

ICES – Um Indicador de Confiança para o Setor de Seguros

Francisco Galiza

www.ratingdeseguros.com.br

Agosto/2013



Sumário:

- 1) Desafios econômicos do setor de seguros (Brasil e Mundo)
- 2) Princípios sobre Modelos de Expectativas
- 3) Exemplos de Indicadores de Confiança
- 4) Funcionamento do ICES
- 5) Análise Econômica do ICES
- 6) Considerações Finais

1) Desafios econômicos do setor de seguros (Brasil e Mundo)

10 desafios mundiais na área de seguros

- 1) Crise da dívida europeia, já que, nos seus ativos, as seguradoras têm títulos de vários países.
- 2) Recessão em muitas economias, o que prejudica a demanda por seguros.
- 3) Baixa taxa de juros, levando necessariamente as seguradoras a um ajuste operacional nas suas carteiras.
- 4) Mudanças no modelo regulatório, com o aumento das exigências para as seguradoras operarem. (hoje, as seguradoras ressaltam a diferença com relação a bancos).
- 5) Preocupação com inflação, pelo menos no médio prazo.

10 desafios mundiais na área de seguros

- 6) Mudanças tecnológicas (ver a seguir).
- 7) Aumento na longevidade (ver a seguir).
- 8. Desafios da distribuição (ver a seguir).
- 9) Mudanças Climáticas. “Agora, a tempestade do século acontece a cada 3 anos”.
- 10) Investimentos em países emergentes (Estamos preparados?).

Mudança Tecnológica (ESP, 9/7/2013)

B10 | **Economia** | TERÇA-FEIRA, 9 DE JULHO DE 2013

Carro sem motorista pode mudar as cidades

Veículos estão em fase de testes, mas tecnologia pode ser lançada em uma década

Nick Bilton

THE NEW YORK TIMES

Ver um carro do Google que não necessita de condutor voando pela rodovia 101 do

● **Adaptação**

“O que a automação permitirá será redesenhar tanto os espaços das

Estudo sobre carro sem motorista!

KPMG
cutting through complexity

CAR
CENTER FOR AUTOMOTIVE RESEARCH

Self-driving cars: The next revolution

kpmg.com | cargroup.org



Algumas Conclusões

- Em 2025, esse veículo já será uma realidade, com conseqüências profundas, em diversos setores. Por exemplo:
- Diminuição do custo dos veículos, das oficinas e de vítimas de acidentes de trânsito.
- Com os computadores controlando a velocidade e o espaçamento, isso levaria a uma condução mais eficiente, com menor congestionamento nas estradas.
- Um novo público de consumidores (jovens, cegos, etc).
- Aumento no compartilhamento de veículos. Os carros poderiam ser convocados conforme a necessidade, e as pessoas pagariam por serviços de mobilidade, em vez de possuir um veículo, com a redução da necessidade de estacionamentos.
- Esse modelo afetariam também a necessidade de outros meios públicos de transporte (como trens, metrô, etc).
- O carro sem motorista exigiria segurança contra hackers e levantaria preocupações de privacidade em muitos consumidores.

Os automóveis automatizados
levariam a uma mudança na forma de
como os motoristas são segurados,
diminuindo bastante esse mercado!!

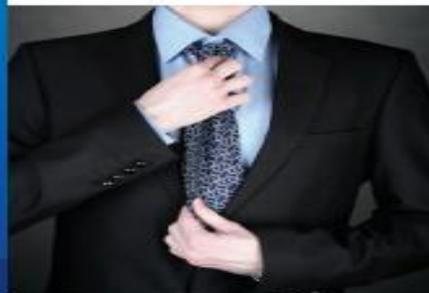
Efeitos em Seguros (JCS, set/2012)



UMA PUBLICAÇÃO MENSAL DO SINCOR-SP

SINCOR-SP

375 SETEMBRO 2012



Ramo de RC Profissional deve aumentar faturamento em 15%

Crescimento é motivado pelo melhor desempenho do corretor de seguros no oferecimento do produto, constantes lançamentos das seguradoras e aumento de adesão de consumidores.

Pág. 12

Você está preparado para atuar sem o seguro de automóvel?

Segundo estudo da KPMG, até 2025 o mundo vai se deparar com veículos totalmente automatizados, que não precisarão de motoristas. Vários protótipos estão sendo fabricados e já se encontra em implantação uma rede de 10 mil táxis que dispensam condutores. Esta nova realidade mudará completamente o principal produto da carteira do corretor de seguros.

Págs. 6 a 9



Alcides Sampaio@Silveira.com

Aumento da Longevidade

- Conclusões baseadas no estudo do FMI, denominado “The financial impact of longevity risk”.
- Ver...
- <http://www.imf.org/external/pubs/ft/gfsr/2012/01/pdf/c4.pdf>

Table 4.2. Longevity Risk and Fiscal Challenges in Selected Countries*(In percent of 2010 nominal GDP)*

Country	(1) Household Total Financial Assets (2010) ¹	(2) Present Discounted Values of Needed Retirement Income	(3) General Government Gross Debt (2010)	(4) Gap: (1) – (2)	(5) Increase in Present Discounted Values Given Three-Year Increase in Longevity
United States	339	272 to 363	94	67 to –24	40 to 53
Japan	309	499 to 665	220	–190 to –356	65 to 87
United Kingdom	296	293 to 391	76	3 to –95	44 to 59
Canada	268	295 to 393	84	–27 to –125	42 to 56
Italy	234	242 to 322	119	–8 to –88	34 to 45
France	197	295 to 393	82	–97 to –196	40 to 54
Australia	190	263 to 350	21	–73 to –161	36 to 49
Germany	189	375 to 500	84	–186 to –311	55 to 74
Korea	186	267 to 357	33	–81 to –170	39 to 52
China	178	197 to 263	34	–19 to –85	34 to 45
Spain	165	277 to 370	60	–112 to –205	39 to 52
Hungary	108	190 to 254	80	–82 to –146	34 to 45
Czech Republic	89	216 to 289	39	–127 to –200	36 to 48
Poland	88	160 to 213	55	–72 to –125	27 to 35
Lithuania	80	189 to 252	39	–109 to –172	34 to 45

Sources: National flow of funds accounts; national accounts; IMF (2011c); and IMF staff estimates.

Note: Range of values in columns (2), (4), and (5) cover, at the low end, a replacement rate of 60 percent of preretirement income and, at the high end, an 80 percent replacement rate for retirees aged 65 or older to maintain preretirement standard of living during the 2010–50 period.

¹For China, 2009.

Alguns Comentários:

- Efeito nos próximos 40 anos. “Um meteoro se aproxima”....
- Por exemplo, na Alemanha, a relação dívida pública/PIB (em 2010) passaria, somente por esse aumento de longevidade, de 84% para quase 150%.
- O estudo conclui que, em média, nos países desenvolvidos, o incremento de dívida será de 50% do PIB; nos países em desenvolvimento, de 25%.

Desafios da Distribuição

- **Alguns Fatos:**
- 1) Estima-se que 40% das apólices de seguros estão sendo vendidas por sites no Reino Unido.
- 2) Conseqüências do Processo:
 - No Reino Unido, os corretores de seguros perderam mercado em função dessa estratégia. Nessa situação, a percepção de valor do corretor de seguros ficou extremamente prejudicada.
 - Do mesmo modo, as seguradoras, pela guerra de preços, também perderam rentabilidade, com queda de resultado operacional, aumento das fraudes, além de dificultar a possibilidade de vendas no “cross-selling”.

A venda de seguros é só preço?

- Lembramos que os produtos de seguros não são “commodities”, tendo muitas características e peculiaridades.
- O risco é a comparação centralizar a compra de um seguro como sendo somente uma comparação de preços, sem levar em conta outros fatores, como velocidade de liquidação, solvência, atendimento pós-venda, etc.
- Essa situação pode levar a uma má escolha do segurador, situação que só será descoberta quando da liquidação do sinistro.

Qual modelo de distribuição usar?

fs viewpoint

www.pwc.com/fsi

February 2013

02

Point of view

13

Competitive intelligence

16

A framework for response

22

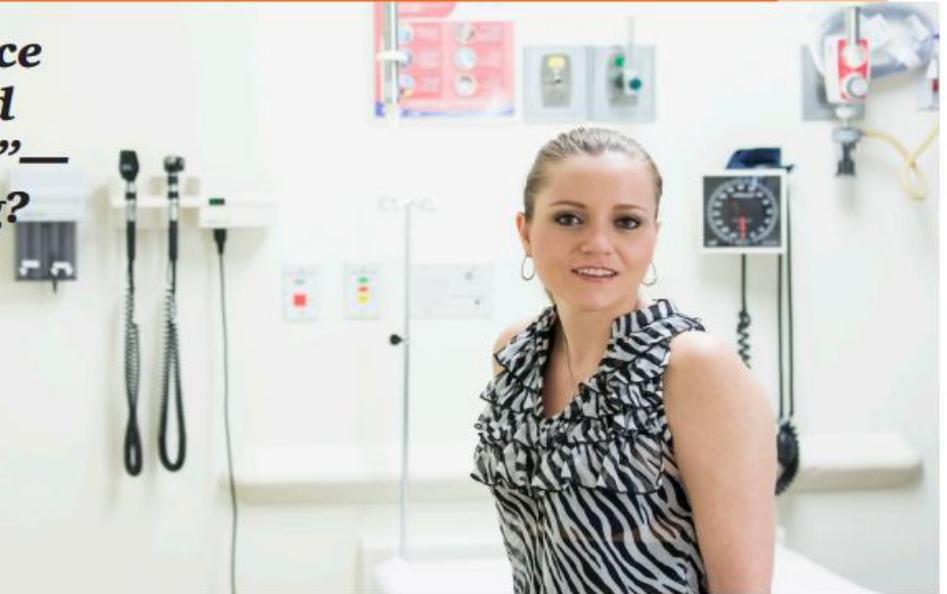
How PwC can help

25

Appendix

Life insurance is “sold” and not “bought”—for how long?

A perspective on direct-to-consumer life insurance



pwc

Conclusão Principal do Estudo

- Qual modelo de distribuição usar?
- A proposta é de um modelo híbrido.
- Segundo o estudo, a venda direta não irá substituir canais tradicionais, mas surgir como complemento (sobretudo para determinados tipos de produto), na busca de um mercado mais eficiente.

As vantagens da venda por contato pessoal (artigo do “The Economist”)

Shopping

The emporium strikes back

Retailers in the rich world are suffering as people buy more things online. But they are finding ways to adapt

Jul 13th 2013 | From the print edition

 Like

159

 Tweet

303



Conclusão Principal do Artigo

- As vendas on line cresceram, mas não se pode desprezar as vendas pessoais.
- As vendas pessoais ainda são bem lucrativas, possibilitando a oferta de outros produtos.
- O contato direto com o cliente ainda tem muitas vantagens!

**Um exercício estratégico para o
setor de seguros!!**

**Desses 10 fatores mundiais, quais
são os mais válidos para o Brasil?**

Pesquisa da publicação Latin American Insurance Review (julho/2013)

LIR Reader Poll-Issue 24

1. What do you think are the biggest risks facing the Latin America insurance market in 2013/14?

- Regulation
- Corporate governance failures
- Talent recruiting skills
- Macroeconomic trends
- Cyber-risk and data security
- Reputational risk
- Political instability
- Capital requirements

Other (please specify)

2) Principípios sobre **Modelos de Expectativas**

A) Indicadores Antecedentes

- O princípio do sistema de indicadores antecedentes é o fato de que algumas variáveis têm a propriedade de resumir informações capazes de sinalizar com antecedência de vários meses o início de uma recessão ou de uma recuperação econômica, tanto para a atividade agregada como para a de setores específicos.
- Através de testes estatísticos, é possível identificar um conjunto de variáveis – denominadas variáveis-insumo – que antecipam as flutuações da variável-referência, com significância estatística.
- Exemplo sempre citado: Venda de papelão e Indústria.

Composição do indicador antecedente composto
- Crescimento do faturamento real do prêmio
total, exclusive Saúde (Fonte: Silcon
Consultoria)

Classe de variáveis-insumo	No. variáveis-insumo	Avanço médio, em meses
Emprego, Renda	3	7
Mercado financeiro	1	7
Consumo	1	10
Produção	2	13
Total	7	8

B) Índices de Confiança

- Outra abordagem possível na realização de previsões é o desenvolvimento dos índices de confiança.
- *Aqui, nos concentraremos em estudar a medição de expectativas de setores empresariais.*
- De forma objetiva, podemos fazer duas perguntas sobre esse tipo de estudo: quem faz ou patrocina e como funciona.

Quem faz ou patrocina?

- Em geral, três tipos de instituição:
 - Entidades representativas de classe (SEBRAE, CNC, CNI);
 - Instituições de Ensino e Pesquisa (Índice FECAP de Comércio Varejista, FGV)
 - Empresas de Consultoria (McKinsey com a sua pesquisa mundial de executivos, etc).

Como funciona?

- Todo mês, são enviadas perguntas muito simples, de múltipla escolha e qualitativas para cada companhia.
- A quantidade média de perguntas para a determinação do indicador varia de 3 a 9 por mês.
- Essas perguntas podem versar sobre assuntos ligados à situação econômica (presente ou futura). Por exemplo, sobre a economia como um todo, o mercado em que as empresas operam ou algum aspecto da sua realidade de negócios.
- As mesmas perguntas são repetidas mensalmente e as respostas não são divulgadas individualmente.
- Após cálculos estatísticos, o valor final do índice irá variar entre 0 a 200. O número 100 indica que a expectativa atual é que a situação futura permaneça a mesma. Quanto maior esse valor, mais otimista está o segmento com relação a esse fator.
- Naturalmente, lembramos que esses indicadores medem expectativas empresariais, que podem se concretizar ou não.

3) Exemplos de **Indicadores de Confiança**

ICEC (Índice de Confiança e Expectativas do Comércio)

- **Detecta as expectativas do empresariado do comércio.**
- Mensalmente, 6 mil empresas são entrevistadas.
- O índice é composto de 9 questões.
 - As 3 primeiras compõem o ICAEC (Índice das Condições Atuais do Empresário do Comércio) avalia a evolução nos seguintes aspectos: economia brasileira, setor e empresa em particular.
 - As 3 perguntas seguintes geram o IEEC (Índice de Expectativas do Empresário do Comércio). Os temas são os mesmos do item anterior, só que se referindo ao futuro.
 - As últimas 3 perguntas geram o IIEC (Índice de Investimento do Empresário do Comércio). Aqui, há 3 perguntas sobre a contratação de funcionários, os investimentos e o nível de estoque.
- Pelo volume de empresas entrevistadas, os dados das empresas são regionalizados, separados por tamanho e por tipo de produto comercializado.

ICMPE (Índice de Confiança das Micro e Pequenas Empresas)

- **Detecta as expectativas das pequenas e médias empresas.**
- O Índice resulta da média de dois outros indicadores.
- Primeiro, o Indicador de Situação Atual (ISA), considerando a atividade – faturamento e pessoal ocupado – no mês atual comparado ao anterior.
- Depois, o Indicador de Situação Esperada (ISE), abordando as perspectivas para os três meses seguintes.
- São quatro questões – duas sobre faturamento e duas sobre emprego – e três únicas respostas: se houve aumento, redução ou estabilidade.
- O trabalho entrevista mensalmente 5.600 Micro Empreendedores Individuais (MEI), Microempresas (ME) e Empresas de Pequeno Porte (EPP), em todo o país.
- Os dados são disponibilizados no nível Brasil, Grandes Regiões, Unidades da Federação, por setores (indústria, comércio, serviços e construção) e porte.
- O trabalho capta o impacto da conjuntura sobre os pequenos negócios e as expectativas destes para os próximos 3 meses.

Expectativas Empresariais Mundiais – Consultoria McKinsey

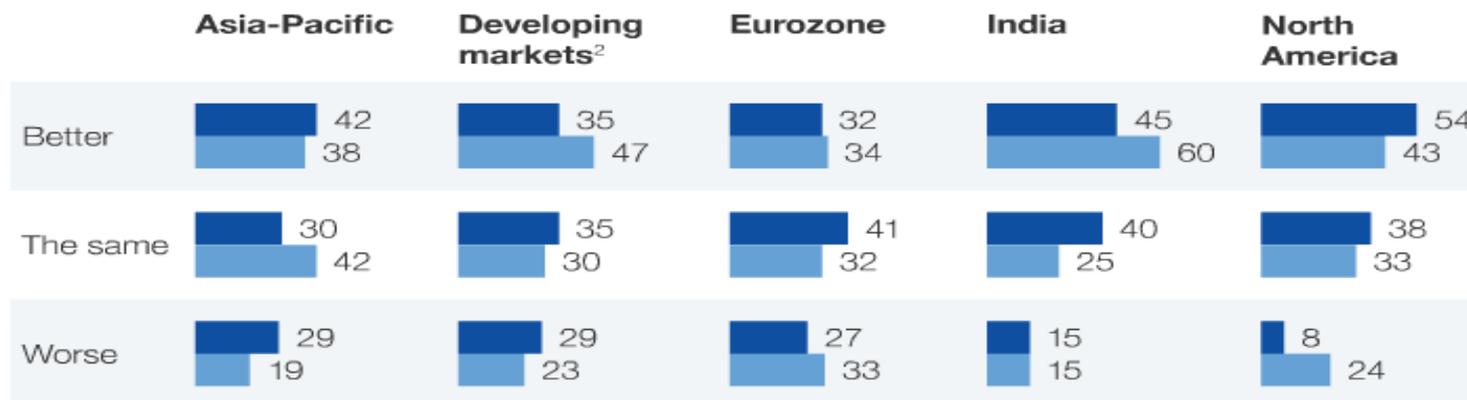
Exhibit 6

... amid cautious emerging-market views

% of respondents,¹ by office location

■ June 2013
■ Mar 2013

Expected conditions in respondents' countries, in 6 months



¹Figures may not sum to 100%, because of rounding.

²Includes China and Latin America.

4) Funcionamento do ICES
(feito em parceria com a
Revista Cobertura)

Logotipo do ICES



ÍNDICE DE
CONFIANÇA
E EXPECTATIVAS
DAS SEGURADORAS

O ICES foi inspirado nos estudos
anteriores (nacionais e
internacionais).

O que é o ICES?

- O ICES é uma abreviação para Índice de Confiança e Expectativas das Seguradoras.
- Ele consiste em um indicador mensal que mede a confiança das seguradoras brasileiras.
- Todo final de mês são enviadas perguntas simples e repetidas, de múltipla escolha, em que as empresas dizem sobre o que esperam que aconteça nos próximos seis meses, com relação a algumas variáveis relevantes do setor (ao todo, três fatores; economia brasileira, faturamento e rentabilidade das seguradoras).

O que é o ICES? (cont.)

- **São enviados questionários para todos os grupos seguradores existentes no país.**
- Embora todas as perguntas sejam de caráter institucional, as respostas das seguradoras não são divulgadas individualmente.
- O ICES é divulgado em toda primeira semana de cada mês, tomando como referência os dados obtidos na pesquisa realizada na última semana do mês anterior.

O que é o ICES? (cont.)

- **A partir dessas informações, e após cálculos estatísticos, é definido esse índice, cujo valor varia de 0 a 200.**
- O número 100, que divide o índice ao meio, sinaliza que a expectativa atual é que a situação permaneça a mesma no futuro. Por outro lado, quanto maior esse valor, mais otimista está o segmento; e vice-versa.

5) Análise Econômica do **ICES**

Expectativas sobre o Crescimento da Economia Brasileira

Avaliação (%)	Mar.13	Abr.13	Mai.13	Jun.13	Jul.13
Muito Melhor	0	0	0	0	0
Melhor	35	22	24	9	7
Igual	61	67	61	48	47
Pior	4	11	15	38	44
Muito Pior	0	0	0	5	2
Total	100	100	100	100	100

Expectativas sobre a Rentabilidade das Seguradoras

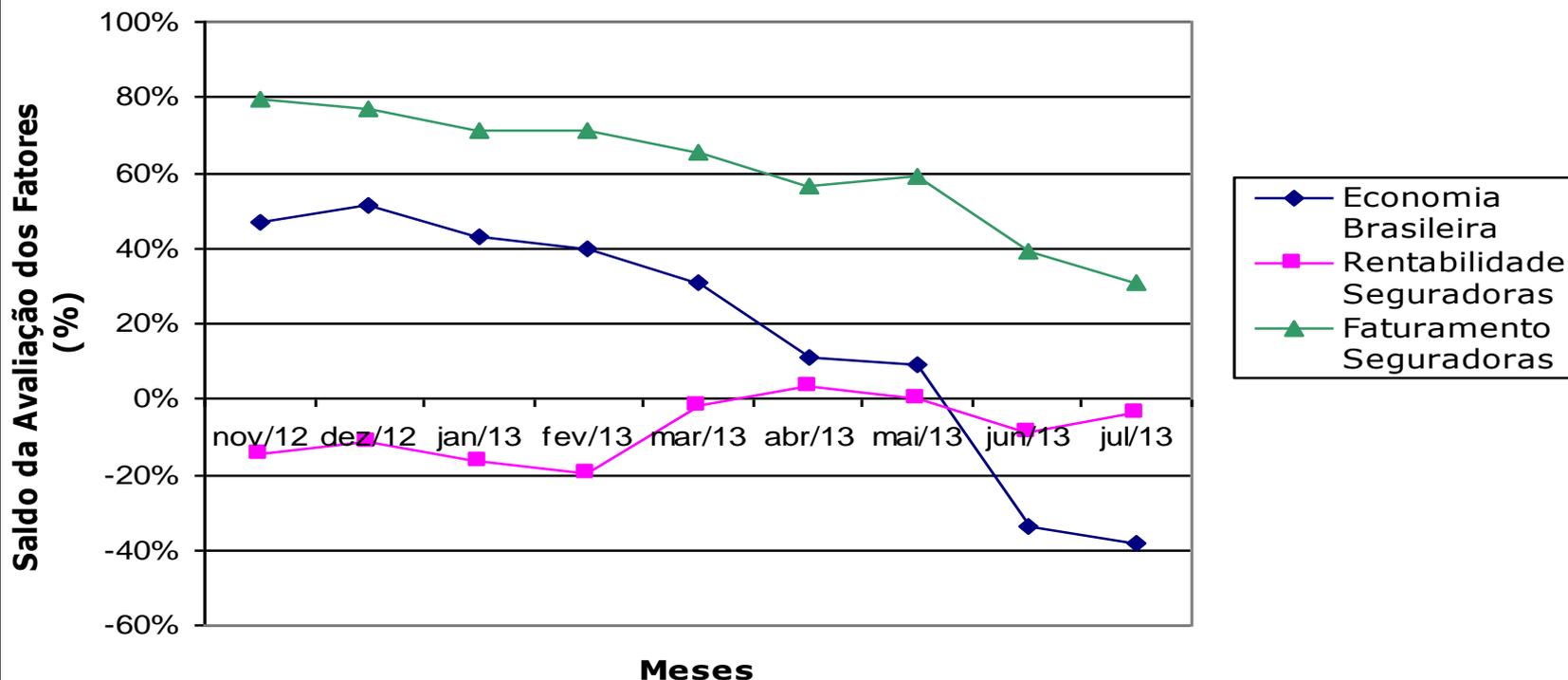
Avaliação (%)	Mar.13	Abr.13	Mai.13	Jun.13	Jul.13
Muito Melhor	0	0	0	0	2
Melhor	24	25	22	18	14
Igual	51	53	56	55	64
Pior	25	22	22	27	20
Muito Pior	0	0	0	0	0
Total	100	100	100	100	100

Expectativas sobre o Faturamento das Seguradoras

Avaliação (%)	Mar.13	Abr.13	Mai.13	Jun.13	Jul.13
Muito Melhor	4	0	0	2	4
Melhor	64	61	63	46	35
Igual	30	33	33	43	54
Pior	2	6	4	7	7
Muito Pior	0	0	0	2	0
Total	100	100	100	100	100

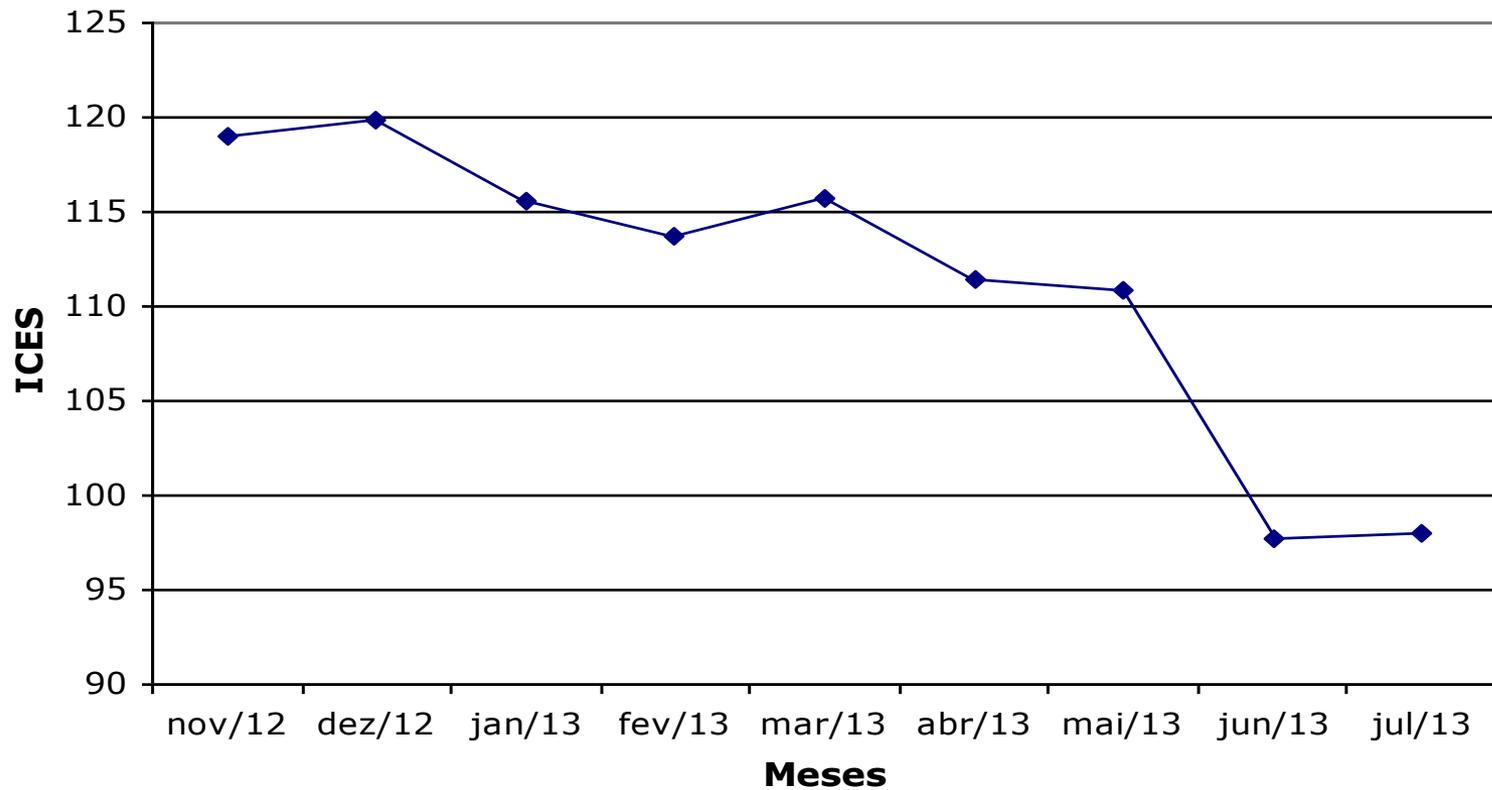
Saldo na Avaliação dos Fatores

Saldo da Avaliação dos Fatores do ICES
(% de Avaliações Melhor e Muito Melhor menos % de Avaliações Pior e Muito Pior)



Evolução do ICES

Evolução do ICES (Índice de Confiança e Expectativas das Seguradoras)



Comentários

- **Hoje, um dos maiores desafios do mercado de seguros no Brasil (quem sabe talvez o maior) é tentar fazer com que a piora das expectativas com a economia nacional não contamine de forma mais intensa o comportamento das variáveis de seu segmento específico (faturamento das seguradoras, por exemplo).**

6) Considerações Finais

Para que serve o ICES?

- Em termos econômicos, o ICES serviria para:
 - Permitir a comparação com a tendência de outros indicadores similares da economia (macroeconômicos e de setores específicos).
 - Torna-se uma fonte acadêmica.
 - O próprio segmento avaliado e seus setores relacionados (corretores, reguladores, consultorias, despachantes, etc) passam a compreender melhor as expectativas atuais e, assim, podem entender esse mercado com mais eficiência e fazer com mais acuidade as suas previsões.
 - Sendo um termômetro do setor de seguros, as outras entidades de fora do segmento (públicas e privadas) também deveriam se preocupar com essa evolução.

E se o ICES não se concretizar?

- Certo ou errado, um indicador de confiança só mostra o que as empresas (que são feitas de pessoas) estão esperando para o futuro, naquele exato momento.
- Mas, mesmo se as empresas estiverem erradas nas suas previsões, a importância ainda é muito grande.
- **O indicador é um primeiro sinal. Pode ser somente um alerta, mas pode também se concretizar!**
- Por exemplo, pode ser uma simples dor de cabeça, que passa logo.
- Mas, ainda fazendo uma analogia com a área de saúde, é a história daquela pessoa que está sempre deprimida. Em algum momento, ela pode acabar ficando seriamente doente. Quase como se fosse uma “somatização”...

Obrigado!!