

Projeções econômicas para o setor de seguros – Ano 2000

(Trabalho concluído em 21/10/99)

Francisco Galiza

Mestre em Economia (FGV), Professor do MBA - Gestão Atuarial e Financeira (USP)

e-mail: galiza@gbl.com.br

I) Introdução

Fazer previsões não é tarefa das mais fáceis. Econômicas, o problema ainda se torna mais complexo, em função das circunstâncias específicas brasileiras. Cientes deste fato, não podemos, entretanto, nos furtar de dar uma opinião, baseada na tendência dos dados atuais. Afinal, pode-se perguntar, com doses de razão e ironia: “Então, estuda-se para quê?”

Porém, esta previsão, para decepção de alguns, não será tão ousada, adentrando pelo século XXI ou, talvez, do milênio, para os mais afoitos. Nossas pretensões são bem mais modestas. No máximo, tal como em um método cartesiano, estimar, de forma segmentada, algumas variáveis econômicas ligadas ao mercado segurador no Brasil. E ainda as mais usuais – tamanho, rentabilidade, etc. Mesmo com esta restrição, acreditamos que este texto permita uma visão interessante sobre o comportamento dos números nos próximos meses.

II) Variáveis Econômicas

Inicialmente, é importante ressaltar que, até a data deste artigo, os dados públicos disponíveis iam até o mês de **junho de 1999**. Além disso, separamos as variáveis econômicas deste setor em 3 tipos: o tamanho, a rentabilidade e a concentração. Dentro delas, existem algumas análises mais detalhadas, como veremos a seguir:

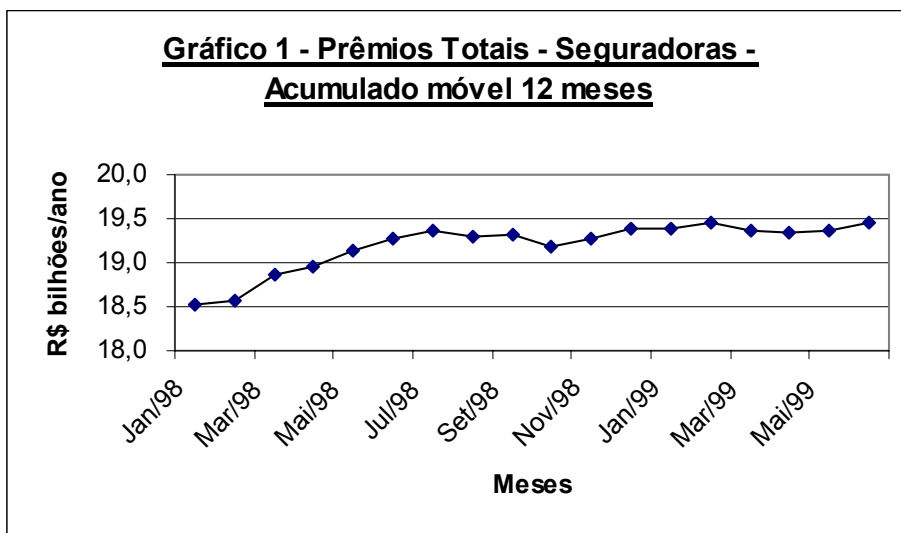
II.1) Tamanho

Como indicadores de tamanho, utilizamos 2 números: a receita acumulada e o saldo das provisões técnicas.

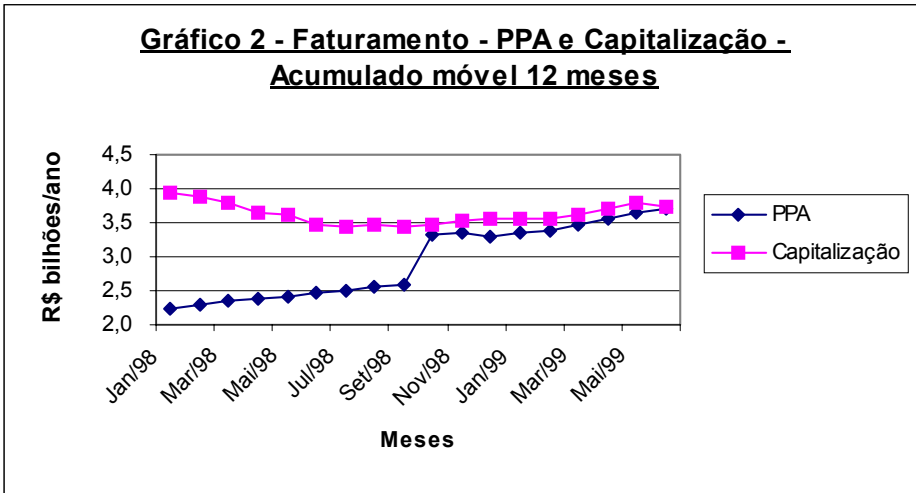
- Receita

Nos gráficos 1 e 2, tem-se a evolução do faturamento acumulado total móvel dos últimos 12 meses para as seguradoras, as empresas de previdência privada aberta e as entidades de capitalização. Até agora, as conclusões são as seguintes:

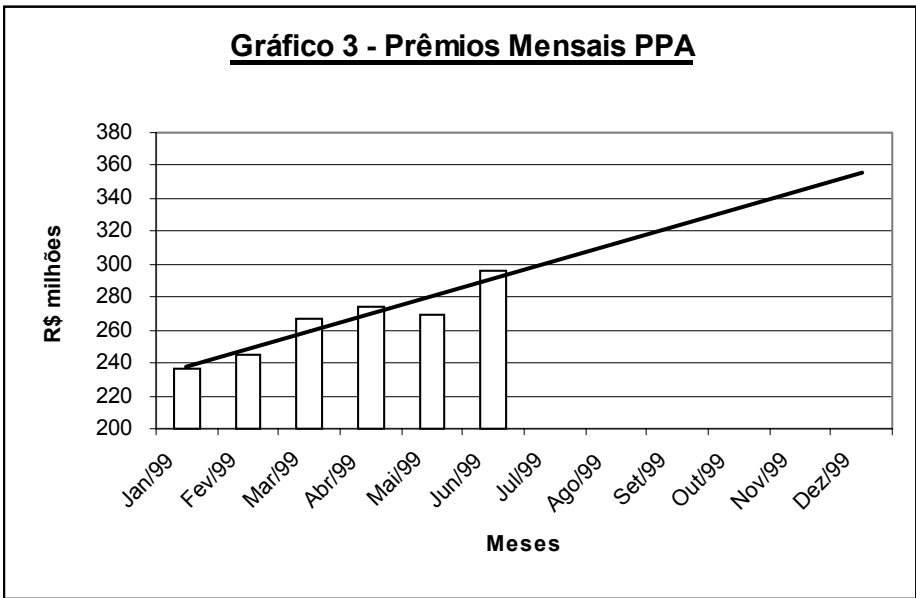
Nas seguradoras, o faturamento tem se situado, há muito tempo, entre R\$ 19 bilhões e R\$ 19,5 bilhões/ano. Diante do cenário econômico atual, de pequena recuperação da economia (há estimativas que a taxa de crescimento do PIB em 1999 será de 0,5%), a receita deve fechar este ano com R\$ 20 bilhões. Já para 2000, podemos pensar em R\$ 21 bilhões. Ou seja, uma variação de 5% em relação ao faturamento de 1999 e uma variação um pouco superior a do PIB, inicialmente estimada entre 3 e 4% naquele ano.



Nas empresas de previdência e de capitalização, o comportamento é mais interessante. O faturamento destas últimas abriu o ano em trajetória crescente, após uma longa tendência de estabilidade. Pela linha atual, a receita em capitalização deve fechar 1999 com R\$ 4 bilhões, em números redondos. Para o ano seguinte, este valor, em nossa opinião, é mantido. O motivo é que, embora o setor ganhe estímulo com uma taxa de crescimento mais favorável na economia, a venda de novos títulos de algumas empresas tem caído um pouco, levando à provável compensação dos efeitos.



O comportamento das empresas de previdência privada aberta (PPA) é mais sofisticado. A partir do gráfico 2, o primeiro aspecto a comentar foi a descontinuidade ocorrida em outubro de 1998, em virtude da passagem do saldo dos planos dos funcionários do ex-BNH para a seguradora Sasse. Mesmo descontando este fato específico, a receita é crescente. Em junho de 1999, o faturamento gerado pelos planos era de, aproximadamente, R\$ 300 milhões/mês e, em média, estávamos tendo uma taxa de variação de quase R\$ 10 milhões/mês, pela venda de novos planos e pela manutenção dos antigos. Ou seja, estimamos para dezembro uma receita de R\$ 360 milhões/mês, conforme observa-se no gráfico 3.

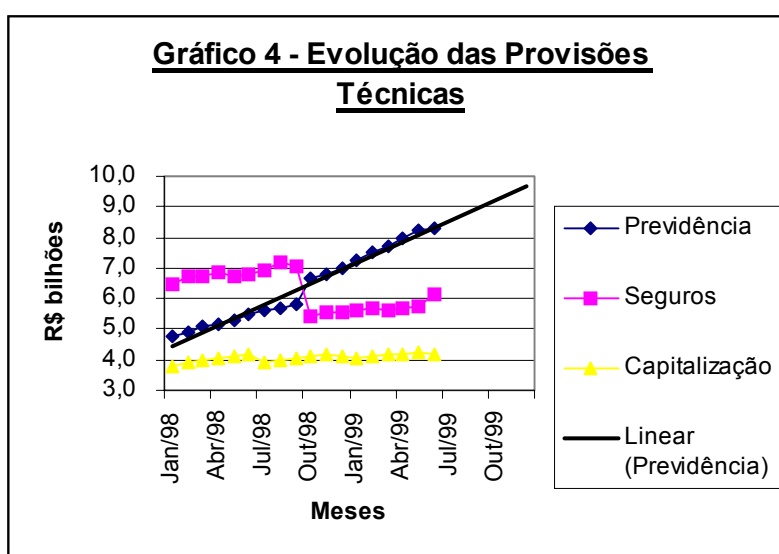


Logo, em 1999, teríamos um faturamento de R\$ 3,7 bilhões, mantidas as taxas atuais. Por fim, consideramos que a venda de novos planos possa

melhorar no 2º semestre de 1999 (em função dos números mais favoráveis da economia) e, assim, estimamos que o ano feche com R\$ 4 bilhões.

Para o ano 2000, a previsão é que a receita passe para, no mínimo, R\$ 5 bilhões. As contas foram as seguintes. Inicialmente, o faturamento abriria o ano com uma taxa de R\$ 370 milhões/mês. A partir daí, duas hipóteses são colocadas. A primeira é que, em uma visão otimista, a taxa de crescimento da receita permaneça no mesmo nível. Uma outra hipótese é que esta mesma taxa se acomode neste valor inicial (pelo resgate dos planos antigos, por exemplo), permanecendo estável até o final do ano. Assim, no ano 2000, os valores ficariam entre R\$ 5,6 bilhões e R\$ 4,8 bilhões – daí a estimativa.

- Provisões Técnicas



Na avaliação do saldo das Provisões Técnicas, um cálculo mais interessante (e mais fácil para as estimativas) é expurgar das seguradoras os valores que correspondem aos planos de previdência. Este raciocínio é feito no gráfico 4.

Analisando os números, observamos os seguintes comportamentos. Nas empresas de capitalização, o valor tem se mantido, há muito tempo, em torno de R\$ 4 bilhões. Acreditamos que estes valores devem continuar sem alterações, acompanhando o movimento da receita. Nas operações de seguros, após a descontinuidade ocorrida em 1998, em função do fim da obrigatoriedade das reservas do Grupo 1 em outubro de 1998, o saldo foi para aproximadamente R\$ 6 bilhões (46% do saldo das seguradoras), com uma pequena taxa de crescimento. Apesar disso, mantemos este saldo para o final de 1999. Já para dezembro de 2000, o valor estimado é de R\$ 7 bilhões. Tal como na análise da receita, o comportamento do saldo com as operações de previdência privada é também o mais interessante. Em junho de 1998, o valor provisionado era de R\$ 8,3 bilhões, com uma taxa de crescimento de 80% a 85% da receita de cada mês. Em função desta relação e do faturamento estimado, projetamos, para o

final deste exercício, um saldo de quase R\$ 10 bilhões e, para dezembro do ano 2000, R\$ 14 bilhões.

- Resumo

Na tabela 1, apresentamos um resumo dos dados. Como se observa, a maior variação ocorre com as operações de previdência privada, principalmente no que se refere ao saldo das provisões técnicas. No total, e no ano 2000, a receita deve crescer 7% e as provisões, 25%.

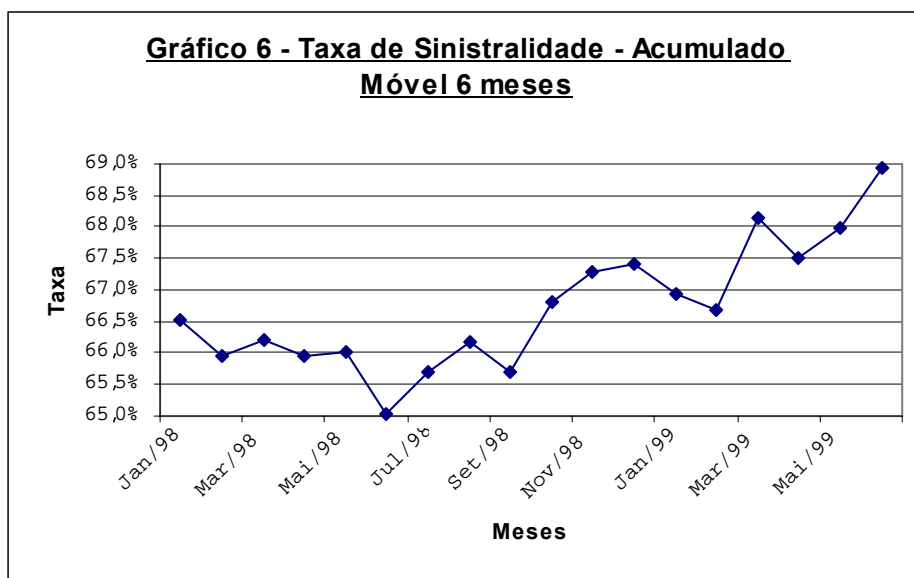
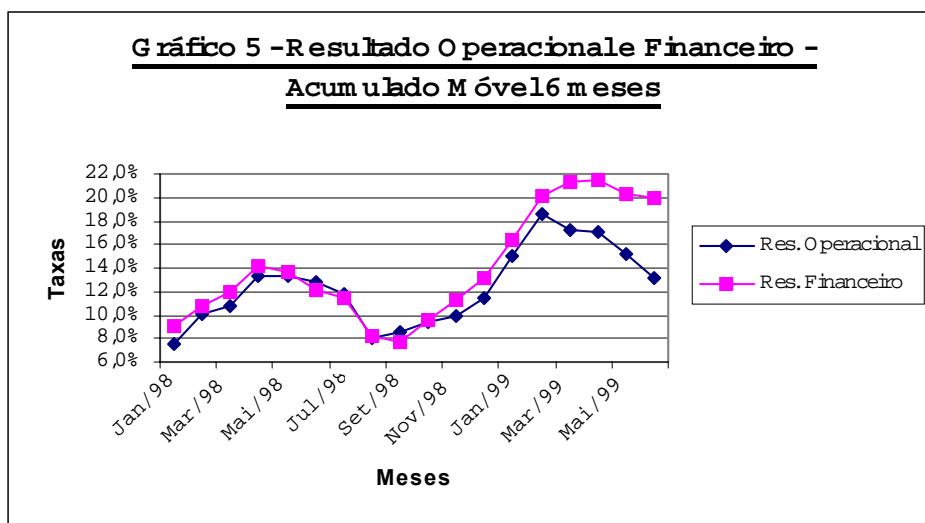
Tabela 1 – Previsões de Tamanho (R\$ bilhões)

Receita	1999	2000
Seguradoras	20	21
Previdência	4	5
Capitalização	4	4
TOTAL	28	30
Provisões Técnicas	Dezembro/1999	Dezembro/2000
Seguros	6	7
Previdência	10	14
Capitalização	4	4
TOTAL	20	25

II.2) Rentabilidade das Seguradoras

Na análise das margens das seguradoras, separamos o estudo em 5 itens: sinistros, comissões, resultado financeiro, despesas administrativas e operacional (somatório das 4 variáveis anteriores) – valores calculados em relação ao faturamento.

Em função destas definições, apresentamos os gráficos 5, 6 e 7.



De um modo geral, as conclusões são as seguintes.

Pelo gráfico 5, observamos que, na avaliação do perfil de rentabilidade das seguradoras, a situação atual está inferior a do início do ano mas, por outro lado, equivalente a de junho de 1998. Já que - embora tenha havido aumento nas taxas de sinistralidade e de despesas administrativas (gráficos 5 e 7) -,

houve compensação com o ganho financeiro derivado das aplicações das provisões e, principalmente, da taxa de juros cobrada no fracionamento dos prêmios (hoje, em torno de 5% ao mês).

Em nossas previsões, as variáveis mais relevantes serão as taxas de juros – tanto as de captação, como as de aplicação. Caso estas permaneçam no mesmo patamar de hoje, as empresas podem continuar a trabalhar com um maior nível de sinistros. Caso contrário, ajustes serão necessários, tal como reajuste de tarifas.

Em vista disso, na tabela 2, estimamos duas situações possíveis (com juros altos e com juros baixos) e seus respectivos perfis de rentabilidade.

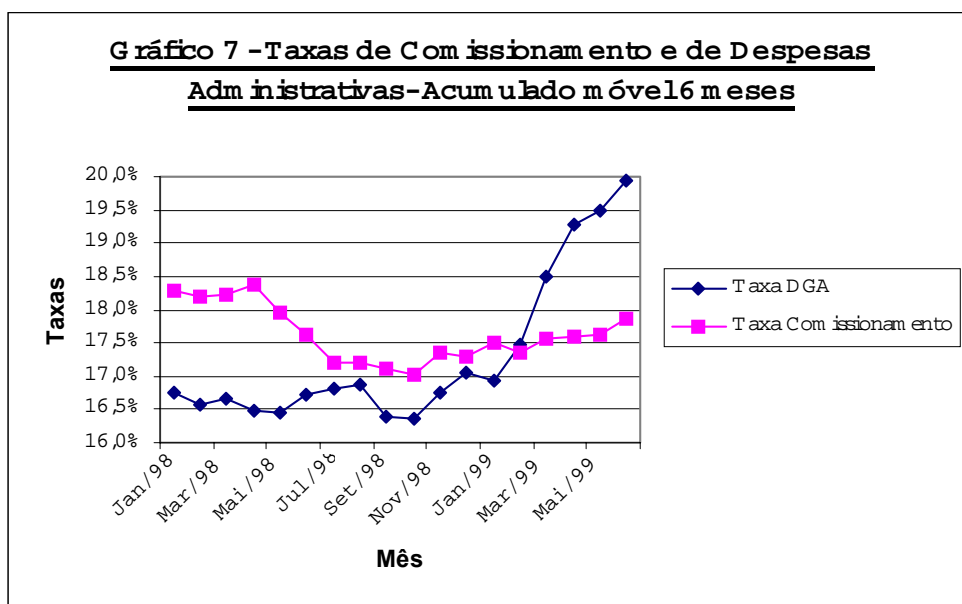


Tabela 2 – Previsões do Perfil de Rentabilidade

Margens	1999	2000 (juros altos)	2000 (juros baixos)
Prêmios Ganhos	100%	100%	100%
Sinistros Retidos	(70%)	(69%)	(65%)
Comissões	(18%)	(18%)	(18%)
Resultado Bruto	12%	13%	17%
Desp. Administrativas	(21%)	(20%)	(19%)
Resultado Financeiro	19%	16%	11%
Res. Operacional	10%	9%	9%

II.3) Concentração Empresarial

Na tabela 3, apresentamos um resumo da quantidade de grupos de seguros atuantes no mercado brasileiro, dado um faturamento mínimo de R\$ 1 milhão/ano. Inicialmente, após o Plano Real, com o crescimento do setor, muitas seguradoras aumentaram o seu faturamento, passando a participar também deste segmento. Por outro lado, a partir de 1997, houve o predomínio das fusões, fazendo com que a quantidade diminuísse. Deste modo, em 1999, a quantidade de grupos operando como seguradoras deve ser idêntica a de 1995 e, para 2000, a previsão é que esta tendência de pequena queda continue.

Já para as empresas de previdência e de capitalização, o movimento foi um pouco distinto. O aumento dos grupos não foi derivado apenas pelo crescimento do faturamento do setor, mas também pela expansão de seguradoras nestes novos segmentos, aproveitando-se das suas vantagens comparativas. Assim, o aumento do número de grupos foi mais intenso e a concentração ainda não ocorre com toda a intensidade. Pela tabela 3, observamos que, em 1999, a quantidade de grupos operando em previdência deve ser mais do que 4 vezes o valor de 1993. Em vista disso, para o ano 2000, a previsão é que as quantidades de grupos permaneçam as mesmas.

Tabela 3 – Grupos (Faturamento > R\$ 1 milhão/ano)

Anos	Seguradoras	Previdência	Capitalização
1993	78	7	7
1994	80	15	7
1995	82	21	9
1996	83	24	11
1997	84	26	14
1998	83	29	14
1º semestre/1999	82	29	13
1999 estimado	82	29	13
2000 estimado	81	29	13

III) Conclusões

O objetivo deste trabalho foi fazer uma análise de 3 variáveis do setor de seguros – faturamento, rentabilidade e concentração empresarial – e, a partir daí, realizar projeções sobre o comportamento das mesmas no ano 2000. As conclusões são as seguintes.

- Dos 3 setores analisados, o de previdência é o que promete ter a variação mais elevada. Por exemplo, de junho de 1998 até dezembro de 2000, o saldo das provisões técnicas gerado por este produto deve quase que dobrar (de R\$ 8 bilhões para R\$ 14 bilhões).
- Hoje, a taxa de rentabilidade das seguradoras está favorável. Até o ano 2000, o perfil das margens dependerá sobretudo do comportamento das taxas de juros. Caso haja alteração na tendência atual, a qualidade das carteiras deve necessariamente aumentar.
- Em termos de concentração, a conclusão é que, após um aumento na presença de grupos atuantes no setor (sobretudo em previdência e em capitalização), a tendência é de leve concentração ou estabilidade.