangeiras), número que caiu para 112 (98 e 14). Em três anos, ocorreram 72 incorporações e duas fusões.**

Em 1992, dois eventos entraram para a história do desenvolvimento do setor segurador. A divulgação em maio da Carta de Brasília, documento da Fenaseg que sintetiza as aspirações e convicções dos diversos segmentos do mercado de seguros, apontando para a necessidade de desestatização, descentralização

e desregulamentação do setor de seguros. O Plano Diretor do Sistema de Seguros, Capitalização e Previdência Complementar, lançado em julho daquele ano pelo Governo, buscava introduzir no mercado brasileiro de seguros as ideais de livre mercado, tendo como diretrizes: a abordagem do seguro sob o enfoque do consumidor, buscando um produto mais acessível e de melhor qualidade; a desregulamentação com liberdade, sem se descuidar da solvência; o aumento da competição e concorrência; o reforço dos sistemas preventivos de controle e fiscalização pelo Estado; o estímulo ao alongamento dos prazos dos contratos e investimentos; a redução da participação do Estado na atividade e a ampliação e aperfeiçoamento dos ramos de seguros.



### CONTROLE DA INFLAÇÃO

O controle da inflação trazido pelo Plano Real, em 1994, constituiu importante alavanca para a ampliação da participação do setor de seguros no PIB nacional. A maior previsibilidade orçamentária permitiu que indivíduos e empresas passassem a avaliar com

## CADEIA PRIMÁRIA DE VALOR

### Segurados

> Necessitam de proteção financeira contra riscos

### Corretores

> Buscam soluções que atendam às necessidades dos segurados

### Seguradoras

> Em troca do prêmio, assumem o risco dos segurados, indenizando-os na ocorrência de evento coberto pela apólice

### Regulador

> Fiscaliza a constituição, organização, funcionamento e operação das seguradoras;  
> Protege a captação de poupança popular;  
> Zela pela defesa dos interesses dos consumidores.



maior precisão os efeitos financeiros dos riscos a que estavam expostos e alongassem seu horizonte de planejamento.

Em 1996, duas importantes medidas influenciaram os rumos do desenvolvimento do mercado segurador brasileiro. O parecer GO-104 da Advocacia Geral da União avaliou o pedido de anuência para cisão de sociedade seguradora controlada por capital estrangeiro. A Susep havia, em 1994, indeferido o pedido, tendo por base o art. 52 das Disposições Transitórias da Constituição de 1988 e a Resolução CNSP 14/1986. A requerente pediu a reforma da decisão, observando a ilegalidade, ou até mesmo a inconstitucionalidade da Resolução CNSP 14/1986 e a inaplicabilidade do art. 52 das Disposições Transitórias da Constituição de 1988 às sociedades seguradoras. Em nova análise, a Procuradoria-Geral da Susep manteve sua posição anterior.

O superintendente da Susep manifestando-se favorável ao pleito da requerente, quanto ao mérito, solicitou ao ministro da Fazenda que o assunto fosse encaminhado à Presidência da República. O parecer da

AGU admitiu a cisão, ao concluir pela inaplicabilidade o art. 52 das Disposições Transitórias da Constituição de 1988 às sociedades seguradoras e pela ilegalidade da Resolução CNSP 14/1986. O parecer foi aprovado pelo Presidente da República e publicado no Diário Oficial da União em junho. Foi dado o sinal verde para a entrada de novos grupos estrangeiros interessados em operar no mercado brasileiro de seguros.

De fato, entre 1996 e 1997, cerca de 20 novas seguradoras estrangeiras passaram a operar no Brasil. Já em agosto, foi aprovada a Emenda Constitucional nº 13 que, ao modificar a redação do inciso II, do art. 92, deu início ao processo de abertura do mercado de resseguros brasileiro. Processo este que culminou com a promulgação da Lei Complementar 126/2007, pondo fim a quase 70 anos de monopólio do IRB.

Ainda na década de 1990, foi promulgada a Lei 9.656/1998, que disciplinou a oferta de planos e seguros privados de assistência à saúde e criou o Conselho de Saúde Suplementar — CONSU. Posteriormente, a Lei 9.961/2000 criou a Agência Nacional de

## O Estado Novo trouxe a institucionalização do princípio da nacionalização do seguro.

**Mesmo antes de  
ser presidente,  
Vargas já  
expressava ideias  
que alterariam a  
atividade no Brasil.**

Saúde Suplementar e, no ano seguinte, a Lei 10.185/2001 estabeleceu a obrigatoriedade de especialização das seguradoras interessadas em operar o seguro-saúde, enquadrando-o como plano privado de assistência à saúde e a sociedade seguradora especializada em saúde como operadora de plano de assistência à saúde, para efeito da Lei 9.656/1998 e da Lei 9.961/2000.



### CRESCIMENTO REAL

A evolução observada ao longo de 210 anos permitiu que chegássemos em 2018 como um setor sólido, em ascensão constante e atento às demandas da sociedade. Os prêmios e contribuições arrecadados pelo setor em 2017, R\$ 430,4 bilhões, já representam 6,6% do PIB. Nos últimos 10 anos, vimos a arrecadação crescer impressionantes 90,5% em termos reais, uma média de 6,7% ao ano. No mesmo período, o PIB nacional se expandiu em 16,4% (1,5% ao ano, em média).

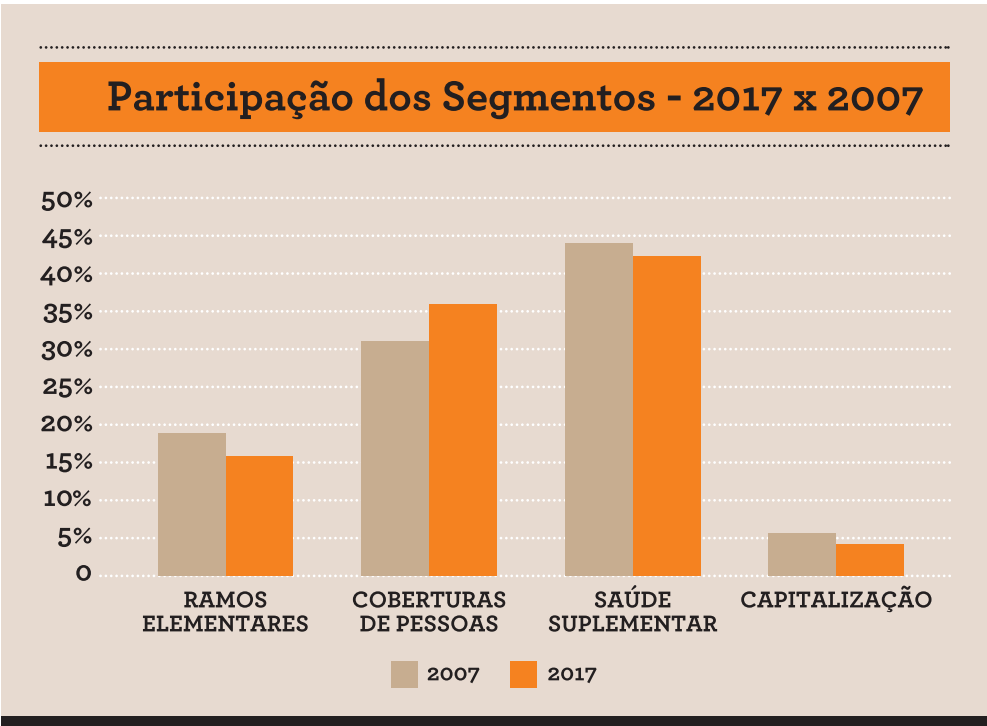
Os diversos segmentos e ramos têm, entretanto, dinâmica própria. O segmento de Ramos Elementares, com crescimento



Na década de 1990, foi promulgada a **Lei 9.656/1998, que disciplinou a oferta de planos e seguros privados de assistência à saúde e criou o CNSP. Em 2000, a Lei 9.961 criou a ANS.**

real médio de 5,0% nos últimos 10 anos, viu sua participação relativa no setor recuar de 19,2% em 2007 para 16,5% em 2017. Esse desempenho é explicado pelo crescimento de 3,3% ao ano do ramo Automóvel, abaixo do desempenho médio do setor. Ainda assim, continua sendo a principal carteira do segmento, com uma participação de 48%. Os seguros Habitacional, Garantia de Obras e Rural, que avançaram, respectivamente, 14,0%, 17,3% e 17,5%, ganharam maior relevância, demonstrando o aumento da procura pelo público desses seguros que impulsionam atividades de extrema relevância para a economia nacional.

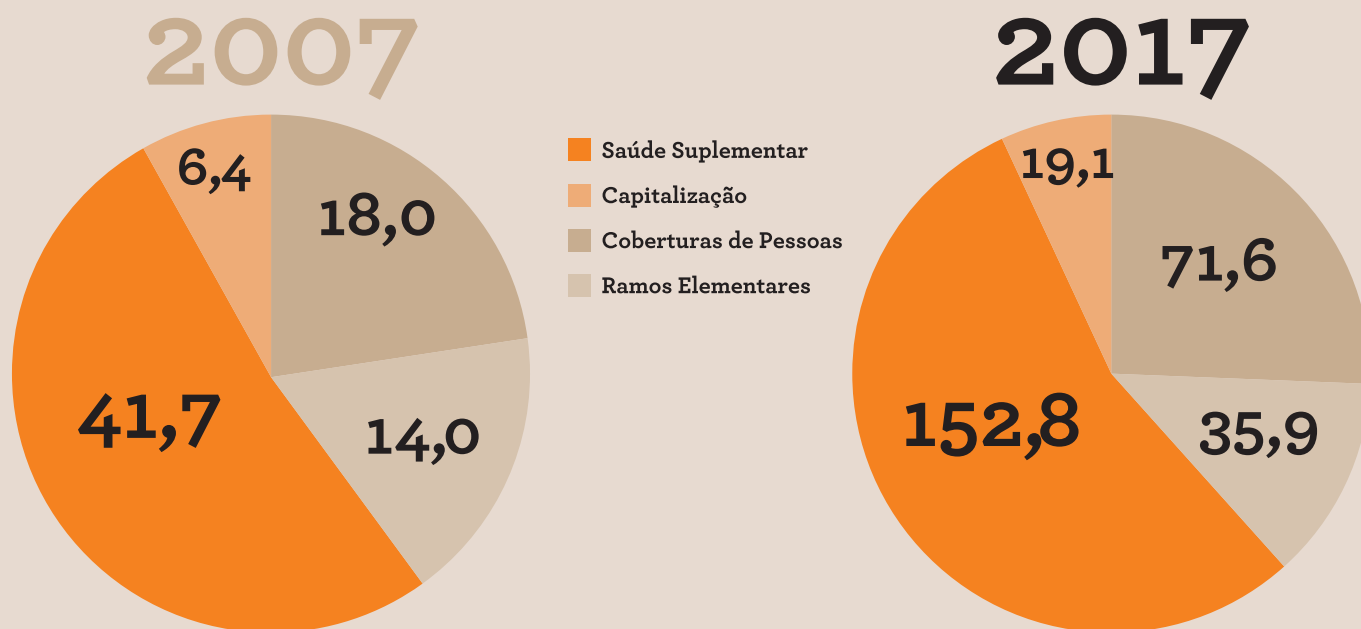
O segmento de Pessoas foi aquele que apresentou o melhor desempenho relativo nos últimos 10 anos: 8,3% ao ano de crescimento real. Isso fez com que sua participação relativa passasse de 31,0% ao final de 2007 para 36,2% ao término de 2017. Dentro do segmento, o principal destaque foram os produtos de acumulação, mais especificamente aqueles da família VGBL. A arrecadação cresceu, em média, 11,3% ao ano em termos reais e essa carteira já representa em torno de 25% de todo o setor e pouco mais de 68% do segmento de Pessoas.



Segmento	Crescimento real anual médio 2008a 2017
RAMOS ELEMENTARES	5,0%
> Automóvel	3,3%
> Habitacional	14,0%
> Garantia de obras púb. e priv.	17,3%
> Rural	17,5%
COBERTURAS DE PESSOAS	8,3%
> Planos de Acumulação	10,1%
> Família VGBL	11,3%
> Planos de Risco	6,1%
> Vida	1,7%
> Prestamista	9,7%
> Acidentes Pessoais	5,5%
SAÚDE SUPLEMENTAR	6,4%
CAPITALIZAÇÃO	3,8%
MERCADO SEGURADOR	6,7%



## Indenizações, benefícios, resgates e sorteios (R\$ bi)



### RESERVA DE VALOR

O produto tornou-se, ao longo dos anos, um importante instrumento de reserva de valor dos cidadãos, beneficiando-se não só do aumento da renda média da população, como também de níveis elevados da taxa de juros reais ao longo de boa parte do período. Nos planos de risco, que em termos agregados cresceu 6,1% ao ano e já representa 8,0% de todo o setor, o grande destaque foi o seguro Prestamista, certamente reflexo do aumento do endividamento das famílias no período. Nos últimos 10 anos, o produto cresceu 9,7% ao ano em termos reais.

O segmento de Saúde Suplementar teve desempenho muito próximo ao comportamento médio do setor, apesar da queda recente obser-

vada no número de beneficiários. Sua participação que, ao final de 2007 era de 43,5%, ficou em 42,6% em 2017. São enormes os desafios do setor. A escalada dos custos dos procedimentos e a intensa judicialização são questões que necessitam ser endereçadas de forma a se manter a sustentabilidade desse segmento.

A Capitalização cresceu em média 3,8% ao ano. Ainda que superior ao avanço da economia como um todo no período, seu desempenho abaixo da média dos demais segmentos que compõem o mercado segurador brasileiro fez com que sua participação na arrecadação do setor, que era de 6,3% em 2007, caísse para 4,8% em 2017.

Mais importante do que a arrecadação, entretanto, é o pagamento de sinistros, benefícios e resgates a seus clientes. Somente em

2017 foram cerca de R\$ 280 bilhões, a maior parcela, cerca de 55%, referente à Saúde Suplementar. A título de curiosidade, esse valor só é inferior ao PIB dos municípios de São Paulo e do Rio de Janeiro. O ritmo de crescimento ao longo dos últimos 10 anos foi semelhante à evolução da arrecadação.

### GERAÇÃO DE EMPREGOS

Esse mercado fomenta uma infinidade de empreendimentos e serviços em uma cadeia de valor responsável pela geração 152 mil empregos<sup>4</sup> diretos no País, abrangendo prestadores de serviços, profissionais de diversas categorias, oficinas, clínicas médicas, entre outros.

CADEIA DE VALOR

 **152 mil**  
empregos gerados  
diretamente

 **1.622**  
atuários cadastrados  
no IBA

 **R\$ 1,4 bilhão**  
em propaganda  
e marketing

MERCADO SEGURADOR

 **9 mil**  
laboratórios de  
análises clínicas

 **355 mil**  
médicos no  
setor privado


 **163 mil**  
estabelecimentos  
ambulatoriais, de  
internação, urgência, etc.

 **SAÚDE  
SUPLEMENTAR**

 **SEGUROS  
GERAIS**

 **97 mil**  
oficinas de reparo  
de veículos

 **760 mil**  
empregos  
diretos e indiretos

 **43 mil**  
empresas  
imobiliárias

 **131 mil**  
empregos

 **CAPITALIZAÇÃO**

 **12 mil**  
funerárias

 **SEGURO DE VIDA  
E PREVIDÊNCIA**

 **7 mil**  
administradores  
de fundos de  
investimentos

 **137**  
Resseguradoras  
locais, admitidas  
e eventuais

 **2.217**  
profissionais  
peritos, avaliadores de seguros,  
auditores e consultores atuariais

 **90 mil**  
corretores  
de seguros



Segundo o modelo de Cadeia de Valor de Porter (1998), as empresas podem gerar valor para seus clientes e vantagem competitiva pela análise do fluxo “alargado” de sua atividade, considerando os fornecedores, a montante, e os compradores, a jusante. Em uma visão macroeconômica, a análise da cadeia de valor de uma indústria permite o reconhecimento de sua relevância no sistema econômico e a identificação de sua contribuição para o nível geral de produtividade.

Em relação ao maior segmento desse setor, o de Saúde Suplementar, podemos listar, por exemplo, os 355 mil médicos<sup>5</sup> que atuam no setor privado, os 9 mil laboratórios<sup>6</sup> de análises clínicas e os 163 mil estabelecimentos<sup>7</sup> ambulatoriais, de internação e de urgência, entre outros.

No segmento de Seguros Gerais, o seguro Automóvel, maior produto da carteira, estimula uma cadeia de mais de 97 mil oficinas<sup>8</sup> de reparo de veículos existentes no Brasil, que geram mais de 760 mil empregos diretos e indiretos. Em conjunto com os títulos de Capitalização de Garantia de Aluguel, os produtos de Fiança Locatícia e seguro Residencial fomentam as operações de 43 mil empresas imobiliárias<sup>9</sup> no País, que geram mais de 131 mil empregos<sup>10</sup> diretos.

Na cadeia de valor dos produtos de Vida e Previdência, estão presentes, por exemplo, mais de 12 mil funerárias<sup>11</sup> ativas no País e 7 mil administradores<sup>12</sup> de fundos de investimentos.

Além dos empregos diretos, a atividade seguradora é responsável pela geração de 2.217 vagas<sup>13</sup> de empregos de diversos profissionais, como peritos, avaliadores de seguros, auditores e consultores atuariais, e conta com o conhecimento de 1.622 atuários cadastrados no Instituto Brasileiro de Atuária (IBA) e com a atuação de 90 mil corretores<sup>14</sup> de seguros: pessoas físicas e jurídicas que exercem a função de consultores especializados, com formação e experiência para orientar, informar e auxiliar a sociedade sobre os produtos ofertados pelo mercado.

Na cadeia de valor do mercado segurador, existem também 137 resseguradoras<sup>15</sup> operando, entre locais, admitidas e eventuais. Ademais, o

total arrecadado pelo mercado segurador, em 2017, gerou investimentos em propaganda e marketing na ordem de R\$ 1,4 bilhão<sup>16</sup>, que impulsionaram a indústria da Comunicação.



## EVOLUÇÃO DA SOCIEDADE

Ao longo de mais de dois séculos de história, o mercado segurador brasileiro vem acompanhando o desenvolvimento da sociedade, sendo, inclusive, um importante catalisador dessa evolução. Sociedades desenvolvidas são caracterizadas pelo dinamismo econômico, pela existência de um ambiente propício para o surgimento de inovações e por contar com instituições sólidas e confiáveis.

Em geral contam, também, com um mercado segurador bem desenvolvido. Não há nenhuma surpresa nisso. As seguradoras, ao oferecer um poderoso instrumento de gestão de riscos, estabelecem a base necessária para que novas soluções sejam desenvolvidas e incorporadas no cotidiano de empresas e fa-

mílias. Minimizam a probabilidade de que, caso um infortúnio aconteça, aquele que sofreu a perda financeira não tenha condições de se recuperar, de voltar a empreender, de permanecer no jogo.

Os desafios que os dias atuais apresentam são enormes, mas eles trazem grandes oportunidades também. Nunca foram geradas tantas informações com acesso relativamente barato a elas. Informação é matéria-prima para o mercado segurador.

Quando bem trabalhada, pode melhorar o processo de precificação dos produtos existentes e fomentar o desenvolvimento de novos.

Por outro lado, em função do alto valor que carregam, questões como a proteção de dados e prevenção a ameaças de ataques cibernéticos estão na agenda de todos, em especial do mercado segurador, que precisa se preparar para oferecer proteção a esses novos riscos e também para não se tornar vítima deles. Para um mercado que viu o nascimento da nação e sua transformação em uma das maiores economias do mundo é somente mais uma etapa de seu desenvolvimento. ●



- 1 - Albert, Verena (Coordenadora) - Entre a Solidariedade e o Risco: História do Seguro Privado no Brasil - Fundação Escola Nacional de Seguros (Funenseg) - 1998
- 2 - Albert, Verena (Coordenadora) - Entre a Solidariedade e o Risco: História do Seguro Privado no Brasil - Fundação Escola Nacional de Seguros (Funenseg) - 1998
- 3 - Póvoas, Manuel Soares - Na Rota das Instituições do Bem-estar Seguro e Previdência - Academia Nacional de Seguros e Previdência - 2000
- 4 - Relação anual das informações sociais (RAIS). Ministério do Trabalho e Emprego (MTE).
- 5 - Dados de jan/18. Demografia Médica no Brasil 2015 e 2018.
- 6 - Conselho Federal de Farmácia - dados 2016 - <http://www.cff.org.br/pagina.php?id=801&titulo=Boletins>
- 7 - DATASUS - Ministério da Saúde
- 8 - Caderno “Reparação de veículos: um negócio promissor!” SEBRAE-SP
- 9 - Cadastro Central de Empresas (CEMPRE) do IBGE
- 10 - Cadastro Central de Empresas (CEMPRE) do IBGE
- 11 - <http://www.feirafuneraria.com.br/2015/08/06/brasil-possui-11761-empresas-funerarias/> Dados 2015.
- 12 - Relação anual das informações sociais (RAIS). Ministério do Trabalho e Emprego (MTE).
- 13 - Relação anual das informações sociais (RAIS). Ministério do Trabalho e Emprego (MTE).
- 14 - Fenacor - <https://www.fenacor.org.br/Servicos/CorretoresAtivos>
- 15 - Fenaber - <http://fenaber.org.br/index.php/pt/resseguradoras-autorizadas/resseguradoras-no-brasil>
- 16 - Valor estimado com base nas demonstrações financeiras de algumas empresas do setor.

# O IMPACTO DAS NOTÍCIAS FALSAS DISSEMINADAS EM MINUTOS

*Dos efêmeros pasquins do século XIX às fake news das modernas redes sociais, boataria e mentiras vêm destruindo reputações de pessoas e instituições, agora em minutos.*

“A violência da linguagem, a invasão da vida particular e íntima, a difamação organizada, a devassa na conduta das pessoas”. A citação assinada pelo historiador Nelson Werneck Sodré, em sua obra “História da Imprensa no Brasil”, publicada em 1966, foi direcionada a jornalistas e jornais difamatórios do século XIX, que, em muitos casos, propagavam boatos com o único intuito de manipular fatos e realidades sociais e políticas. Mas se encaixa perfeitamente às malfadadas fake news, termo em inglês que se referem às notícias falsas que invadem as redes sociais. A diferença é que o desdobramento devastador para suas vítimas, que levava dias, hoje ocorre em minutos.

A profusão de notícias falsas nas redes sociais nos últimos anos, especialmente durante a eleição presidencial americana de 2016 ou o Brexit, referendo que confirmou a saída do Reino Unido da União Europeia, fomentou o debate do que é certo ou errado no cenário atual da comunicação e imprensa. “O caso do

Brexit talvez tenha sido o maior exemplo. Pesquisa apontou que mais da metade dos eleitores favoráveis à saída da Inglaterra da Zona do Euro votou impulsionada pela informação de que o país gastava mais de 350 milhões de libras por semana com a União Europeia. A notícia falsa disseminada durante a campanha teve peso relevante”, destaca o economista Maurício Moura, pesquisador de Políticas Públicas e Análises Eleitorais na The George Washington University, nos Estados Unidos.

Fundador do Instituto de Pesquisas Ideia Big Data, Moura acredita que as notícias falsas serão inevitáveis durante as campanhas eleitorais no Brasil até o desfecho das urnas, em outubro: “No caso da eleição brasileira, especificamente a presidencial, que pode ser decidida por um ou dois pontos percentuais de diferença, há risco real. Notícias falsas sempre ocorreram em eleições, mas hoje a distribuição é muito mais rápida, volumosa e escalável. Então, mais gente acaba tendo contato com esse tipo de conteúdo”, assinalou.



## ELEITOR MAIS CONSCIENTE

Autor de algumas importantes obras literárias do Marketing Político e em Gestão de Crise, o consultor de Comunicação, Marcelo Vitorino, acha que é difícil prever a dimensão das notícias falsas nas eleições, mas aposta em uma postura mais consciente do eleitor brasileiro diante das fake news. Para ele, a guerrilha virtual não é novidade no Brasil.

“Em todas as campanhas, lidamos com boatos, principalmente nos dias mais próximos da eleição. Em uma disputa apertada, os boatos podem influenciar, mas os candidatos que prepararem suas militâncias para o combate sofrerão menos impacto. O debate que está sendo feito pela sociedade deverá mitigar a força das fake news.”

Professor de Marketing Digital, André Miceli, entende que é inevitável a influência das notícias falsas no resultado eleitoral no Brasil, porém





*“As notícias falsas (que sempre existiram) provavelmente já ajudaram a eleger outros presidentes no Brasil e fora dele. Essa probabilidade é muito alta.”*

André Miceli/MBA-FGV



*“Outra possibilidade (para o mercado de seguros) é o desenvolvimento de seguros voltados para os prejuízos à reputação das empresas causados por fake news.”*

Walter Capanema/ Advogado



*“Os candidatos que prepararem suas militâncias para o combate sofrerão menos impacto. O debate que está sendo feito pela sociedade deverá mitigar a força das fake news.”*

Marcelo Vitorino / Escritor

sem um viés determinante, como ocorreu em pleitos anteriores. “Na verdade, sempre corremos esse risco. A diferença agora é que a mídia digital tem abrangência muito maior. As notícias falsas provavelmente já ajudaram a eleger outros presidentes no Brasil e fora dele. Essa probabilidade é muito alta”, afirma o diretor executivo da Infobase e coordenador de MBAs da FGV Management.

Se depender do presidente do Tribunal Superior Eleitoral (TSE) e ministro do Supremo Tribunal Federal (STF), Luiz Fux, os produtores de notícias falsas não terão descanso, pelo menos até o desfecho das eleições de outubro. Fux promete agir preventivamente contra as fake news, aplicando, sobretudo, punição exemplar aos fomentadores dos boatos. E mais: caso um candidato seja eleito com a divulgação de notícias mentirosas, poderá ter o mandato cassado e a eleição, anulada. Há um comitê liderado pelo STF, do qual fazem parte a Agência Brasileira de Inteligência (Abin), o Exército e a Polícia Federal, que atuará no combate às fake news.



## O PAPEL DO SEGURO

A partir de 2017, o mercado brasileiro começou a discutir os riscos cibernéticos e a capacidade destrutiva deles. O roubo de dados está, por enquanto, no topo da lista de preocupações, mas agora o debate deverá se concentrar também no âmbito das notícias falsas e os danos que causam à imagem de pessoas e instituições. Pelo menos é o que esperam os analistas ouvidos pela Revista de Seguros.

O advogado Walter Capanema sugere que as seguradoras e órgãos representativos do setor desenvolvam canais de comunicação que esclareçam imediatamente notícias falsas envolvendo o setor. “Outra possibilidade é o desenvolvimento de seguros voltados para os prejuízos à reputação das empresas causados por fake news”, acrescenta.

O especialista André Miceli avalia como ideal uma plataforma interativa, por meio da qual empresas, organizações e usuários

possam conversar e esclarecer dúvidas sobre determinados conteúdos noticiosos, sobretudo fake news, deixando com que elas mesmas julguem e coloquem suas opiniões sobre a veracidade de determinada informação.

“Passar essa responsabilidade para a própria população é a maneira mais eficiente de fazer essa estrutura funcionar, uma vez que organização nenhuma vai ter condição de avaliar tudo que é publicado em todos os lugares. Essa é uma tarefa que precisa ser dos cidadãos, mais ou menos como funciona a Wikipédia, por exemplo”, compara.

Criar canais de comunicação é fundamental, um passo imprescindível. Mas o grande desafio é, porém, educar empresas e pessoas sobre como identificar uma notícia falsa e, consequentemente, evitar que sejam propagadas. Mas a estrada a ser percorrida contra boatos nas redes sociais é longa e exigirá empenho de diversos atores sociais, mercado e políticos.

# ECONOMIA GLOBAL VOLTA A CRESCER

*Os sinais mais promissores vêm da evolução do comércio internacional em 2017, que guarda relação histórica com a retomada do crescimento econômico.*

**D**ez anos após a eclosão da crise deflagrada pelo estouro da bolha imobiliária nos Estados Unidos, a economia mundial deve retomar a rota do crescimento em 2018. Fatores de risco de natureza econômico-financeira e política, porém, pairam sobre o movimento de recuperação, observado nas estatísticas e estimativas referentes a 2017.

Aos olhos dos economistas, os sinais mais promissores de retomada da economia global vêm da evolução do comércio internacional, que cresceu 3,6% no ano passado, segundo estima a Organização Mundial do Comércio (OMC), que espera desempenho semelhante em 2018. O indicador trimestral da instituição, positivo de janeiro a março, sugere a continuidade da alta no segundo trimestre.

A curva ascendente é saudada como expressão do incremento da atividade econômica pelo pesquisador Lívio Ribeiro, do Instituto Brasileiro de Economia da Fundação Getúlio Vargas (Ibre-FCV). “A relação histórica entre comércio e crescimento é muito forte. Na economia globalizada, a intensificação da atividade comercial tende a antecipar bons números do PIB dos países”, pontua.

A economista-chefe da XP Investimentos,



*“As trocas comerciais aumentam e todo o mundo fica mais rico, com poder de compra crescendo ao mesmo tempo. O crescimento sincronizado é um bom indicador de condições de base para um crescimento global mais saudável.”*

Lívio Ribeiro / Ibre-FCV

Zeina Latif, tem o mesmo olhar sobre a expansão do comércio. “É a variável-chave, pelo impacto econômico, redução de riscos e sincronia do crescimento, que estimula a economia dos

países”, avalia. Mas ela ressalva que não é o caso de se repetir, neste e nos próximos anos, o que ocorreu na década passada, quando o comércio mundial crescia de 7% a 8%.



## BENS DE CAPITAL E INFRAESTRUTURA

A boa performance do comércio global é puxada mais pelos investimentos em bens de capital e em infraestrutura do que pelo consumo, atestam os analistas. Lívio Ribeiro destaca que está em curso na economia americana, por exemplo, um ciclo de investimento relevante. Mais do que nos países da Europa, acrescenta ele, o peso dos aportes de capital foi igualmente grande na China em 2017.

Zeina Latif também chama a atenção para os efeitos do investimento, destacando, na infraestrutura, os aportes da China no exterior. “Apenas o consumo não permitiria essa recuperação do comércio”, diz. A evolução em 2017, segundo ela, superou a do PIB global, de 3%, segundo o Banco Mundial. Para 2018, o Banco Internacional para Reconstrução e Desenvolvimento (BIRD) espera acréscimo de 3,1%, com o fim da ociosidade produtiva aberta pela crise financeira de 2008.

O avanço sincronizado dos países, incluídas economias emergentes, é a marca do ciclo atual de expansão do comércio global, salienta o pesquisador do Ibre-FGV. “As trocas comerciais aumentam e todo o mundo fica mais rico, com poder de compra crescendo ao mesmo tempo. O crescimento sincronizado é um bom indicador de condições de base para um crescimento global mais saudável”, analisa.

A largada do comércio internacional em 2018, no entanto, carrega muito da tendência observada no ano passado, mas Lívio Ribeiro alerta que começam a aparecer sinais de que esse processo de retomada tão intensa pode ser refreado. Um motivo de cautela, aponta ele, é o registro de inflação na economia global, além do contencioso comercial aberto pelos Estados Unidos da era Trump com a China.

## TURBULÊNCIAS GEOPOLÍTICAS

A economista-chefe da XP Investimentos acrescenta à lista de riscos eventuais as turbulências geopolíticas e as pressões internas para o aumento dos juros nos EUA, associado à alta do déficit público daquele país. “O quadro internacional é benigno e deve seguir assim neste ano, apesar desses riscos, que não são fortes ao ponto de abortar o ciclo econômico, embora possam vir a freá-lo um pouco”, afirma Zeina Latif.

Percalços de natureza econômico-financeira à parte, o radar dos analistas está virado para possíveis efeitos da animosidade comercial EUA-China. A economista da XP salienta que, apesar do tom beligerante do governo de Donald Trump, pressões internas no país norte-americano podem levar o governo a rever seu posicionamento protecionista, em face de seus custos econômicos e políticos.

“Mesmo que os Estados Unidos saiam vencedores nessa guerra comercial, pode ser uma vitória só de curto prazo”, afirma Zeina Latif, que prevê a elevação de custos de setores da economia norte-americana e a redução do protagonismo daquele país no mundo global. “Se os Estados Unidos dão um passo atrás e se isolam, esse espaço vai ser preenchido certamente pela China”, antevê Zeina.

Para Lívio Ribeiro, a guerra comercial



*“O quadro da economia mundial abre uma janela de oportunidades para o Brasil, que tem muitas reformas para fazer. E fazê-las num ambiente benigno é mais palatável, porque esse quadro externo ajuda a manter baixas a inflação e a taxa de juros.”*

Zeina Latif / XP Investimentos

dos Estados Unidos insere-se em “uma negociação muito maior” no plano global. O pesquisador do Ibre-FGV destaca o sucesso da estratégia chinesa de dotar o país de uma indústria de tecnologia avançada, como re-

sultado do Plano Made in China 2025, que prevê a fabricação de produtos de alto valor agregado, como carros elétricos, robôs, aviões e equipamentos espaciais.

“A grande tentativa dos Estados Unidos é, na verdade, atrapalhar o processo de aumento do fator tecnológico na produção chinesa, porque isso pode prejudicar os interesses americanos a médio prazo”, diz Ribeiro. “O ponto central é como as economias avançadas, especialmente a norte-americana, vão se posicionar contra a tentativa chinesa de ampliar sua importância na cadeia de produção global.”

Mas os bons ventos da economia mundial têm impactos no Brasil, sobretudo indiretos. “O fato de o mundo crescer mais ou menos tem poucos efeitos diretos sobre as exportações e o crescimento do PIB”, explica. Em compensação, a intensificação do comércio tende a melhorar preços dos produtos brasileiros e, aumentando a riqueza global, a estimular a chegada de novos investimentos.

“O quadro da economia mundial abre uma janela de oportunidades para o Brasil, que tem muitas reformas para fazer. E fazê-las num ambiente benigno é mais palatável, porque esse quadro externo ajuda a manter baixas a inflação e a taxa de juros”, explica Zeina. Exemplo é a estabilidade do dólar, favorável tanto ao controle inflacionário quanto ao ciclo de baixa dos juros. ●



---

# UM AMPLO DEBATE SOBRE O FUTURO

*Uma agenda para o desenvolvimento é o legado do 23º Encontro de Líderes, ocorrido em março e com 150 lideranças do mercado presentes.*

---

**P**romovido pela CNseg e as quatro Federações associadas (FenSeg, FenaPrevi, FenaSaúde e FenaCap), o “23º Encontro de Líderes do Mercado Segurador” superou todas as expectativas. O segredo do sucesso da receita adotada pelos organi-

zadores foi usar, na medida certa, os ingredientes mais adequados, tendo como tempero especial a amplitude dos temas tratados, todos muito próximos ou até mesmo interligados à missão e ao papel que cabe ao mercado de seguros, incluindo o novo comportamento da sociedade.

“Nosso setor trabalha com previsibilidade. Mas vivemos um momento contraditório, porque a previsibilidade diminuiu. Foi, então, uma oportunidade de reflexão para nossos líderes. Ao final do evento, éramos outras lideranças, com um dever de casa para nos aproximar ainda mais do nosso público”, afirmou o presidente da CNseg, Marcio Coriolano, ao fazer um balanço do encontro.

Para Coriolano, foi fundamental contextualizar o evento no centro do debate sobre o futuro do mercado segurador diante do novo cenário socioeconômico do País, particularmente no que concerne a quatro relevantes

questões, que pautaram os painéis: o Seguro Rural; as novas tecnologias; as eleições de outubro e as mudanças comportamentais da sociedade.

Neste cenário, o tema central do evento – “A visão de uma agenda para o desenvolvimento” – foi mais do que propício para dar suporte a um amplo brainstorming realizado no evento,

que ocorreu no início de março em Foz do Iguaçu (Paraná) e reuniu 150 lideranças do mercado, dirigentes de órgãos reguladores e especialistas de diversas áreas.

***“O Seguro Rural tem múltiplas funções, incluindo estabilidade de preços e produção, indução do uso de tecnologia no campo; manutenção de emprego e renda do produtor rural.”***

Wady Cury / FenSeg

---



## DESAFIOS E TENDÊNCIAS

Esse seleto grupo buscou identificar desafios e tendências e apontar possíveis soluções. O painel “Seguro Rural e o desenvolvimento do agro-negócio” abordou as oportunidades e desafios na expansão desse segmento,

aliado indispensável ao desenvolvimento agrícola do País.

Os debatedores enfatizaram a relevância do subsídio ao Seguro Rural, mas ainda têm dúvidas sobre a capacidade de o Governo manter verbas crescentes para o Programa de Subvenção ao Prêmio do Seguro Rural,



diante das dificuldades fiscais severas que o País enfrenta. O presidente da Comissão de Seguro Rural da FenSeg, Wady Cury, observou que, nos últimos anos, o Programa tem funcionado de forma instável, mas, ainda assim, foi suficiente para elevar os capitais segurados e o número de culturas protegidas.

Segundo Cury, desde 2006 (primeiro ano da subvenção), os subsídios aumentaram mais de 1.200%. Contudo, comparado aos países com programas rurais mais desenvolvidos, o Brasil ainda ocupa posição tímida. “O Seguro Rural tem múltiplas funções, incluindo estabilidade de preços e produção, indução do uso de tecnologia no campo; manutenção de emprego e renda do produtor rural”, enumerou.

Mestre e doutor pela Unicamp, Antonio Marcio Buainain também avaliou que o Brasil necessita de uma gestão integrada dos riscos agrícolas, por se tratar de “uma ilha cercada de ameaças”. Para ele, a gestão dos riscos feita por seguradoras pode contribuir decisivamente para mitigar ameaças no campo. “É possível administrar riscos do agronegócio, que custam caro. Mas isso requer políticas e conversas entre o setor público e o privado”, sugeriu.

O economista José Roberto Mendonça de Barros enfatizou a importância de a agricultura receber um tratamento especial, até por ser cada vez mais estratégica para a economia brasileira. “Nesses 20 anos, a taxa anual de crescimento do setor foi de 5,4%, provocando uma queda contínua dos preços relativos de 20 produtos indispensáveis à mesa do brasileiro”, frisou.

Como mediador do painel, o economista Luiz Roberto Cunha levantou outro ponto relevante: apesar de a subvenção ter cumprido seu papel de incentivar a demanda inicial do seguro agrícola, muitos produtores, principalmente de porte médio, já optam por custear a contratação de coberturas com recursos próprios. “O produtor considera o Seguro Rural como um insumo à produção, razão pela qual os negócios continuam a crescer, independentemente do subsídio”, argumentou.

***“Nesses 20 anos, a taxa anual de crescimento do setor foi de 5,4%, provocando uma queda contínua dos preços relativos de 20 produtos indispensáveis à mesa do brasileiro.”***

Mendonça de Barros / Economista



## REVOLUÇÃO DIGITAL

No painel “Big Data, Blockchain e Inteligência Artificial: uma visão do futuro”, o foco dos debates foi direcionado às rápidas transformações que



as novas tecnologias trazem para sociedades e mercados, como o de seguros. Big Data, Blockchain e Inteligência Artificial (IA) destacam-se como suportes para a revolução digital que está mudando a forma de se fazer negócios em todo o mundo.

Prova disso é que metade das empresas listadas pela Revista Fortune há 15 anos já desapareceu. “A Blockbuster teve a oportunidade de comprar a Netflix e declinou. Atualmente, a Netflix vale US\$ 100 bilhões e a Blockbuster já não existe mais. Quem não inova desaparece”, exemplificou Roberto Dagnoni, sócio investidor e conselheiro da plataforma de desconto de recebíveis Monkey Exchange.

No mesmo painel, o CEO da O2OBOTS, Leonardo Rochadel, disse que já mapeou pelo menos 30 processos usados comumente pelas seguradoras, que podem ser mais eficientes com o uso da IA, inclusive a análise de perfil do segurado e de seu comportamento na direção.

A própria O2OBOTS (inscrita na Incubadora Darwin, que tem a CNsegPar como uma das patrocinadoras), usa a IA na comercialização de seguros por meio de robôs que se passam por humanos em chats pela internet (bots). “A IA já consegue converter 22,22% das vendas. Em outubro de 2017, essa taxa era de 5,5%”, informou o executivo.

Por sua vez, o CEO da Direct One, Fernando Steler, que trabalha com contratos inteligentes utilizando o blockchain, assegurou: “O seguro está entre os primeiros setores que podem ser impactados pela adoção dessa ferramenta. Já há várias iniciativas nesse sentido, inclusive no Brasil”, afirmou, frisando ainda que o blockchain revoluciona a troca de valores, pois

oferece transparência total, rastreabilidade, confiança e redução de custos.

A revolução digital igualmente fascina Pedro Noll, CMO da startup Vality (também beneficiada pelo programa de aceleração patrocinado pela CNsegPar). “A aviação demorou 68 anos para atingir 50 milhões de clientes, o Facebook conseguiu isso em três anos e o PokemonGo, em um mês”, comparou o executivo. Na avaliação de Noll, é preciso investir na coleta e análise de dados extraídos das redes sociais para disponibilizar, com base nas interações registradas, novos seguros e crédito que oferecem menos riscos.

**“A Blockbuster teve a oportunidade de comprar a Netflix e declinou. Atualmente, a Netflix vale US\$ 100 bilhões e a Blockbuster já não existe mais. Quem não inova desaparece.”**

Roberto Dagnoni / Monkey Exchange



## INCERTEZAS POLÍTICAS

O “Cenário Político” foi o tema do painel que abordou as incertezas que dominam, inclusive, o processo de sucessão presidencial. No





painel mediado pelo sociólogo e cientista político Paulo Delgado, que teve como debatedores o deputado federal Luiz Carlos Hauly e o presidente da Arko Advice, Murillo de Aragão, os participantes apontaram dificuldades para a economia avançar com segurança, pois anda de mãos dadas com a política. “Vivemos dias estranhos, de perda de ilusão com o Estado e de autoridades excessivamente presentes na vida das pessoas”, enfatizou Paulo Delgado.

Visão semelhante tem Murillo de Aragão, que considera impossível antever o vencedor de outubro, ao contrário dos pleitos anteriores, quando os favoritos já eram conhecidos no começo do ano eleitoral.

Já Luiz Carlos Hauly acentuou que, para o Brasil crescer e distribuir renda, será prioritário promover a reforma tributária, com a desoneração uniforme de impostos. Ele sugeriu que o Brasil siga o modelo indicado pela Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE).

Por fim, o encontro discutiu as “Perspectivas do Brasil e de ser brasileiro”, em painel sobre as mudanças de paradigmas da sociedade nesse novo mundo digital. O tema foi destrinchado pelo sociólogo e cientista político Sérgio Abranches, em mesa que contou ainda com a participação

do presidente e do vice-presidente da CNseg, respectivamente, Márcio Coriolano e Jayme Garfinkel, além do economista Luiz Roberto Cunha.

Para Abranches, velhas estruturas estão agonizando, mas não morreram e as estruturas emergentes não se desenvolveram o bastante para substituí-las. “Nesse mundo sem estruturas sólidas, o passado

não é mais referência para o futuro, o que gera enorme desconforto, pois diariamente surge algo novo. Além disso, as instituições se transformam muito mais lentamente que a sociedade. A mentalidade do mundo político ainda é analógica, enquanto a sociedade já é digital”, comparou.

Em resposta ao presidente da CNseg, Márcio Coriolano, sobre o risco de o mercado de seguros ser afetado por tantas incertezas, uma vez que, apesar de lidar com a imprevisibilidade, se baseia sempre em uma história passada, Abranches disse: “o setor, de fato, precisa se adaptar a uma era de menor capacidade de proteção das pessoas”.

O sociólogo afirmou ainda que é preciso ser disruptivo sempre. “Até mesmo na educação”, salientou, respondendo a Jayme Garfinkel, sobre a possibilidade de o atraso na educação servir para nos dar um pouco mais de tempo para o Brasil.

***“As instituições se transformam muito mais lentamente que a sociedade. A mentalidade do mundo político ainda é analógica, enquanto a sociedade já é digital.”***

Sérgio Abranches / Cientista político



## Brasil precisa de leis mais rígidas contra roubo de dados

*Legislação que trata da invasão de dados pessoais no Brasil já nasceu desatualizada, principalmente no que se refere às penas impostas aos criminosos, afirma especialista.*

Apontado como um dos maiores especialistas em segurança na informação no Brasil, o advogado e economista Renato Blum, entende que o mercado de seguros pode ajudar a sociedade a se proteger, com a oferta de produtos adequados às reais necessidades de empresas e de pessoas físicas.

Ele cita, como exemplo, os seguros que cobrem o vazamento de dados ou as invasões de hackers. “É um tipo de produto cada vez mais comum no exterior e quase obrigatório para qualquer empresa que esteja, de fato, preocupada em proteger os dados dos clientes”, acentua Blum, acrescentando que empresas negligentes podem pagar caro, se forem responsabilizadas por esses vazamentos.

Coordenador do Programa de Direito Digital no Instituto de Pesquisa e Educação (Insper) e na Faculdade de Direito de São Paulo (EPD), Blum diz que a Lei 12.737/2012, que trata da invasão de dispositivo informático, já nasceu desatualizada, principalmente no que se refere às penas impostas a quem pratica tais crimes.

Na avaliação dele, não é mais possível que invasores de bancos de dados de corporações, que investiram milhões para desenvolver seus sistemas, paguem apenas o correspondente a uma cesta básica ou prestem serviços para a comunidade para se livrar da prisão. “Nos Estados Unidos e na Europa, as penas são muito mais rigorosas”, revela.

***“É um tipo de produto (o seguro) cada vez mais comum no exterior e quase obrigatório para qualquer empresa que esteja, de fato, preocupada em proteger os dados dos clientes.”***

Renato Opice Blum / Insper

### AVANÇO AVASSALADORES

Blum adverte que o Brasil corre sérios riscos, pois o rápido e avassalador avanço das tecnologias dificulta a percepção da sociedade sobre essas novidades e trazem ainda mais insegurança para o trâmite de informação. Além disso, a legislação não acompanha as mudanças. O ideal para reduzir esse gap, afirma ele, seria a aprovação de um modelo que servisse para todo o mundo, proposto por um grupo de parlamentares de diferentes países.

O especialista também defende uma ação mais efetiva do Governo, como a adoção da educação digital obrigatória desde o ensino básico até as universidades. “É preciso haver uma permanente reciclagem para que todos possam se proteger, inclusive das fraudes financeiras. Hoje, as pessoas não atualizam seus softwa-

res, abrem mensagens e não têm percepção do risco”, lamenta.

Outro ponto importante destacado por ele é a entrada em vigor na Europa, no dia 25 de maio, da Regulamentação Geral da Proteção de Dados (GPDR, na sigla em inglês), que altera a forma como as organizações podem gerir os dados pessoais dos cidadãos, dentro ou fora dos limites da Comunidade Europeia. Pelo novo regulamento, dependendo da situação, até empresas brasileiras que têm negócios com grupo europeus e, de alguma forma, armazenam dados pessoais de cidadãos da Europa, estão sujeitas às restrições impostas. ●



## A EXPERIÊNCIA DO PERU EM EDUCAÇÃO FINANCEIRA

*Pesquisa evidencia falta de cultura de seguro e de produtos adequados às necessidades da população peruana*

A penetração de seguros no Peru ainda é limitada. No ano de 2016, os prêmios brutos representaram 1,7% do PIB daquele país, enquanto na região alcançaram 2,7% e nos países da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE) 9%. A Superintendencia de Banca, Seguros y Administradora de Fondos de Pensiones del Perú (SBS) vem articulando esforços com outras instituições do Estado para a implementação da política nacional de inclusão financeira, no âmbito da qual se formulou a Estratégia Nacional de Inclusão Financeira (ENIF), ferramenta de política pública, cujo objetivo é promover o acesso e o uso responsável de serviços financeiros integrais, que sejam confiáveis, eficientes, inovadores e adequados às necessidades dos diversos segmentos da população. A ENIF inclui sete linhas de atuação, uma das quais os seguros, e transversalmente as linhas de proteção do consumidor e educação financeira.

Com o objetivo de compreender as barreiras para a penetração de seguros no Peru, a SBS realizou em 2016 uma Pesquisa Nacional de Demanda de Serviços Financeiros, a qual revelou que, nos últimos 2 anos, 43% da

**“No âmbito da educação financeira, somente 10% das iniciativas do país incluíam tópicos de seguros, quase 40% oferecidas por instituições do Estado.”**

população se viu afetada por algum tipo de evento negativo, sendo a população de baixa renda a mais exposta. Embora a pesquisa tenha revelado que a população se mostra consciente dessa exposição e que desenvolve estratégias para lidar com ela, essas em geral estão fora do sistema de seguros, sendo as principais a venda de ativos, a solicitação de crédito e a utilização da poupança. Nesse sentido, a pesquisa evidenciou a falta de cultura de seguro e a falta do design de produtos adequados às necessidades da po-

pulação, não existindo uma proposta de valor que a atenda.

Por outro lado, no âmbito do marco da educação financeira, identificou-se que somente 10% das iniciativas de educação financeira no país incluíam tópicos de seguros e que quase 40% eram oferecidas por instituições do Estado.

Como consequência, a SBS vem trabalhando ativamente no desenvolvimento de um marco de regulação e supervisão de conduta de mercado que garanta o respeito aos direitos dos usuários do sistema. Além disso, busca aproximar-se dos cidadãos e encontra-se em processo de melhoria contínua dos serviços que lhes presta.

No marco da educação financeira, a entidade implementa programas e desenvolve materiais e ferramentas que buscam conscientizar sobre o valor dos seguros, informar sobre mecanismos de proteção do consumidor nesse mercado e reduzir a desconfiança dos cidadãos. Por outro lado, em coordenação com o Ministério da Educação, tem participado ativamente da inclusão de aspectos relacionados aos seguros e à consciência da prevenção e proteção em face dos riscos no Currículo Nacional. ●



---

# COMO OS JOVENS SE RELACIONAM COM OS PRODUTOS DE SEGUROS?

*Estudo encomendado pela CNseg analisa o perfil dos novos consumidores do mercado com o objetivo de desenhar modelos diferenciados de negócios.*

---



*“É uma geração que ainda não tem renda nem posse. Assim, seguro de casa com decoração inclusa, clube de assinatura de carro, facilidades para viagens e para pagamento de estudos, entre outros, tendem a cativar esse público.”*

Alessandra Almeida / CNseg

---

Uma geração de nativos digitais mais prática e realista, que acredita no diálogo, vive em comunidade e foge dos estereótipos — o que vale é a verdade de cada um. São jovens que formam um novo tipo de consumidor, adotam novos comportamentos e tendem a originar modelos diferenciados de negócios. Esse foi o ponto de partida do estudo “Como as novas gerações se relacionam com os produtos de seguros?”, encomendado pela CNseg à Inova Consulting, que acaba de ficar pronto.

O objetivo do estudo, explica a líder do grupo de estudos da Comissão de Inteligência de Mercado da CNseg, Alessandra Almeida, é apresentar ao mercado segurador possíveis gatilhos de mudança, movimentos de negócio e implicações para o modelo atual sob o olhar das novas gerações de consumidores, considerando evoluções digitais, relação com posse e uso compartilhado, modelos de absorção de conhecimento, relação de trabalho, expectativas, anseios e receios, além dos meios de compra.

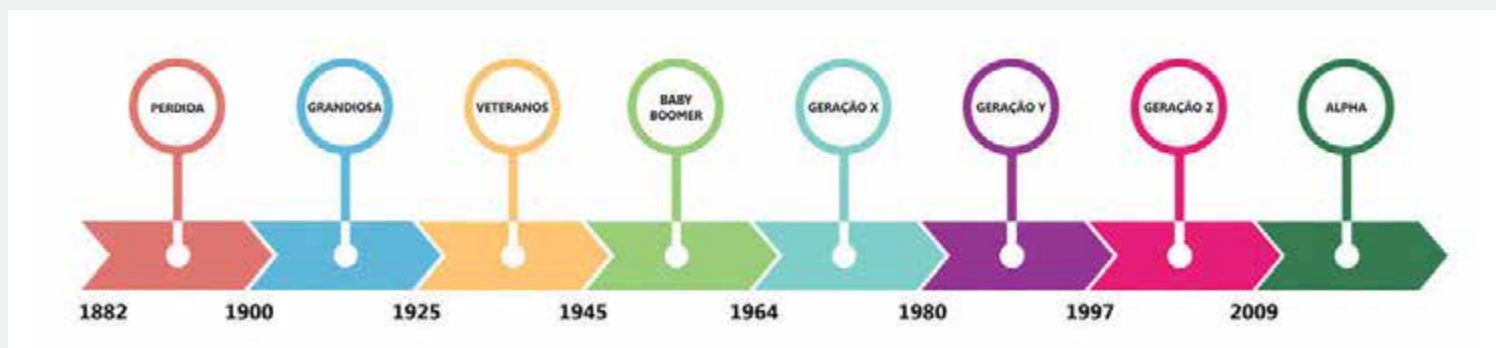
O primeiro desafio, segundo ela, foi qualificar as ‘novas gerações’, já que não

de 1981, que representam cerca de 58% da população brasileira.

Para Alex Körner, presidente da Comissão de Inteligência de Mercado da CNseg, o estudo revelou que cada geração tem as suas ‘marcas registradas’, que ajudam a dar um norte às ações das empresas. Na Alpha (nascidos até 2010), são o exibicionismo e a ausência de privacidade; na Z (de 1998 a 2009), ser multitarefas e conectados; e na Geração Y (de 1981 a 1997), a particularidade é a valorização do empoderamento.

“Os Alpha nos fazem refletir sobre o compartilhamento de informações, hábitos de consumo e maneiras de viver. Será uma nova forma de precificar nossos produtos. A Geração Z busca mais assessoramento em redes sociais. Como ficará o papel do intermediário (agente de seguros ou agências bancárias) nesse processo? Esse consumidor prefere buscar informações na internet. Como será a imagem da empresa de seguros nesse ambiente? A Geração Y busca o diferente, produtos personalizados sobre os quais ela possa ter controle de contratar onde quiser, como quiser e ao preço que atender sua necessidade. Não quer a padronização de preços, mas a autonomia de personalizar para si”, analisa Körner.

há consenso na literatura para a definição dos anos de nascimento de cada uma. O estudo considerou as gerações Y, Z e Alpha, limitando-se aos nascidos a partir



## TRANSVERSALIDADE

Um aspecto importante observado no estudo é a forte influência do momento da vida na percepção de necessidade do seguro, como, por exemplo, o nascimento de um filho. Porém, existe algo que é transversal a todas as gerações, no caso do Brasil: a classe social. Por mais que as gerações sejam um fator-chave, a classe social em que a pessoa se encontra é predominante no seu relacionamento com os produtos do seguro.

“O conceito de posse é muito mais presente em razão da classe social do que das gerações. Isso se explica, principalmente, em virtude do patrimônio familiar. Jovens que fazem parte de famílias de classe social média/alta não se preocupam em ‘adquirir’, já que são herdeiros do patrimônio dos pais, enquanto os menos favorecidos têm maior ambição à posse e à construção de patrimônio próprio para seus futuros herdeiros”, ressalta Alessandra.

Os itens saúde, família e dinheiro aparecem de forma recorrente em todas as gerações – família, nesse contexto, é compreendida pelo bom relacionamento entre as pessoas, sem necessariamente considerar vínculo de sangue ou hereditário. “Essa informação nos faz refletir sobre o ambiente segurador, de previdência e capitalização e sobre como incluir este novo modelo de relacionamento familiar e seus dependentes”, acrescenta.

Para a líder do estudo, mais importante do que estar preparado para as demandas das novas gerações de consumidores é estar aberto a incorporar os benefícios que as evoluções da digitalização e analytics trazem para o relacionamento com o cliente e a eficiência operacional. “Neste âmbito, o mercado segurador tem vários exemplos:



*“Os Alpha nos fazem refletir sobre o compartilhamento de informações, hábitos de consumo e maneiras de viver. (...) A Geração Z busca mais assessoramento em redes sociais. (...) A Geração Y não quer a padronização de preços.”*

Alex Körner / CNseg

a própria evolução da quantidade de insurtechs; o nível de investimento em programas de inovação e digitalização, o número de congressos que abordam este tema e até mesmo este estudo”.

## USO COMPARTILHADO

Alessandra Almeida conta ainda que um dos principais tópicos discutidos com os entrevistados da nova geração e os profissionais que lidam com eles foi o ‘uso compartilhado’, algo que o universo do seguro tem em seus fundamentos como princípio básico: o compartilhamento de

risco. “O desafio é como utilizar esse princípio tão atual e intrínseco ao mercado como a própria alavanca da modernização do segmento”.

Apesar de a fidelidade às empresas não ser o ponto forte das novas gerações, especialistas acreditam que atender aos anseios de cada uma delas tende a reforçar a lealdade. A Geração Y, por exemplo, é mais questionadora que a anterior e precisa se sentir empoderada, tomar decisões que, muitas vezes, foram tomadas a partir de um insight que ela trouxe.

“Esta oportunidade identificada corrobora com a tendência mundial endereçada no DIY (do it yourself – ou faça você mesmo) como parte do comportamento que demonstra uma mudança na forma de relacionamento com marcas e empresas, em que o consumidor decide o que compra, seleciona, recomenda e endossa. Esse empoderamento também está ligado à promoção da diversidade (gênero, etnias). Portanto, é importante que a empresa seja sensível ao tema para criar um link emocional”.

A tendência de multicanalidade presente na Geração Y é ainda mais forte na Z, que valoriza a presença da empresa em diferentes canais e define quais vai absorver. “Precisamos nos apresentar de maneira ‘always on’, marcando presença de forma permanente por meio dos canais integrados, físicos ou digitais, em qualquer momento e em qualquer lugar. É uma geração que ainda não tem renda nem posse. Assim, seguro de casa com decoração inclusa, clube de assinatura de carro, facilidades para viagens e para pagamento de estudos, entre outros, tendem a cativar esse público, pois facilitam o crescimento pessoal e profissional e têm forte apelo no planejamento financeiro futuro”, conclui a líder do estudo da CNseg.

---

# SETOR ENFRENTA A ESCALADA DE CUSTOS DO CICLO ECONÔMICO

*Há muitos desafios relacionados aos fundamentos da Saúde Suplementar, e medidas saneadoras incluem novos modelos de gestão, de financiamento e ênfase à promoção da saúde.*

---

A prolongada recessão econômica, que afetou duramente todos os setores nos últimos três anos, inclusive o de seguros, deixou como legado a necessidade de preservar os fundamentos da Saúde Suplementar, um dos mais atingidos. Esse segmento perdeu quase 3 milhões de beneficiários no período, em razão do desemprego, da perda de renda e da necessidade de racionalizar as despesas dos planos corporativos para reduzi-las. O pior já passou, mas respostas quase imediatas devem estar no radar para o equilíbrio do setor. Nesse cenário, são positivas as propostas como a criação de novos produtos para públicos e bolsos diferentes, ações de engajamento do cliente no autocuidado com a saúde e o uso consciente dos serviços, temas em discussão com a ANS e stakeholders do setor. O momento é mais do que oportuno. Afinal, os desafios batem à porta de todos os pares do sistema, como a



*“O que se espera é um modelo que gerencie a saúde e não a doença, priorize a atenção primária, com ênfase à prevenção da saúde, e que privilegie e remunere a qualidade dos serviços e os resultados alcançados.”*

Emmanuel Lacerda / CNI

---

escalada de custos das despesas assistenciais, fraudes, desperdícios, efeitos da judicialização e impactos da longevidade.

Na avaliação do gerente-executivo de Saúde e Segurança da Confederação Nacional da Indústria (CNI), Emmanuel Lacerda, a mudança passa por alterações estruturais na gestão, com adequação do modelo de atenção à saúde e de financiamento. “O que se espera é um modelo que gerencie a saúde e não a doença, priorize a atenção primária, com ênfase à promoção e à prevenção da saúde e que privilegie e remunere a qualidade dos serviços e os resultados alcançados”. Segundo o especialista, essa conduta faria com que as empresas tomassem decisões mais acertadas a partir de evidências e análises de custo-efetividade, além de utilizar melhor os recursos disponíveis.

Com o impacto da recessão econômica, as empresas contratantes dos planos de saúde empresariais, que são maioria nos contratos da





Saúde Suplementar brasileira, enfrentam a redução do número de beneficiários. No entanto, na visão do diretor de Comunicação e Relacionamento da Associação Brasileira de Qualidade de Vida (ABQV), Alberto Ogata, as empresas ainda têm grande interesse na manutenção desse benefício, pois entendem que se trata de um componente importante para a produtividade da força de trabalho. Apesar disso, ele reconhece que o impacto sobre a folha de pagamento é cada vez mais oneroso.



### INTERFACE COM ANS

Mestre em Economia da Saúde pela Escola Paulista de Medicina (UNIFESP) e também diretor do Comitê de Responsabilidade Social da Fiesp, Ogata acredita que haverá uma pressão crescente dos contratantes sobre o segmento da Saúde Suplementar, para que sejam obtidos

resultados melhores, por meio de controle de desperdícios, mais transparência, incorporação responsável de novas tecnologias e interface produtiva com a Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS).

Ogata destaca a criação de novos produtos voltados a diferentes públicos e com coberturas diferenciadas, que deverão estar mais alinhados com a rede assistencial, usar registros eletrônicos de saúde e diretrizes clínicas e lançar mão de mecanismos que permitam um maior engajamento do cliente no autocuidado com a saúde e o uso consciente do sistema.

A transparência nas informações é um caminho fundamental, pois permitirá criar sistemas com melhor gestão de custos. O procedimento vai além das tabelas utilizadas e permitirá reduzir os desperdícios e as eventuais fraudes, avalia Alberto Ogata. “É necessário ampliar as experiências atuais, muitas ainda em projetos-piloto, de mudança no modelo de remuneração, bus-

cando a gestão baseada em valor. Apesar das discussões que ocorrem há muito tempo sobre o tema, é importante que haja iniciativas com escala maior”, complementa.

A abordagem das condições exige uma visão sistêmica, afirma o executivo, citando, por exemplo, a discussão sobre o aumento na realização de cirurgias bariátricas no Brasil. “Não adianta abordar o paciente somente quando ele está com obesidade mórbida e atuar na regulação e na auditoria quando se indica a cirurgia bariátrica. É fundamental prevenir o excesso de peso, desde a infância, tratar a obesidade no adulto e utilizar algoritmos adequados na obesidade graus 2 e 3”, adverte.

Para Emmanuel Lacerda, o mercado deve desenvolver um processo de autorregulação, induzindo a utilização de prestadores que façam uma boa gestão e alcancem resultados melhores. Nesse sentido, assinala, a aliança com planos de saúde é fundamental



para fazer a transição do modelo de gestão atual, em que predomina a negociação de detalhes contratuais e de custos, para a gestão da saúde populacional.

Na opinião do diretor da CNI, as empresas estão se unindo para ter informações mais qualificadas. Junto com planos de saúde, poderão gerar análises sobre padrões de atendimento, linhas de cuidados adotadas, qualidade e resultados dos serviços de saúde dos prestadores e, dessa forma, disseminar rankings de qualidade para balizar a escolha dos melhores prestadores nas redes credenciadas de seus planos coletivos.



### CONTENÇÃO DE CUSTOS

Emanuel Lacerda acha que o caminho passa pelo empoderamento de beneficiários



*“Não adianta abordar o paciente somente quando ele está com obesidade mórbida e atuar na regulação e na auditoria quando se indica a cirurgia bariátrica. É fundamental prevenir o excesso de peso, desde a infância.”*

Alberto Ogata / ABQV

e contratantes, melhor qualificação da demanda e do uso dos serviços de saúde e maior envolvimento na gestão. Nesse cenário, os contratantes têm a possibilidade de customizar seus planos de saúde, explica Lacerda, deixando mais claro os resultados esperados, a forma de monitorá-los, a escolha da rede credenciada, o plano de ação para a gestão da saúde e o reequilíbrio do modelo de atendimento. “Esse processo deve acontecer de forma articulada entre as operadoras e, em alguns casos, diretamente com os prestadores”.

O gerente executivo da CNI acrescenta que o acesso à informação, criação de banco de dados integrados, plataformas de troca de informações entre contratantes e usuários, contratações coletivas e atuação em bloco na negociação de preços de órteses, próteses e materiais especiais são alguns exemplos de estratégias que podem apoiar esse processo.

Alberto Ogata lembra que o envelhecimento da população, com número crescente de fatores de riscos e condições de saúde diferenciadas, é um cenário para o qual o segmento de Saúde Suplementar deve se preparar melhor. “Sabemos que mais de 60% das condições crônicas de pacientes são decorrentes da inatividade física, alimentação inadequada, tabagismo e uso abusivo do álcool”, afirma, advertindo também para o fato de que, em breve, o País deve ter mais de 10% da população adulta com diabetes, por exemplo.

Para ele, é importante abordar também o modelo assistencial, que atualmente é fragmentado, pouco efetivo, centrado nos hospitais e nas emergências. A seu ver, é preciso reforçar a Atenção Primária à Saúde (APS), cujas ações reconhecidamente resolvem grande parte dos problemas de saúde da população. Ele critica a forma como são utilizados os sistemas hospitalares e prontuários eletrônicos em grandes hospitais, centros diagnósticos e até nas operadoras de saúde. “Os sistemas não têm a mínima interoperabilidade, gerando redundância, riscos para os pacientes e desperdícios. Não é raro encontrar sistemas “que não se falam” em uma mesma organização ou grupo”, assinala.





## AUMENTO DOS CUSTOS NO MERCADO AMERICANO

No final de janeiro 2018, a integração entre as empresas Amazon, Berkshire Hathaway e GP Morgan, com mais de 1 milhão de beneficiários, chamou a atenção nos Estados Unidos e causou uma onda de vendas das ações das empresas de seguro saúde daquele país.

Segundo reportagem publicada no jornal The New York Times, o custo médio anual de um plano de saúde subsidiado por empregador atingiu cerca de US\$ 19 mil no ano passado. A contribuição média por trabalhador foi de aproximadamente US\$ 5.800 – o restante do valor coube aos empregadores. “A disparada nos preços da saúde é como um parasita faminto vivendo da economia americana”, disse ao jornal norte-americano o executivo Warren Buffet, da Berkshire Hathaway.

As três gigantes americanas de setores econômicos distintos se integraram na criação de uma empresa sem fins lucrativos para fornecimento de plano de saúde de autogestão, focado em soluções tecnológicas, simplificado, transparente e de mais baixo custo, como ressalta o gerente executivo da CNI, Emanuel Lacerda.

Para o diretor da Fiesp Alberto Ogata, essa união busca mais eficiência nos serviços e melhor atenção à saúde para os empregados em áreas críticas como o suprimento de serviços, gestão

do benefício versus medicamento, uso da inteligência artificial e da telemedicina para apoiar o cuidado dos beneficiários. “Certamente que, em vários aspectos, o modelo americano não é um exemplo a ser seguido, pois continua a ser o mais caro do mundo e com resultados piores em relação aos demais países desenvolvidos”, adverte.

Emanuel Lacerda lembra que, nos EUA, há outras iniciativas dos planos de saúde, como a do Christiana Care Health System, que utilizam estratégias relacionadas à exposição do desempenho dos prestadores, coordenação do cuidado, análise de dados para identificação de grupos de risco, compreensão das características populacionais e padronização do cuidado baseado em evidências. “Os resultados observados referem-se à melhoria da satisfação dos usuários, redução do uso e dos custos, redução dos retornos ao hospital/clínica/médico devido a complicações relacionadas ao atendimento original”.

Outra iniciativa apontada por Emanuel Lacerda é o Leapfrog, uma organização sem fins lucrativos que coleta e torna públicas informações sobre indicadores de qualidade da rede hospitalar americana. “As empresas contratantes se uniram para induzir modelos de atenção à saúde mediante o desenvolvimento de projetos com incentivos específicos aos prestadores”, explica. ●



---

# NOVO MARCO REGULATÓRIO TRAZ MAIS SEGURANÇA AO SEGMENTO

*Duas novas modalidades de títulos de Capitalização chegarão ao mercado em setembro, quando as novas regras passam a valer.*

---

Os títulos de Capitalização ganharão duas novas modalidades em setembro, 120 dias após a publicação da Circular Susep nº 569 de 02/5/2018, que consolida o novo marco regulatório do segmento. Instrumentos de garantia e filantropia premiável juntaram-se às quatro já existentes (tradicional, popular, incentivo e compra programada). Ambas as modalidades já eram operadas no mercado, porém, não contavam com legislação específica, pois apresentavam-se como opções dentro do modelo tradicional (instrumento de garantia) e incentivo (filantropia premiável).

Um dos objetivos do novo marco regulatório é oferecer segurança jurídica aos players do mercado. O instrumento de garantia, por exemplo, a partir de agora, amplia a proteção em operações financeiras e agrega em seu escopo a garantia locatícia – que substitui os modelos de caução, fiador ou seguro garantia nas locações imobiliárias –, produto que arrecadou R\$ 1,3 bilhão no ano passado, com alta de 19,3% ante 2016.

Já a modalidade filantropia premiável permite ao cliente ceder uma porcentagem de sua re-



*“A expectativa é que o documento assinado pela Susep traga mais visibilidade, transparência e segurança ao mercado, embora ainda existam pontos a serem ajustados.”*

Carlos Alberto Corrêa / FenaCap

• serve a uma entidade filantrópica previamente definida, participando dos sorteios ao longo da vigência do contrato. Pelo novo marco regulatório,

rio, a entidade de Capitalização passa a atuar de forma sinérgica com a instituição filantrópica, em uma operação totalmente verticalizada.



## REGRAS CLARAS

Para o diretor de Supervisão de Conduta da Susep, Carlos de Paula, o novo documento apresenta regras claras de operação dentro do segmento de Capitalização. “Atendemos a uma demanda crescente do mercado com a criação do instrumento de garantia, agregando produtos que vêm obtendo excelentes resultados de venda. Na filantropia premiável, o objetivo foi acertar alguns pontos que estavam mal resolvidos e causavam insegurança jurídica. A partir de agora, empresas de Capitalização vão receber e distribuir integralmente às entidades os recursos da cessão de direitos de quem subscreveu. Resolvemos um problema que se relacionava à figura do distribuidor desses recursos”, explica.

Além da inclusão das novas modalidades, Carlos de Paula informa que as outras quatro já existentes passaram por ajustes pontuais. “Não



se mexe em time que está ganhando. A modalidade tradicional, por exemplo, que responde por 85% dos negócios do segmento, não apresentava grandes problemas operacionais”, informa.

As mudanças inseridas no novo marco regulatório abrem caminho para que novos players, como grandes seguradoras e bancos, passem a comercializar produtos de capitalização, segundo avalia o diretor-executivo da FenaCap, Carlos Alberto Corrêa, informando que, até então, faltava respaldo jurídico e havia subjetividade nas interpretações das regras para alguns produtos.

“Muitas companhias, a partir de agora, se sentirão mais à vontade para operar no segmento. A expectativa é que o documento assinado pela Susep traga mais visibilidade, transparência e segurança ao mercado, embora ainda existam pontos a serem ajustados, adianta.



## DEBATE PRODUTIVO

O novo marco regulatório é fruto de um intenso debate entre Susep e a FenaCap. De dezembro de 2017 a março de 2018, foram realizados vários encontros e uma consulta pública para afinar as mudanças que seriam implementadas no segmento.

Carlos de Paula pontua que a Susep teve como base três pilares no processo de elaboração do novo marco regulatório: desburocratização, aperfeiçoamento e inovação. Para ele, o trabalho é um exemplo de como a convergên-



*“O marco traz benefícios para o ambiente corporativo e para o cidadão. Estamos certos de ter preparado o terreno para quando a economia voltar a crescer a patamares desejados.”*

Carlos de Paula / Susep

cia entre setor público, ambiente corporativo e sociedade tornou-se importante para colocar em prática mudanças no segmento. “O marco traz benefícios para o ambiente corporativo e para o cidadão. Estamos muito otimistas eientes de que preparamos um terreno adequado para quando a economia voltar a crescer a patamares desejados”, ressalta.

Para a FenaCap, houve um avanço muito grande no período de discussões do novo marco regulatório. “A Susep estabeleceu uma via de

mão dupla no processo de construção das novas regras, o que foi extremamente positivo. Por isso, nossa expectativa é que esse canal continue aberto para novos entendimentos, uma vez que o conjunto de regras apresentado ainda não reflete, na sua totalidade, os anseios do mercado e dos consumidores de títulos de Capitalização”, avalia Carlos Alberto Corrêa.

Segundo ele, existem dispositivos que podem ser aprimorados para que sejam efetivamente criadas as condições para promoção do crescimento sustentável do setor. Como a Circular nº 569 prevê regulamentação complementar, a expectativa do setor é contribuir de maneira colaborativa para que algumas das normas possam ser mais aderentes à realidade do mercado e à demanda dos consumidores.

O executivo tem boas expectativas para a Capitalização, que fechou 2017 com reservas técnicas de R\$ 29,2 bilhões, 0,8% inferior a 2016, queda atribuída ao resgate parcial ou antecipado para quitação de dívidas dos clientes. A receita global do segmento foi 1,6% menor que a de 2016, alcançando R\$ 20,8 bilhões. Os resgates finais e antecipados efetuados no período caíram 9,7%, sinalizando uma predisposição maior dos clientes de manter os recursos guardados.

“Com inflação e juros baixos, trabalhamos com a previsão de retomada em 2018. A perspectiva é crescer 7%. Temos uma agenda muito positiva para os próximos anos e o novo marco regulatório veio em boa hora para nos ajudar a cumprir as metas de crescimento”, conclui. ●

---

# EM 10 ANOS, O MAIOR SALTO QUALITATIVO DE SUA HISTÓRIA

*Para o diretor-geral da Escola, ampliação das áreas de atuação e expansão geográfica foram decisivas para a mudança de patamar.*

---

Desde sua criação, a Escola Nacional de Seguros (ENS) vem cumprindo à risca a missão de desenvolver o mercado segurador por meio da geração e difusão de conhecimento e da capacitação de profissionais. Nos últimos 10 anos, no entanto, a instituição empreendeu uma verdadeira revolução no seu modo de operação e modelo de governança.

Atualmente, a ENS desfruta de prestígio e credibilidade, alcançados graças a um intenso trabalho de modernização. Para o diretor-geral da Escola, Renato Campos, muitos fatores contribuíram para a elevação a um novo patamar. A evolução tecnológica foi um deles, pois possibilitou abordagens inovadoras de ensino e aprendizagem.

“Há 10 anos não tínhamos uma escola virtual. De lá para cá isso mudou bastante, a virtualização do ensino é um processo contínuo e sem escalas, hoje o aluno acessa todo o material didático e interage com docentes e colegas de maneira on-line”, explica Campos.



*“Há 10 anos não tínhamos uma escola virtual. De lá para cá isso mudou bastante, a virtualização do ensino é um processo contínuo e sem escalas, hoje o aluno acessa todo o material didático e interage com docentes e colegas de maneira on-line.”*

Renato Campos / ENS

---

O executivo destaca outras ações fundamentais deflagradas nos últimos 10 anos pela ENS: implantação de programas de nível superior, considerados o grande salto de qualidade no período; ações contínuas de profissionalização da gestão; investimentos em estrutura física e tecnologia; e expansão da presença física em várias localidades do País.



## CURSOS RECONHECIDOS

Alçada em 2005 à condição de Instituição de Ensino Superior (IES), a Escola vem, desde então, ampliando o portfólio de programas educacionais nessa categoria, com a crescente oferta de cursos de graduação e pós-graduação. O diretor-geral informa que hoje a Escola tem cursos reconhecidos pelo Ministério da Educação (MEC), como o Bacharelado em Administração e o Tecnólogo em Gestão de Seguros, além de três MBAs: Gestão Jurídica do Seguro e Resseguro, Gestão de Riscos e Seguros, e





▲ **MBA.** Alunos em aula num dos cursos ministrados pela Escola na unidade de São Paulo

Gestão de Seguros e Resseguro – esse último oferecido também na modalidade de Ensino a Distância (EaD).

O programa de palestras gratuitas ajudou a promover a expansão da ENS e a aproximou ainda mais do público interessado no seguro. Em 2017, a Escola chegou a 78 localidades País afora. “Com esses eventos, levamos a informação do seguro para o profissional onde ele estiver. Hoje também oferecemos nosso principal curso, o de Habilitação de Corretores de Seguros, por meio de uma rede de conveniados, além das nossas unidades próprias”, ressalta.

A interatividade da ENS não se restringe ao profissional do setor. A Escola mantém o portal [www.tudosobreseguros.org.br](http://www.tudosobreseguros.org.br), que desde 2009 elucida o universo do seguro para o público em geral, e tem cerca de 1,5 milhão de visitas por ano.

No âmbito internacional, foram consolidadas parcerias com entidades e instituições de ensino

renomadas dos Estados Unidos e da Inglaterra. Assim, a Escola conseguiu expandir a quantidade de programas oferecidos em conjunto com essas entidades, colocando à disposição dos profissionais brasileiros modelos e práticas adotados em mercados de seguros mais desenvolvidos. Dentre as atividades promovidas, destaque para exames de certificação profissional, treinamentos no exterior, bolsas de estudo, eventos e traduções de livros. Anualmente, cerca de 60 pessoas participam de algum programa internacional da ENS.



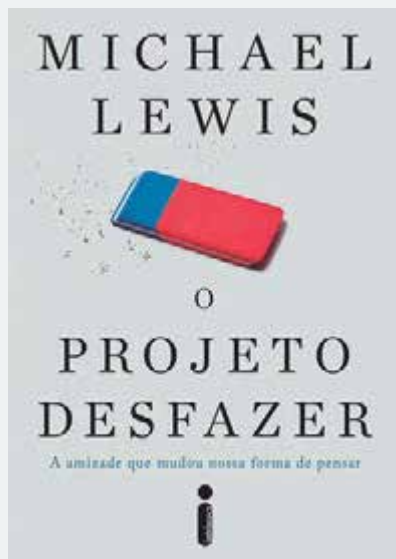
### EXCELÊNCIA EM PESQUISAS

Essa complexidade a que se refere Campos exige uma qualificação contínua e incansável na preparação do profissional de seguros, e somente com muita pesquisa e o aprofundamento das questões cruciais da sociedade, a ENS atingiu o nível de excelência atual. Para

isso, foi decisiva a criação, em outubro de 2014, do Centro de Pesquisa e Economia do Seguro (CPES), braço da ENS para pesquisa, publicações e seminários, que promove atividades na área acadêmica para auxiliar profissionais do mercado, estudantes e professores e mostrar a importância e a contribuição do seguro como instrumento de poupança, garantias e inserção social.

O CPES integra a International Insurance Society, organização que reúne estudos sobre o mercado segurador de mais de cem países. Recentemente, um estudo do Centro analisou as perdas econômicas provocadas por acidentes de trânsito no Brasil. O número é assustador: em 2017, a violência no trânsito provocou um impacto econômico de R\$ 199 bilhões, equivalentes a 3% do Produto Interno Bruto (PIB). Segundo a pesquisa, a cifra corresponde ao valor que seria gerado pelo trabalho de vítimas que morreram ou ficaram inválidas após os acidentes. ●

## O projeto desfazer



### Opinião | Alexandre Leal

*Diretor Técnico da CNseg*

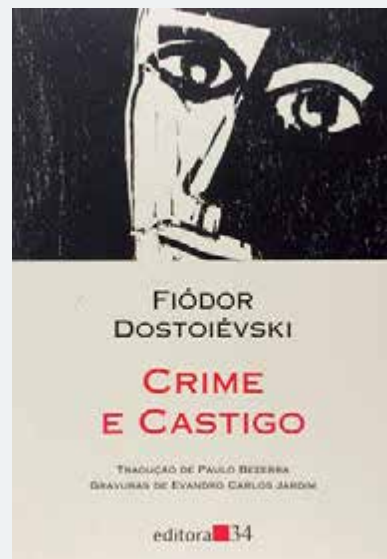
“O livro conta a história da parceria entre Daniel Kahneman e Amos Tversky que revolucionou o entendimento de como os indivíduos tomam suas decisões e, em geral, cometem equívocos de julgamento de forma consistente. Aborda, com riqueza de detalhes, como esses dois psicólogos desenvolveram as bases para o que hoje é conhecido como economia comportamental. Nascidos antes da constituição do Estado de Israel, ambos se graduaram no recém-criado país antes de imigrarem para os Estados Unidos para seus estudos de doutorado. A diferença de personalidade entre ambos – Kahneman mais arredo e, às vezes, até inseguro e Tversky autoconfiante e centralizador de atenções – não impediu a produção de um trabalho científico de grande qualidade que valeu a Kahneman o Prêmio Nobel de Economia, em 2002. Tversky, falecido em 1996, não teve tempo de receber tal honraria.”

### ///Sinopse

Quarenta anos atrás, os psicólogos israelenses Daniel Kahneman e Amos Tversky escreveram uma série de estudos originais desfazendo todas as suposições da época sobre o processo humano de tomada de decisão. Os ensaios e artigos escritos por eles mostraram como nossa mente sistematicamente se engana quando obrigada a fazer escolhas em situações de incerteza. O trabalho dos dois deu origem à economia comportamental, revolucionou os estudos de big data, promoveu avanços na medicina, entre outras coisas. Michael Lewis conta a história da colaboração entre esses dois homens absolutamente diferentes, percorrendo a gênese da teoria que mais tarde, publicada em livro, se tornaria o best-seller Rápido e devagar: Duas formas de pensar. Ao revisitar a história dessa amizade que transformou nossa forma de pensar, o autor nos ajuda a entender a perigosa influência da memória e dos estereótipos nos nossos processos de avaliação, a fragilidade das decisões instintivas e o poder da análise de dados.

**Autor:** Michael Lewis  
**Editores:** Intrínseca **Ano:** 2016

## Crime e castigo



### Opinião | Lucio Marques

*Membro do Conselho Fiscal da CNseg*

“Neste romance, o autor trata de uma maneira bem direta do nosso senso moral, a liberdade, a tranquilidade e até a consciência, e tudo isso podemos vender por qualquer preço. Mostra claramente que não há no mundo coisa mais difícil que a sinceridade e mais fácil que a lisonja. Mistura-se a mais mínima nota falsa, surge imediatamente a ressonância e atrás dela, o escândalo. Ao passo que a lisonja, ainda que falsa até a última nota, torna-se simpática e ouve-se com satisfação, que pode até ser grosseira, mas com satisfação. E por mais tosca que ela possa parecer, metade dela, pelo menos, parece sempre verdadeira. E isso em todos os graus de hierarquia social. Seria possível seduzir até uma vestal com a lisonja.”

### ///Sinopse

Nesse livro, Raskólnikov, um jovem estudante, pobre e desesperado, perambula pelas ruas de São Petersburgo até cometer um crime que tentará justificar por uma teoria – grandes homens, como César ou Napoleão, foram assassinos absolvidos pela História.

**Autor:** Fiódor Dostoiévski  
**Editores:** 34 **Ano:** 2016



A Confederação  
das Seguradoras  
em sintonia com  
o conhecimento

O setor segurador  
tem **importante** papel  
na **economia** e na  
**sociedade brasileira**.

Ele **contribui**  
significativamente para  
o **desenvolvimento** da  
infraestrutura, geração  
de emprego e renda,  
e ao **acesso à saúde**  
suplementar do País.

PROGRAMA  
**EDUCAÇÃO  
EM SEGUROS**

Saiba mais nos canais de  
comunicação da CNseg

Rádio  **CNseg**

[radio.cnseg.org.br](http://radio.cnseg.org.br)



CNseg



Canal Seguro



CNseg

[www.cnseg.org.br](http://www.cnseg.org.br)



# EXPLORE OPORTUNIDADES NO MERCADO DE SEGUROS

## MBA



| GESTÃO DE SEGUROS E RESSEGURO

| GESTÃO JURÍDICA DO SEGURO E RESSEGURO

| GESTÃO DE RISCOS E SEGUROS



TAMBÉM EM EaD.

[ens.edu.br/mbas](https://ens.edu.br/mbas)



Dúvidas e informações:  
0800 025 3322  
[posgraduacao@ens.edu.br](mailto:posgraduacao@ens.edu.br)



ESCOLA NACIONAL de SEGUROS