

Microsseguro – Situação Atual e Perspectivas

Francisco Galiza

www.ratingdeseguros.com.br

Agosto/2010



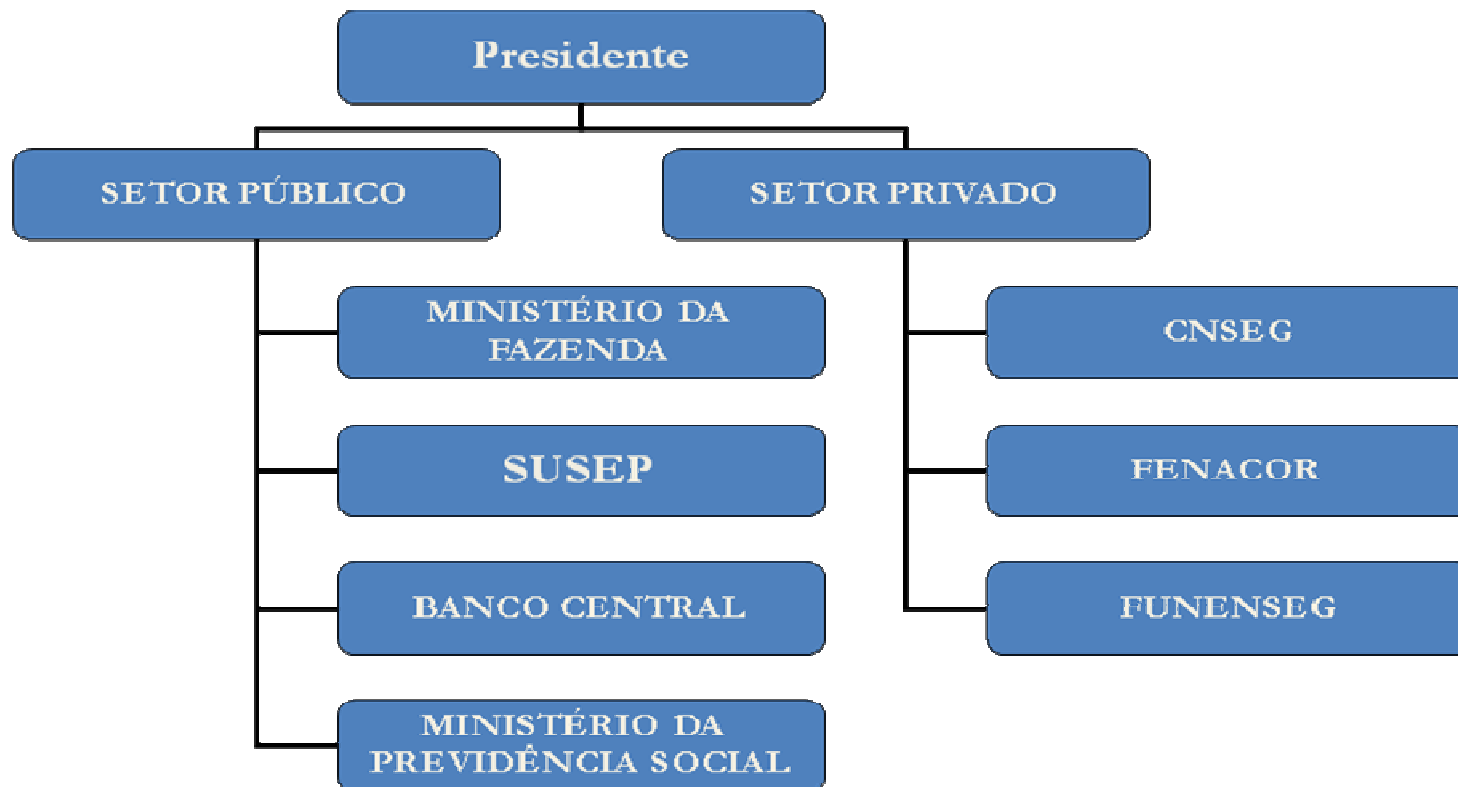
Estudos na área:

- Desde 2004, o microsseguro tem sido motivo de crescente interesse do governo federal e do Conselho Nacional de Seguros Privados (CNSP).
- Em 2006, o Consultative Group to Assist the Poor (CGAP), da Associação Internacional de Supervisores de Seguros (IAIS, em inglês), formou o Joint Working Group on Microinsurance, do qual a Susep fez parte como membro e colaborador.
- Em 2008, o CNSP criou a Comissão Consultiva de Microsseguro, presidida pelo superintendente da Susep e com representantes do mercado, inclusive da Escola Nacional de Seguros.
- Em 2009, esta entidade ficou responsável pela coordenação do sub-grupo de pesquisas, destinado a fundamentar as medidas políticas e fornecer sugestões para a efetiva implantação do microsseguro no Brasil.

Objetivo desta apresentação:

- **Esta apresentação se divide nos seguintes capítulos:**
 - **Primeiro, um resumo das pesquisas realizadas.**
 - **Segundo, os critérios e desafios definidos pelo governo, a partir dos resultados obtidos nas pesquisas.**
 - **Terceiro, as perspectivas para este segmento.**

Comissão Consultiva do Microsseguro



- **1) Pesquisas Realizadas**

Pesquisas Realizadas

- 1) “Avaliação do conceito de Microseguros - Entre a população de baixa renda”, Datafolha
- 2) “Modelagem do Plano de Negócios de uma Unidade de Microseguros”, Fernando Augusto Freitas de Araújo
- 3) “Produtos da Iniciativa Privada Correlacionados com o Microseguro”, Francisco Galiza
- 4) “Programas e Seguros Sociais no Brasil Características Principais”, Francisco Galiza
- 5) “Demanda por Microseguro e Disposição a Pagar”, José Luiz Carvalho
- 6) “Estimativa da Mortalidade das Famílias de Baixa Renda”, Kaizô Beltrão
- 7) “Estimativa de Potencial de Mercado de Microseguro no Brasil”, Kaizô Beltrão
- 8) “Sinergia entre Microseguro e Microcrédito e o Crescimento dos Mercados no Brasil”, Lauro Gonzalez
- 9) “Microseguros - Risco de Renda, Seguro Social e a Demanda por Seguro Privado pela População de Baixa Renda”, Marcelo Cortes Neri
- 10) “Microinsurance in Brazil, Opportunities for market development”, CENFRI (The Centre for Financial Regulation & Inclusion)

Pesquisa 1: Avaliação do conceito de Microseguros - Entre a população de baixa renda

Objetivo	<ul style="list-style-type: none">• Avaliar o conceito de microseguro na perspectiva da população de baixa renda, bem como a disposição do consumidor em pagar por ele.
Características	<ul style="list-style-type: none">• Pesquisa quantitativa, com abordagem pessoal e domiciliar.• Realizadas nas Cidades de São Paulo e do Rio de Janeiro.• As entrevistas foram realizadas mediante aplicação de questionário estruturado, com cerca de 20 minutos de duração.• Foram realizadas 428 entrevistas finais.

Continuação

Conclusões	<ul style="list-style-type: none">•Saúde e Vida são os seguros mais desejados.•Barreiras para o crescimento: Problemas financeiros, perda do dinheiro com a não utilização, credibilidade da companhia.•Existe um potencial de mercado em torno de 40%, mesmo quando informado o valor do produto.•O aspecto mais valorizado no seguro é a proteção à família.•Mulheres jovens e de baixa renda são as que mostram o maior interesse neste tipo de produto.•A renda familiar e a faixa etária são os fatores mais determinantes na compra do seguro.
------------	---

Pesquisa 2: Modelagem do Plano de Negócios de uma Unidade de Microseguros

Objetivo	<ul style="list-style-type: none">•O objetivo do trabalho é a modelagem econômica e estatística do plano de negócios de um projeto-piloto de um Departamento de Microseguros em uma seguradora.
Características	<ul style="list-style-type: none">•Criação de unidade de microseguros, podendo ser caracterizada como uma Superintendência ou Departamento de Microseguros.•Investimento de quase R\$ 1,5 milhão em 3 anos, sobretudo em sistemas de informática.•As vendas passariam de 20 mil bilhetes no 1º ano para 100 mil bilhetes no 4º ano.•Seguro de vida em grupo, com IS de até R\$ 15 mil, com prêmio de R\$ 5/mês.

Continuação

Conclusões	<ul style="list-style-type: none">•A análise indicou ser um projeto viável, sob o ponto de vista econômico, com um retorno bastante atrativo, acima de 30% ao ano.•Pelos valores envolvidos, não foi considerada política de resseguro.•Pelas características, a política de investimentos foi simplificada ao máximo.•Em outro estudo complementar, "Operações de Microseguros numa Seguradora", foi também avaliada a possibilidade alternativa de abrir uma seguradora independente para operar este tipo de produto.
------------	---

Pesquisa 3: Produtos da Iniciativa Privada Correlacionados com o Microsseguro

Objetivo	O objetivo é fazer uma análise de alguns produtos oferecidos pelo setor privado que teriam alguma semelhança, ou que teriam forte influência, com o mercado de microsseguros.
Características	<p>Ao todo, 4 produtos foram analisados:</p> <ul style="list-style-type: none">• <u>PASI (Plano de Amparo Social Imediato)</u>. Produto de vida em grupo utilizado por muitas empresas para dar proteção aos seus trabalhadores, a partir dos acordos determinados nas Convenções Coletivas de Trabalho.• <u>Produtos de assistência funeral</u>. Oferecido por entidades independentes, é de difícil mensuração Seu potencial é muito elevado, já tendo alta penetração no setor.• <u>Programa de Microcrédito</u>. Este segmento tem influência clara no mercado de microsseguro por, pelo menos, dois motivos. Primeiro, um público-alvo similar, de baixa renda. Segundo, a possibilidade de o microcrédito influenciar a demanda por alguns produtos de microsseguro (por exemplo, como seguro do tipo prestamista).• <u>Produtos derivados do mercado de capitalização</u>. Em muitos casos negociados com valores baixos, e vendidos de forma associada, esses produtos podem ter o mesmo público-alvo do microsseguro.

Continuação

Conclusões	<ul style="list-style-type: none">• <u>PASI</u>: Seguro de vida em grupo, especializado em Convenção Coletiva de Trabalho. Tem 2 milhões de clientes, com um prêmio médio de R\$ 15/mês. Segmento com um mercado potencial de R\$ 3 a 4 bilhões por ano.• <u>Assistência Funeral</u>: Mercado de tamanho difícil de ser medido, por falta de estatísticas oficiais. Estima-se que tenha um potencial de receita de R\$ 2 bilhões por ano.• <u>Microcrédito e Microseguro</u>: Ainda não atingiu todo o seu potencial. Quando se tornar mais efetivo, pode gerar, somente em seguro prestamista, de R\$ 100 a R\$ 150 milhões de receita por ano.• <u>Título de Capitalização</u>: Produto de baixo custo vendido junto de um seguro de pecúlio ou de acidentes pessoais. Nas condições atuais, a geração de receita (em termos potenciais) para seguro não é alta (no máximo, R\$ 10 milhões por ano). O maior mérito é a possibilidade de atingir uma grande quantidade de pessoas, tendo assim um vínculo educativo (aproximadamente 10 milhões de pessoas).
------------	---

Pesquisa 4: Programas e Seguros Sociais no Brasil

Características Principais

Objetivo	<ul style="list-style-type: none">•O objetivo do estudo é fazer uma análise dos programas e dos seguros sociais existentes no Brasil. Em seguida, avalia-se comparativamente os seguros oferecidos pela esfera privada, determinando as principais semelhanças e diferenças.
Características	<ul style="list-style-type: none">•Inicialmente, avaliam-se os tipos de seguro social oferecidos em outros mercados (sobre americano), para comparação.•No mercado brasileiro, os seguintes produtos são avaliados (características, tipos, alcance, etc).<ul style="list-style-type: none">•1) Bolsa Família•2) Seguro Desemprego•3) Previdência Social (Aposentadoria, Auxílio, Pensão por Morte, Salário-Família, etc)•4) SUS (Sistema Único de Saúde)•5) Seguros de Acidentes de Trabalho•6) Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar (PRONAF)•7) Programa de Erradicação do Trabalho Infantil (PETI)•8) Programa Universidade para Todos (ProUni)•9) Programas Territórios da Cidadania•10) Salário Mínimo•11) Programas Complementares (Programa Luz para Todos, Programa de Microcrédito do Nordeste, Programa Nacional de Biodiesel, etc)

Continuação

Conclusões	<ul style="list-style-type: none">• <u>Nos últimos anos, esse segmento teve um crescimento elevado no país. Pelo menos, dois motivos foram determinantes:</u><ol style="list-style-type: none">a) Lançamento de novos benefícios pelo governo, tais como o programa Bolsa-Família, etc.b) A política de ganho real do reajuste do salário mínimo.• <u>Diante desse cenário, há duas conseqüências para o setor privado de seguros.</u><ol style="list-style-type: none">a) Desenvolver novos produtos que busquem atingir esse futuro e promissor mercado consumidor. Além disso, se inspirar em experiências bem sucedidas na área financeira. Por exemplo, o programa Crediamigo no Banco do Nordeste.b) Um segundo aspecto envolve questões políticas e institucionais do próprio segmento. No longo prazo, participar de alguns dos produtos já oferecidos pelo setor público. É importante lembrar que as receitas esperadas desses produtos no setor público são crescentes, o que é um estímulo adicional.
------------	--

Comparação Setor Público x Setor Privado

Produtos	Governo	Setor Privado
Pessoas + Previdência	<ul style="list-style-type: none">•Orçamento da Previdência Social em 2008: R\$ 220 bilhões•Custo Seguro Desemprego: R\$ 1,5 bilhão	<ul style="list-style-type: none">•Receita de Previdência Privada em 2008= R\$ 52 bilhões.•Receita Seguro de Pessoas: R\$ 11 bilhões.
Saúde	<ul style="list-style-type: none">•SUS, orçamento de R\$ 48 bilhões.	<ul style="list-style-type: none">•Seguro Saúde, Receita de 2008: R\$ 11 bilhões.•De todo o segmento de saúde sob supervisão da ANS: R\$ 51 bilhões.
Seguro de Acidentes de Trabalho	<ul style="list-style-type: none">•600 mil acidentados (sinistros) por ano.	<ul style="list-style-type: none">•Não Existe.

Pesquisa 5: Demanda por Microseguro e Disposição a Pagar

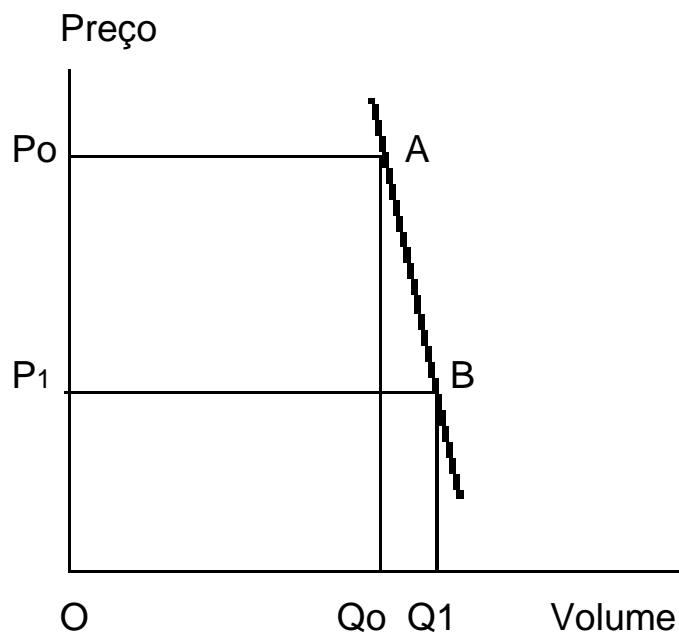
Objetivo	<ul style="list-style-type: none">•O objetivo da presente pesquisa é de, por meio de uma pesquisa, obter o preço máximo que pessoas de baixa renda, em um contexto familiar, estariam dispostas a pagar pela proteção de um seguro de vida.•Obtido o preço máximo, duas inferências serão feitas. A primeira é de como as características do comprador estão associadas a esse preço máximo. A segunda é uma tentativa de estimar o ganho de bem-estar para as famílias de baixa renda pela existência de um mercado de microsseguros.
Características	<ul style="list-style-type: none">•Pesquisa realizada pela Datafolha nas cidades do Rio de Janeiro e de São Paulo.•Duas apólices de seguro de vida; uma no valor de R\$ 30 mil e a outra no valor de R\$ 10 mil. Cinco prêmios foram considerados para cada apólice, oferecendo-se cada uma delas inicialmente ao maior prêmio. Se o entrevistado concordasse em pagar o prêmio, era registrado o fato. Caso o entrevistado recusasse a compra, a mesma apólice era oferecida ao prêmio imediatamente menor. O processo prosseguia até a aceitação da apólice a um determinado prêmio.

Continuação

Conclusões	<ul style="list-style-type: none">• Por exemplo, para uma apólice de R\$ 30 mil, 43% estão dispostos a pagar R\$ 12,50; para uma apólice de R\$ 10 mil, 44% estão dispostos a pagar R\$ 5,00.• A elasticidade-preço mostrou ser maior do que a elasticidade média normalmente estimada. Ou seja, a demanda pelo seguro tradicional é menos sensível ao preço do que no microsseguro.• Com as características da demanda por microsseguro, estimou-se o benefício bruto direto apropriado pelas famílias pela compra de um microsseguro de vida pode atingir até 17% do orçamento do Programa Bolsa Família.• Este benefício é medido pelo ganho que o consumidor pagaria pela apólice um preço menor do que ele estaria, de fato, disposto a pagar.• A seguir, uma ilustração das curvas de demanda.
------------	--

Implicações e estratégias diferentes (extraído da apresentação “O Microseguro como Atividade Privada”, Cláudio Contador)

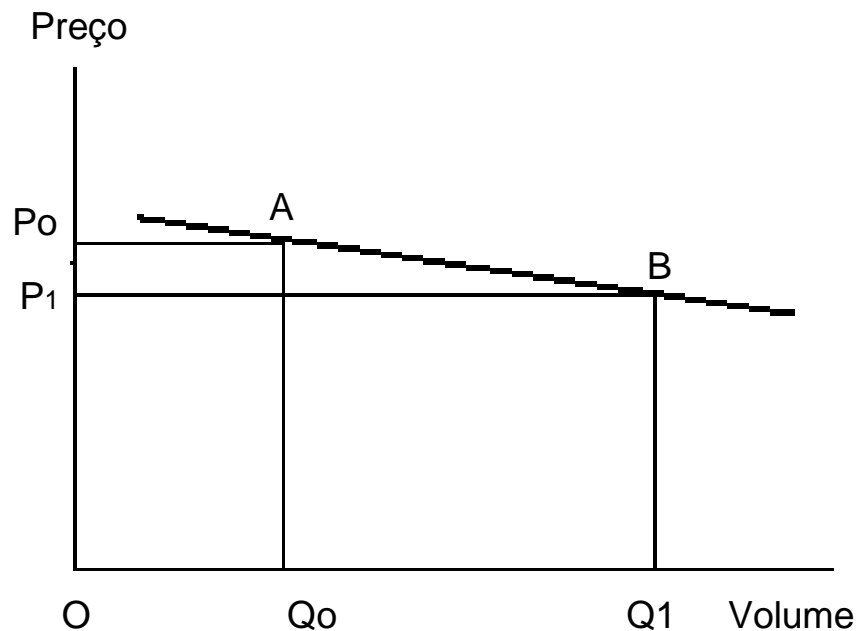
Mercado e ramos atuais



- A demanda por seguro é inelástica a preço, no mercado agregado.
- Elasticidade-preço varia entre $-0,45$ e $-0,65$ (Contador, 2007)
- A preços mais baixos, a receita das seguradoras diminui.
- Preços de apólices mais elevados acomodam ineficiência e/ou ganhos altos.

Implicações e estratégias diferentes (extraído da apresentação “O Microseguro como Atividade Privada”, Cláudio Contador)

Microseguro



- A demanda por microseguro é elástica ao preço da apólice.
- Demanda por microseguro é elástica (acima de -1,4) ao preço. (Carvalho, 2009)
- Elevar o preço da apólice reduz a receita das seguradoras.

Pesquisa 6: Estimativa da Mortalidade das Famílias de Baixa Renda

Objetivo	<ul style="list-style-type: none">•O objetivo desta pesquisa é estimar uma Tábua Completa de Mortalidade por sexo para os membros das famílias brasileiras de baixa renda, com renda per-capita até até 3 (três) salários mínimos.•Estudo bastante detalhado, com inúmeras tabelas e referências.
Conclusões	<ul style="list-style-type: none">•As imperfeições nos registros das estatísticas demográficas deste segmento social exigiram cuidados especiais nos cálculos, por exemplo, de estimativa para a mortalidade infantil.•<u>Ficou constatado que existem diferenças regionais importantes.</u> Por exemplo, o fato da pessoa morar em uma região mais privilegiada altera a sua expectativa de sobrevivência, supondo as outras condições idênticas.•Estes fatos mostram a importância de produtos talhados para cada ambiente.

Pesquisa 7: Estimativa do Potencial de Microseguro no Brasil

Objetivo	<ul style="list-style-type: none">•O objetivo é o mapeamento da população alvo – inclusive a <u>inserida na economia informal</u> –, combinando aspectos demográficos, geográficos, econômicos, escolaridade e atributos familiares.
Conclusões	<ul style="list-style-type: none">•Estudo bem detalhado sobre as possibilidades de venda de seguros em várias regiões do país.•Utilização das informações estatísticas da PNAD (Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílio) e da POF (Pesquisa de Orçamentos Familiares) e ECINF (Pesquisa da Economia Informal Urbana).•Por exemplo, 57% da população brasileira possui renda domiciliar mensal <i>per capita</i> de até 1 salário mínimo; 79% da população brasileira possui renda domiciliar mensal <i>per capita</i> de até 2 salários mínimos; 87% da população brasileira possui renda domiciliar mensal <i>per capita</i> de até 3 salários mínimos.•No segmento de incêndio, mais de 50% da população possui casa própria já paga, ou ainda pagando, podendo-se concluir pelo interesse potencial em preservar o próprio patrimônio.

Pesquisa 8: Sinergia entre Microsseguro e Microcrédito e o Crescimento dos Mercados no Brasil

Objetivo	<ul style="list-style-type: none">•O objetivo foi discutir a provável sinergia entre microcrédito e microsseguros.•Ou seja, o que se pode aprender sobre este segmento.
Características	<ul style="list-style-type: none">•Faz um histórico da evolução do microcrédito (como surgiu, princípios básicos, etc).•Explica o funcionamento atual deste mecanismo no mundo.•Explica o funcionamento do mercado de microcrédito no Brasil, com uma estimativa numérica, análise dos principais agentes, etc.

Continuação

Conclusões	<ul style="list-style-type: none">• Haveria as seguintes áreas possíveis de sinergia entre o microcrédito e o microsseguro:<ul style="list-style-type: none">A) <u>Usando o modelo do agente de crédito.</u> Assim, haveria uma diminuição do grau de desconfiança e do pouco conhecimento sobre o produto por parte deste público consumidor (que, usualmente, tem baixa escolaridade).B) <u>Usando a freqüência de pagamentos flexível.</u> Deste modo, com a facilidade dos prazos, os usuários, muitas vezes, de renda incerta, teriam ganhos.C) <u>Usando as mulheres como público alvo.</u> Em geral, são as mulheres que se preocupam mais com o bem estar da família.D) <u>Utilizar as Instituições de MicroFinanças.</u> Ou seja, usar a mesma estrutura.
------------	---

Pesquisa 9: Microseguros Risco de Renda, Seguro Social e a Demanda por Seguro Privado pela População de Baixa Renda

Objetivo	<ul style="list-style-type: none">•O estudo analisa a demanda de seguros privados pela população de baixa renda com vistas ao desenvolvimento da indústria nascente de microseguros no país.
Características	<ul style="list-style-type: none">•O trabalho toma como base os dados da POF (Pesquisa de Orçamentos Familiares), do IBGE.•O estudo aborda a definição de microseguros e o seu mercado. Avalia também diversos fatores econômicos que motivam e a complementaridade entre diversos tipos de seguros.•Por exemplo, idade, renda, localização geográfica, violência, sexo, religião, profissão, etc.

Continuação

Conclusões	<ul style="list-style-type: none">• As conclusões são diversas. Como ilustração:• A) Um indivíduo da classe AB tem 17 vezes mais chance de ter um seguro quando comparado a classe E. No caso do automóvel, as chances são 165 vezes maior, seguido por previdência com 34 vezes.• B) Na classe CDE, o pico de acesso ocorre com os empregados públicos e empregadores.• C) O pico de microsseguros, para a população da classe CDE, ocorre na faixa de 40 a 49 anos.
------------	--

Pesquisa 10: Microinsurance in Brazil, Opportunities for market development

Objetivo	<ul style="list-style-type: none">•O estudo faz uma análise detalhada de diversos aspectos relacionados com o microsseguro.
Características	<ul style="list-style-type: none">•Dentre os aspectos mencionados, destacam-se:<ul style="list-style-type: none">•A) <u>Retrato do Mercado de Seguros</u> (perfil econômico do país, principais consumidores potenciais de seguros, fatores determinantes na demanda por seguro, perfil da indústria de seguros, análise dos produtos comercializados, análise dos canais de distribuição existentes). A análise dos canais de distribuição merece ser citada, pois aborda diversos modelos possíveis.•B) <u>Fatores Externos para o Desenvolvimento do Microsseguro</u> (condições macroeconômicas, culturais, de inclusão social, estrutura empresarial necessária, estrutura do mercado de trabalho, legais, etc).•C) <u>Estratégias Sugeridas</u> (diversas estratégias foram sugeridas segundo os diversos aspectos analisados).

- **2) Conclusões - Governo**

Relatórios do Governo (GT Susep)

- **Relatório I** – Definição do conceito de “microseguro”, identificação do público-alvo e definição do conceito de “população de baixa renda” para fins de microseguro.
- **Relatório II** – Identificação das barreiras regulatórias para o microseguro no Brasil.
- **Relatório III** – Partes interessadas em microsseguros e respectivos papéis
- **Relatório IV** – Produtos prováveis de microsseguros e seus parâmetros mínimos
- **A seguir, alguns trechos selecionados dos relatórios.**

Definição de Microseguro

- “Microseguro é a proteção securitária fornecida por entidades autorizadas a operar no país, que visa, primordialmente, a preservar a situação socioeconômica, pessoal ou familiar da população de baixa renda, contra riscos específicos, mediante pagamento de prêmios proporcionais às probabilidades e aos custos dos riscos envolvidos, em conformidade com a legislação e os princípios de seguro globalmente aceitos”

Definição de Baixa Renda

- Considerando que:
- 1. Que os microsseguros estão direcionados a:
 - i) **famílias de baixa renda;**
 - ii) **pessoas que trabalham na economia informal;** e
 - iii) **trabalhadores de baixa renda do setor formal;**
- 2. Que, no Brasil, cerca de 46% da população possuem **rendimento mensal *per capita* de até dois salários mínimos;** e
- 3. A tendência à **informalidade** observada na população economicamente ativa, principalmente entre as pessoas com renda mensal *per capita* de até dois salários mínimos.
- O GT SUSEP propõe a seguinte redação a ser utilizada como conceito de população de baixa renda:
- População de baixa renda, para efeitos de microsseguro, no Brasil, é o segmento da população com rendimento mensal *per capita* de até dois salários mínimos, cuja posição na ocupação pode estar classificada tanto no setor formal quanto no setor informal da economia.

Barreiras Regulatórias

- I) ... o Decreto-Lei 73/66 não apresenta barreiras e restrições significativas para a implementação de um ambiente regulatório favorável ao desenvolvimento do microsseguro no Brasil.
- III) A legislação permite a contratação de microsseguro via bilhete, o que, pela forma simplificada de comercialização, pode ter efeitos muito benéficos para o segmento, desde que sejam tomadas medidas preventivas de proteção ao segurado...
- VI) A legislação permite a flexibilização dos canais de distribuição, ponto-chave para o processo de comercialização do microsseguro.
- V) A legislação permite a habilitação de um corretor especializado em microsseguros....
- VI) A questão tributária é de extrema relevância para a viabilização de produto, e, por isso, a sensibilização das partes interessadas é vital para o sucesso das ações. Nesse aspecto, o principal argumento reside no fato de que, a princípio, não haveria renúncia de receita, pois o microsseguro é um segmento que ainda não existe e que, portanto, ainda não teria sido tributado.

Produtos

- Tendo como embasamento os resultados parciais de pesquisa realizada no contexto do Programa de Pesquisas da FUNENSEG, o Subgrupo identificou três produtos potenciais de microsseguros, a partir de programas existentes: i) o seguro prestamista; ii) Vida em Grupo + AP (PASI); e iii) Assistência Funeral (existência de programas informais).

Importância Segurada

- Importância Segurada Máxima para Seguros de Pessoas:
- A maioria dos membros do Subgrupo considera que os valores de importância segurada máxima para produtos de microseguros seja fixada com base em uma renda mensal de 2 salários mínimos percebida em períodos de 12 até 24 meses, considerando-se pagamento em dobro para Morte Acidental.

Projeto Lei 3266/2008

- Proposição: [PL-3266/2008](#)
- Apreciação: Proposição Sujeita à Apreciação Conclusiva pelas Comissões - Art. 24 II
- Regime de tramitação: Ordinária
- Situação: CCJC: Pronta para Pauta.
- **Ementa: Dispõe sobre a criação das sociedades seguradoras especializadas em microsseguros, dos corretores de seguros especializados e dá outras providências.**
- Explicação da Ementa: Para comercialização de planos de microsseguros, cujos prêmios mensais não ultrapassem o valor de R\$ 40,00 (quarenta reais).
- Indexação: Autorização, criação, sociedade seguradora, especialização, operação, seguros, limitação, valor, prêmio, subordinação, fiscalização, (SUSEP), opção, composição, sociedade de mútua, cooperativa.
- Despacho:
7/5/2008 - Às Comissões de Finanças e Tributação (Mérito e Art. 54, RICD) e Constituição e Justiça e de Cidadania (Art. 54 RICD) Proposição Sujeita à Apreciação Conclusiva pelas Comissões - Art. 24 II Regime de Tramitação: Ordinária

Trecho Selecionado (As Pesquisas sobre o Microseguro no Brasil: Os Primeiros Resultados, Cláudio Contador)

- “... Com base no marco regulatório das linhas atuais de seguro, ficou comprovado que o Decreto-Lei 73, de 1966, não apresenta barreiras e restrições significativas para a implantação de um ambiente regulatório favorável ao microseguro no Brasil. Pelo contrário, ... é bastante flexível para a regulação das atividades do microseguro no âmbito do CNSP e da SUSEP e a integração do mercado segurador – reforçado agora através do microseguro – no processo econômico social é um dos objetivos explícitos da política de seguros. Ademais não há barreiras para as novas formas de canais de distribuição, como bancos e seus correspondentes, cadeias comerciais de varejo, prestadores de serviços de utilidade pública (luz, gás, telefonia etc.), e agências de correios e de casas lotéricas. Enfim, as eventuais barreiras ao microseguro não estão no âmbito da legislação do seguro, mas podem originar na legislação tributária, principalmente o IOF, na legislação trabalhista, e dos custos de intermediação através do corretor qualificado para a comercialização de todos os ramos. Este óbice na intermediação foi contornado com a criação de uma classe especial de corretor de microseguro com qualificação obtida em certificação específica, menos exigente do que as demais formas.”

- 3) O que esperar?

O que esperar?

- 40, 60 ou 100 milhões de consumidores? R\$ 5/mês daria R\$ 500 milhões por mês. Ou seja, aproximadamente R\$ 5 bilhões por ano (25% do mercado de seguro de automóvel).
- Existem outros setores: Investimentos no pré-sal (US\$ 200 bilhões até 2012), investimentos na Olimpíadas e na Copa do Mundo (R\$ 100 bilhões), etc.
- **Mas o ganho social no microsseguro seria muito grande!!!**

- **Obrigado!!**