

## ESPECIAL SEGURO E PREVIDÊNCIA

### 46 Entrevista

Para Modernell, sacrifício agora evita velhice amarga

### 48 Entrevista 2

Thiermann está otimista com o futuro do mercado de seguros

### 50 Seguro ambiental

As empresas encontram novo nicho de mercado

### 51 Automóveis

Vendas recordes de não alavancam seguros

### 52 VGBL

Modalidade é a preferida entre os brasileiros

## PANORAMA

# Prevenção gera lucros

\*Janaina Gimael | Mudanças e busca por segurança movimentam os mercados de previdência e seguros

OS MERCADOS de Previdência Privada e Seguros têm alguns pontos essenciais em comum. O primeiro deles é que ambos são motivados pela busca por segurança; o segundo, ambos oferecem cada vez mais inovação nos produtos vendidos; e o terceiro, começam a atingir um número crescente de pessoas, em diferentes classes sociais. No caso da previdência, houve alta de 24% no volume de depósitos de janeiro a agosto de 2007, segundo os dados da Federação Nacional de Previdência Privada e Vida (Fenaprevi), atingindo o valor recorde de R\$ 17 bilhões no ano. A previsão é que o setor cresça este ano 20% sobre 2006 a captação atingiu R\$ 22,9 bilhões. No caso de seguros, o crescimento foi de 17,6% no primeiro semestre do ano, de acordo com a Federação Nacional dos Corretores de Seguros (Fena-cor). Em 2006, o setor foi responsável por 3% do PIB, o que corresponde a R\$ 74 bilhões. Ambos os mercados têm passado por uma série de mudanças, visando a sua adaptação aos tempos atuais e também aos tempos que hão de vir.

No caso do sistema previdenciário, o Brasil conta hoje com três modelos: o Regime Geral de Previdência Social (destinado aos trabalhadores em geral e administrado pelo INSS), o Regime Próprio dos Servidores Públicos (para os funcionários de carreira do Estado) e o Sistema Complementar de Previdência (formado por fundos de pensão ou por empresas de previdência privada).

A crise da previdência social é bastante conhecida. Quem acompanha os debates na mídia sabe que o problema é visto de forma simples: há um déficit na quantidade de beneficiários e contribuintes, algo que deve se torna um pro-



blema no futuro, pois cada vez mais há necessidade de se buscar uma previdência complementar.

Já no mercado de seguros, transformações importantes ocorrerão a partir do início do próximo ano. Uma delas é a abertura do mercado de resseguros no País, que, até agora, era monopólio da estatal IRB-Brasil Re a partir de janeiro de 2008. Outra alteração está relacionada às novas regras estabelecidas pela Superintendência de Seguros Privados (Susep) para determinar maior rigor na solvência das seguradoras.

O aumento na expectativa de vida dos brasileiros torna, ironicamente, o envelhecimento da população um problema. De acordo com dados do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística

(IBGE), em 1996 o segmento de pessoas com 75 anos de idade ou mais representava 23,5% da população. Em 2006 passou para 26,1%. No caso dos maiores de 80 anos, o percentual passou de 11,5% para 13,2% no mesmo período. Em 2020, a expectativa do instituto é que o aumento no número de pessoas com 60 anos ou mais, seja de 13% ao ano. Desta forma, o sistema atual de Previdência, que em setembro último

ativa sustentarem os da inativa. "Só que a relação era de 4 trabalhadores na década de 60 para cada aposentado no Brasil. Hoje essa relação é de 1,4 por 1 e tende a se agravar, o que torna imprescindível a adoção do regime de capitalização, onde cada trabalhador forma uma poupança para cobrir sua própria aposentadoria", explica a Fenaprevi.

Para Modernell, o colapso da Previdência gera a necessidade de lucidez e precaução por parte da população brasileira. "Quem não se prevenir vai poder contar apenas com a sua minguada fatiazinha, o benefício da Previdência oficial, cuja tendência é ser paga cada vez mais tarde e com tetos cada vez menores", afirma. Para isso é preciso também haver uma mudança cultural. Segundo o gerente de marketing da Caixa Vida e Previdência, Fábio Gama Alcuri, o maior concorrente do mercado de previdência no Brasil é o consumo no mercado de varejo, ou seja, os financiamentos, canais por assinatura, compras parceladas de longo prazo, etc. "É o que faz os

## A expectativa é de que a previdência deve crescer 25% até o fim deste ano

apresentava um déficit de R\$ 9,157 bilhões, segundo o Resultado Geral do Regime de Previdência, vai se tornando cada vez mais sobrecarregado, pois o aumento das contribuições dos que ganham salários e contribuem com o INSS não acompanha o ritmo de expansão da população de aposentados. "A curva atuarial não tem se atualizado com a rapidez necessária, agravando a situação. Como a torta não aumenta e há cada vez mais comensais a dependerem dessa torta, e por mais tempo, a única saída do governo será arrochar cada vez mais, deixando a fatia de cada um cada vez menor", explica o especialista em educação financeira, Álvaro Modernell.

Segundo a Fenaprevi, antigamente o sistema consistia em os trabalhadores da

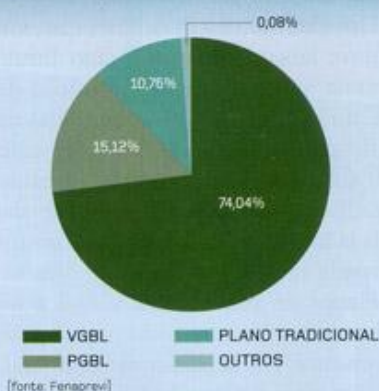
brasileiros não terem recursos para guardar e garantir um futuro tranquilo. O desafio do mercado de previdência complementar é difundir a necessidade de poupar para conseguir manter o padrão de vida atual na aposentadoria", explica.

A Fenaprevi reúne 93 entidades que oferecem planos de previdência privada. No topo do ranking das captações, no último mês de agosto, está o Bradesco Vida e Previdência, com 38,7% da fatia. Em seguida vem o Itaú Vida e Previdência, com 16,8%, e a BrasilPrev Previdência Privada, com 14%.

O Bradesco Vida e Previdência contava, em setembro, com R\$ 50 bilhões em sua carteira de investimentos, e cerca de 11 milhões de participantes e segurados em planos individuais e empresa-

### PLANOS DE PREVIDÊNCIA

Distribuição de receita por fundo



riais. Segundo o diretor-presidente da empresa, Marco Antonio Rossi, a previdência hoje é objeto de desejo da classe média e já faz parte da cultura do brasileiro. "Se estamos vivendo mais e com mais qualidade de vida, é preciso nos conscientizarmos, afinal qualidade de vida está atrelada aos recursos financeiros. Sem eles não é possível sequer arcar com despesas de saúde", argumenta.

A expectativa da empresa é que o mercado de previdência cresça 25% até o fim deste ano. "Boa parte disso se deve ao VGBL, que deve crescer 40% no ano. Já o PGBL deve encerrar 2007 8% maior", conclui Rossi.

Para o consultor financeiro Conrado Navarro, o leque de produtos oferecidos no mercado brasileiro é bastante amplo e engloba os mais diversos perfis de indivíduos interessados em poupar para ter segurança na terceira idade. "Hoje, com o fortalecimento e a consolidação do mercado de capitais no Brasil, o poupador encontra diversas alternativas interessantes e rentáveis para a aposentadoria. Existem, inclusive, planos de previdência privada com balanceamento automático de ações ao longo do tempo, e fundos que pagam dividendos", explica. "A rentabilidade das novas opções atreladas ao mercado acionário e a projeção da queda da taxa básica de juros (Selic) são as principais razões para a mudança no interesse do poupador. Enquanto planos essencialmente ligados aos títulos de renda fixa renderam entre 10% e 12% nos últimos 12 meses, é ▶

possível encontrar planos de previdência privada com renda variável rendendo até 25% no mesmo período”, diz.

Um exemplo é a BrasilPrev, que, em outubro, lançou um plano cujo limite de renda variável na composição é de 49%, no qual as aplicações são feitas de acordo com o histórico de pagamento de dividendos pelas empresas. Segundo a BrasilPrev, 30% de seus clientes de alta renda já investem em planos compostos por renda variável.

Planos de previdência voltados ao público infantil também são outra opção interessante. Na seguradora Mongeral, uma das mais antigas do País, 17% dos planos de previdência são para menores de 18 anos. “Um dos motivos que mais levam os pais a buscarem um plano de previdência para os filhos é a preocupação com o curso superior”, explica a superintendente de produtos da Mongeral, Elisabeth Noronha. O interessante é que é possível fazer, por exemplo, um plano que oferecerá uma certa quantia mensal por quatro ou cinco anos, exatamente o período da universidade. Alguém que contribui mensalmente com R\$ 50 desde o nascimento do filho até ele completar 18 anos estará oferecendo a ele uma reserva de R\$ 28,4 mil.

Para Modernell, os planos voltados para o público infantil são uma tendência. “Um aspecto positivo dos planos para criança é a tendência de eles aumentarem as publicações e os artigos educativos para o público infantil. Esse material, aliado à preocupação crescente dos pais em passar educação financeira às crianças, pode efetivamente contribuir para novas gerações melhor estruturadas e preparadas para lidar com suas próprias finanças”, explica.

Como a garantia de segurança é o objetivo tanto do mercado de previdência como do mercado segurador, a opção por um plano de previdência privada ou por um seguro deve depender do perfil do cliente. “Reconhecer o perfil de cada pessoa é fundamental para entender que a necessidade de ‘previdência’ de cada família é específica e varia ao longo da vida. Uma família que tem uma dívida com o imóvel, e na qual apenas o marido trabalha, tem uma necessidade adi-

cional de seguros e menor capacidade de poupança. É uma forma de garantir dinheiro para a quitação da dívida e deixar a esposa e as crianças amparadas, evitando rebaixar o padrão de vida familiar. Já outra família que não tem dívida expressiva, e na qual a mulher trabalha, pode deslocar mais recursos para a aposentadoria, via PGDL ou VGDL, por exemplo. Estes programas têm de ser revistos anualmente com o corretor, até porque, com o tempo, a dívida da primeira famí-

## Abertura do setor de resseguros levou décadas para ocorrer no País

lia vai sendo amortizada”, explica o diretor de marketing da seguradora Mongeral, Luiz Cláudio Friedheim.

Assim como a previdência privada, o mercado de seguros deverá apresentar grande expansão nos próximos anos. Este crescimento se dará num ambiente radicalmente diferente do atual com a abertura do mercado de resseguros à concorrência. O resseguro significa a transferência de parte de um grande risco da seguradora para a resseguradora, per-

mitindo que a primeira possa ampliar seus mercados e sua oferta de produtos. Em muitos países, especialmente onde há catástrofes naturais, a cobertura está intimamente atrelada ao resseguro.

Durante décadas, as seguradoras reivindicaram a liberalização do mercado de resseguros e a privatização do IRB-Brasil Re, estatal criada em 1939. No governo Fernando Henrique, essas mudanças quase ocorreram. O processo foi abortado em 2002, às vésperas da data marcada para a privatização do IRB, quando o Supremo Tribunal Federal (STF) julgou procedente uma Ação Direta de Inconstitucionalidade (Adin) que contestava uma lei, de 1999, que estabeleceu novas regulamentações do setor de resseguros, preparando-o para a privatização do IRB.

A Adin contestou apenas a privatização. O caminho para a abertura do setor continuou desimpedido, assim o processo pôde ser retomado em meados de 2005, já no governo Luiz Inácio Lula da Silva. Naquele ano, as seguradoras foram autorizadas a acessarem o exterior para realizar operações de retrocessão (ressegurarem diretamente com companhias estrangeiras a parte do seguro que não podia ser assumida pelo IRB-Brasil Re). Isso reduziu o espaço do ressegurador nacional de intermediar operações entre seguradoras brasileiras e estrangei-



Aposentadoria sem preocupações pode ser possível com um plano de previdência privada

ras. Essa medida reduziu o custo dos seguros de grande valor, por causa, justamente, da adoção de regras semelhantes às do mercado internacional.

Mas foi em dezembro de 2006 que ocorreu a mudança mais importante da história do mercado de seguros brasileiro, quando o Congresso aprovou a Lei Complementar nº 126, que determinou o fim do monopólio do setor de resseguros no Brasil, permitindo, a partir de janeiro de 2008, a instalação de novas resseguradoras no País e as operações de empresas estrangeiras no Brasil.

### Pólo de resseguros

A expectativa é de que o Brasil possa se tornar um grande pólo de resseguros. Segundo fontes do setor, a abertura deve significar uma revitalização no País, com o acesso a vários mercados e a geração de novos produtos. Naturalmente, também se fala em queda dos preços em razão da concorrência.

“Em linhas gerais, o Brasil está abrindo as portas e permitindo que as empresas multinacionais operem o mercado de resseguros no Brasil, aumentando a concorrência”, explicam os diretores da Ahead Insurance, Marco Simonovitch e Eli Borochovcivius. Para eles, a tendência inicial é de que fiquem mais baratos os seguros de bens cujos valores extrapolem o limite do risco das seguradoras. “O maior efeito, no entanto, provavelmente será o aumento da disponibilidade de resseguros para segmentos que hoje são mal atendidos. Atividades que hoje são de difícil cobertura por falta de disponibilidade de contratos de resseguro poderão ganhar dinamismo”, argumentam.

As novas regras estabelecidas em relação à solvência das seguradoras é outra novidade importante. Estabelecidas também no fim de 2006, determinaram maior rigor na solvência das seguradoras, o que significou obrigar as empresas do setor a aumentarem seu capital em mais de 100% no período de três anos, o que foi chamado de “um novo capital mínimo”. Em 2008, terá de haver 30% de ajuste no capital, em 2009, outros 30%, e em 2010, mais 40%. Naturalmente, será uma proteção a mais para o

consumidor de seguros. “As novas regras de solvência demandarão aportes de capital via IPO, fusões ou incorporações como forma de aumentar as reservas técnicas que respaldam as carteiras de seguros. Na impossibilidade de obter estes aportes, a saída será o uso quase obrigatório de resseguro. No caso das pequenas seguradoras, este cenário é muito provável”, explica Borochovcivius.

Até 2010, as expectativas da Fenaseg para os investimentos no mercado segurador são de que atinjam R\$ 348 bilhões, ou o dobro do que foi obtido em 2006, com crescimento de 57% na arrecadação e de 107% nas provisões técnicas.

O mercado de seguros vem se apoiando no oferecimento de produtos diferenciados para crescer. Segundo o diretor de marketing da seguradora Mongeral, Luiz Cláudio Friedheim, há uma tendência de crescimento na procura por coberturas de risco, especialmente entre clientes jovens, e no segmento de planos instituídos, como entidades de classe e associações profissionais. A seguradora foi uma das pioneiras a lançar produtos específicos para o público com mais de 60 anos.

“O VidaToda Master é muito procurado por avós ou avós responsáveis em parte pelo orçamento familiar. Eles procuram o plano geralmente com a preocupação de deixar os estudos dos netos garantidos”, diz o executivo, afirmando que o plano foi responsável por 25% das vendas da Mongeral no primeiro semestre



Itaú Vida e Previdência na vice-liderança

de 2007. Hoje, dos 160 mil clientes da Mongeral, 33% têm mais de 60 anos. “Antigamente, o custo do seguro de vida para pessoas acima de 60 anos era muito alto. Atualmente, com o aumento da expectativa de vida, as pessoas necessitam desse tipo de cobertura e os preços caíram. Por isso, este é um dos mercados que mais crescem no Brasil, tendência que vem sendo acompanhada de perto pela Mongeral”, conclui.

Algumas novidades que devem aparecer no mercado segurador em breve são: o seguro de vida com reserva, no qual a pessoa pode recuperar o capital se não falecer no período contratado, e o microsseguro, um seguro de pequeno valor com prestações de até R\$ 2 por mês, destinado ao público de renda bastante baixa, ou cerca de 100 milhões de potenciais clientes.

A concorrência também deve mudar. Segundo um estudo da consultoria G5 Solutions, divulgado em 2006, a expectativa é que o mercado segurador mude radicalmente em menos de cinco anos, com uma estrutura que separará as atividades realizadas por empresas seguradoras e os bancos, que se concentrarão nas áreas de capitalização, vida e previdência. Atualmente, há muita convergência dos serviços prestados. ●●

### OS LÍDERES DO SETOR

Ranking das empresas segundo as captações (em %, em agosto)

Bradesco Vida e Previdência	38,69
Itaú Vida e Previdência	16,79
BrasilPrev Previdência privada	14,01
Caixa Vida e Previdência	5,96
Unibanco AIG Previdência	5,24
Santander Segd	4,48
HSBC Vida e Previdência	4,31
Real Tóquio Marine	3,40
Safra Seguros S.A.	1,35
Capemi - CX.Pec. Pens. e Mont.	0,86
Demais entidades	4,88

[Fonte: Fenaseg]

\*Colaborou: Patrícia Teves