

O mercado de seguros no Brasil - Um setor
em expansão e suas características
principais

Francisco Galiza

Agosto/97

SUMÁRIO:

I) Introdução

II) Características principais

- II.1) Uma maior desconcentração empresarial
- II.2) Um baixo nível de especialização nas empresas
- II.3) Os ramos vida em crescimento
- II.4) A presença das instituições financeiras em seguros
- II.5) O fim do monopólio do IRB
- II.6) A volta dos acidentes de trabalho para o setor privado
- II.7) A entrada do Banco do Brasil no mercado de seguros
- II.8) A ofensiva das seguradoras estrangeiras
- II.9) A regulamentação do artigo 192

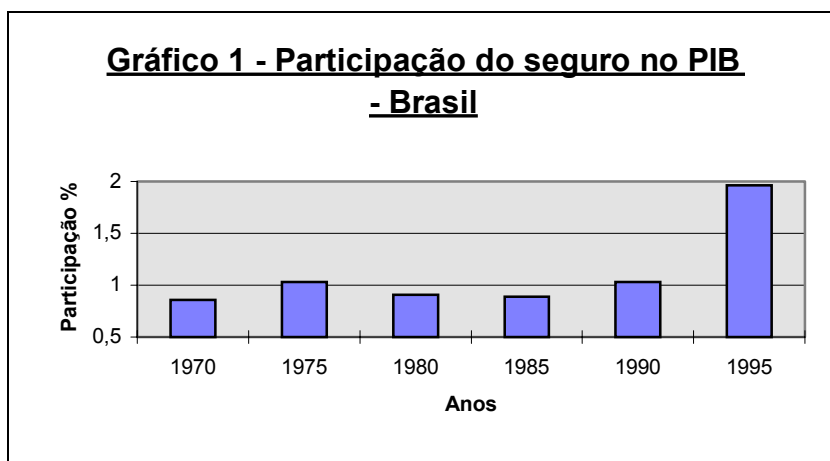
III) Um enfoque no nível de riscos das companhias de seguros

- III.1) Um período de transição em termos de risco
- III.2) Taxas de alavancagem em alta
- III.3) A chegada do conceito de classificação de riscos

IV) Perspectivas futuras

I) Introdução

Nos últimos vinte anos, o mercado de seguros brasileiro passou para a sociedade a imagem de um setor pouco dinâmico e com perspectivas restritas, sendo esse fato facilmente detectado pelas suas taxas de crescimento praticamente inalteradas, como revela o gráfico 1, dado a seguir. Essa impressão era válida não apenas para as companhias seguradoras - seus produtos e suas estratégias - mas também para as empresas de capitalização e de previdência privada aberta, todas elas subordinadas à fiscalização da SUSEP (Superintendência de Seguros Privados). Para citar apenas um exemplo desta situação desalentadora, era até tradicional, nos artigos escritos sobre (e para) a área, uma frase que chegava a ser lugar-comum, “O mercado segurador brasileiro, com a participação de 1% do PIB, etc....”, tão grande esta impressão estava disseminada.



Entretanto, nos últimos três anos, podemos considerar que, sem nenhum exagero, o seguro no Brasil sofreu uma verdadeira

transformação, com um acentuado crescimento na variedade de novos produtos e, principalmente, no faturamento do setor, chegando, em 1996, a sua participação a ser de aproximadamente 2,2% do PIB. A tabela 1, dada a seguir, ressalta a evolução de faturamento dos três setores de seguros comentados.

Por exemplo, em quatro anos, a receita das empresas seguradoras cresceu quase 190%, a das empresas de previdência privada, 485% e a das de capitalização, 1.320%! Sem dúvida, um recorde no período.

TABELA 1

Evolução das Receitas - Mercado Segurador Brasileiro

Unidade: US\$ bilhões

Anos	Empresas			TOTAL
	Seguradora	Previdência	Capitalização	
1992	5,29	0,20e	0,40e	5,89e
1993	5,56	0,22	0,42	6,20
1994 *	10,72	0,51	0,95	12,18
1995 *	15,51	0,93	2,61	19,06
1996 *	15,21	1,17	5,69	22,07

Fonte: Federação Nacional das Empresas de Seguros Privados e de Capitalização, Fenaseg

Crítérios:

*: dividido pelo câmbio médio do ano

e: estimado

Receita:

Seguradora: Prêmios Auferidos

Previdência: Receita de planos previdenciários

Capitalização: Receita de Prêmios

Há vários motivos para explicar esta mudança tão radical, mas citamos, como centrais, apenas três.

i) Primeiro, o inegável sucesso do Plano Real, com o fim das altas taxas inflacionárias e da ciranda financeira - ou seja, os ganhos de capital obtidos sem muito esforço. Esta mudança trouxe três corolários

importantes. Primeiro, uma distribuição de renda, favorecendo as classes menos remuneradas. Este aspecto beneficiou principalmente o setor de capitalização - uma forma de pequena poupança, com fortes características lotéricas, aliada a uma intensa campanha de “marketing” pelos meios de comunicação -, cujos produtos agradam em muito ao perfil do consumidor citado. Segundo, um aumento na confiança dos contratos de longo prazo - e os mais típicos são os de previdência privada -, fazendo com que esses fossem altamente estimulados. Terceiro, um ajuste na própria qualidade das carteiras de seguros das empresas, em vista da queda da rentabilidade financeira das companhias.

ii) Uma diminuição na qualidade dos serviços oficiais de previdência - e, de atendimento médico, também - levou o consumidor, se tivesse condições financeiras para tal, a buscar outras alternativas para a sua proteção. Assinalamos que o governo, consciente deste aspecto, tem de algum modo estimulado esta alternativa, através de incentivos fiscais para o segurado, como é o caso da previdência privada aberta.

iii) A abertura na economia brasileira se espelhou também na área de seguros, fazendo com que aumentasse a concorrência no setor, com novas opções de produtos e mesmo de empresas - de inúmeras companhias estrangeiras, inclusive.

Feita esta introdução geral, que apenas situa o leitor no cenário atual do seguro brasileiro, podemos passar a discutir, no item seguinte, outros aspectos específicos e também relevantes para este segmento

empresarial. E, por fim, no último tópico, comentar sobre as possíveis projeções para os anos posteriores.

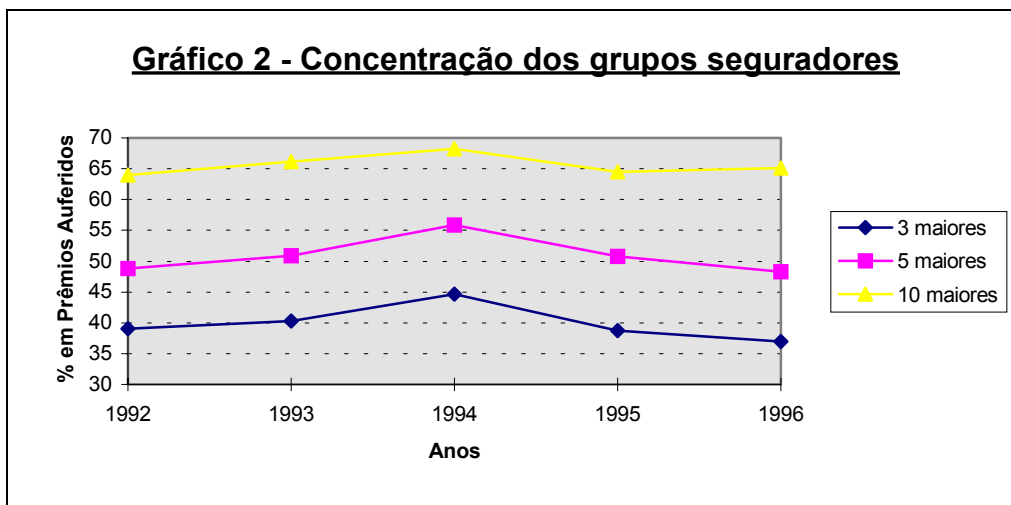
II) Características principais

Com o intenção de a exposição ser a mais objetiva possível, separamos as características e fatos principais do mercado segurador brasileiro em tópicos, comentados a seguir.

II.1) Uma maior desconcentração empresarial

Uma característica importante no mercado de seguros brasileiro sempre foi o seu elevado nível de concentração. Este fato era estritamente ligado à própria concentração ocorrida no setor financeiro a partir da década de 70 e estimulada pela política governamental da época, que desejava a formação de grandes conglomerados financeiros, com a intenção de proporcionar uma maior estabilidade para a economia como um todo.

Entretanto, o que tem se observado é que, após o Plano Real (decretado em junho/94) e com o início do processo de abertura, este fenômeno vem diminuindo em intensidade. O gráfico 2, dado a seguir, aborda este aspecto.



Até 1994, o nível de Prêmios Auferidos - equivalente à receita das seguradoras - dos 3, dos 5 e dos 10 maiores grupos seguradores estava em ascensão. Entretanto, a partir deste ano, registramos uma reversão nesta tendência, que é mais intensa quanto menor for o número de companhias agrupadas (no caso, 3 grupos).

Para o futuro, com a entrada de fortes grupos estrangeiros no setor de seguros, é natural que esta tendência deva se manter.

II.2) Um baixo nível de especialização nas empresas

Ao contrário de outros mercados de seguros mais sofisticados e maiores, onde a especialização das companhias de seguros é um fato - por exemplo, algumas se especializam só em ramos vida, outras só em ramos elementares - no Brasil, tal característica ainda não aconteceu com esta intensidade.

As tabelas 2 e 3, dadas a seguir, revelam este aspecto. Inicialmente, a tabela 2 define um critério nosso de classificação que permite separar as empresas segundo a sua especialidade. Ou seja, aquelas companhias que tivessem mais do que 70% de prêmios nos ramos vida, saúde ou acidentes de trabalho seriam ditas como qualificadas em VIDA. Se, ao contrário, o complemento deste valor fosse maior do que 70%, ela seria dita como ELEMENTARES. E, por último, caso nenhuma destas inequações fosse válida, ela seria dita como DIVERSOS. Ou seja, sem nenhuma especialização definida.

TABELA 2

TIPO DE SEGURADORA

TIPO	A	B
VIDA	> 70%	-
ELEMENTARES	-	> 70%
DIVERSOS	< 70%	< 70%

Crítérios:

A = % Prêmios Totais (Vida + Saúde + Acidentes Pessoais)

B = 100% - A

A tabela 3 calcula este valor para todas aquelas companhias brasileiras que, no ano de 1996, tiveram faturamento acima de R\$ 80

milhões (aproximadamente US\$ 80 milhões) - pela amostra, 36 companhias.

TABELA 3

Qualificação das seguradoras brasileiras com faturamento em 1996 maior do que US\$ 80 milhões

Tipo	Número	Distribuição %
DIVERSOS	21	58%
ELEMENTARES	12	33%
VIDA	3	9%
TOTAL	36	100%

Pelos resultados, o que se observa é que 58% das companhias operavam de uma forma diversificada, enquanto que somente 42% das empresas podiam ser ditas especialistas - 33% em ramos elementares e 9% em ramos vida. Esta baixa especialização é contrária à tendência internacional dos mercados seguradores e pode ser explicada pela tradição generalista que as empresas ainda têm, ainda raciocinando nas proporções de tamanho e de faturamento de anos anteriores. Entretanto, podemos considerar que, com a abertura e o crescimento do setor de seguros brasileiro, esta estratégia deve se reverter nos próximos anos.

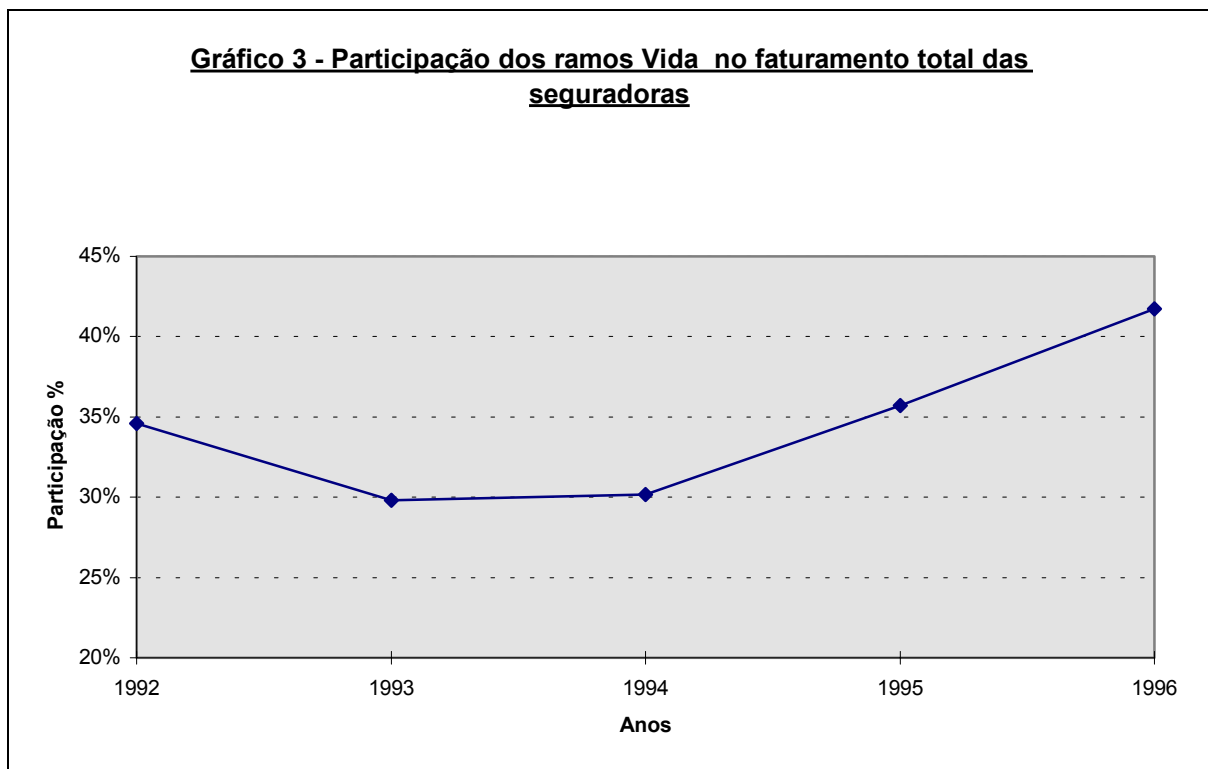
II.3) Os ramos vida em crescimento

Um outra característica histórica do mercado segurador brasileiro sempre foi a pequena participação dos ramos vida (e, em correlação, da própria previdência privada aberta) - no mercado segurador, em comparação com os ramos elementares (automóvel, incêndio, etc). Os motivos para tal fato já foram explorados na introdução e giravam em torno das altas taxas inflacionárias e do elevado nível de incerteza quanto aos contratos com um prazo de duração mais longo.

Entretanto, a partir mesmo de 1993, esta situação começou a dar sinais de reversão. Em 1993 - podemos dizer o “fundo do poço” -, a receita das seguradoras nas áreas de vida, saúde e acidentes pessoais representavam o valor de US\$ 1,83 bilhões para um total de US\$ 5,29 bilhões. Ou seja, uma participação de 34,6%.

Já, analogamente, em 1996, chegamos a um faturamento de US\$ 6,16 bilhões para um total de US\$ 14,75 bilhões, com uma participação de 41,8%.

Gráfico 3 - Participação dos ramos Vida no faturamento total das seguradoras



Sem dúvida que, pelos números apresentados nos parágrafos anteriores, concluímos que a participação deste tipo de seguro no mercado teve uma melhora expressiva. Entretanto, por outro lado, se considerarmos a situação em outros países e, além disso, a possibilidade de privatização de alguns dos serviços prestados pela seguridade social, e ainda em discussão no Congresso Nacional, observamos facilmente que este potencial de crescimento ainda é muito maior.

II.4) A presença das instituições financeiras em seguros

Um outra característica importante no mercado brasileiro de seguros é ainda a forte presença das instituições financeiras neste negócio. Ou seja, um fenômeno polêmico e também típico de outros países e conhecido como “bankassurance”. No início, os bancos brasileiros se limitavam à cobrança de seguros. Mas, à partir da década de 70, seja através de convênio com empresas seguradoras ou mesmo pela compra destas, eles foram se expandindo, pouco a pouco, à própria negociação direta dos seguros.

A tabela, dada a seguir permite representar a situação atual com a de 20 anos atrás.

TABELA 4

Participação dos bancos em seguros

Anos	Participação %
1973	28%
1996	44%

Quanto ao futuro, com uma maior profissionalização do setor, com a entrada de outro grupos internacionais de seguros (que não precisam utilizar necessariamente os canais já existentes) e mesmo com o surgimento de outros canais de distribuição (vendas por telefone, internet, etc), não nos parece claro que esta tendência de alta presença das instituições financeiras em seguros, característica da década de 80 no Brasil, deve permanecer com a mesma intensidade.

II.5) O fim do monopólio do IRB

Fundado em 1939, para ser a empresa resseguradora oficial e única do país, o IRB teve um papel importante no desenvolvimento do seguro brasileiro - tanto a nível de conhecimento técnico como da diminuição do repasse das divisas para o exterior. Por exemplo, na sua criação, 80% dos prêmios eram emitidos por seguradoras estrangeiras que, por terem um baixo nível de retenção, repassaram grande parte das receitas para o exterior

Entretanto, a partir do início da década de 90, e dentro da política governamental de estímulo à competição e à abertura da economia, o IRB começou a ser privatizado.

Em futuro breve, este fato vai permitir a entrada de empresas estrangeiras de resseguro, além de estimular o próprio consumo de resseguro entre as empresas seguradoras brasileiras, através de preços mais competitivos. Atualmente, para cada R\$ 100 arrecadados em prêmios pelas seguradoras brasileiras, R\$ 15 são negociados internamente em cosseguro ou resseguro e apenas R\$ 3 correspondem ao resseguro, o que mostra que ainda existe um bom espaço de crescimento para as empresas desta área.

II.6) A volta dos seguros de acidentes de trabalho para o setor

privado

Desde 1934, o seguro de acidentes de trabalho passou a existir de uma forma obrigatória no Brasil, ficando nas mãos do setor privado até 1967, quando foi estatizado. Atualmente, o seu faturamento gira em torno de US\$ 2 bilhões, sendo que somente as suas despesas de custeio representam 46% do total do faturamento. A este fato, some-se um alto nível de acidentes de trabalho (sem considerar o elevadíssimo nível de fraude), principalmente pelo pouco estímulo às empresas para a alização de política de prevenção, devido à falta de flexibilidade na cobrança das taxas. Além disso, a própria taxação é muito elevada, bem mais alta do que cobraria o setor privado para cobrir riscos similares.

Em vista da atual política de privatização e, das suas próprias deficiências, a expectativa atual é que este seguro passe, de novo, para o setor privado (já existe projeto neste sentido no Congresso Nacional). Caso isto ocorra, alguns estudos estimam que a arrecadação deste serviço poderia passar para até US\$ 3 bilhões, o que seria aproximadamente 20% do faturamento do setor - o que revela que a mudança será significativa.

II.7) A entrada do Banco do Brasil no mercado de seguros

O Banco do Brasil é o maior banco estatal do país, fundado no início do século passado, com uma das maiores redes de distribuição no país, sem contar a enorme tradição junto aos seus clientes e à população em geral. Suas maiores especialidades sempre foram o crédito agrícola e o financiamento às exportações. Em vista desta relevância no cenário financeiro nacional, é importante destacar a sua estratégia em relação ao mercado de seguros.

Até o Plano Real - e ao contrário das outras instituições financeiras privadas -, a sua participação em seguros e previdência era extremamente tímida, se resumindo somente em ser uma corretora de seguros. Ou seja, as agências se comportavam como simples canais de vendas para outras companhias de seguros. Mesmo sendo a maior corretora do país com esta estratégia, essa posição o desgastava junto aos corretores independentes do país, que o acusavam constantemente de concorrência desleal.

Porém, a partir de 1995, a instituição financeira mudou completamente a sua estratégia em relação a seguros, principalmente por dois fatores:

i) Resultados desfavoráveis e sucessivos da empresa estatal fizeram com que a companhia buscasse novas opções de negócios.

ii) Uma melhora acentuada nas perspectivas do próprio setor de seguros, causada pela estabilidade econômica do país e pelos fatores já comentados.

Esta estratégia se caracterizou pelos seguintes pontos:

. Criação e diversificação de empresas de seguros, com o objetivo de atuar ele mesmo na venda dos seus produtos.

. Privatização parcial destas empresas, atuando sempre como empresa minoritária. Com isto, aumentar o seu nível de flexibilidade, além de se aproveitar da experiência de outras instituições tradicionais da área.

. Rapidez no processo, pois, em dois anos, o Banco do Brasil cresceu, na área de seguros, cerca de 15 vezes. Em 1996, considerando as suas três áreas de atuação - seguradora, previdência e capitalização - o Banco do Brasil faturou mais de R\$ 400 milhões (aproximadamente US\$ 400 milhões).

. Áreas pouco exploradas. Até agora, o Banco do Brasil deu prioridade a áreas pouco desenvolvidas no mercado segurador. Principalmente, capitalização, vindo, a seguir, previdência privada. A sua área de seguradoras ainda permanece com presença inexpressiva.

. Elevado investimento em tecnologia, como, por exemplo, ser a primeira instituição virtual na área de seguros.

Em virtude seu imenso potencial - ainda pouco explorado - e para um futuro de cinco anos, algumas previsões indicam que esta instituição pode vir a se a maior do mercado brasileiro de seguros.

II.8) A ofensiva das seguradoras estrangeiras

A partir da década de 40, com a criação do IRB, e até o início da abertura do mercado - decretada com mais intensidade concomitantemente com o Plano Real - as seguradoras estrangeiras foram pouco a pouco perdendo o seu espaço no mercado brasileiro de seguros.

Este fato foi completamente revertido rapidamente nos últimos três anos. Em 1994, por exemplo, podemos considerar que somente 8% dos prêmios gerados no país eram ligados a grupos estrangeiros. Porém, após a aquisição do grupo Bamerindus e da venda da seguradora Paulista para o grupo Liberty Mutual, para citar os fatos principais, constatamos que pelo menos 20% dos prêmios já são gerados por este perfil de empresa. Para o futuro próximo (um a dois anos), a tendência é de aumento, já que ainda tem ocorrido associações de peso entre grupos nacionais e estrangeiras, como são os casos recentes do principal grupo nacional de seguros - a Sul América - e o grupo americano Aetna, para atuarem na área de vida ou do banco Unibanco com o grupo IAG, em um negócio de US\$ 500 milhões.

II.9) A regulamentação do artigo 192

Após o período do regime militar, as forças políticas brasileiras acharam que, devido às circunstâncias particulares daquele momento, era necessária a convocação de uma Assembléia Nacional Constituinte e, em consequência, foi promulgada uma nova constituição em 1988.

Sendo essa carta extremamente complexa, muitos dos seus artigos ainda não foram regulamentados, passados quase 10 anos de sua publicação. Um dos mais importantes é o que se refere à regulamentação do sistema financeiro - o famoso artigo 192.

Com referência a este assunto, já existem propostas iniciais, inclusive a do próprio relator, deputado Saulo Ramos. No caso específico do mercado de seguros, citamos as principais modificações propostas a seguir:

a) A criação de mais um órgão governamental, a SUPREV (Superintendência de Previdência Privada), surgindo do desmembramento da SUSEP. Ou seja, é o próprio governo reconhecendo que o mercado de previdência privada terá um grande crescimento nos próximos anos;

b) O fim do regime de direção-fiscal, que - segundo os especialistas da área - ao contrário do regime de intervenção, que inexoravelmente termina em liquidação, reúne melhores condições de soerguimento da empresa com problemas;

c) A criação do fundo de garantia para as seguradoras, empresas de capitalização e entidades de previdência, além das provisões técnicas que já existem. Este fato segue um padrão internacional e revela a preocupação do legislador com o nível atual de solvência das empresas da área;

d) A inclusão sob a alçada fiscalizadora da SUSEP das entidades de planos de saúde e prestadoras de serviços médico-hospitalares, até agora sem qualquer regulamentação ou supervisão. Com isto, visa cobrir uma “brecha” que algumas companhias da área de saúde estavam utilizando para fugir de uma fiscalização mais rigorosa;

e) A previsão, agora em lei complementar, da figura do auditor atuarial independente, visando uma melhora no nível de controle e de fiscalização das companhias.

III) Um enfoque no nível de risco das companhias de seguros

III.1) Um período de transição em termos de risco

Os aspectos levantados nos itens anteriores se espelham também no nível de risco das empresas de seguros, um fato característico do próprio momento de transição por que passa o setor, com a entrada de novas companhias, guerra de preços, fusões, etc.

Ou seja, com o Plano Real, e a conseqüente queda nas taxas inflacionárias, o setor financeiro - bancos e seguradoras, principalmente - teve que sofrer uma série de ajustes, se adequando à nova realidade. O enxugamento se realizou de diversas formas. Primeiro, de um modo menos traumático, com a saída de algumas companhias do setor. Em seguida, aquisições e fusões. E, por último, a falência, com a liquidação das empresas.

Naturalmente, o setor de seguros não ficou imune a esta realidade. A tabela 5 revela as empresas de seguros que sofreram alguma espécie de intervenção oficial por parte da SUSEP desde a decretação do Plano Real. Estatisticamente, determinamos uma média de quase 5 empresas por ano. Para uma média de 140 companhias brasileiras, isto indica uma taxa de insolvência de 3,5% ao ano - pelo menos, três vezes mais que as taxas internacionais. E, neste caso, não estamos nem considerando as

aquisições e retiradas também ocorridas no período, o que só agravariam as conclusões.

TABELA 5

Empresas de seguros brasileiras em situação de impedimento - Com dados da década de 90 (1)

Data	Tipo de empresa	Nome	Situação
DOU, 6/9/96	Seguradora	Castello Costa	Liquidação extra-judicial
DOU, 4/6/96	Capitalização	Interunion	Direção fiscal
DOU, 16/4/96	Previdência Privada	GNPP Previdência Privada	Intervenção
DOU, 8/4/96	Seguradora	Monarca	Liquidação extra-judicial
DOU, 5/2/96	Seguradora	GNPP Provida	Liquidação extra-judicial
DOU, 5/2/96	Seguradora	GNPP Seguradora	Liquidação extra-judicial
DOU, 13/10/95	Previdência Privada	Internacional	Liquidação extra-judicial
DOU, 25/8/95	Seguradora	Carioca	Liquidação extra-judicial
DOU, 24/2/95	Seguradora	Excelsior	Direção fiscal

(1) Em função da data de registro no Diário Oficial da União (DOU).

Isto é, pelo parágrafo anterior, e sob qualquer prisma observado, concluímos que o nível de insolvência nas empresas de seguros brasileiras foi o principal contraponto desagradável aos bons resultados obtidos pelo setor com o Plano Real.

Para o futuro, é provável que a descontinuidade nas taxas de insolvência provocada pela queda nas taxas inflacionárias não deve se repetir com a mesma intensidade. Por outro lado, não devemos ser exageradamente otimistas pois o mercado segurador brasileiro ainda está passando por um momento de acirrada concorrência e, em vista disso, ajustes devem ocorrer.

III.2) Taxas de alavancagem em alta

Ainda dentro deste assunto, é interessante observar dois indicadores contábeis que permitem avaliar, em termos iniciais, o nível de risco das principais companhias de seguro do mercado brasileiro.

A tabela 6 lista as 10 empresas analisadas que pertenceriam a este grupo, usando-se o critério de Prêmios Retidos (os prêmios da empresa líquidos dos valores repassados em cosseguro e em resseguro). Todas estas empresas tiveram, no último ano em questão, um faturamento acima de US\$ 400 milhões, o que indicaria uma maior consistência nos seus números contábeis.

TABELA 6

Maiores seguradoras - Prêmios Retidos - 1996

Colocação	Companhia
1	Bradesco Seguros
2	Sul América Nacional
3	Itaú
4	Porto Seguro
5	Bamerindus
6	Unibanco
7	Paulista
8	Golden Cross
9	Sul América TMA
10	Marítima Seguros

A tabela 7 indica a evolução das taxas de solvência (Patrimônio Líquido/Prêmios Retidos) desde um pouco antes da decretação do Plano Real.

Tabela 7

Taxas de solvência

Valores em
%

Seguradoras	1993	1994	1995	1996
Bradesco Seguros	123,3	102,6	104,0	67,7
Sul América Nacional	93,2	65,1	49,2	42,9
Itaú	207,9	122,9	119,6	109,3
Porto Seguro	63,3	38,6	30,1	28,8
Bamerindus	181,8	118,0	81,4	85,3
Sul América Unibanco/Unibanco*	63,8	31,9	38,7	86,6
Paulista	40,5	27,5	20,9	17,7
Golden Cross	9,9	18,2	15,1	15,7
SATMA	82,2	35,5	63,9	108,1
Marítima Seguros	46,4	22,4	13,9	12,5
Média	91,2	58,3	53,7	57,5
DP	59,7	39,0	35,6	36,6
Coef. de variação	65,5	66,9	66,4	63,6

* Em 1996, a seguradora Sul América Unibanco foi dissolvida, dando origem à empresa Unibanco de Seguros.

Com exceção de poucas empresas, observamos que, de um modo geral, um elevado nível de dispersão dos valores e, principalmente, uma queda no nível de solvência das maiores empresas de seguros do setor. Como já comentamos, o maior motivo para esta última conclusão foi o aumento extraordinário de faturamento ocorrido no setor, bem acima da proporção de capital próprio das companhias registrado nas suas Demonstrações Financeiras.

Agora, quando avaliamos na tabela 8 o nível de rentabilidade destas mesmas companhias - Lucro Líquido/Patrimônio Líquido -, observamos que, na média, os resultados das empresas são até

razoáveis. Entretanto, precisamos assinalar que estes bons resultados não são uniformes para todas as seguradoras nem em todos os anos - o que indica uma elevação no nível de risco do setor. Além disso - diga-se de passagem - nem mesmo todos estes dados contábeis podem ser considerados perfeitamente confiáveis; pois como se deve interpretar um aumento de rentabilidade na seguradora Golden Cross no ano de 1996 e, no ano seguinte, a companhia sofrer a crise que atualmente vem sendo noticiada nos órgãos de imprensa?

Tabela 8

Taxas de rentabilidade

	Valores em %			
Seguradoras	1993	1994	1995	1996
Bradesco Seguros	18,80	20,80	21,10	30,40
Sul América Nacional	10,10	7,40	16,90	7,60
Itaú	11,90	9,80	10,90	9,20
Porto Seguro	34,60	11,90	18,70	29,10
Bamerindus	6,50	10,30	7,00	7,40
Sul América Unibanco/Unibanco *	20,10	18,20	24,70	33,30
Paulista	0,60	3,80	16,50	(15,80)
Golden Cross	5,40	5,60	5,10	22,70
SATMA	14,30	8,90	14,70	12,00
Marítima Seguros	0,50	9,40	17,80	8,80
Média	12,28	10,61	15,34	14,47
DP	9,83	5,00	5,80	14,03
Coef. de variação	80,07	47,13	37,81	96,99

* Em 1996, a seguradora Sul América Unibanco foi dissolvida, dando origem à empresa Unibanco de Seguros.

Em resumo, podemos deduzir que - em princípio e apenas analisando o histórico dos principais números contábeis das maiores empresas seguradoras do país - o nível de risco dessas companhias

aumentou, após a decretação do Plano Real, o que só ressalta a importância das avaliações de risco do setor.

III.3) A chegada do conceito de classificação de riscos

A abertura de capital, a entrada das seguradoras estrangeiras, o acirramento da concorrência, a piora em alguns indicadores de risco e o aumento na taxa de insolvência do setor: Um corolário imediato e óbvio de todos esses fatores foi a chegada das grandes classificadoras de risco internacional. E, além disso, o aparecimento dos primeiros estudos teóricos nacionais com o objetivo de medir o grau de risco das companhias brasileiras.

Embora, seja importante ressaltar, os empresários nacionais do setor ainda se mostrem reticentes quanto aos critérios e métodos de avaliação, principalmente pela ausência do costume e da mentalidade necessária. Infelizmente, atualmente, esta atitude ainda receosa do setor empresarial quanto a um maior nível de transparência é ainda compartilhada pelos órgãos fiscalizadores deste mercado, mais preocupados em zelar pela imagem de uma empresa em estado de risco elevado do que pelo bem estar do consumidor. Ou seja, a omissão tem sido a regra e o caso recente da crise econômica com a Golden Cross, a mais importante empresa de saúde do país, é um exemplo clássico.

De qualquer maneira, mesmo com estas restrições, acreditamos que, em um mercado cada vez mais aberto, como tudo indica que será a direção que o seguro no Brasil tomará, tal exigência virá dos próprios consumidores e não por um simples desejo do setor empresarial ou por iniciativa do governo. E, assim, a tendência natural é que, pouco a pouco,

as maiores seguradoras passem a ser classificadas. Provavelmente, em uma estimativa inicial, em um prazo de dois a três anos.

III) Perspectivas futuras

Historicamente, a elasticidade prêmios/PIB no Brasil tem se situado em torno da unidade. Logo, podemos considerar que o mesmo crescimento ocorrido no país deverá ser aplicado ao mercado segurador brasileiro. Este número pode ser obtido através de correlação de longo prazo dos números. Entretanto, esporadicamente, podemos registrar alguma descontinuidade neste valor, causada, por exemplo, por uma mudança de patamar tecnológico ou uma alteração muito intensa de política econômica (como foi o caso do Plano Real).

Como já observamos, um outro aspecto que também tem influenciado favoravelmente o mercado segurador é a estabilidade econômica - taxas de inflação reduzidas, confiança do mercado nos contratos de longo prazo, etc. As razões para explicar as reações do mercado diante desses fatores favoráveis são óbvias, principalmente em um mercado que é baseado na confiança dos agentes econômicos. Onde, esta confiança tem que ser definida em sentido amplo. Isto é, confiança nos contratos, na estabilidade da moeda, no governo, etc.

Porém, indiscutivelmente, as possibilidades maiores para o mercado segurador brasileiro ocorrerão no caso de haver mudanças políticas, aplicadas tanto ao cenário específico do setor como ao cenário macroeconômico do país. Essas mudanças, didaticamente, podem ser divididas em duas partes.

O primeiro grupo de mudanças tem como característica a possibilidade de facilitar a operacionalização do mercado segurador. Dentre elas, estariam alguns pontos discutíveis, como o fim ou a diminuição das muitas obrigatoriedades existentes no mercado. A discussão neste caso é bem compreensível, visto que estas mudanças iriam ferir tanto interesses legítimos de defesa do desenvolvimento do seguro nacional como, talvez, alguns interesses corporativistas de setores considerados prejudicados. Um outro aspecto deste grupo de mudanças é que seu efeito, em termos de participação dos prêmios na economia, não seria imediato e nem perfeitamente definido.

Já o segundo grupo de mudanças teria uma maior unanimidade no mercado segurador brasileiro privado pois significa aumentar diretamente a participação deste segmento empresarial em setores amplamente dominados pelo governo - como seguridade social e acidentes de trabalho. Esta unanimidade é bastante compreensível pois, afinal, qual o setor que não quer ver a sua participação na renda aumentar?

Na verdade, a discussão da privatização dos modelos de seguridade social sob responsabilidade do governo - devido principalmente aos problemas enfrentados - não é exclusiva do mercado brasileiro. Embora, muitas vezes, pelo acúmulo de problemas existentes neste setor da economia brasileira, tão gritantes e repetitivos, isto possa parecer verdadeiro.

De qualquer maneira, é importante sempre ressaltar que, por mais técnico que seja este assunto, qualquer decisão a ser tomada terá, necessariamente, um cunho fortemente político, fato que somente as próximas eleições gerais poderão determinar.