

# REVISTA DE SEGUROS

• RC PROFSSIONAL EXPERIMENTA  
ALTA DE PRÊMIOS E DE SINISTROS  
EM RAZÃO DE LITIGÂNCIA

• G-20: MERCADO SEGURADOR  
É ALIADO PARA GARANTIR  
ESTABILIDADE DAS ECONOMIAS

• SEGURO ENGATINHA EM  
PAÍS QUE JÁ REÚNE A 4º MAIOR  
POPULAÇÃO PET DO PLANETA



## PARCEIRO ESTRATÉGICO

SEGURO APRESENTA-SE COMO  
PROTAGONISTA PARA COLOCAR  
PAÍS NA ROTA DO CRESCIMENTO



# SUA PÓS EM 1 ANO!

## MBA EXECUTIVO EM NEGÓCIOS DE SEGUROS

- Formação em gestão
- Melhor custo-benefício
- *Coaching* especializado
- Presencial e/ou a distância

Inscrições Abertas!  
[ENS.EDU.BR/MBAS](http://ENS.EDU.BR/MBAS)



Condições especiais para  
empresas conveniadas.



Dúvidas e informações:  
Rio de Janeiro - (21) 3380-1524 / 1531  
São Paulo - (11) 2739-1029 / 1059  
[posgraduacao@ens.edu.br](mailto:posgraduacao@ens.edu.br)



ESCOLA NACIONAL de SEGUROS

6

**ENTREVISTA**

Pesquisador do Ipea, Mauro Oddo Nogueira diz que é fundamental para o desenvolvimento do País ter políticas assertivas de incentivo às pequenas empresas.



10

**PROPOSTAS DO SETOR**

Documento preparado pela CNseg e Federações traz sugestões para o desenvolvimento econômico do País no próximo Governo.

17

**OIT / PROTEÇÃO SOCIAL**

Estudo da OIT revela que 145 milhões de trabalhadores da América Latina não contribuem para sistemas de aposentadoria, o que pode afetar o futuro deles e das famílias.

20

**EUROPA / DADOS PESSOAIS**

Montadoras de automóveis da Europa são apontadas pelas seguradoras de concentrar dados de clientes, contrariando a lei geral de proteção de dados da União Europeia.

22

**FÓRUM DE SEGUROS G-20**

Pioneiro na história, o Insurance Forum, promovido pelo setor segurador na Argentina, destacou a resiliência do mercado e deve virar rotina nas discussões do Grupo.



26

**INADIMPLÊNCIA**

Endividamento de pessoas físicas e jurídicas, que não têm condições financeiras para honrar dívidas contraídas, vem aumentando a demanda pelo seguro prestamista.



33

**SAÚDE SUPLEMENTAR**

Alternativas para reduzir custos crescentes do segmento, excesso de tratamentos caros ou experimentais e inflação médica passam pelo diálogo.

38

**SEGURO DE AUTOMÓVEIS**

Aumento das vendas de veículos pesados em 2018 chega a 49%, segundo a Anfavea, e impulsiona a contratação de seguros, que cresce, em média, de 10% a 20% por mês.

40

**CAPITALIZAÇÃO**

Prazo para a adaptação de processos desafia o marco regulatório do segmento, que tem 240 dias para ajustar os títulos tradicionais e 150 dias para os demais.



Confederação Nacional das Empresas  
de Seguros Gerais, Previdência Privada e  
Vida, Saúde Suplementar e Capitalização

**PRESIDENTE**

Marcio Serôa de Araujo Coriolano

**1º VICE-PRESIDENTE**

Jayne Brasil Garfinkel

**VICE-PRESIDENTES NATOS**

Edson Luis Franco, João Francisco Silveira Borges da Costa,  
Marcos Renato Coltri e Solange Beatriz Palheiro Mendes

**VICE-PRESIDENTES**

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

**DIRETOR NATO**

Luiz Tavares Pereira Filho

**DIRETORES**

Alexandre Malucelli, Antonio Eduardo Márquez de  
Figueiredo Trindade, Eduard Folch Rue, Fernanda  
Camargo Cortese, Francisco Alves de Souza, Gabriela  
Susana Ortiz de Rozas, João Alceu Amoroso Lima, Jorge  
Hilário Gouvêa Vieira, 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, Bianca Rocha, Carmen Nery, Denise  
Bueno, Francisco Luiz Noel, João Maurício Carneiro, Larissa  
Morais, Luciana Calaza, Letícia Nunes, Maria Luisa Barros,  
Sonia Apolinário, Suellen Salomão e Vagner Ricardo

**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  
e Imprensa - 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/Quadral/Bloco C  
Ed. Brasília Triade Center – salas 1601 a 1612

**GRÁFICA**

Walprint

**DISTRIBUIÇÃO**

Serviços Gerais/CNseg

**PERIODICIDADE**

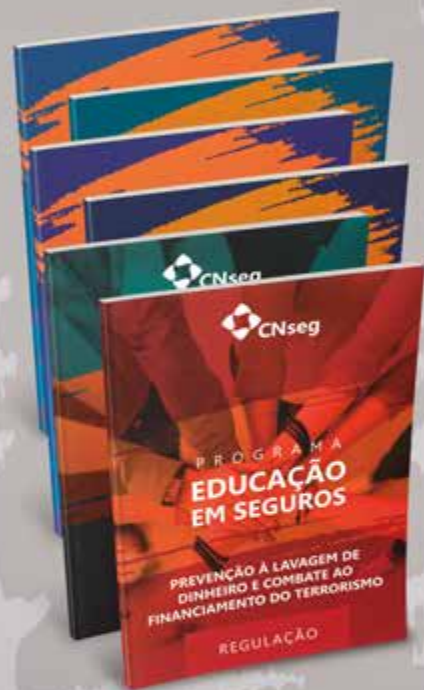
Trimestral

**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





## A MÃO INVISÍVEL DO SEGURO NA CONSTRUÇÃO DA SOCIEDADE

*As propostas levadas aos presidenciais, se materializadas, poderão beneficiar a economia, a sociedade e ajudar o poder público a repartir com o seguro os desafios futuros.*

O papel do seguro na construção de uma sociedade mais progressista e inclusiva é o tema da matéria de capa desta edição da *Revista de Seguros*, que dedica sete páginas para detalhar o documento “Propostas do Setor Segurador Brasileiro aos Presidenciais”. A reportagem lista 22 ações que, se materializadas, poderão fazer a diferença e beneficiar a economia, o conjunto da sociedade e ajudar o poder público a repartir com o seguro os enormes desafios que os futuros governos, sozinhos, não serão mais capazes de dar conta.

O setor segurador interage com todas as atividades econômicas e, portanto, depende de seu vigor para avançar. Daí porque lançarmos, nesta edição, luzes sobre uma pesquisa do Ipea, que trata das premissas para aumentar a produtividade das micro e pequenas empresas. A mensagem é clara: fortalecer as pequenas é recomendável em todo o mundo e, sobretudo, em países que precisam ampliar a oferta de empregos e aumentar a renda nacional.

Nossos leitores poderão ainda constatar o espetacular avanço do mercado pet. O Brasil reúne a quarta maior população de animais de estimação no mundo, uma evolução que

salta aos olhos pelos gastos de seus donos com cuidados específicos e exige o desenvolvimento de produtos de seguros para os pets.

E mais: pesquisa da OIT coloca no radar uma preocupação que deve estar na agenda dos gestores públicos. O enorme contingente de trabalhadores da América Latina e do Caribe que não conta com qualquer tipo de proteção social. Um encontro marcado com o desamparo e o desalento, caso nada seja feito em prol dos mais de 145 milhões de pessoas que trabalham sem vínculo ou benefícios sociais, inclusive no Brasil.

Já os profissionais liberais, se ainda não têm, devem pensar em ter proteção para os chamados erros profissionais. Reportagem sobre o tema constata aumento da litigância entre pessoas físicas, profissionais liberais e empresas em relação a quem paga a conta do dano causado por erro ou omissão profissional. A Justiça recebe uma média diária de 70 novas ações relacionadas a queixas de erros médicos.

Confira ainda a discussão sobre o acesso a dados pessoais na Europa envolvendo montadoras e seguradoras; o crescimento da procura de seguros que cobrem inadimplência e as notícias setoriais de seguros gerais, saúde suplementar, previdência e capitalização.

Boa leitura!

# O DESAFIO DE AUMENTAR A PRODUTIVIDADE DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS

O consenso de que as micro e pequenas empresas devem constar das políticas públicas parece ser universal. O perigo, porém, mora nos detalhes dos programas de incentivo. Não é diferente no Brasil, onde se busca acertar a mão na modelagem ideal. Uma contribuição aos debates está disponível no portal do Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (Ipea), jogando luzes sobre áreas estratégicas para inspirar os formuladores das políticas públicas. Trata-se do livro “Um pirilampo no porão: um pouco de luz nos dilemas da produtividade das pequenas empresas e da informalidade no Brasil”, do pesquisador Mauro Oddo Nogueira.

A mensagem é clara: fortalecer micro e pequenas empresas é sempre recomendável, sobretudo em um país que precisa tirar do desemprego milhões de trabalhadores afetados pela recente crise econômica ou pelo baixo crescimento na sequência.

O caso brasileiro é cercado de desafios. As pequenas e micro apresentam baixa pro-

ductividade na média e pagam salários reduzidos, o que significa falta de capacidade de reter talentos, de elevar a renda nacional e de puxar o crescimento econômico de forma mais vigorosa, como ocorre com os pares das nações mais desenvolvidas.

O Brasil já dispõe de alguns marcos regulatórios importantes, mas seus efeitos não são uniformes entre os agentes por inúmeros fatores. Logo, ajustes são necessários. “Não adianta queimar mais lenha na locomotiva sem soltar os freios dos vagões”, lembra Mauro Nogueira.

Leia a seguir os principais trechos da entrevista que ele concedeu à *Revista de Seguros*.

*Por que é tão necessário ter política assertiva de incentivo às pequenas e médias empresas brasileiras. É uma questão estratégica de fato?*

**Mauro Oddo Nogueira:** No plano do desenvolvimento econômico, é fundamental ter uma política assertiva de incentivo às empresas de pequeno porte. Isso é estratégico, sim, porque há um volume enorme de empresas

desse porte, que respondem por mais de 70% do pessoal empregado. Então, não se pode pensar em desenvolvimento sem incluí-las. Estamos falando da grande massa que produz no País, porém, com baixa produtividade, o que impacta o desenvolvimento.

*A produtividade nas pequenas empresas é bastante desigual. Quais as razões?*

O grau de heterogeneidade da produtividade tem relação, entre outros fatores, com o baixo padrão de renda da população, falta de qualificação da mão de obra e desigualdades sociais e regionais. Isso se reflete no mundo das empresas e gera padrões diversos de produtividade. Repartidos em quartis, o estrato de empresas mais produtivas apresenta uma taxa 20 vezes maior que o quartil mais baixo da economia brasileira. No quartil mais produtivo, estão empresas de grande porte, principalmente as mais ricas e de trabalhadores mais produtivos, com indicadores equivalentes aos padrões internacionais. São empresas globais. Na parte mais baixa do quartil, estão as empresas com produtividade baixa e são majoritariamente de



pequeno porte. Ou seja, não adianta colocar mais carvão na locomotiva, sem soltar o freio dos vagões. O problema é como solucionar a discrepância existente na produtividade brasileira. Comparando-a com as de empresas alemãs, dados de 2012, há uma clara ideia do quanto podemos avançar. Na Alemanha, a produtividade de uma empresa média corresponde a 82% de uma de grande porte, que só é mais produtiva por conta da economia de escala e mais capital. No Brasil, essa taxa é de 40%. No caso da pequena alemã, sua produtividade é de 70% em relação à grande. No Brasil, 26% ou 27%. A microempresa alemã tem produtividade de 68% da grande. No Brasil, 10%, segundo dados da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE). Mas, na América Latina, estamos dentro do padrão regional.

*As pequenas são mais efetivas em termos de empregos, renda e bem-estar social na comparação com o projeto de criação de multinacionais verdes e amarelas tentado recentemente, via financiamento do BNDES?*

***"Ao ampliar a produtividade, há impactos positivos na renda e na demanda, alcançando-se a estabilidade da moeda, não mais por contração da base monetária, mas pela via da maior oferta de produtos."***

Não são projetos excludentes. Na verdade, não sei dizer se a chamada política de campeãs nacionais fracassou ou não. O que posso dizer, contudo, é que as pequenas nunca estiveram no centro das políticas de desenvolvimento nacional. É possível, por exemplo, ter política centrada em grandes empresas, mas que contemple a incorporação das pequenas à cadeia de produção das maiores. Na Europa, no caso das montadoras, pequenas e médias são envolvidas em sua cadeia, o que é chamado adensamento da cadeia produtiva. No Brasil, as pequenas oferecem basicamente serviços de baixo conteúdo técnico. Então, é necessário incorporá-las às cadeias e deixar de tratá-las com o viés social e mais como *players* de política econômica.

*Quais são as consequências de deixar as pequenas à margem das políticas públicas?*

O mais paradoxal é que não faltam políticas públicas. Há muitas. Mas o que existe são políticas desorganizadas, desestruturadas, descoordenadas e, muitas vezes, contraditórias. Não há projeto nacional que incorpore



**"No Brasil, as pequenas empresas oferecem basicamente serviços de baixo conteúdo técnico. Então, é necessário incorporá-las às cadeias e deixar de tratá-las com o viés social e mais como players de política econômica."**

as pequenas. Essa desarticulação resulta em nível baixíssimo de produtividade.

*Apesar de não haver política de incentivo em estado de arte, o País mantém uma taxa de mortalidade semelhante à de países europeus. O que isso quer dizer?*

Nos anos recentes, houve queda bastante significativa da taxa de mortalidade. Algo que tem relação com a Lei do SuperSimples, com mudanças no ambiente de negócios e de alguma melhora do Brasil no *ranking* do *Doing Business* do Banco Mundial. Também houve uma década de crescimento econômico, antes da eclosão da crise de 2015/2016. Aliás, ainda não há números dos efeitos da crise na taxa de mortalidade, até porque esses impactos podem não ser imediatos. O bom senso me leva a crer que haverá algum impacto, porque a queda de renda (e de consumo) bate direto na testa das pequenas empresas, que, em geral, são 100% dependentes do mercado doméstico e não têm capital de giro para um longo período de retração, como o ocorrido recentemente no País.

*O que as micro e pequenas podem fazer em termos macroeconômicos?*

Se você puxa a produtividade das micro e pequenas, cria-se um ciclo virtuoso de crescimento econômico. Ao ampliar produtividade, há impactos positivos na renda e na demanda, alcançando-se a estabilidade da moeda, não mais por contração da base monetária, mas pela via da maior oferta de produtos. Por fim, é importante ter clara noção de que as MPMEs são empreendimentos economicamente viáveis e devem ser tratadas como tais. Podem ser competitivas e, como se observa principalmente nos países desenvolvidos, podem até mesmo operar no

mercado global, ombreando-se em termos de eficiência, produtividade e rentabilidade às grandes corporações transnacionais. Isso se dá tanto pela participação em suas cadeias produtivas, quanto pela ocupação de espaços de mercado que, por diversas razões, não são ocupados pelas pequenas. Portanto, não podem ser tratadas sob a égide preconceituosa de que seu principal papel é social, traduzido simplesmente em geração de trabalho.

*Então, estamos saindo da inércia?*

Na última década, a julgar pelo incremento no leque de políticas e avanços na legislação, as empresas de pequeno porte passaram, definitivamente, a fazer parte da agenda do Governo, o que é um avanço inegável. Entretanto, a observação dos resultados mais visíveis e da cobertura dessas ações indica que ainda não foram suficientes para superar as dificuldades que afetam tais empresas. Um dos desafios mais importantes é o de passar de 'casos de sucesso' para a implementação de políticas efetivas, que sejam capazes de alcançar um contingente significativo de agentes. ●





## INFORMAÇÃO QUALIFICADA É FUNDAMENTAL NA SAÚDE SUPLEMENTAR

*Para informar seus diversos públicos sobre a realidade e os desafios do setor, a FenaSaúde preparou uma série de publicações, disponível também na versão online.*

Uma importante missão da Federação Nacional de Saúde Suplementar (FenaSaúde) é a de disseminar informação. Sem informação qualificada, empresas e consumidores não poderão tomar decisões acertadas nem exercer com segurança seu poder de escolha.

Essa certeza nos guiou na preparação de uma série de 17 publicações – entre lançamentos e reedições – na qual apresentamos a realidade e os desafios do setor e as informações necessárias para aprimorar a relação entre consumidores e a Saúde Suplementar. Todo esse conteúdo também está disponibilizado na versão online no site da FenaSaúde (<http://fenasaude.org.br/fenasaude/publicacoes/guias-cartilhas/>).

Dada à complexidade desse segmento, consideramos a educação, principalmente sobre os fundamentos que regem a saúde suplementar, essencial para a transparência e o bom andamento nas relações entre operadoras, prestadores de serviço e beneficiários. Inspirando-se nas ações da Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg), a FenaSaúde também investe na produção constante de publicações que abordam as

especificidades da Saúde Suplementar em temas variados. Percebemos que há muitas dúvidas sobre o funcionamento da Saúde Suplementar. Nosso objetivo é levar informação de qualidade para os diferentes públicos, esclarecendo as principais questões sobre nossas atividades.

Com esse propósito, a FenaSaúde disponibiliza para os beneficiários de planos de saúde uma série com os seguintes temas: ‘Gestão de Riscos em Planos de Saúde’, ‘Gestante’, ‘Atenção Primária à Saúde (APS)’, ‘Contratos de Planos de Saúde’, ‘Consumidor’, ‘Diálogo com o Consumidor’, ‘O Resseguro na Saúde Suplementar’, ‘Solvência no Mercado de Saúde Suplementar’, ‘Saúde é informação’ e ‘Reajuste dos planos de saúde’. Já as publicações ‘Guia de Boas Práticas para evitar Desperdícios em Saúde’, e as cartilhas sobre ‘Fundamentos dos planos de saúde’, ‘Dimensão Social e Econômica do Setor’ ganharam nova versão.

Também preparamos um levantamento completo sobre a realidade e os desafios do setor para o próximo ano, com a publicação ‘Desafios da Saúde Suplementar 2019’, que está disponível para toda a sociedade. ●

**A educação, principalmente sobre os fundamentos que regem a saúde suplementar, é essencial para a transparência e o bom andamento nas relações entre operadoras, prestadores de serviço e beneficiários.**

---

# CNSEG APRESENTA PROPOSTAS PARA O FUTURO DO SETOR E DA ECONOMIA

*Documento elaborado em conjunto com as federações traz uma série de sugestões para o desenvolvimento do setor de seguros e o crescimento econômico do País.*

---

A convicção de que o setor segurador pode contribuir de modo significativo para a retomada do crescimento econômico do País, no próximo Governo, levou a CNseg e as quatro federações que a integram (FenaCap, FenaPrevi, FenaSaúde e FenSeg) a elaborar o documento “Propostas do setor segurador brasileiro aos presidentenciáveis”. O texto reúne 22 sugestões de medidas que visam impulsionar os quatro segmentos do setor (capitalização, previdência, saúde e seguros gerais) e o conjunto da economia.

“São propostas concretas, de grande consistência técnica, boa parte já endereçada na forma de normativos e projetos de lei”, afirmou o presidente da CNseg, Marcio Coriolano, no evento de apresentação do documento à imprensa, três dias antes do primeiro turno das eleições. Nas semanas anteriores, as sugestões foram encaminhadas às assessorias de todos os presidentenciáveis. O fato de o documento ter sido entregue antes da votação sinaliza o caráter suprapartidário do conjunto de medidas. “Não é um documento exclusivo para o presidente, mas também para a nação”, resumiu Coriolano.

Só o segmento de saúde arrecada hoje em



*“São propostas concretas, de grande consistência técnica, boa parte já encaminhada na forma de normativos e projetos de lei.*

*Não é um documento exclusivo para o presidente, mas também para a nação.”*

Marcio Coriolano / CNseg

---

tomo R\$ 178 bilhões (2,7% do PIB) – mais do que os setores automobilístico e farmacêutico, por exemplo. Mesmo assim, como apontou o presidente da CNseg, o setor de seguros tem sido historicamente preterido pelo Governo em relação a esses e outros setores com cadeias de valor menos robustas, em momentos de formulação de políticas anticíclicas. A explicação, para Coriolano, pode estar no relativo desconhecimento dos agentes públicos tanto sobre o papel social do setor como sobre seu potencial para fomentar o desenvolvimento.



## RELEVÂNCIA SOCIOECONÔMICA

A formulação do documento aos presidentenciáveis objetiva colocar os seguros no centro das políticas públicas, fazendo jus a sua relevância socioeconômica. O setor representa 6,5% do Produto Interno Bruto (PIB) brasileiro e pagou, no ano passado, R\$ 280 bilhões em benefícios, indenizações e resgates. Outro ponto forte destacado é a capacidade da cadeia do setor de seguros de resistir a momentos de retra-



ção, como ocorreu no ciclo recessivo recente. “Mantivemos um crescimento acima da média da economia”, lembrou.

Coriolano ressaltou ainda que, para garantir os riscos que assume, o setor investe em ativos que ultrapassam R\$ 1,2 trilhão – quantia que equivale a cerca de 25% da dívida pública. “Isso transforma a indústria de seguros no maior investidor institucional do País”, disse o presidente da CNseg.

Em entrevista à Revista de Seguros, o presidente da FenSeg, João Francisco Borges da Costa, os seguros de danos e responsabilidades cumprem um duplo papel: de um lado, ampliam a proteção de todas as camadas sociais, ao reduzir perdas por imprevistos causadas a pessoas e empresas, além dos gastos dos governos em socorrê-las; de outro, aceleram o desenvolvimento da economia, por meio da aplicação dos recursos mantidos pelas seguradoras na forma de provisões técnicas, fazendo com que este segmento exerça papel fundamental como formador de poupança nacional.

“As propostas encaminhadas aos candidatos são peças-chave no enfrentamento de grandes questões nacionais e auxiliarão o Governo e a sociedade a enfrentar desafios que têm sido



*“As propostas aos candidatos são peças-chave no enfrentamento de grandes questões nacionais, como segurança, manutenção da ordem e crescimento econômico sustentável.”*

João Francisco Borges / FenSeg

foco de atuação das políticas públicas, entre eles, segurança, manutenção da ordem e crescimento econômico sustentável”, afirmou.

O documento mostra como: a regulação do Governo pode promover a inclusão social e ampliar a proteção dos consumidores; os novos produtos e canais de distribuição podem ampliar o acesso aos consumidores; o setor pode oferecer soluções para os desafios do aumento da longevidade; o Governo pode atuar pela manutenção do equilíbrio financeiro dos contratos; as alterações no modelo regulatório podem fomentar o desenvolvimento sustentável do setor; e os produtos do setor podem promover o crescimento econômico.

O diretor técnico da CNseg, Alexandre Leal, informou que duas das medidas apresentadas procuram promover a inclusão social, por meio da regulamentação dos chamados seguros inclusivos, aqueles direcionados às camadas de mais baixa renda da população. O setor pleiteia redução de Imposto sobre Operações Financeiras (IOF) e outros incentivos fiscais para esses produtos, além de permissão para comercializá-los nos mesmos canais adotados pelo mercado financeiro.



O documento cobra ainda combate ao exercício irregular da atividade seguradora, a chamada venda pirata. No ramo de Automóvel, são as associações de proteção veicular que, sem qualquer tipo de fiscalização ou regulação, atuam no mercado de forma irregular, atraindo consumidores com preços módicos, camuflando, porém, os riscos reais de não pagá-los das perdas ou prejuízos em virtude de colisões ou roubo. Uma legislação em tramitação no Congresso, o substitutivo ao PLP 519/2018, estabelece que o Conselho Nacional de Seguros Privados (CNSP) deverá estabelecer os requisitos necessários para que as entidades de autogestão possam oferecer produtos de seguro aos seus associados, garantindo a proteção da regulação a esses consumidores.



### PLANOS MAIS FLEXÍVEIS

A presidente da FenaSaúde, Solange Beatriz Palheiro Mendes, assinalou que um dos principais desafios do segmento da saúde é lidar com a escalada dos custos dos produtos e a consequente incapacidade da população em arcar com os aumentos das mensalidades dos planos.



*“As propostas encaminhadas pelo setor de saúde suplementar tiveram como eixo geral uma agenda para o desenvolvimento do setor levando em conta a Análise de Impacto Regulatório; a Avaliação de Tecnologia em Saúde; e a regulação do setor de Órteses, Próteses e Materiais Especiais (OPME); além de revisão nas regras de reajustes dos prestadores e dos planos individuais.”*

Solange Beatriz / FenaSaúde

Por isso, as propostas encaminhadas pelo setor de saúde suplementar tiveram como eixo geral uma agenda para o desenvolvimento do setor levando em conta a sistematização da Análise de Impacto Regulatório (AIR); a introdução da Avaliação de Tecnologia em Saúde; a regulação do setor de Órteses, Próteses e Materiais Especiais (OPME); além de revisão nas regras de reajustes dos prestadores de serviços em saúde e dos planos individuais. Solange Beatriz defendeu ainda a regulamentação de um novo produto de previdência de longo prazo, destinado a financiar os planos de saúde, em que o maior beneficiário será o idoso.

Uma das sugestões do documento é a regulamentação de um produto de capitalização, que permita aos beneficiários de plano de saúde constituir uma poupança específica para utilizarem após deixarem o mercado de trabalho. “Seria um produto de previdência de longo prazo para ajudar a arcar com os custos da saúde no momento da aposentadoria, quando a renda do indivíduo costuma ser reduzida, mas os gastos com a saúde tendendo a aumentar”. A presidente da FenaSaúde explicou também a proposta de fortalecimento do Conselho de Saúde Suple-



mentar (CONSU). “Defendemos a retomada dos trabalhos desse colegiado, que tem a importante função de integrar políticas públicas e determinar diretrizes gerais e que conta com os ministérios da Casa Civil, da Fazenda, da Saúde, da Justiça e do Planejamento e Gestão”.



### DISTRIBUIÇÃO EFICIENTE

O diretor técnico da CNseg, Alexandre Leal, defendeu ainda medidas para permitir a distribuição de diferentes tipos de seguros por meios remotos e lembrou que houve mudanças recentes nessa direção, mas que ainda há muito o que fazer. Para ele, o mercado de seguros deveria adotar práticas de distribuição mais próximas às do setor financeiro, que tem grande liberdade na oferta de produtos e serviços via internet.

Marcio Coriolano acrescentou que essa é uma demanda também do consumidor, que quer acesso mais ágil e simplificado aos produtos de seguros, e que as exigências e os documentos requeridos também deveriam ser reduzidos. A proposta de regulamentação do



*No contexto de insustentabilidade da previdência pública, as empresas também têm um papel fundamental na difusão da previdência privada para aumentar a proteção social dos trabalhadores e formar uma reserva de longo prazo.”*

Edson Franco / FenaPrevi

agente de seguros como canal de distribuição, representando a seguradora, complementa o conjunto de propostas.

Outra regulamentação necessária, abordada pelo presidente da FenaPrevi, Edson Franco, é a do Seguro de Vida Universal. O executivo explicou que o produto combina plano de acumulação e risco, além de dispor de flexibilidade para customização de coberturas e de prêmios. O produto já possui uma norma específica e, agora, para iniciar a sua comercialização, o setor aguarda a definição de uma tributação mais adequada possível para o produto.

Em relação a micro e pequenas empresas, segundo Franco, a proposta é mudar as regras de incentivos fiscais, permitindo que as empresas que declaram pelo lucro presumido, também possam ter um tratamento fiscal diferenciado se oferecerem programas de proteção previdenciária privada e securitária para seus colaboradores. “As empresas também têm um papel fundamental na difusão da previdência privada para aumentar a proteção social dos trabalhadores e formar uma reserva de longo prazo”, destacou o presidente da FenaPrevi.



● ● ●  
**NOVA  
PREVIDÊNCIA**

São duas as propostas para ampliar a proteção dos consumidores, a partir de mudanças na regulação. Uma delas é coibir a prática irregular da atividade seguradora, frente em que a CNseg já vem atuando. A sugestão, como explicou Márcio Coriolano, é colocar em votação um substitutivo ao Projeto de Lei Complementar 519/2018, com regras de solvência e formação de reservas técnicas para toda e qualquer modalidade que venha a se assemelhar à oferta de seguros.

Outra medida proposta é aprovar o Projeto de Lei Complementar 220/2016, que trata de blindagem de reservas técnicas das seguradoras, que, em síntese, institui o patrimônio de afetação, segregando os ativos garantidores do restante do patrimônio das seguradoras.

O documento entregue aos presidenciais enfatizou ainda o papel do setor para auxiliar o Governo quanto aos desafios socioeconômicos gerados pelo aumento da longevidade da população. Nesse sentido, uma das propostas é o encaminhamento da Reforma da

Previdência pelo novo Governo, em moldes semelhantes aos propostos pelo relator na Câmara dos Deputados, deputado Arthur Maia. Além disso, em uma frente paralela, será encaminhada proposta estrutural de reforma, com criação de novo sistema de previdência para trabalhadores nascidos a partir de 2005.

O presidente da FenaPrevi anunciou que CNseg, FenaPrevi e Abrapp (Associação Brasileira de Entidades Fechadas de Previdência) fizeram uma parceria com a Fundação Instituto de Pesquisas Econômicas (Fipe) para realizar tal proposta. O trabalho está sendo conduzido pelo economista Hélio Zylberstajn e foi apresentado em linhas gerais por Edson Franco.

A proposta defende uma reforma paramétrica aplicável ao sistema atual, compreendendo adoção de idade mínima de aposentadoria unificada para todos de forma gradual, mas no mais breve espaço de tempo; desvinculação do valor do benefício do Salário Mínimo; ajuste do valor das pensões de acordo com a evolução das necessidades dos dependentes; utilização do fator previdenciário no período de transição à idade mínima; e aumento gradual do tempo de contribuição para a aposentadoria por idade.

Compreende também uma reforma estrutural consistindo na estruturação de um novo sistema aplicável a todos os novos trabalhadores, a partir de determinada data, observando-se princípios básicos como tratamento igual para todos; equilíbrio atuarial; proporcionalidade entre tempo de contribuição e valor do benefício; idade mínima para aposentadoria igual para todos; tempo de contribuição diferenciado para homens e mulheres; e a existência de quatro subsistemas:

- 1) Assistencial, compreendendo renda básica ao idoso;
- 2) Similar ao atual INSS, em regime de repartição, financiado com contribuições dos indivíduos e das empresas;
- 3) Financiado com contribuições mandatórias de indivíduos e empresas, parte delas a serem acumuladas, em regime de capitalização, em contas individualizadas de cada trabalhador, possivelmente, com aproveitamento de recursos do FGTS e, a outra parte, direcionada para custeio de coberturas de risco (morte prematura e invalidez) estruturadas em regime de repartição;
- 4) De previdência privada, de caráter facultativo.



*“A expectativa é que o novo marco regulatório contribua para a expansão da capitalização, estimulando o lançamento de novos produtos, gerando empregos, reservas e educação financeira.”*

Marcos Coltri / FenaCap

## EQUILÍBRIO FINANCEIRO

Cinco propostas são direcionadas à manutenção do equilíbrio econômico-financeiro dos contratos de seguros. Uma delas é mitigar a judicialização, criando modelo de Câmara de Mediação especializada para resolução de conflitos de consumo relacionados ao seguro. O setor também demanda que a incorporação de novas tecnologias em saúde seja avaliada pelo Comitê Permanente de Atenção à Saúde. A preocupação é que haja uma análise prévia do impacto das tecnologias que vierem a ser introduzidas na efetividade dos tratamentos e no custo dos planos.

“Recentemente, foi aprovado um medicamento com custo anual de R\$ 2 milhões para tratamento de uma única pessoa no primeiro ano”, destacou a presidente da FenaSaúde, que também explicou a proposta de alteração da regra de reajuste de honorários e custos de prestadores de serviços de planos de saúde, de modo a valorizar a qualidade dos serviços prestados.

Ainda na área de saúde, está sendo proposta mudança no modelo de reajuste dos planos in-

## RESUMO DAS PROPOSTAS APRESENTADAS PELA CNSEG AOS PRESIDENCIÁVEIS

- 1) Permissão de comercialização de seguros inclusivos nos mesmos canais adotados pelo mercado financeiro e com isenção de IOF e outros benefícios tributários.
- 2) Regulamentação da Lei 13.261/2016, que dispõe sobre a normatização, a fiscalização e a comercialização de planos de assistência funerária.
- 3) Criação de novos produtos de saúde com limites de coparticipação mais altos, direcionamento do acesso à rede referenciada e introdução do médico de família.
- 4) Regulação do agente de seguros como um novo canal de distribuição.
- 5) Incremento e aperfeiçoamento dos canais de distribuição e das formas de interação com consumidores e clientes.
- 6) Viabilizar a comercialização dos produtos do tipo “vida universal” por meio de regulação da Receita Federal e normativo da Susep.
- 7) Incentivo para que micro e pequenas empresas contratem programas de proteção previdenciária privada e securitária para seus colaboradores, mediante tratamento fiscal diferenciado.
- 8) Coibir o exercício irregular da atividade reguladora, por meio da aprovação do substitutivo ao Projeto de Lei Complementar 519/2018.
- 9) Blindagem das reservas técnicas das seguradoras, por meio da aprovação do Projeto de Lei Complementar 220/2016.
- 10) Estruturação de plano de previdência privada com a finalidade de acumulação de recursos para o pagamento futuro de mensalidade de planos de saúde.
- 11) Criação de novo sistema de previdência e implementação de ajustes no modelo vigente.
- 12) Mitigar a judicialização no setor, por meio da criação de Câmara de Mediação especializada na resolução de conflitos de consumo.
- 13) Análise da incorporação de novas tecnologias em saúde pelo Comitê Permanente de Regulação da Atenção à Saúde (Cosaúde).
- 14) Criação de novo modelo de remuneração de prestadores de serviços de saúde, com revisão da regra atual de reajuste dos prestadores.
- 15) Novo modelo de reajuste de planos individuais de saúde baseado em teto de preço, mas aberto à possibilidade de reajustes acima do teto, mediante comprovação baseada em estudo técnico.
- 16) Regulação das órteses, próteses e materiais especiais, com a finalidade de coibir práticas irregulares.
- 17) Alteração do modelo regulatório do CNSP e da Susep, para facilitar o desenvolvimento do setor e a aplicação de padrões internacionais.
- 18) Inclusão no PL 6621/2016 da avaliação do resultado de normas regulatórias.
- 19) Fortalecimento do CONSU, com a finalidade de aprimorar a eficiência e a qualidade da saúde suplementar.
- 20) Aperfeiçoamento do marco regulatório da capitalização, por meio do detalhamento da Circular Susep 569/2018.
- 21) Aperfeiçoamento das regras de investimento para seguradoras, com a segregação de investimentos dos recursos técnicos das provisões matemáticas e excedentes financeiros dos demais investimentos das seguradoras.
- 22) Aprovação do PL 1292/1995, que trata de garantia para grandes obras, com aperfeiçoamento do texto, para implantação do programa de concessões e parcerias.



## O MERCADO EM NÚMEROS

- **152 mil empregos** diretos gerados
- **6,5% do PIB** equivalem ao mercado de seguros
- **17,1 milhões de veículos** segurados
- **9,9 milhões de residências** seguradas
- **13,3 milhões de planos de previdência** coletivos e individuais
- **47,3 milhões de beneficiários** de planos de assistência médica
- **23 milhões de beneficiários** de planos odontológicos
- **17 milhões de pessoas físicas e jurídicas** com planos de capitalização

Fonte: CNseg

dividuais. A ideia é que se permitam aumentos acima do teto estabelecido pela agência reguladora para casos específicos, mediante a apresentação de estudo técnico. “Esse é um modelo praticado em outros países, e entendemos que sua adoção tornará possível mitigar a discussão em torno do reajuste e preservar a solvência das operadoras”, afirmou Solange Beatriz.

### ALTERAÇÕES REGULATÓRIAS

O setor de saúde aponta ainda a necessidade de melhor disciplinamento da utilização de órteses, próteses e materiais especiais, e a coibição de práticas irregulares no uso desses dispositivos, que hoje representam uma parcela elevada no conjunto de despesas dos planos. Solange Beatriz definiu essa questão como outro ‘calcanhar de Aquiles’ do segmento, que demanda ainda o fortalecimento do Conselho de Saúde Suplementar (Consu).

Essa última medida faz parte do conjunto de alterações regulatórias para fomentar o desenvolvimento sustentável do setor. Coincidentemente,

o Conselho foi reativado recentemente e a sugestão é que, além de permanecer ativo, ganhe importância. Marcio Coriolano explicou que o Consu é um Conselho de Ministros da Saúde, Fazenda, Planejamento, Justiça e Casa Civil. A presença das diferentes pastas permite que sejam analisadas questões relacionadas à saúde suplementar em articulação com questões jurídicas e econômicas.

CNseg e federações também propõem a simplificação da estrutura regulatória, como a alteração no PL 6621/2016, que dispõe sobre a gestão, a organização, o processo decisório e o controle social das agências reguladoras, e está na Mesa Diretora da Câmara dos Deputados. O PL também prevê a realização de Análise de Impacto Regulatório (AIR) para subsidiar a tomada de decisão pelo agente público quanto à edição de um novo normativo. A proposta é incluir no PL a avaliação do resultado alcançado pelas normas já em vigor. Adicionalmente, entende-se que é importante fomentar a utilização da AIR por outros órgãos de governo, como a Susep.

Dois propostas apresentadas têm a finalidade direta de fomentar o desenvolvimento

econômico: o aperfeiçoamento das regras de investimento das seguradoras, permitindo uma melhora de desempenho dos fundos de empresas que operam planos de previdência, e a aprovação do Projeto de Lei 1292/1995, que institui o seguro garantia de obras.

“O setor pede que haja regras distintas para investimentos de acumulação e outros tipos de investimentos realizados pelas seguradoras”, disse Alexandre Leal, da CNseg. Quanto à garantia para grandes obras públicas, o executivo afirmou que a elevação do percentual do seguro garantia para 30% do valor estimado para as obras é importante para que as seguradoras possam contratar um novo executor para concluir o trabalho.

### CAPITALIZAÇÃO

Também em entrevista à *Revista de Seguros*, o presidente da FenaCap, Marcos Renato Coltri, afirmou que o novo marco regulatório da capitalização, aprovado em agosto, contribuiu para trazer mais segurança jurídica e que o detalhamento da regulação do setor terá o papel de consolidar e aprofundar as mudanças. “A expectativa é que o novo marco contribua para promover a expansão da capitalização, estimulando o lançamento de novos produtos, gerando empregos, reservas e educação financeira”, afirmou.

O executivo lembrou ainda que, nos últimos anos, o segmento de capitalização cresceu e se consolidou porque desenvolveu uma grande capacidade de inovar, criando soluções voltadas para o atendimento de necessidades específicas de consumidores ou grupos sociais distintos, diversificando produtos, canais, meios de pagamento, condições de preço, prazo, volumes e valores de sorteios.

O diretor-executivo da Federação, Carlos Alberto dos Santos Corrêa, apresentou proposta de detalhamento da Circular 569/2018, que cria o marco regulatório. “Estamos discutindo a quatro mãos com a Susep alguns ajustes para dar ainda mais transparência ao segmento”, disse ele. O que se deseja é permitir novas soluções de negócios e sorteios e, desse modo, desenvolver o segmento e promover uma elevação dos índices de poupança interna do País. ●



# PROTEÇÃO SOCIAL E SEGUROS INCLUSIVOS SÃO ALIADOS NO COMBATE À POBREZA

*Cento e quarenta e cinco milhões de pessoas trabalham e envelhecem rapidamente sem amparo de benefícios sociais, colocando em risco o futuro deles e de dependentes na América Latina.*

**M**ais da metade dos trabalhadores da América Latina não contribui para um sistema de seguridade social a fim de enfrentar doenças, desemprego e velhice. A conclusão é do estudo “Presente e Futuro da Proteção Social na América Latina e no Caribe”, da Organização Internacional do Trabalho (OIT). O novo relatório menciona que a cobertura de aposentadorias, por exemplo, até aumentou (de 36,6% para 44,6% entre 2005 e 2015), mas 55% da população ocupada ainda não faz qualquer contribuição.

O estudo indica ainda que a contribuição para aposentadoria é assimétrica por setores: está concentrada principalmente em funcionários públicos, em que chega a 80%, e no setor privado, com 62,5%. Enquanto isso, os trabalhadores autônomos e domésticas, por exemplo, têm taxas de apenas 15% e 26,6%, respectivamente.

O diretor regional da OIT para América Latina e Caribe, José Manuel Salazar-Xirinachs, destacou que os avanços dos últimos



*“A insuficiência das aposentadorias expressa uma lacuna que compromete o futuro dos países, se levarmos em conta que a região (América Latina e Caribe) está em processo de envelhecimento.”*

José Manuel Salazar-Xirinachs / OIT

anos são inegáveis, mas ainda existem grandes lacunas de cobertura que devem ser tratadas de forma urgente. Na região onde a população envelhece a passos largos, 145 milhões de trabalhadores não fazem contribuições para sistemas de aposentadoria, o que pode afetar o futuro deles e das famílias.

“A proteção social é um componente fundamental do desenvolvimento econômico e social, essencial para o sucesso na luta contra a pobreza e a desigualdade. E, diante da incerteza gerada pelo futuro do trabalho, é urgente tomar medidas para reduzir as deficiências registradas na região”, ressalta o diretor.

No Brasil, segundo o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) – que adota metodologia de pesquisa diferente da OIT, em alguns aspectos –, a proporção de trabalhadores que contribuíam para a Previdência Social chegou ao auge em 2016, com 65,4%, ou cerca de 59,3 milhões de pessoas. Em 2018, este percentual recuou para 63,7%, ou 58,1 milhões de trabalhadores contribuintes.



*“A estimativa é de que sejam necessários de 5 a 10 anos para que os seguros inclusivos tenham uma penetração proporcional ao tamanho do Brasil e compatível às necessidades do brasileiro.”*

Eugênio Velasques / CNseg

## ● ● ● REDUÇÃO DAS LACUNAS

Encontrar soluções para garantir a proteção de consumidores de renda mais baixa vem sendo um dos desafios do setor de seguros. Assim como o microcrédito, os seguros inclusivos surgiram em 2006 (então chamados de microsseguros) como um mecanismo de inovação social no combate à pobreza nos países em desenvolvimento. Apesar da instabilidade da economia, o valor de prêmios emitidos de janeiro a dezembro de 2017 somou R\$ 345,6 milhões com a comercialização desta modalidade – um salto de 50,7% em comparação ao mesmo período de 2016, segundo dados da Susep.

São cerca de 100 milhões de brasileiros que se encaixam nesse perfil de maior vulnerabilidade financeira e social, destaca Eugênio Velasques, presidente da Comissão de Seguros Inclusivos da CNseg, citando estudo do economista e diretor do Centro de Políticas Sociais da Fundação Getúlio Vargas (FGV), Marcelo Neri.

“Reduzir as lacunas do sistema de seguridade social é uma missão de todo o País, não somente das seguradoras, mas cabe ao setor, sim, atuar em defesa da educação financeira da população. Precisamos trabalhar para que a mitigação de riscos passe a fazer parte da cultura da população”, destaca Velasques, lembrando que os governos da China e da Índia, duas maiores potências mundiais em seguros inclusivos, têm os mesmos desafios do Brasil: fazer com que a proteção seja parte da cultura do povo.

A cobertura dos seguros inclusivos inclui morte, invalidez, despesas médicas e hospitalares, diárias de hospital, doenças graves, desemprego, perda de equipamento, danos a imóveis, incêndio, alagamento e roubo, dentre outras. Mas as mais procuradas, segundo o presidente da Comissão de Seguros Inclusivos da CNseg, são de assistência funeral, vida e desemprego involuntário. Velasques ressalta que o setor vem investindo no desenvolvimento de produtos mais

adequados aos riscos a que essa população está exposta, sempre complementares à proteção já oferecida pelo setor público.

“A estimativa é de que sejam necessários de 5 a 10 anos para que os seguros inclusivos tenham uma penetração proporcional ao tamanho do Brasil e compatível às necessidades do brasileiro. É como um feixe de bambu: temos que quebrar uma varinha por dia”, explica metaforicamente, para dizer que é uma tarefa de longo prazo.

Velasques entende que, para se tornar cada vez mais competitivo e inovador, nessa era de humanização, o setor precisa adotar algumas estratégias: “Precisamos apostar no aprimoramento da experiência de compra do cliente; investir na construção de uma rede diversificada de canais de distribuição, incluindo *smartphones*, *chats*, redes sociais, agências bancárias etc; investir na agilidade dos processos – na indústria de seguros, por sua natureza burocrática, este cenário é complexo – e ampliar o uso dos meios remotos no relacionamento entre consumidores, corretores e seguradoras”.

## ● ● ● OS ‘SEM RENDA’

O relatório da OIT também analisa os dados disponíveis sobre aqueles com mais de 65 anos que recebem aposentadoria ou algum outro tipo de renda. Estão incluídos tanto os beneficiários que preenchem os requisitos (como anos de contribuições ou idade de aposentadoria) quanto aqueles que não contribuem, mas se beneficiam de programas não contributivos (como o Bolsa Família ou Benefício de Prestação Continuada, por exemplo) ou têm um salário porque ainda estão no mercado de trabalho.

De acordo com a pesquisa, 49% da população com mais de 65 anos não recebe aposentadoria na América Latina – no Cone Sul, que abrange Brasil, Argentina, Uruguai, Chile e Paraguai, os dados são um pouco melhores, com 25% dos idosos. Vale lembrar que não receber aposentadoria não equivale



a não ter renda. Os 49% que não recebem aposentadoria somam 14,8% que ainda trabalham e recebem um salário e 33,6% que não têm nenhum tipo de renda. Por região, as proporções de pessoas idosas que não têm renda são 19,4% no Cone Sul, 45,9% nos países andinos e 54,4% na América Central e no México.

Ao considerar a proporção de homens e mulheres acima de 65 anos que não recebem aposentadoria ou salário, a diferença é muito alta: 17% dos homens e 47% das mulheres. “A insuficiência das aposentadorias expressa uma lacuna que compromete o futuro dos países, se levarmos em conta que a região está em processo demográfico de envelhecimento”, lembrou Salazar-Xirinachs.



## INFORMALIDADE EM ALTA

Segundo outro relatório da OIT, a informalidade vem crescendo na América Latina e impactando as coberturas contributivas. Desde 2014, a região entrou em um ciclo de desaceleração econômica e o desemprego médio passou de 6,1% para 8,1% em 2017.

“Os dados nos lembram que vivemos em uma região de alta informalidade, que impacta diretamente a participação nos sistemas tradicionais de proteção social, porque a maioria dos trabalhadores não faz contribuições. Quase metade dos ocupados na América Latina e no Caribe está em condições de in-

formalidade”, acrescentou o diretor da OIT.

Para os seguros inclusivos, a informalidade não chega a ser um obstáculo, ressaltou Eugênio Velasques, pois a recuperação do mercado de trabalho brasileiro vem sendo puxada pela expansão da economia informal: empregos sem carteira assinada e profissionais autônomos.

“Desde que essa população esteja incluída no mercado financeiro, não é um empecilho. Os trabalhadores informais usam mecanismos financeiros, têm conta bancária. Nesse sentido, as *insurtechs* têm conquistado avanços, ao oferecer metodologias mais eficientes de avaliação de riscos e atendendo pessoas físicas e jurídicas que não tinham acesso a produtos de seguro no mercado convencional”, conclui. ●

# ACESSO EXCLUSIVO A DADOS PESSOAIS DE CLIENTES GERA POLÊMICA NA EUROPA

*Seguradoras europeias responsabilizam montadoras por concentrar dados de clientes, o que iria contra a lei geral sobre a proteção de dados da União Europeia. No Brasil, a lei entrará em vigor em 2020.*

Uma recente polêmica sobre centralização e controle de dados de clientes vem envolvendo montadoras e seguradoras na Europa e tem repercutido no mercado de seguros brasileiro. Na busca pela expansão do carro inteligente, as fabricantes de automóveis estão desenvolvendo sistemas que farão delas as únicas com acesso a essas informações, o que causa desconforto entre os provedores de serviços de inúmeros segmentos que transitam no amplo universo de negócios automotivo – seguros, inclusive. Para seguradoras que atuam na Europa, o imbróglia dificulta o desenvolvimento de novos produtos e serviços competitivos – e quem mais perde com essa situação é o proprietário do automóvel.

O Regulamento Geral sobre a Proteção de Dados na Europa (GPRD, na sigla em inglês), que entrou em vigor em maio, garante proteção aos dados pessoais e prevê que as empresas não podem mais forçar o consentimento com a coleta e uso das informações, além do necessário para oferecimento de seu serviço. Isso dá maior controle a usuários e coíbe abusos.



*“É o titular que decide o destino de seus dados. Nesse ponto, a legislação europeia é muito semelhante à lei brasileira.”*

Glauce Carvalho / CNseg



## MANIFESTAÇÃO PÚBLICA

O primeiro alerta contra as montadoras partiu da Insurance Europe, principal entidade securitária do continente, que se mostrou contrariada em comunicado oficial emitido em maio pelo

chefe de Seguros Pessoais, Seguros Gerais e de Macroeconomia, Nicolas Jeanmart. Na manifestação pública, o representante da entidade pede à Comissão Europeia uma ação mais enérgica em relação às fabricantes de automóveis.

“A Insurance Europe reconhece que medidas devam ser tomadas para garantir que os motoristas possam usufruir plenamente dos benefícios que os dados de seus veículos possam oferecer. É, no entanto, decepcionante que a Comissão Europeia não proponha medidas claras para garantir condições de concorrência equitativas para os prestadores de serviços e garantir que os consumidores decidam realmente quem tem acesso a seus dados, e para que finalidade”, afirmava o texto.

Embora a discussão ainda se concentre no mercado europeu, o setor segurador no Brasil já se resguarda com a Lei Geral de Proteção de Dados, sancionada este ano, que entrará em vigor em 2020. O grande desafio daqui em diante é começar a preparar o mercado para que o tema seja rotineiro em todos os processos da cadeia securitária, de forma transparente e confiável, garantindo ao consumidor a tranquilidade de que seus dados estão protegidos e sob seu próprio controle.



*“Não acredito que as montadoras implantem o modelo europeu no Brasil em uma visão de médio prazo. O mercado brasileiro, em geral, possui barreiras de entrada que restringem modelos que são comuns em outros países.”*

Alex Korner / CNseg



*“As montadoras investem há anos para conhecer cada vez mais seus consumidores. Esse movimento ocorre nos Estados Unidos e na Europa e tem reflexos no Brasil. A regulamentação na Europa é dura.”*

Fabio Leme / FenSeg

aproximação com o cliente que permitem conhecê-lo em todas as suas particularidades, para a consolidação da apólice. Mas acredita que o Brasil, embora com a legislação para proteção de dados ainda recente, deverá seguir a tendência europeia.

“As montadoras investem há anos para conhecer cada vez mais seus consumidores. Esse movimento ocorre nos Estados Unidos e na Europa e, obviamente, tem reflexos no Brasil. A regulamentação na Europa é dura e determina que a informação é da pessoa, ou seja, do cliente. Mas o X da questão é a habilidade das montadoras para conseguir que as pessoas autorizem a utilização de seus dados”, analisa Leme.



## DESAFIOS PELA FRENTE

Com ou sem embate entre montadoras e seguradoras europeias pelo direito de ter acesso aos dados dos clientes, o seguro de auto no Brasil tem desafios pela frente no próximo ano, reforça Korner, como, por exemplo, o volume de vendas de carros novos, o parque de automóveis usados e a sinistralidade em alta por conta da falta de segurança. Além disso, a nova Lei Geral de Proteção de Dados prevê multas severas para quem infringi-la – podem chegar a até 2% do faturamento da companhia infratora, grupo ou conglomerado no Brasil no seu último exercício, limitando-se a R\$ 50 milhões por infração.

Fabio Leme lembra que o mercado de seguro é regido pelo mutualismo e que as seguradoras precisam administrar com muita responsabilidade os recursos e as reservas de seus consumidores para ter condições de solvência na liquidação de sinistros. “É fundamental que a seguradora tenha acesso aos dados de seus segurados, e que as informações sejam sempre utilizadas de forma transparente e em benefício dos próprios consumidores”, concluiu.

Glauce Carvalho pondera que a nova lei de dados traz inúmeros desafios, mas que os negócios não serão inviabilizados, o Brasil passa a contar com uma legislação compatível com os modelos internacionais. ●

“É o titular que decide o destino de seus dados. Nesse ponto, a legislação europeia é muito semelhante à lei brasileira”, explica a superintendente Jurídica da CNseg, Glauce Carvalho. Ela ressalta que, caso o titular de dados solicite, as empresas deverão confirmar a existência de tratamento ou conceder o acesso aos dados pessoais, em formato simplificado de forma imediata ou por meio de declaração, neste último caso no prazo de até 15 dias.



## CENÁRIO EXTERNO

A discussão entre montadoras e seguradoras europeias deve demorar pelo menos três

anos para chegar ao Brasil, segundo avalia o presidente da Comissão de Inovação de Mercado da CNseg, Alex Conrado Korner. Antes de debater o cenário externo, porém, é preciso entender as leis e regras que regem o mercado interno. “Não acredito que as montadoras implantem o modelo europeu no Brasil em uma visão de médio prazo. O mercado brasileiro, em geral, possui barreiras de entrada que restringem modelos que são comuns em outros países”.

Para o executivo Fábio Leme, membro da Comissão de Automóvel da FenSeg, o embate na Europa, num primeiro momento, não será um desafio para o seguro, sobretudo porque o setor também desenvolve mecanismos de



# RESILIÊNCIA DO SETOR É DESTAQUE EM FÓRUM DO G20

*Setor de seguros promove, pela primeira vez na história, o Insurance Forum, na Argentina, e coordenadores planejam tornar o evento uma rotina nas discussões do Grupo.*

O setor de seguros desempenha um papel fundamental no apoio à resiliência e à estabilidade da economia real. As seguradoras oferecem proteção financeira a indivíduos e empresas contra os riscos que enfrentam, seja devido a desastres naturais que afetam seus ativos e meios de subsistência, àqueles relacionados a economias insuficientes para garantir a aposentadoria ou a eventos que afetam a capacidade de geração de renda.

A conclusão é do Insurance Forum Argentina, espaço de discussão no âmbito do G20 a que o setor de seguros teve acesso pela primeira vez na história. Em dois dias de trabalho, que envolveu mais de 300 empresas líderes da indústria global – incluindo grupo de brasileiros formado por executivos da CNseg, IRB Brasil RE, Terra Brasis, AON, Som.us e Austral, além da Susep –, foi decidido dar prioridade ao papel institucional do seguro que, através de investimentos na economia real, impacta diretamente as sociedades e ajuda a promover o crescimento dos países.

Marcio Coriolano, presidente da CNseg,

elogiou a ideia de criar um evento exclusivo para falar de resseguro e seguro no âmbito das discussões do G20, que ocorreram na Argentina neste ano, e também o apoio do Governo para a realização de tão importante debate. “O setor de seguros precisa ser incorporado com mais efetividade às agendas macro e microeconômicas do Governo para ser ainda mais presente na proteção da sociedade e no papel de destacado investidor institucional, formando poupanças. Por isso, debates como esse são importantes para o aprimoramento da indústria de seguros dentro de um quadro de previsibilidade e compromisso com as melhores práticas em todo o mundo”.

A abertura contou com um vídeo do presidente da Argentina, Mauricio Macri, cuja mensagem foi: “é tarefa deste Governo criar condições justas e adequadas para que as seguradoras, como principais investidoras de longo prazo, possam financiar projetos na economia real e, dessa forma, beneficiar diretamente o desenvolvimento de nosso país, gerando empregos genuínos.”

O comitê organizador do evento de se-

guros teve a missão de mostrar ao mundo a importância da indústria de seguros como mecanismo de proteção social para promover a estabilidade e o crescimento econômico-financeiro no contexto maior do G20, que teve como temas: “guerra comercial”, “regulamentação financeira” e “redução do déficit global em infraestrutura”.



## PROVEDORES DE SOLUÇÕES

O objetivo geral foi apresentar aos líderes do G20 o papel das seguradoras como provedores de soluções para alguns dos problemas mais urgentes que o mundo enfrenta hoje, como a falta de recursos para projetos de infraestrutura. “Foram discussões relevantes, com porta-vozes das maiores empresas do mundo e reguladores mais interessados em ver o mercado crescer, com foco na defesa do consumidor e na solvência das companhias, do que apenas em decretar regras e fazê-las



serem cumpridas”, disse José Cardoso, CEO do IRB Brasil RE, um dos coordenadores do evento liderado pela Argentina.

O mais importante é que a indústria de seguros consolidou seu papel como investidor institucional dentro do G20, reconhecendo o valor que tem para o desenvolvimento de uma economia. “Nunca vi a interação dos reguladores e da indústria como neste fórum. Todos nós trabalhamos em uma agenda comum que possa ser levada aos líderes do Grupo”, disse Juan Pazo, superintendente da Susep argentina e idealizador do Insurance Forum, previsto, a partir desta primeira edição, para ser incorporado nas discussões do G20 no Japão, em 2019, e na Arábia Saudita, em 2020.

O painel sobre infraestrutura aqueceu os debates. De um lado, investidores buscando projetos que tragam bom retorno para remunerar os planos de previdência e seguro de vida administrados pelas seguradoras. As companhias de seguros detêm aproximadamente US\$ 30 trilhões em ativos, muitos dos quais protegem as obrigações dos segu-

**“O setor de seguros precisa ser incorporado com mais efetividade às agendas macro e microeconômicas do Governo para ser ainda mais presente na proteção da sociedade e no papel de destacado investidor institucional, formando poupanças.”**

Marcio Coriolano / CNseg

rados. De outro, governos com poucos recursos para investir em infraestrutura. Estudo da Geneva Association (GA) revela que o déficit global de investimentos em infraestrutura, estimado para ser reduzido até 2035, é de US\$ 5,5 trilhões.



### **GRAU DE INVESTIMENTO**

A falta do grau de investimento de alguns países emergentes, como Brasil e Argentina, impede que recebam recursos mais significativos dos investidores. Segundo Antonio Cássio dos Santos, CEO do Grupo Generali para Américas e Europa do Sul, a companhia criou recentemente um fundo com 1 bilhão de euros para investir em infraestrutura, que hoje conta com aplicações no México e no Chile. “Brasil e Argentina precisam melhorar a relação de risco e retorno, antes que possam atrair mais recursos de longo prazo de investidores institucionais estrangeiros”, afirmou.



Joaquim Levy, executivo-chefe Financeiro do Banco Mundial e ex-ministro da Fazenda do Brasil, afirmou em vídeo que a indústria de seguros tem um importante papel como investidora institucional e também como gerenciadora de riscos, ao vender seguro garantia para mitigar riscos das operações financeiras desenhadas para financiar grandes projetos. “Essa certamente é uma importante agenda para 2019 e estou certo de que o envolvimento de todos já tem surtido bons efeitos”.

Anna Maria D’Hulster, secretária-geral da Geneva Association, entidade que reúne os principais CEOs de seguros e resseguros do mundo, afirmou: “Diante de taxas de juros baixas, os projetos de infraestrutura são uma das alternativas para casar investimentos administrados por seguradoras e por fundos de pensão, além de proporcionar diversificação do portfólio de investimentos, concentrado em títulos de renda fixa.”



## CRÍTICAS AO PROTECIONISMO

O protecionismo a mercados também foi alvo de críticas. Anja Biendarra, CEO da

**“Foram discussões relevantes, com porta-vozes das maiores empresas do mundo e reguladores mais interessados em ver o mercado crescer, com foco na defesa do consumidor e na solvência das companhias, do que em decretar regras e fazê-las serem cumpridas.”**

José Cardoso / IRB Brasil RE

Munich RE na Colômbia, mencionou no painel “Negócios globalizados – a regulamentação global do mercado de resseguro” que 44 países aumentaram a proteção a seus mercados locais nos últimos anos, incluindo a Alemanha, que exige a presença local de (re)seguradoras em seu divórcio com o Reino Unido. Estados Unidos são criticados por obrigar o depósito de colateral para negócios de resseguro feitos com resseguradoras fora do país. Brasil e Argentina

são criticados por manter a exigência de ofertar 40% dos contratos de resseguro a resseguradoras locais. As exigências são vistas como barreiras comerciais e protecionismo. O presidente do IRB e o titular da Susep argentina argumentaram que o protecionismo foi vital para criar um mercado ressegurador forte.

Jonathan Dixon, secretário-geral do International Association of Insurance Supervisors (IAIS), destacou que todos os painelistas reconheceram que barreiras criam risco. “Acredito que todos farão um esforço para que os supervisores locais coloquem em prática medidas que acabem com o protecionismo, de acordo com as metas discutidas no âmbito da organização de cooperação entre os países.”

O potencial de novas tecnologias e inovação para permitir uma cobertura de seguro maior e melhorar os processos de subscrição de seguros e gestão de sinistros, segundo os debatedores, exige que os reguladores de seguros garantam que as seguradoras introduzam os novos modelos em seus processos de negócios de forma apropriada. Por outro lado, o uso de novas tecnologias pode criar riscos para as operações das empresas, para a subscrição de novos riscos e para os consumidores, cuja segurança pode ser comprometida como resultado da análise de big data. ●



# ESCOLA LEVA ALUNOS A LONDRES, EM BUSCA DE NOVAS IDEIAS PARA O SETOR

*Durante as duas edições do Programa de Treinamento no Exterior, em Londres, eles visitaram o recém-criado Lloyd's Lab, um avançado centro de inovação do mercado de seguros britânico.*

A internacionalização dos mercados exige um profissional preparado para enfrentar todos os desafios que certamente permearão seu caminho. Buscar novas ideias e aprimorar os produtos do setor de seguros são mais do que bandeiras – é missão irrevogável em um cenário globalizado. Pioneira nesse debate contínuo no mercado brasileiro, a Escola Nacional de Seguros (ENS) oferece aos profissionais do setor oportunidades de qualificação no exterior, buscando o intercâmbio e a aquisição de novos conceitos.

Exemplo disso é o convênio mantido há 15 anos com o britânico The Chartered Insurance Institute (CII), em cuja sede, em Londres, a ENS promoveu duas edições do Programa de Treinamento no Exterior, na primeira quinzena de setembro. Entre os dias 3 e 7, foi realizada a primeira edição do curso “Gerenciamento de Riscos e Seguros”; e, de 10 a 14, aconteceu a sétima edição do programa “Os Processos Técnicos do Resseguro”.

“A cada ano, avaliamos os participantes para ver o que podemos aprimorar nos cursos. Sempre oferecemos uma visita ao Lloyd's, em Londres, porque é uma instituição extremamente importante do nosso mercado. Este ano, os



<< **ALUNOS DA ESCOLA** participaram do Programa de Treinamento no Exterior no The Chartered Insurance Institute, em Londres e conheceram o laboratório de inovação do Lloyd's, inaugurado recentemente

alunos visitaram um laboratório de inovação lançado recentemente”, informa a diretora de Ensino Técnico da ENS, Maria Helena Monteiro, acrescentando que os grupos foram os primeiros internacionais a visitar o espaço do Lloyd's Lab, que é uma aceleradora de ideias para o mercado de seguros.



## FOCO NA INOVAÇÃO

Inovação é um dos temas mais debatidos no setor. Para os alunos dos cursos da ENS, conhecer as ferramentas e ações empregadas pelo Lloyd's Lab representou uma experiência ímpar rumo ao aprimoramento profissional, re-

forçou Maria Helena, garantindo que o Programa de Treinamento no Exterior será mantido em 2019.

Ao todo, 18 alunos participaram dos dois cursos, número que vem se mantendo anualmente estável. “O ideal são grupos de até 20 alunos, porque, assim, podem receber uma atenção customizada do professor”, explicou a diretora da ENS.

O curso “Gerenciamento de Riscos e Seguros” abordou, entre outros temas, a norma ISO 31000; métodos de mensuração e de monitoramento dos riscos; e análise de riscos e opções de tratamento. Ministrado pelo professor Peter Cave, o curso “Os Processos Técnicos do Resseguro” apresentou os métodos que envolvem as operações dos diversos tipos de contratos, sobretudo no contexto internacional.

“O fato de os programas serem em Londres é um *plus*. Os profissionais brasileiros precisam conhecer a legislação internacional, abordada nos dois cursos. São assuntos que eles precisam dominar, pois não basta conhecer apenas o mercado brasileiro”, concluiu Maria Helena. ●

# ENDIVIDAMENTO DOS BRASILEIROS IMPULSIONA PROCURA POR SEGUROS

*A falta de condições financeiras para arcar com o pagamento de dívidas atinge pessoas físicas e jurídicas e tem aumentado a contratação do seguro prestamista.*

Um dos efeitos mais claros de quando a economia enfrenta desajustes é a alta do endividamento dos consumidores. No Brasil, o número de pessoas inadimplentes vem apresentando recordes históricos desde o início da crise, em 2014. O último ocorreu em junho deste ano, quando a inadimplência alcançou 61,8 milhões de consumidores, segundo dados do Serasa Experian. A preocupação de grande parte dos brasileiros faz crescer, por outro lado, o interesse por coberturas que garantam o pagamento de dívidas em caso de comprometimento de renda por morte, invalidez ou desemprego involuntário. Não por acaso, o seguro Prestamista vem ganhando força nos últimos anos.

Dados da FenaPrevi demonstram que, no primeiro semestre deste ano, esse tipo de seguro apresentou alta expressiva na comparação com o mesmo período do ano passado: 23,74% no volume de contratações de coberturas para proteção do crédito e os prêmios totalizaram R\$ 5,49 bilhões. No acumulado de janeiro a agosto deste ano, segundo ainda informações da FenaPrevi, os prêmios foram de R\$ 7,4 bilhões e o crescimento foi de 21,50%. As indenizações aos segurados



*“Queda do PIB, demissões em massa e redução do poder de compra retraíram as vendas e as empresas tiveram dificuldades de pagar fornecedores. A bola de neve impulsionou a procura por seguro de crédito.”*

Cristina Salazar / FenSeg

totalizaram R\$ 1,12 bilhão até agosto deste ano.

No seguro Prestamista, pessoas físicas garantem a quitação de suas dívidas com as institui-

ções financeiras. O primeiro beneficiado do seguro é a credora, que consegue reduzir sua lista de inadimplentes. O segurado, por sua vez, conta com a tranquilidade de ter a sua dívida quitada em caso de imprevistos. Esse seguro, muitas vezes, é comparado a uma proteção social, já que é destinado, em grande parte, à parcela da população que não dispõe de um patrimônio robusto e seu objetivo é evitar a perda de algum bem adquirido.

## ÂMBITO EMPRESARIAL

O cenário desafiador da economia tem gerado dificuldades para as companhias arcarem com o pagamento de seus fornecedores. O número de empresas com contas em atraso e registradas em cadastros de inadimplentes aumentou 9,41% em junho deste ano, na comparação com o mesmo mês do ano passado. Os dados são do Indicador de Inadimplência da Pessoa Jurídica apurados pelo Serviço de Proteção ao Crédito (SPC Brasil) e pela Confederação

## INADIMPLENTES SOMARAM 61,5 MILHÕES EM AGOSTO

**O número de inadimplentes vem caindo timidamente, mas ainda é alto, afirma o economista-chefe da Serasa Experian, Luiz Rabi.** Pelos dados da empresa, em agosto de 2018 o número de consumidores inadimplentes no Brasil totalizou 61,5 milhões. O indicador caiu 0,16% em relação ao consolidado de julho/2018 (61,8 milhões). Já na comparação com agosto de 2017 (60,4 milhões), houve aumento de 1,82%. O montante de dívidas em agosto deste ano atingiu R\$ 274 bilhões, com média de quatro dívidas por CPF, totalizando R\$ 4.453 por pessoa.

“O ritmo do crescimento mais lento comprometeu a reversão do nível de desemprego, o que acabou por manter elevada a inadimplência do consumidor, apesar do recente recuo da inflação, passados os impactos da paralisação dos caminhoneiros”, explica Rabi.

Bancos e cartões de crédito concentram a maior parte das dívidas atrasadas em agosto deste ano, embora registrem queda, de 1,6 ponto percentual, em relação ao apurado no mesmo mês de 2017. As Utilities (contas de energia elétrica, gás e água) registram a maior alta entre os segmentos. Entre os devedores, 50,8% são homens e 49,2%, mulheres.

Destaque para o crescimento de inadimplentes entre os idosos acima de 60 anos, entre julho do ano passado e deste ano: de 32,5% para 35,1%. “A população economicamente ativa ficou desempregada e teve que recorrer aos aposentados, que têm orçamento mensal fixo. Os idosos acabaram socorrendo suas famílias e tornaram-se devedores também”, informa Rabi.



*“O ritmo do crescimento mais lento comprometeu a reversão do nível de desemprego, o que acabou por manter elevada a inadimplência do consumidor, apesar do recente recuo da inflação.”*

Luiz Rabi / Serasa Experian

Nacional de Dirigentes Lojistas (CNDL).

“Queda do PIB, demissões em massa e redução do poder de compra retraíram as vendas e as empresas tiveram dificuldades de pagar fornecedores. A bola de neve impulsionou a procura por seguro de crédito”, afirma a vice-presidente da Comissão de Riscos de Crédito e Garantia da FenSeg, Cristina Salazar.

Cristina ressalta que o seguro de crédito vem se mostrando uma boa opção para garantir os créditos que uma empresa fornecedora tenha a receber de seus compradores, em caso de inadimplência. O volume do prêmio do produto, acumulado de janeiro a agosto deste ano, foi de R\$ 184 milhões, segundo a FenSeg. O crescimento em relação ao mesmo período do ano passado foi de 10%.

### SINISTRALIDADE EM QUEDA

Já a sinistralidade ficou em torno de 30% do valor do prêmio. Em 2015 e 2016, a taxa de sinistro chegou a 100% do valor arrecadado com a venda do seguro. “Nesses dois anos



chegamos ao auge. Em 2017, percebemos melhora no índice de sinistralidade, que caiu para 50%. Atribuímos essa queda à adaptação das empresas em relação à retração do mercado. Muitas companhias tiveram que demitir pessoal e se adequar à nova realidade de custos. Isso impactou positivamente o pagamento aos fornecedores”, explica ela.

Cristina Salazar também destaca as características do seguro de crédito, que acaba sendo

uma boa ferramenta para que os empresários escolham seus compradores de forma mais assertiva. O produto inclui serviço de análise financeira dos clientes em carteira da empresa, informando os que estão com crédito negativo por inadimplência. “As seguradoras, em geral, monitoram esses clientes. Se o comprador tem problemas na praça, o seguro dá o sinal de alerta. É uma forma de mitigar os riscos que envolvem operações comerciais”, conclui. ●

# SEGURO PARA ANIMAIS DOMÉSTICOS AINDA ENGATINHA NO BRASIL

*País é o quarto no ranking de população de animais de estimação no mundo, com 132,4 milhões de pets, e nicho ainda pouco explorado no Brasil tem muito espaço para crescer.*

**N**os lares brasileiros habita uma grande e diversificada fauna: são cerca de 52 milhões de cães, 38 milhões de aves, 22 milhões de felinos, 18 milhões de peixes e outros 2,4 milhões de pequenos animais, que totalizam 132,4 milhões. São os pets, os queridinhos da casa e alvo de incontáveis mimos. Não por acaso, cada vez mais produtos e serviços são criados para esses clientes mais do que especiais.

No orçamento de famílias com pet, itens como higienização profunda, alimentação balanceada, tosa diferenciada, estadia em hotéis e gastos com cuidadores (babás) são cada vez com mais frequentes. Nos últimos anos, a novidade ficou por conta do lançamento dos seguros de saúde voltados para cães e gatos. Trata-se de um nicho promissor. Afinal, o Brasil lidera o *ranking* mundial da população de caninos e felinos, seguido de perto pelos Estados Unidos, que têm cerca 73,6 milhões desses animais.

O mercado de seguros para esse segmento no País, porém, ainda é um filhote. Segundo José Antonio Varanda, professor e coordenador dos cursos de graduação da Escola Nacional de Seguros (ENS), os primeiros produtos destina-



*“O mercado é promissor, mas precisamos fazer nosso dever de casa, que é ampliar a divulgação da existência e das vantagens dos seguros de saúde para pets.”*

José Antonio Varanda / ENS

dos a pets chegaram ao mercado há cerca de três anos e ainda não estão disponíveis em todas as regiões. Segundo a Susep, não há novos produtos em processo de licenciamento.

Varanda informa que as seguradoras estão começando a se adaptar para oferecer os seguros de saúde para pets, hoje disponíveis apenas em cidades do Rio de Janeiro e de São Paulo, além de Curitiba e Belo Horizonte. “Em alguns produtos, as seguradoras oferecem cobertura também para transportes emergenciais dos animais segurados. E há ainda o seguro de transportes para bens e mercadorias em geral, que cobre somente os riscos de viagens”, informa, acrescentando que o custo ainda é um fator que inibe a expansão dos produtos.



## GRADAÇÕES DE PREÇO

Segundo José Antonio Varanda muitas pessoas ainda desconhecem a existência de seguros para pets, mas “acham interessante”, quando tomam conhecimento. Assim como nos seguros de saúde para humanos, o voltado para os pets também tem variações de preço, que acompanham os serviços prestados, e prazos de carência.

Varanda informa que a primeira providência, quando um seguro para pet é fechado, é colocar



**“Os empresários brasileiros estão expandindo os negócios nesse segmento. Já são mais de 200 pequenas redes de pets em todo o País”**

Nelo Marraccini / Instituto Pet Brasil

**“O aumento no volume de vendas (ao longo do ano passado) foi muito influenciado pelos produtos oferecidos a valores mais em conta”**

José Edson Galvão de França / Abinpet

um microchip no animal para sua identificação. É dessa forma que, segundo ele, o sistema reconhece que o animal que está sendo atendido é o mesmo para qual o serviço foi contratado.

Os preços do seguro de saúde para animais variam de R\$ 70 a R\$ 500 mensais. Cobrem desde emergência – que pode ser usada 48 horas após o animal ser chipado – a serviço ambulatorial, vacinas, exames laboratoriais e atendimento domiciliar, com carência variando de 30 a 180 dias.

É possível contratar a proteção tanto para um único animal quanto para grupo de até quatro – uma espécie de plano empresarial, mais voltado para os criadores. Nesse caso, os preços vão de R\$ 67 a R\$ 450. Pets com idade superior a oito anos só podem ser incluídos em seguro de saúde em grupo.

Segundo Varanda, os produtos são focados nas classes A e B, mas, com o tempo, a tendência de queda do preço deve torná-los mais acessíveis a outras classes. “O mercado é promissor, mas precisamos fazer nosso dever de casa que é ampliar a divulgação da existência e das vantagens dos seguros de saúde para pets”, argumenta.



### MERCADO PET NO PAÍS

Segundo a Associação Brasileira da Indústria de Produtos para Animais de Estimação (Abinpet), o segmento faturou R\$ 20,37 bilhões no ano passado, aumento de 4,95% em relação a 2016 – já descontada a inflação do período que, em 2017, foi de 2,95%. Os dados mostram, porém, que o consumidor passou a escolher produtos mais baratos. “O aumento no volume de vendas foi muito influenciado pelos produtos oferecidos a valores mais em conta”, afirma o presidente-executivo da Abinpet, José Edson Galvão de França.

Um dos fatores que vem contribuindo para os bons resultados no segmento, no entendimento do Instituto Pet Brasil, é o processo de profissionalização pelo qual tem passado o mercado de varejo. O setor faturou R\$ 32,92 bilhões, no ano passado. Segundo a entidade, os destaques estão no varejo especializado (pet shops), que representa a maior fatia, com resultado de R\$ 26,61 bilhões, dos quais R\$ 1,27 bilhão provém da venda de animais de estimação (4,77%).

Vem aumentando também o número de

pequenas redes (entre duas e 30 lojas) em um único CNPJ. “Os empresários brasileiros estão expandindo os negócios nesse segmento. Já são mais de 200 pequenas redes de pets em todo o País”, afirma Nelo Marraccini, vice-presidente de Comércio e Serviços do Instituto Pet Brasil.



### FATORES DE IMPULSO

Essa movimentação atrelada à maior profissionalização é percebida pelo professor José Antonio Varanda como um fator que pode ampliar o interesse pelo seguro de saúde para animais. “A profissionalização do segmento e a sofisticação dos exames e respectivos instrumentos de diagnósticos podem favorecer o mercado de seguro”, comenta ele.

Varanda observa que a rede de atendimento ainda é pequena no País. Porém, é compensada pelo teleatendimento, que representa comodidade para os donos ao oferecer auxílio nas residências. Na sua opinião, o trabalho das seguradoras para ampliar a rede credenciada vai beneficiar os veterinários ao atrair clientes que talvez não chegassem a um consultório. ●

# DESEMPENHO DE VENDAS VARIA DE ACORDO COM A REGIÃO GEOGRÁFICA

*Análise dos números revela variações nas cinco regiões do País e mostra o quanto o desempenho do mercado de seguros é influenciado pela realidade socioeconômica da população.*

O mercado de seguros evolui de forma diferente em cada região do Brasil, demonstrando o quanto as operações de companhias e corretores sofrem a influência do ambiente econômico-social. Esta dependência é flagrante na comparação dos resultados regionais e nacional do setor, que arrecadou R\$ 156,7 bilhões de janeiro a agosto – últimos números disponíveis, o que corresponde a 0,6% de aumento nominal em relação ao apurado no mesmo período de 2017. O desempenho não inclui dados do seguro obrigatório de Danos Pessoais Causados por Veículos Automotores de Vias Terrestres (DPVAT) e da Saúde Suplementar, supervisionada pela Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS).

A cobertura de pessoas, que engloba os ramos de vida e previdência privada, arrecadou R\$ 96,2 bilhões e conservou a dianteira no setor, a despeito da queda de 3,5% na comparação entre janeiro e agosto de 2018 e 2017. Os ramos elementares, que somaram receita de R\$ 46,6 bilhões, cresceram 8,9%, enquanto a capitalização cresceu 3,9%, arrecadando R\$ 13,9 bilhões. Por regiões, porém, os números evidenciam o



*“O seguro de transporte cresce em todas as regiões, não só devido ao aumento da criminalidade, que leva o empresário a buscar proteção, mas também em razão da nova resolução do seguro de RCTR-C.”*

Augusto Frederico Matos /  
Presidente do Sindseg MG/GO/MT/DF

perfil diferenciado de cada parte do País. O segmento de pessoas é um exemplo: apesar da queda nacional, subiu 38,7% no Norte e 4,8% no Sul.

## TRANSPORTES EM ALTA

A cobertura de transporte foi um ponto comum em todo o País, entre os ramos elementares. “O seguro de transporte cresce em todas as regiões, não só devido ao aumento da criminalidade, que leva o empresário a buscar proteção, mas também em razão da nova resolução do seguro de Responsabilidade Civil do Transportador de Carga (RCTR-C), que prevê um controle mais eficaz sobre a obrigatoriedade de o transportador ter uma apólice”, diz o presidente do Sindicato das Seguradoras (SindSeg) MG/GO/MT/DF, Augusto Frederico Costa Rosa de Matos.

A receita dos seguros de RC do Transportador subiu 20,2%, de 891,6 milhões para R\$ 1,1 bilhão nacionalmente. No grupo de transporte, o seguro do Embarcador Internacional, por exemplo, teve alta de 21,3%, de R\$ 267,6 milhões para R\$ 324,5 milhões. Já o ramo RCTR-C, também nos oito primeiros meses do ano, arrecadou R\$ 636,6 milhões - no mesmo período do ano passado atingira R\$ 528,1 milhões. A movimentação de cargas produziu efeitos distintos nas vendas de seguros por região. No Norte, o destaque



foi a modalidade de Embarcador Internacional, ao passo que no Nordeste, a de Transportador.

No mercado nordestino, terceiro do País no *ranking* do setor, a receita com transportes até agosto deste ano (R\$ 108,3 milhões) superou em 58,3% a aferida no mesmo período do ano passado, puxada pela alta de 90% das apólices de RC Transportador, com R\$ 73 milhões arrecadados. Outro destaque regional foi o ramo de Responsabilidade Civil, que faturou R\$ 72,9 milhões, crescimento de 33,6%.

Na Região Norte, os números do mercado no período janeiro-agosto, comparados aos de 2017, mostram elevação da receita no ramo de transporte, que movimentou R\$ 44,5 milhões. A alta de 52% foi puxada pelo seguro do Embarcador de Cargas para vendas fora do País, que passou de R\$ 5,2 milhões para 9,4 milhões (acréscimo de 82,3%). Múcio Novaes de Albuquerque Cavalcanti, presidente do Sindseg N/NE, associa o resultado às vendas externas da mineradora Vale, no Pará, e do agronegócio naquele Estado e em Tocantins.

O Centro-Oeste registrou crescimento de 51,6% no seguro de transporte, arrecadando R\$ 83,3 milhões no período, puxado pelo grupo Transportador, que faturou R\$ 55,8 milhões (au-



*A economia do Nordeste cresceu mais do que a brasileira entre 2008 a 2014, e nosso mercado acompanhou, favorecido pelo volume de investimentos. Em períodos assim, o seguro sai na frente.”*

Múcio Novaes /  
Presidente do Sindseg N/NE

mento de 83,9%). O melhor desempenho foi observado no Mato Grosso, provavelmente em razão das safras recordes no País, segundo avalia Augusto de Matos.



*“O bom desempenho na região (Sul) deve-se à intensificação do trabalho de seguradoras e corretores no Estado, onde a competitividade é grande. Os operadores de nosso setor estão cada vez mais atuantes.”*

Guacir Bueno / Presidente do Sindseg RS

Outro ramo fortalecido no Centro-Oeste foi o de seguros de crédito e garantias, com receita ampliada em 55% (R\$ 156,7 milhões para R\$ 242,9 milhões). “O risco crescente exige que as empresas sejam mais prudentes, contratando apólices de garantia de execução ou de crédito em suas transações”, afirma Rosa de Matos, acrescentando que essa demanda empresarial se estende ao seguro garantia judicial, que permite às empresas usar apólices para caucionar depósitos no Judiciário, em vez de imobilizar capital no cumprimento de ritos judiciais.



### PERDAS NO NORDESTE

Para Albuquerque Cavalcanti, os resultados em Responsabilidade Civil no mercado nordestino estão associados ao aumento da demanda por proteção entre profissionais autônomos. “À medida que a vida vai sendo judicializada, a responsabilidade cresce. Em contrapartida, a interrupção de grandes obras causou perdas sensíveis nos ramos de grandes riscos e riscos de engenharia”, afirmou. Esses ramos recuaram 7,8% e 10,4%, respectivamente, com receitas de R\$ 106 milhões e R\$ 13,1 milhões, na comparação entre os períodos de 2018 e 2017.

“Isso tem tudo a ver com a crise e a paralisação dos investimentos no Nordeste”, assinala Cavalcanti, citando a interrupção das obras da Ferrovia TransNordestina, que interligará regiões do Piauí, Ceará e Pernambuco aos portos de Pecém (CE) e Suape (PE). Outro caso é a Refinaria Abreu e Lima, em Pernambuco, que vem produzindo 100 mil barris diários de derivados de petróleo, quando deveria ter capacidade para processar o dobro. A contenção de investimentos em obras de grande porte, diz Cavalcanti, espalha efeitos negativos em todo o mercado regional de seguro, por não gerar empregos e renda.

Antes da eclosão da crise econômica, em 2015, o setor viveu alta sem precedentes da região, afirma ele. “A economia do Nordeste cresceu mais do que a brasileira entre 2008 a 2014, e o mercado acompanhou, favorecido pelo volume de investimentos. Em períodos assim, o seguro sai na frente”, informou Cavalcanti, explicando que as grandes obras têm efeito em ramos como vida e saúde. A crise afetou principalmente os mercados da Bahia, Pernambuco e Ceará, que têm economias mais desenvolvidas.

A queda de 2,1% na receita dos seguros de pessoas nos estados nordestinos (R\$ 10,5 bilhões) expressou a retração da economia regional. Seus efeitos atingiram os planos de acumulação, com queda de 5,4% na arrecadação, que somou R\$ 8,1 bilhões. No Vida Gerador de Benefícios Livres (VGBL), a retração foi de 5,6%; e no Plano Gerador de Benefícios Livres (PGBL), de 2,4%. No Sul, o movimento do mercado foi oposto, com aumento de 4,8% no segmento de pessoas, que teve a receita expandida de R\$ 14,7 bilhões para R\$ 15,4 bilhões.

A arrecadação dos produtos do segmento de pessoas teve alta de 12,2% no mercado catarinense (R\$ 3,3 bilhões para R\$ 3,7 bilhões) e de 6,7% no gaúcho (R\$ 6 bilhões para R\$ 6,4 bilhões). “O bom desempenho na região deve-se à intensificação do trabalho de seguradoras e corretores no Estado, onde a competitividade é grande. Os operadores de nosso setor estão cada vez mais atuantes”, ressalta Guacir de Llano Bueno, presidente do Sindseg RS. ●

## EVOLUÇÃO DO MERCADO

(janeiro-agosto 2018 x janeiro-agosto 2017)

	Norte	Nordeste	Sudeste	Sul	Centro-Oeste
Elementares	18,6%	9,7%	7,9%	9,3%	12,3%
Pessoas	38,7%	- 2,1%	- 7,3%	4,8%	- 0,7%
Capitalização	1,5%	4,9%	3,4%	5,9%	9,1%

Fonte: CNseg / Carta do Seguro

## DESTAQUES POR REGIÃO

(Maiores altas e maiores baixas, por milhão)

### NORTE

Garantia Estendida	32,93	71,32	+116,6%
Transporte	29,27	44,47	+51,9%
Embarcador Internacional	5,18	9,45	+82,3%
Risco de Engenharia	3,68	3,55	-3,7%
Crédito e Garantia	29,71	29,14	-1,9%

### NORDESTE

Transportes	68,40	108,30	+58,3%
Transportador	38,39	72,98	+90,1%
Responsabilidade Civil	54,56	72,92	+33,6%
Risco de Engenharia	14,64	13,12	-10,4%
Grandes Riscos	115,03	106,02	-7,8%

### SUDESTE

Outros	368,61	644,79	+74,9%
Embarcador Internacional	204,85	243,83	+18,5%
Rural	656,54	758,50	+15,5%
Planos de Acumulação	48.533,79	42.908,80	-11,6%
Família-VGBL	44.308,06	38.879,39	-12,2%

### SUL

Transporte	325,73	392,07	+20,4%
Embarcador Internacional	45,32	59,46	+31,2%
Transportador	201,52	240,93	+19,6%
Garantia Estendida	216,75	197,03	-9,1%
Marítimos e Aeronáuticos	54,07	51,03	-5,6%

### CENTRO-OESTE

Crédito e garantia	156,70	242,91	+55,0%
Transportes	54,97	83,34	+51,6%
Transportador	30,32	55,77	+83,9%
Risco de Engenharia	10,06	8,4	-16,5%
Família-PGBL	269,83	249,21	-7,6%



---

# OS BENEFÍCIOS DA ATENÇÃO PRIMÁRIA À SAÚDE E A OTIMIZAÇÃO DE RECURSOS

*Estudo mostra que as empresas precisam oferecer uma experiência funcional, emocional e espiritual para atingir o cliente, cada vez mais consciente e conectado.*

---

Os princípios da atenção primária, cada vez mais presentes no radar da Saúde Suplementar, devem ser estimulados e vencer barreiras de parte da classe médica, para se consolidar e beneficiar os usuários de planos. A avaliação é do professor de Clínica Geral e Propedêutica da Universidade de São Paulo (USP), Gustavo Gusso, que destaca a importância da interação dos atributos ideais (acesso facilitado, coordenação do cuidado, integralidade e o que de fato tem ocorrido nas clínicas populares e com a verticalização dos serviços) para uma atenção primária de qualidade.

Segundo o professor, a interação desses atributos faz com que o foco não seja apenas em consultas e exames (e no seu ganho), mas também no cuidado com a pessoa ao longo do tempo e no faturamento per capita. “A maioria das clínicas classificadas



*“A legislação obriga o fornecimento de especialistas, às vezes desnecessários, em prazos que nem países com muitos recursos e boa estrutura conseguem cumprir.”*

Gustavo Gusso / USP

---

como populares vai na contramão do procedimento ideal, pois vende consultas e exames pontualmente”.

Gusso entende que algumas mudanças importantes devem ocorrer para fortalecer a atenção primária na Saúde Suplementar no País. Ele defende mudança na legislação, em especial a reformulação da Resolução Normativa 259, da Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS), que dispõe sobre os prazos de consultas, pois, na sua opinião, estimulam o consumo sem coordenação.

“A legislação obriga o fornecimento de especialistas, muitas vezes desnecessários, em um prazo que nem países com muitos recursos e boa estrutura conseguem cumprir. A superexposição à alta tecnologia não apenas acarreta gastos desnecessários, como também é perigosa para o paciente”, alerta. A legislação, acrescenta ele, deveria incentivar um filtro qualificado e propor a criação de



um grupo de trabalho permanente da ANS, para estimular ações de atenção primária.

O professor da USP também aponta para a necessidade de retorno dos incentivos financeiros, como ocorreu com as iniciativas de prevenção, estimuladas pela ANS. A agência reguladora incentivou as operadoras a premiar, inclusive financeiramente, os usuários que aderissem a Programas de Promoção da Saúde e de Prevenção de Riscos e Doenças. No entanto, adverte o especialista, os programas muitas vezes não tinham base científica. “É importante que nos cargos de gestão haja profissionais mais jovens com expertise em atenção primária. Em geral, a cultura médica de quem se formou há alguns anos não é favorável à implantação do programa de atendimento básico”, pondera.

Na sua avaliação, o desenvolvimento de ações de atenção primária cria condições para beneficiar o usuário, de acordo com a estrutura do “Triple Aim”: maior sustentabilidade quanto aos custos, melhor experiência



*“Se houver permissão de acesso a todos os tratamentos caros, haverá escassez de recursos para um número maior de casos mais simples de se resolver.”*

Marcos Lisboa / Insper

de uso e melhora nos indicadores clínicos. “Um quarto objetivo, mais facilmente alcançável, é a satisfação das equipes assistenciais”, acrescenta.



### **BENEFÍCIOS PARA A GESTÃO**

Gestão e gerenciamento de custos também são beneficiados pelo foco na atenção primária. De acordo com o professor da USP, são oportunidades para criar indicadores baseados no conceito de saúde populacional e na carteira de pacientes. Além disso, segundo sua análise, isso proporciona o aprimoramento do prontuário, de acordo com a estrutura Problem Oriented Medical Record (Registro Médico Orientado por Problemas).

“O investimento em atenção primária também é importante para discutir contratos baseados em valores com financiamento e remuneração per capita, para que se possa ven-

der cuidado e não apenas consultas e exames. Mas, para a implementação de forma integral de um projeto, é preciso mobilizar todos os setores das empresas”, pontua.

Muitos países europeus são, por si só, *cases* de sucesso na atenção primária à saúde, com destaque para a Inglaterra, Noruega, Holanda e Dinamarca, enumera Gusso. “Muito alegam que nestes países o sistema é público. É verdade, mas os serviços de atenção primária são essencialmente privados, ou seja, pertencem aos médicos”. Segundo ele, nos Estados Unidos há algumas organizações responsáveis pelo atendimento – as chamadas Accountable Care Organizations – como a Monarch, e operadoras verticalizadas, como a Kaiser Permanente.



## ECONOMIA NA SAÚDE

O presidente do Insuper, Marcos Lisboa, destaca diversos fatores que podem contribuir para dar mais musculatura ao setor. Ele defende o estabelecimento de um diálogo construtivo com os envolvidos no segmento, Governo e Judiciário, para apontar os limites do que pode ser oferecido, recursos disponíveis, uso racionalizado da verba, procedimentos a serem cumpridos, remédios que devem estar disponíveis e um desenho regulatório mais eficaz.

“É preciso que haja diálogo, principalmente entre o Judiciário e os órgãos reguladores, e verificar quais são as boas práticas adotadas em outros países. A impressão é que aqui no Brasil o processo está fora de controle. O mercado está sofrendo e os usuários estão sendo penalizados pela restrição da oferta de planos, aumento dos preços e a redução da qualidade de serviços”.

Ex-secretário de Política Econômica do Ministério da Fazenda, Marcos Lisboa entende que muitas decisões judiciais são tomadas sem a adequada análise do seu impacto sobre os demais consumidores, na contramão do que a regulação estabelece. Além disso, ele destaca que



a ANS também enfrenta a pressão dos órgãos de defesa do consumidor. “Às vezes, essas entidades ficam muito preocupadas com o resultado imediato e acabam comprometendo o acesso dos usuários aos serviços no longo prazo”.



## INFLAÇÃO MÉDICA

Marcos Lisboa acredita que é preciso estabelecer um diálogo para superar o debate atual, dominado por preconceitos, e reconhecer que os custos crescem e os recursos são limitados. “No Brasil, as pessoas ficam surpresas porque a inflação médica cresce mais do que os demais preços, mas este é um fenômeno mundial. Não dá para garantir todos os tratamentos para todo mundo. Do jeito que está, os problemas na saúde só vão se agravar, gerando um círculo vicioso em que todos vão perder”, argumenta, acrescentando que é preciso estabelecer qual a forma adequada de remuneração e como deve ser a intervenção judicial em casos especiais.

Nos países mais organizados, como é o caso

da Inglaterra, lembra Lisboa, existe uma lista dos procedimentos e medicamentos autorizados e um ordenamento do acesso aos serviços. “Muitas vezes, os tratamentos mais caros ou experimentais estão fora da lista. Dessa forma, a sociedade consegue administrar melhor a saúde de todos. Se houver permissão de acesso a todos os tratamentos caros, haverá escassez de recursos para um número maior de casos mais simples de se resolver”.

Marcos Lisboa acredita que é importante trazer alguns exemplos de outros setores da economia para mostrar como a regulação equivocada pode ter efeitos contrários aos pretendidos. É o caso do mercado de leasing para automóveis que, segundo ele, já movimentou mais de R\$ 110 bilhões e permitia o financiamento com baixas taxas de juros para compra de automóveis. Na última década, diversos questionamentos sobre a cobrança de tributos como PIS, Cofins e ISS, em meio a ações judiciais, reduziram esse mercado, que hoje movimenta pouco mais de R\$ 10 bilhões. “Os consumidores não têm mais acesso a essa forma acessível de financiamento, e os municípios deixaram de arrecadar Imposto Sobre Serviço (ISS). ●

# LITIGÂNCIA ENTRE PESSOAS FÍSICAS E JURÍDICAS SOBE E REFLETE NA CARTEIRA

*Companhias constataam avanço na procura de coberturas de danos a terceiros e aumento nas indenizações pagas.*

**E**rrar é humano, mas falhas profissionais cada vez mais numerosas no País – como demonstram dados disponíveis na Justiça ou o aumento da frequência de sinistros da carteira de Responsabilidade Civil das seguradoras – chamam a atenção e preocupam porque podem ceifar vidas, provocar invalidez, gerar ocupação prolongada de leitos médicos e destruir patrimônio pessoal, entre outros infortúnios inesperados.

Se os desdobramentos da Operação Lava-Jato e o acidente ambiental de Mariana, em Minas Gerais, podem ter impulsionado o aumento dos prêmios e da sinistralidade nas carteiras de D&O e de RC-Riscos Ambientais, no RC Profissional há variáveis mais difusas que afetam o comportamento de sinistros e prêmios (veja box).

O fato é que a alta das receitas e o salto de sinistros pagos no grupo de Responsabilidade Civil não deixam dúvidas de que suas quatro modalidades (D&O; Profissional, Geral e Riscos Ambientais) se tornaram um qua-



*“Nos últimos anos, aumentou significativamente o número de reclamações por erro médico.*

*Os consumidores estão mais litigantes, seja por inconformismo com o resultado do tratamento, seja por erro médico de fato.”*

Thabata Najdek / especialista

drante de oportunidades e de riscos para as seguradoras especializadas em danos a terceiros.



## MOTIVOS PLAUSÍVEIS

A exigência do seguro de danos para que as empresas contratem profissionais liberais, consumidores mais conscientes de seus direitos, reclamações judiciais contra médicos ou advogados por erros ou omissão profissional estão entre os motivos plausíveis para o aquecimento da procura dos seguros, segundo Thabata Najdek, especialista em subscrição de Riscos Financeiros, e Aluizio Barbosa, professor da Escola Nacional de Seguros (ENS).

“As pessoas jurídicas e físicas estão mais litigantes. As empresas deixaram de arcar com os prejuízos sofridos por falhas profissionais de seus prestadores e passaram a exigir apólices de seguros para evitar problemas em caso de erro profissional. E as pessoas físicas passaram a ter mais informações a respeito de seus direitos, levando ao Judiciário situações em que se sentem



## NÚMEROS DAS QUATRO MODALIDADES DE SEGUROS DE RC

Quinze seguradoras atuam hoje no mercado de RC, oferecendo produtos com cobertura básica para indenização a terceiros por erros e omissão na prestação do serviço do segurado (cobrado na Justiça) ou custos de sua defesa. Ao todo, os prêmios acumulados nas quatro modalidades de RC somaram R\$ 1,1 bilhão de janeiro a agosto deste ano, segundo dados da Susep, alta de 7,7% sobre o mesmo período de 2017. Do total, R\$ 234,8 milhões foram obtidos no seguro de danos profissionais, 12,1% a mais na mesma comparação.

Os pagamentos na carteira de RC profissional, contudo, deram uma trégua neste ano: somam R\$ 61,1 milhões até agosto, queda de 35% na comparação com o mesmo período de 2017. Incluindo as outras três modalidades, os

pagamentos com sinistros atingiram R\$ 527,4 milhões, 1,7% a mais do que o observado no ano passado.

No D&O, a alta acumulada de prêmios entre 2011 e 2017 foi de 140,1% (R\$ 168,7 mi para R\$ 405,2 mi); no RC Profissional, 221,5% (R\$ 101,6 mi para R\$ 326,8 mi); no RC Geral, 26,1% (R\$ 639,3 mi para R\$ 806,3 mi); e RC-Riscos Ambientais, 283,7% (R\$ 17,6 mi para R\$ 67,5 mi).

Em relação à sinistralidade, os números são ainda mais impressionantes no mesmo período. No D&O, subiu 1.951,7% (R\$ 11,1 mi para R\$ 228,7 mi); nos Riscos Ambientais, 752,5% (R\$ 2,7 mi para R\$ 23 mi); atingiu alta de 224,5% no RC Profissional (de R\$ 41,9 mi para R\$ 135,8 mi); e outros 112,3% (de R\$ 205,6 mi para R\$ 273 mi), de acordo com levantamento da Superintendência de Estudos e Projetos (Suesp) da CNseg.

prejudicadas por médicos, engenheiros, agências de turismo etc.”, afirma Thabata.

Para Aluizio Barbosa, a consciência dos cidadãos sobre seus direitos vem gerando aumento de demandas judiciais, com impactos diretos na sinistralidade dos seguros de RC. “A comunicação instantânea, via aplicativos de mensagens ou redes sociais, estimula as pessoas a buscarem mais o Judiciário. Se alguém compartilha seu êxito em uma ação judicial, um inimaginável número de pessoas passa a ter conhecimento da decisão, o que pode gerar um aumento desenfreado de ações judiciais, sem que antes seja tentado um acordo entre as partes”, acrescenta.

### LITIGÂNCIA AGUÇADA

Dados do Conselho Nacional de Justiça (CNJ) reforçam a percepção de litigância aguçada. Apenas no ano passado foram pelo menos 26 mil processos em tramitação nos tribunais estaduais federais – uma média de



*“Se alguém compartilha seu êxito em uma ação judicial, um inimaginável número de pessoas toma conhecimento da decisão, o que pode gerar um aumento desenfreado de ações, sem que antes seja tentado um acordo entre as partes.”*

Aluizio Barbosa / ENS

70 ações impetradas por dia – exclusivamente de queixas de erros médicos.

“Nos últimos anos, aumentou significativamente o número de reclamações por erro médico, procedentes ou não. Os consumidores estão mais litigantes, seja por inconformismo com o resultado do tratamento, seja por erro médico de fato. Consequentemente, a procura por apólices de RC Profissional por médicos e instituições de saúde também aumentou. Parte do risco foi transferido para as seguradoras e as reclamações viraram sinistros”, informa Thabata.

O baixo nível educacional das universidades é um dos fatores que explicam o avanço de erros profissionais, segundo Aluizio Barbosa. “Na advocacia, por exemplo, a reprovação média do Exame da OAB, requisito necessário para o exercício da profissão, beira os 70%, um índice alarmante”, assinala. A situação se repete em outras categorias profissionais, mostrando que a qualidade do ensino deve melhorar para que o mercado de seguros não registre tanta sinistralidade. ●

# EVOLUÇÃO DAS VENDAS DE CAMINHÕES DÁ FÔLEGO À CARTEIRA DE AUTO

*Número de veículos pesados vendidos em 2018 acumula crescimento de 49%, segundo a Anfavea, e impulsiona a contratação de seguros, que cresce a uma média de 10% a 20% por mês.*

“**M**inha vida é andar por esse país / pra ver se um dia eu descanso feliz.” A letra de “Vida de viajante”, de Luiz Gonzaga, retrata bem o atual momento da relação entre os caminhoneiros e o mercado de seguros: o pessoal da boleia está cada vez mais atento à necessidade de proteger seu veículo e garantir que, em caso de acidente, terá cobertura contra danos a terceiros. Não por acaso, o nicho de apólices para veículos de carga, que andou derrapando nos últimos quatro anos, em virtude da crise econômica, voltou a acelerar.

“Neste ano, a carteira de seguros para caminhões está mostrando crescimento mais expressivo, principalmente nas vendas originadas pelos frotistas”, afirma Saint’Clair Pereira Lima, integrante da Comissão de Automóvel da FenSeg, acrescentando que vem crescendo, em média, a uma taxa entre 10% e 20% ao mês.

O principal combustível desse aquecimento é a renovação da frota. Os números da Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea) mostram que o setor está em alta velocidade. Em termos percentuais, o crescimento acumulado em 2018, segundo



*“Se o motorista de um caminhão bate em outros veículos, tem que ressarcir os donos dos carros atingidos. Imagine o prejuízo se for perda total? É muito importante contratar ao menos o seguro RCF-V.”*

Marcelo Goldman / FenSeg

o vice-presidente da Anfavea, Marco Saltini, está em 49%. “Esse desempenho observado no mercado de caminhões é muito importante. E a tendência é que se mantenha”, informa.

Saltini lembra que, comparativamente, setembro teve um fluxo de vendas menor do que agosto: 6.700 contra 7.500 unidades, respectivamente. Ele lembra que, em decorrência dos feriados, o número de dias úteis em setembro foi menor do que em agosto, o que acaba influenciando a conta final. “O fato é que, entre janeiro e setembro deste ano, foram vendidos 52 mil caminhões, o mesmo volume negociado ao longo de todo o ano de 2017”, observa o vice-presidente da Anfavea.

## ● ● ● PREJUÍZOS POR ACIDENTES

Caminhões mais novos rodando nas estradas significam menos chances de acidentes. Em 2017, os veículos pesados estiveram envolvidos em 34.425 ocorrências, de um total de 124.964. Na prática, isso significa dizer que, de cada quatro acidentes no País, pelo menos um teve participação de um caminhão.



Para pequenas e médias empresas e para caminhoneiros que fazem seguros individuais, a apólice que cobre o próprio veículo e o seguro RCF-V têm que ser vistos como fundamentais para a continuação dos negócios”, aconselha. Para Marcelo Goldman, esse segmento do mercado está aquecido, mas ainda tem muito a crescer, para retomar ao mesmo patamar de antes da crise.



## RENOVAÇÃO DE FROTA

No momento, a maior procura por seguros de caminhões tem sido por empresas, que estão renovando suas frotas. Os seguros individuais ainda estão em marcha lenta e dependem da retomada da economia para melhorar, por tabela, os negócios de quem só tem um caminhão. “Os caminhoneiros que atuam individualmente ainda passam por muitas dificuldades. Eles saem de um ponto do país com o veículo carregado e voltam com ele vazio. Isso acaba adiando a compra do veículo novo”, pondera Saint’Clair Pereira Lima.

Os modelos mais novos de caminhões já saem da fábrica com garantias de segurança reforçadas. Os veículos têm “tecnologia embarcada”, que são recursos para evitar acidentes e, principalmente, para proteger a célula da cabine. O computador de bordo, por exemplo, já é item quase obrigatório: além de otimizar tempo e custo da viagem, alerta sobre eventuais falhas nos componentes e avisa a hora de trocar o óleo, por exemplo.

Outra tecnologia importante é o Controle Eletrônico de Estabilidade (ESC, na sigla em inglês), equipamento que diminui as chances de o veículo derrapar ou capotar em curvas, o que facilita muito a condução de quem transporta cargas vivas ou pesadas, como os grãos, chamados de bitrens graneleiros. O sistema ainda é opcional, mas será obrigatório a partir de 2020.

“Os recursos tecnológicos dão mais segurança ao motorista e reduzem a frequência dos acidentes, mas tornam o reparo dos veículos mais caro. Por isso, cada vez mais o seguro é fundamental, o que leva ao aquecimento do mercado”, conclui Saint’Clair. ●

De olho no prejuízo que um acidente pode causar, Marcelo Goldman, que também integra a Comissão de Automóvel da FenSeg, tem uma recomendação especial tanto para empresas que buscam proteger suas frotas quanto para caminhoneiros que trabalham por conta própria: fazer ao menos o Seguro de Responsabilidade Civil Facultativa de Veículo (RCF-V), apólice que cobre danos a terceiros.

“Se o motorista de um caminhão bate em outros veículos, caberá a ele ressarcir os donos dos carros atingidos. Imagine o tamanho do prejuízo se for perda total, por exemplo? Muitas empresas grandes abrem mão de proteger o próprio veículo, mas pelo menos fazem o seguro RCF-V”, informa.

Goldman lembra que, em casos de pagamento de indenização por morte ou invalidez de uma vítima de acidente de trânsito, os valores podem chegar ou até ultrapassar R\$ 2 milhões. E em termos de prejuízos materiais, se uma empresa com frota de cinco veículos perde um em acidente, na prática, terá 20% do seu negócio afetado.

“A empresa perde fretes, faturamento e pode não ter condições de comprar outro caminhão.



*“Os recursos tecnológicos dão mais segurança ao motorista e reduzem a frequência dos acidentes, mas tornam o reparo dos veículos mais caro. Por isso, cada vez mais o seguro é fundamental, o que leva ao aquecimento do mercado.”*

Saint’Clair Pereira Lima / FenSeg

# PRAZO PARA ADAPTAÇÃO DE PROCESSOS É DESAFIO PARA MARCO REGULATÓRIO

*Empresas não poderão vender títulos em desacordo com as novas disposições e o prazo para ajustes é de 240 dias para modalidade tradicional e 150 dias para as demais.*

A Susep não considera adiar o prazo de adaptação dos planos de capitalização ao novo marco regulatório, ainda que reconheça que efetuar os ajustes represente um desafio para o mercado. Tanto é assim que a autarquia planeja até unificar, a médio prazo, as circulares 569 e 576, após materializada a adaptação das novas regras pelo mercado, informa o diretor de Supervisão de Conduta da Susep, Carlos de Paula.

Segundo ele, o novo marco foi discutido, exaustivamente, com o mercado – foram 17 meses de discussão e 45 dias de audiência pública. “Sempre cabe aperfeiçoamento, mas todos os casos foram tratados. A priori, um adiamento está descartado. A própria Susep já se adaptou”, justifica Carlos de Paula.

Com a Circular Susep 569, de 3 de maio, a Superintendência aprimorou a regulamentação das modalidades clássicas de capitalização (Tradicional, Compra Programada, Popular e Incentivo) e criou duas novas modalidades (Instrumento de Garantia e Filantropia Premiável). A Circular 576, de 28 de agosto, estabeleceu os



*“Sempre cabe aperfeiçoamento, mas todos os casos foram tratados. A priori, um adiamento está descartado. A própria Susep já se adaptou.”*

Carlos de Paula / Susep

critérios de adaptação e os prazos. São 240 dias para a adaptação da modalidade Tradicional e 150 dias para as demais modalidades.

## ADEQUAÇÃO AO MERCADO

O diretor-executivo da FenaCap, Carlos Alberto Corrêa, disse que, inicialmente, foi solicitado à Susep um ano para a adaptação, mas a proposta foi rejeitada porque a autarquia entendia que tinha de implementar imediatamente. “Não obstante, se no meio do caminho a Susep entender que surgiu uma excepcionalidade, será feito o pleito para a prorrogação do prazo. Nós construímos uma relação muito próxima para a criação do novo marco e sugerimos adequações que aproximassem a teoria regulatória às práticas de mercado”, disse.

Corrêa informa que agora estão sendo ajustados pequenos detalhes na Circular 576 e que há reuniões técnicas agendadas com a Susep para interpretação da nova legislação. Um manual de orientações também está em elaboração. “A FenaCap já constituiu um bloco de comunicação, inclusive nas mídias sociais. Nossos problemas são pequenos e o índice de reclamações é baixo”, pontua.





A FenaCap está procurando desconstruir mitos, como liquidez e rentabilidade baixas e poucos sorteios, reforçando o papel dos títulos como instrumentos de educação financeira. “Nos últimos meses, distribuimos R\$ 627,5 milhões em sorteios, o equivalente a R\$ 4,2 milhões pagos, por dia útil. A expectativa que tínhamos de crescer 7% ao ano não contemplava o novo marco. Mas o impacto deve vir em 2019”, assinala Corrêa.

Hoje existem 17 empresas oferecendo títulos de capitalização. Entre os meses de janeiro a julho, o segmento acumulou receita de R\$ 12,1 bilhões, o que representa crescimento de 4,8% em relação ao mesmo período do ano passado, segundo dados da Federação.



### TRANSPARÊNCIA E SEGURANÇA

Para o diretor das áreas Comercial e de Tecnologia da Brasilcap, Frederico Queiroz Filho, o marco traz mais transparência para as relações de consumo e aumenta a segurança na operação. Ele ressaltou que não há dúvida de que os prazos são desafiantes e vão exigir uma mobilização das empresas. “Todas as modalidades de títulos têm modificação, e isso altera processos e práticas dos revendedores, com impacto na área de TI. O desafio é como atender o prazo e não parar projetos importantes em andamento”, diz Queiroz.

Marcelo Oliveira, diretor de Capitalização da Icatu Seguros, concorda que o novo marco trouxe mais transparência ao setor, mas também considera que o prazo é desafiador não apenas para as empresas, mas também para os canais de distribuição, bancos e revendedores. “Teremos que rediscutir os contratos e fluxos operacionais com nossos parceiros, pois, em alguns modelos, haverá necessidade de alterar



*“Nós construímos uma relação muito próxima para a criação do novo marco e sugerimos adequações que aproximassem a teoria regulatória às práticas de mercado.”*

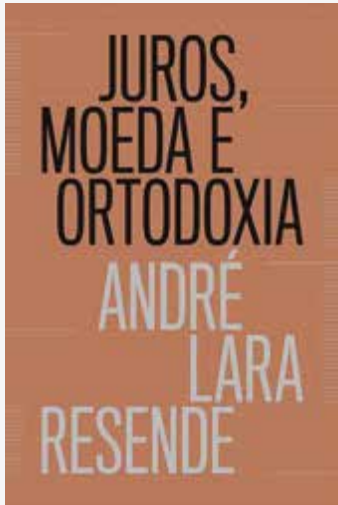
Carlos Alberto Corrêa / FenaCap

processos de distribuição e remuneração”, diz Oliveira, acrescentando que a modalidade de Filantropia vai trazer um grande incremento para o mercado.

Os títulos da modalidade Filantropia Premiável têm grande potencial de crescimento, na avaliação do diretor da Invest Capitalização, Luciano Graneto Vieira. Ele informa, com base em pesquisa, que o Brasil ocupa a 90ª posição em doações. “O estudo aponta que o País tem capacidade para duplicar o volume de doações, e nada melhor do que os títulos de capitalização para ajudar nessa alavancagem”, avalia.

Graneto Vieira observa que, mesmo após a publicação das circulares da Susep, ainda existem pontos cruciais a serem definidos para as operações, como a paridade das cotas que compõem o título de capitalização, em conjugação com o tamanho das séries, e também a organização que será necessária para a elaboração nas notas técnicas atuariais.

“O que mais nos impacta são as alterações no modelo de comercialização. O prazo de 150 dias é apertado até mesmo para a Susep. Para se ter uma ideia, se fôssemos nos espelhar no histórico de sorteios realizados no ano de 2017, necessitaríamos de mais de 500 Notas Técnicas Atuariais para migração dos nossos produtos para a nova modalidade Filantropia Premiável, enquanto que, atualmente, são utilizadas não mais do que dez Notas Técnicas”, compara Vieira. ●



## JUROS, MOEDA E ORTODOXIA

**Opinião | Joaquim Falcão**

*Membro da Academia Brasileira de Letras (ABL)*

“Toda política econômica é uma tentativa de validar a teoria econômica que a sustenta. Mas o que acontece quando a realidade não se comporta como previa a teoria? Culpa-se a realidade e insiste-se na teoria? Uma das respostas está nestes ensaios de André Lara Resende, sobre a prática da ortodoxia monetária no Brasil. Em geral, quando a política econômica é insuficiente para obter os resultados a que se propõe – no caso, combinar estabilização monetária, equilíbrio fiscal e desenvolvimento econômico – são duas as saídas possíveis. A primeira é tentar formalizar, enquadrar a realidade. A forma se imagina conteúdo. Reduz-se, nas equações matemáticas, a teimosia dos imprevistos. As expectativas dos agentes econômicos, por exemplo, seus desenhos de futuro, são menosprezadas, em nome de pretensa racionalidade unidisciplinar e a histórica. A segunda saída é duvidar e repensar a teoria com base na realidade que, desde os anos 50, nos incomoda. Ela pode ter sido apenas importação irreal. Foi a opção do autor.

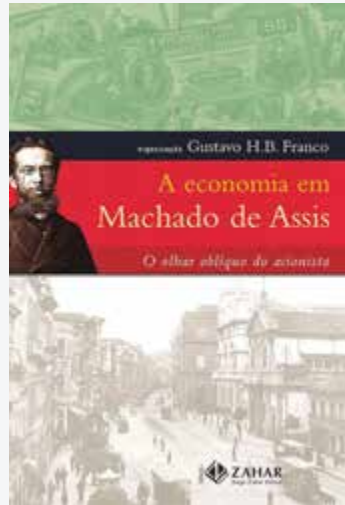
### ///Sinopse

Neste conjunto de ensaios, André Lara Resende reflete sobre as origens e o desenvolvimento da teoria monetária e suas implicações no contexto brasileiro. Juros, inflação e política fiscal recebem do autor um enfoque inovador, ancorado nas melhores investigações da atualidade, que põem em questão algumas convicções estabelecidas. Da teoria à história, os ensaios discutem as políticas comumente receitadas para a inflação crônica, a recessão e o desemprego. Antes de buscar a polêmica fácil ou propor uma “nova heterodoxia”, este livro pretende estimular o debate ao abrir uma janela de oportunidade para a reflexão sobre políticas públicas da mais alta relevância.

**Autor:** André Lara Resende

**Editora:** Portfolio Penguin

**Ano:** 2017



## LITERATURA NUNCA ATRAPALHA, SÓ AJUDA

**Opinião | Mara Luquet**

*Jornalista, escritora e economista*

De uns tempos pra cá, a literatura passou a ser o caminho que adotei para perceber e interpretar tudo na vida: das coisas mais complexas aos mezinhos fatos cotidianos.

Na área de economia e finanças, então, são muitos os exemplos. Quer saber sobre o mercado de ações? Leia Machado; sobre endividamento? Balzac; economia? Pessoa, Shakespeare. A lista é extensa. Por toda a literatura, não importa de que época ou lugar, é possível identificar os dilemas financeiros vividos por personagens imortalizados pela pena de grandes escritores. Gustavo Franco, economista, ex-presidente do Banco Central, é autor de uma série de livros em que pinça temas econômicos e financeiros nas grandes obras da literatura universal para serem comentados. O meu preferido é “A economia em Machado de Assis”. Lendo-o, descobri que o Bruxo do Cosme Velho gostava de investir no incipiente mercado de ações do final do século 19. Você verá a economia e as finanças de outra forma quando percorrer o tema pelos corredores literários. Pode apostar.

### ///Sinopse

Entre 1883 e 1900, Machado de Assis escreveu cerca de seiscentas crônicas, muitas delas publicadas em jornais da época e que trataram de temas importantes como a Abolição da Escravatura e a Proclamação da República. Com esse rico material historiográfico, o economista Gustavo Franco produziu uma seleção inédita de textos do escritor, que tratam de temas econômicos e financeiros da época. Além da seleção, Franco introduz e comenta os textos de Machado, contextualizando os fatos que ganharam a atenção e o olhar do cronista.

**Autor:** Gustavo H.B. Franco

**Editora:** Zahar

**Ano:** 2007

Prêmio  
Antonio Carlos de  
Almeida Braga  
2018  
Inovação  
em seguros



115

## PROJETOS INSCRITOS

**AGRADECEMOS A CADA UM PELO NOSSO SUCESSO!**

Em oito edições do Prêmio de Inovação em Seguros, temos muitos momentos para comemorar, e este é mais um deles! Agradecemos a cada profissional que inscreveu o seu projeto e participa desse movimento de transformação do setor de Seguros!

**#MaisQueUmPrêmio**




**Cerimônia de Premiação - 19 de dezembro de 2018**

**ACESSE O NOVO SITE E SIGA O PRÊMIO NAS NOSSAS REDES SOCIAIS**

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

 [PremioCNseg](#)

 [Prêmio Inovação em Seguros](#)

 [InovacaoemSeguros](#)





A História do Seguro no Brasil  
tem endereço:

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



**CEDOM**

Centro de Documentação e  
Memória do Mercado Segurador