

Mercado Segurador em 2015 - Uma Visão Executiva

Francisco Galiza



www.ratingdeseguros.com.br

Maio/2009

Sumário

- 1) Situação Atual
- 2) Mercado Segurador em 2015??
(1ª Pesquisa – Dezembro/2008)
- 3) Mercado Segurador em 2015??
(2ª Pesquisa - Dezembro/2009)
- 4) Desafios para o Segmento de Seguros de Pessoas

1) Situação Atual – Seguro de **Pessoas**

Faturamento Seguros

Ramos (R\$ milhões)	2008	2009	Var. %
Automóvel	20.178	22.804	13%
Pessoas	12.082	13.708	13%
Saúde	11.100	12.324	11%
Demais	12.210	12.865	5%
Total 1	55.570	61.701	11%
VGBL + Previdência	31.524	38.327	22%
Total 2	87.094	100.028	15%

Faturamento Pessoas

R\$ milhões	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Vida em Grupo	4.671	5.081	5.481	5.563	6.385	7.213
Prestamista	527	987	1.449	2.052	2.316	2.728
AP Grupo	829	1.040	1.135	1.461	1.861	2.169
Demais	1.079	1.138	1.335	1.526	1.520	1.598
Total	7.106	8.246	9.400	10.602	12.082	13.708
Proporção	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Vida em Grupo	100	109	117	119	137	154
Prestamista	100	187	275	389	439	518
AP Grupo	100	125	137	176	224	262
Demais	100	105	124	141	141	148
Total	100	116	132	149	170	193

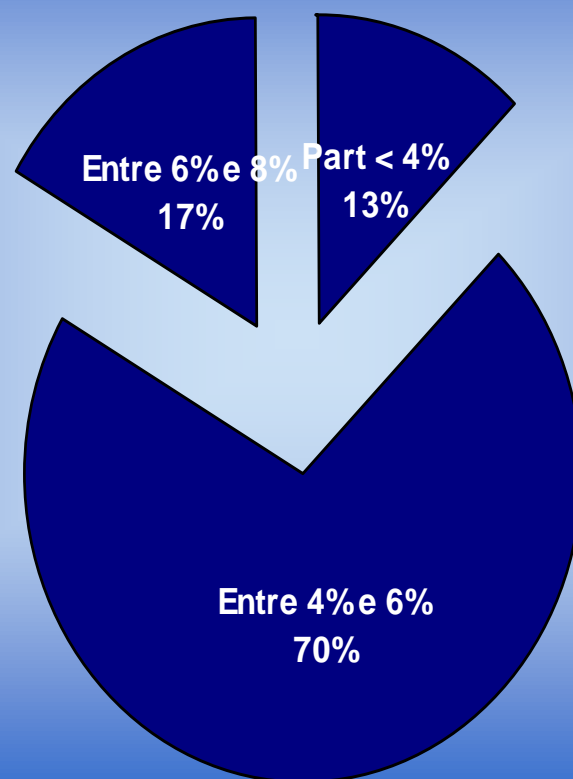
2) Seguros em 2015??,
(Dezembro/2008)

Empresas Entrevistadas (1ª Pesquisa)

1	ACE	13	J Malucelli
2	AIG-Unibanco	14	Liberty
3	Aliança do Brasil	15	Mapfre
4	Allianz	16	Marítima
5	Berkley	17	MetLife
6	Bradesco Auto	18	Mitsui
7	Caixa Econômica	19	Porto Seguro
8	Chubb	20	Previdência do Sul
9	HDI	21	Prudential
10	Excelsior	22	RSA
11	Icatu	23	Santander
12	Itaú	24	Sul América
		25	Tokio Marine

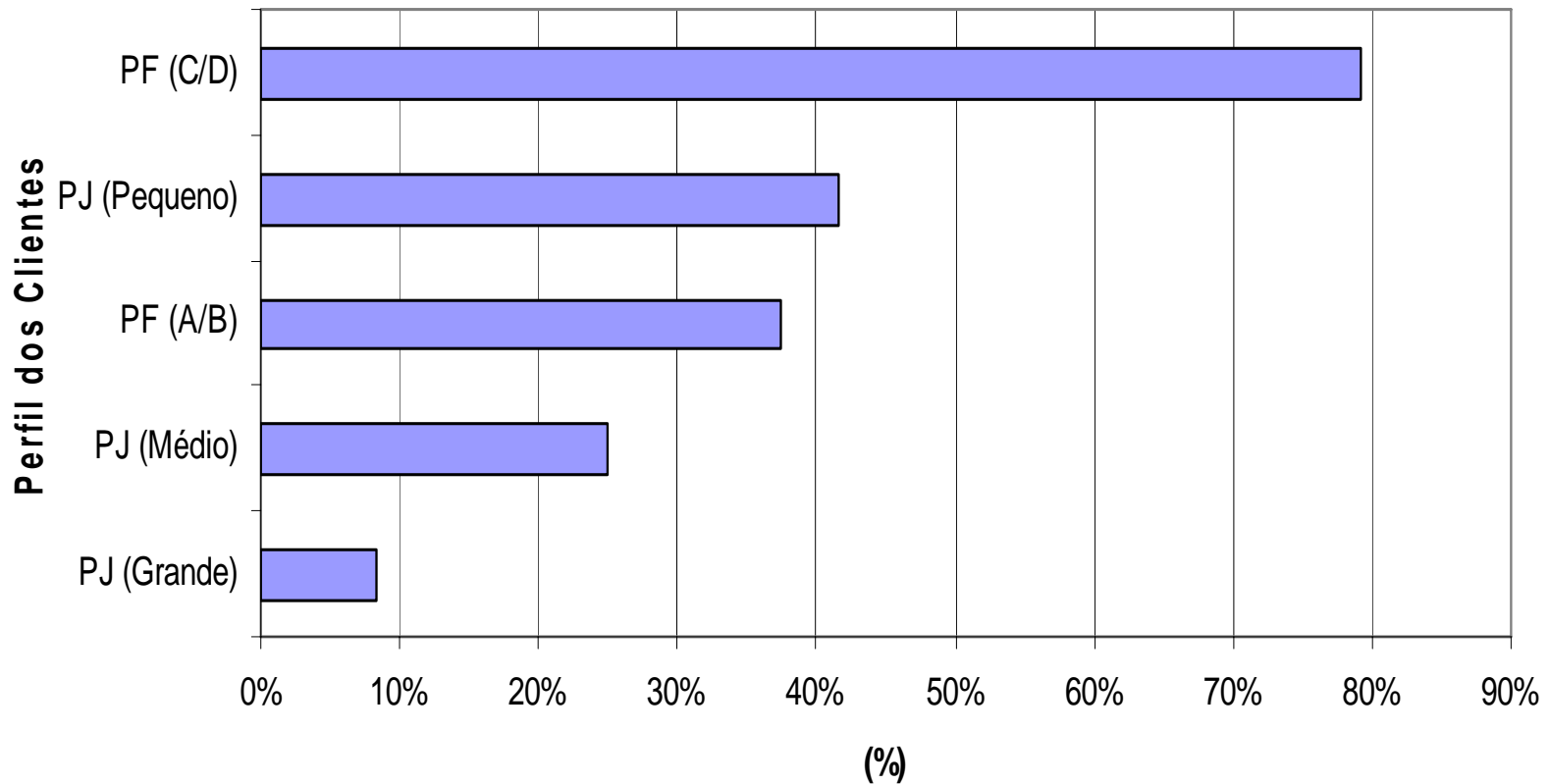
Participação Mercado PIB

Participação do Mercado do Seguros - % do PIB - Em 2015

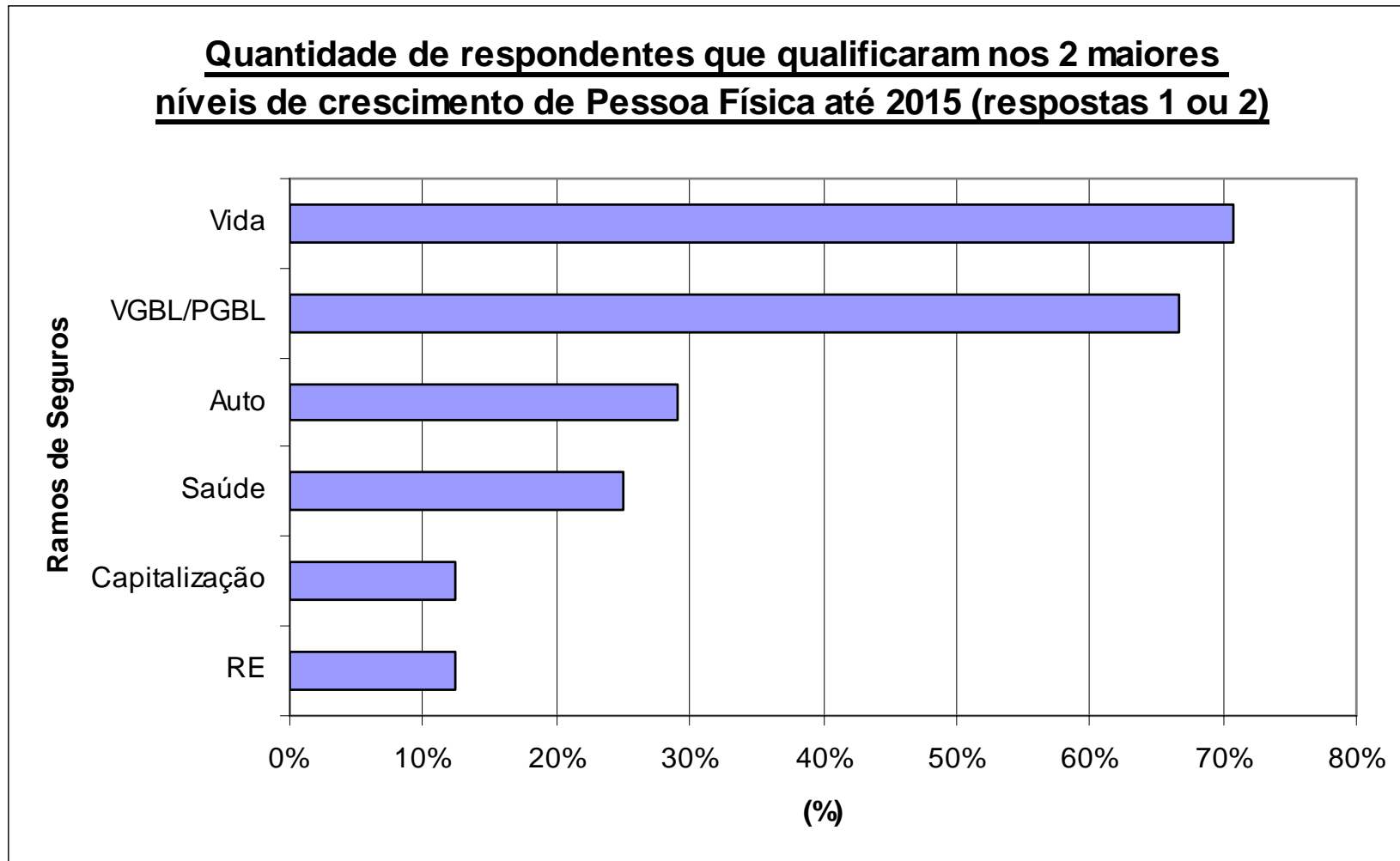


Classe que mais Cresce

Quantidade de respondentes que qualificaram nos 2 maiores níveis de crescimento até 2015 (respostas 1 ou 2)

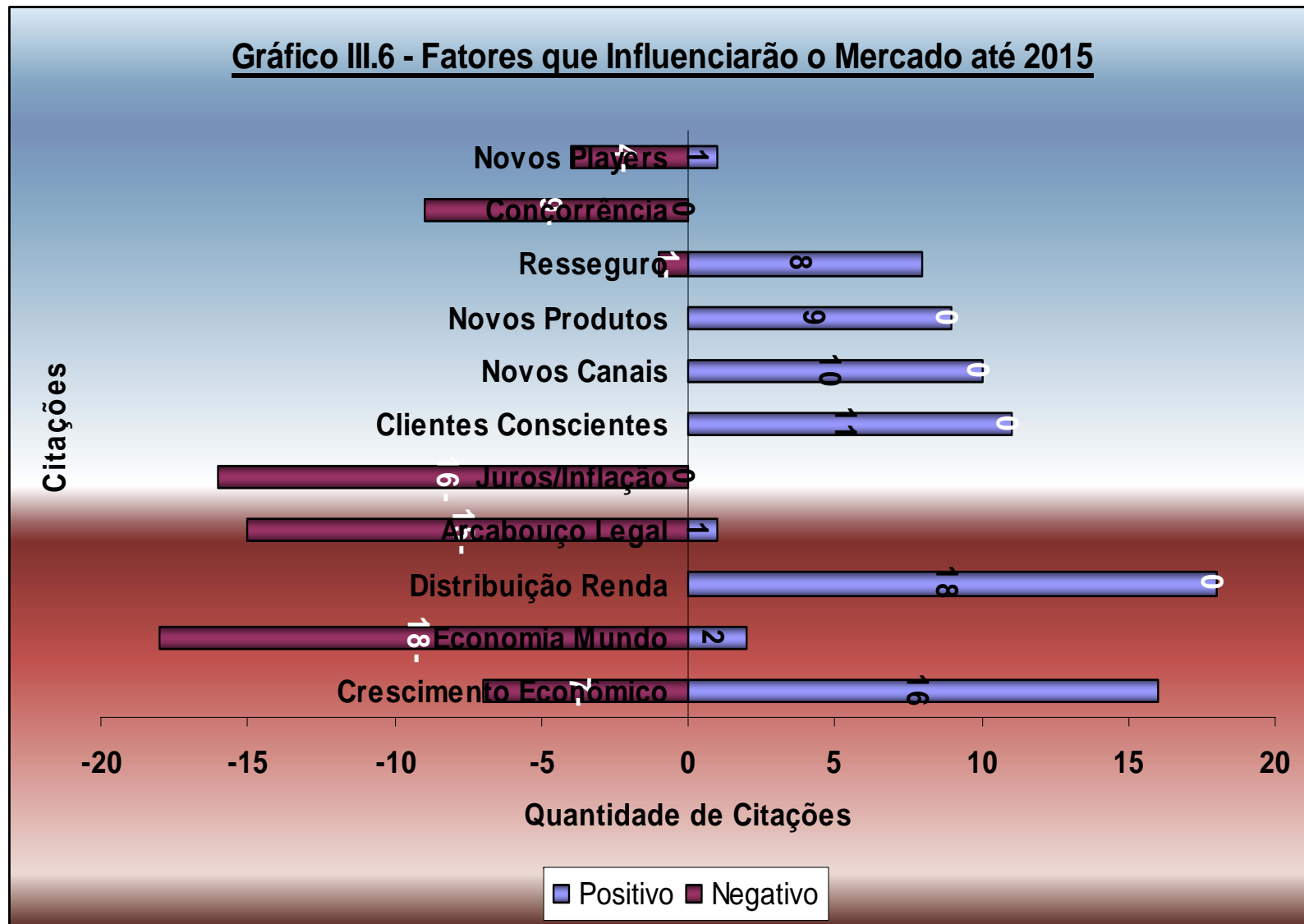


Ramo PF mais cresce



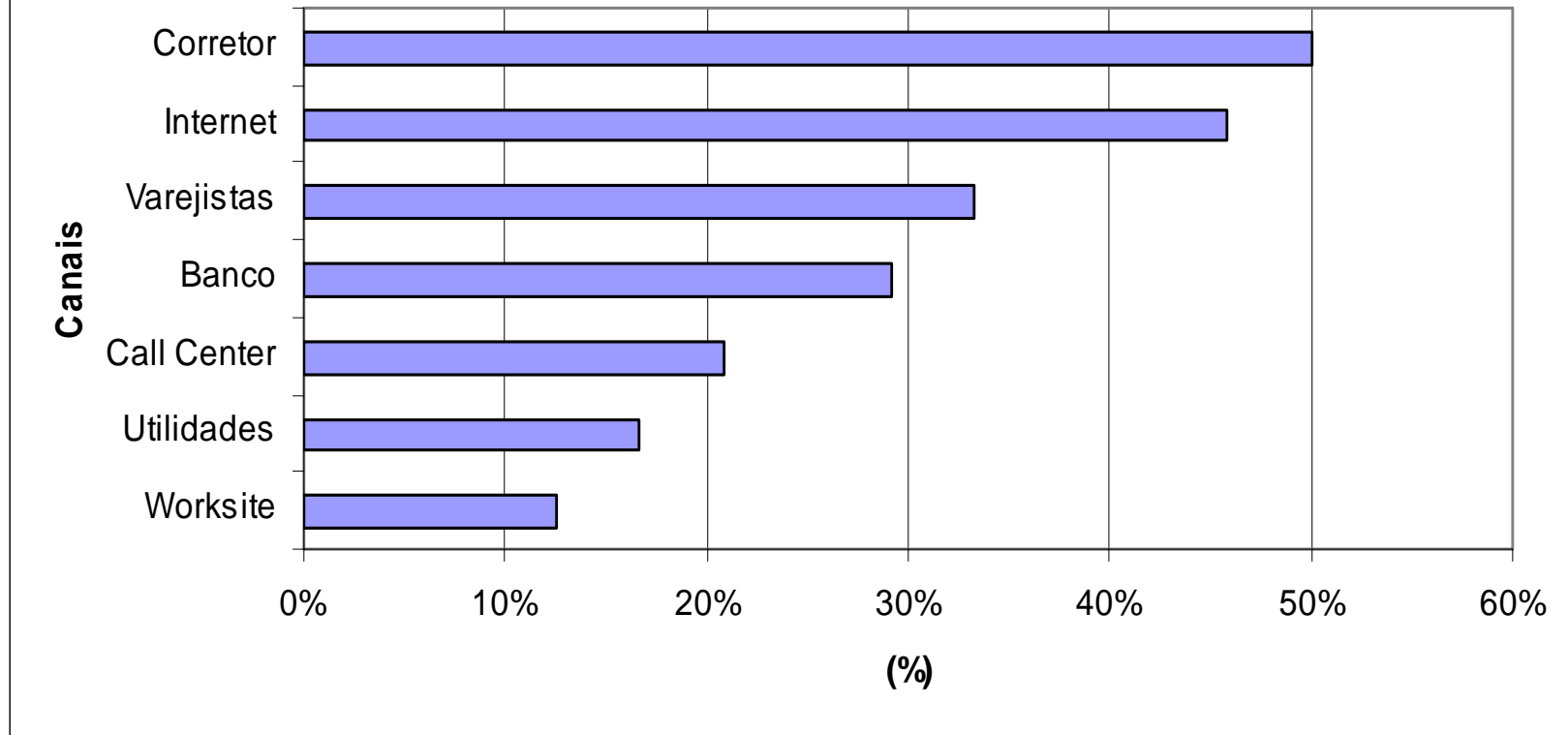
Fatores que Influenciarão o Negócio

Gráfico III.6 - Fatores que Influenciarão o Mercado até 2015



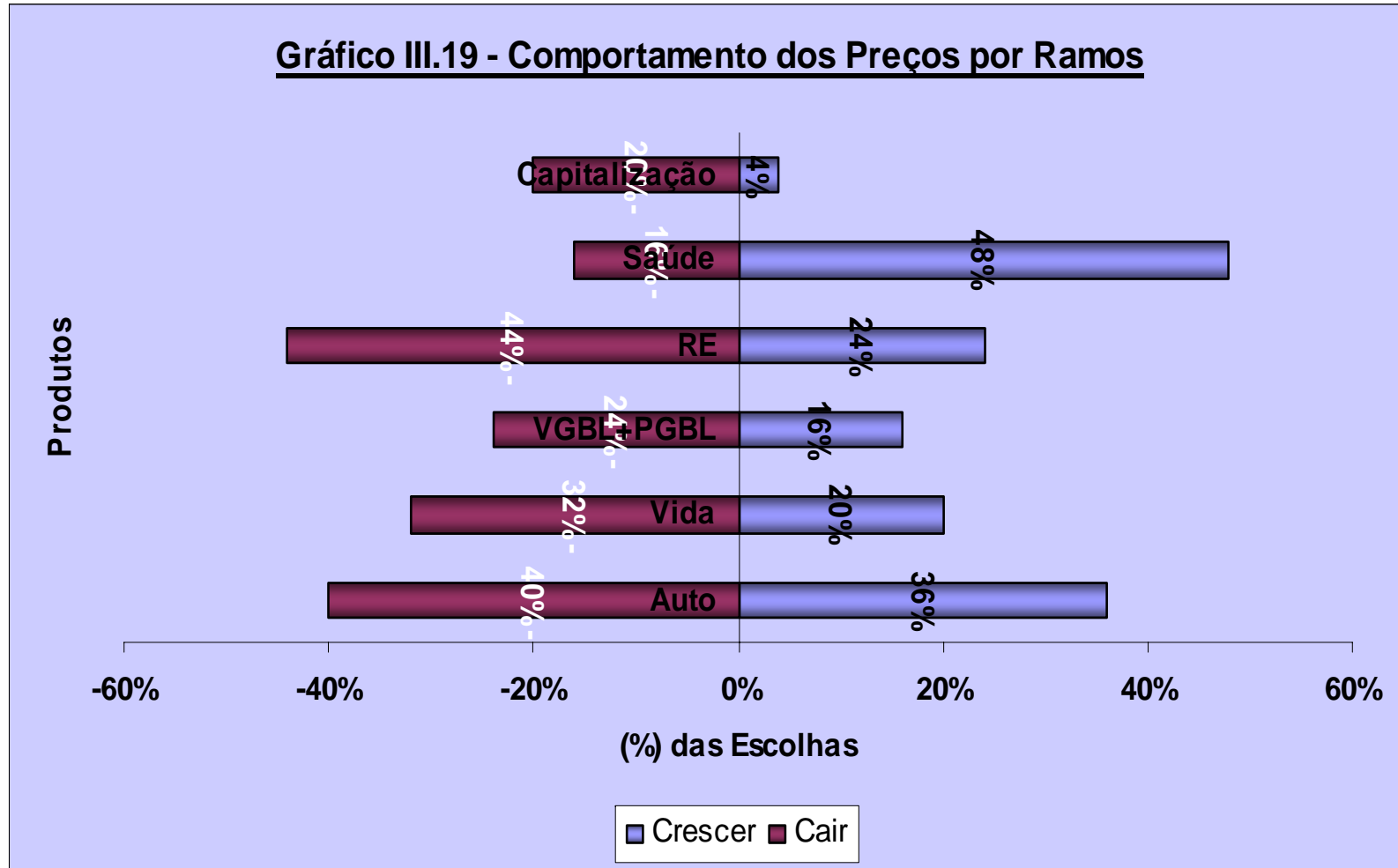
Distribuição de Produtos

Gráfico III.11 - Quantidade de respondentes que qualificaram nas duas maiores taxas de crescimento de canais até 2015 (respostas 1 ou 2)



Preços dos Seguros

Gráfico III.19 - Comportamento dos Preços por Ramos



Alguns Comentários

- Pessimismo, mas só no curto prazo!! Em 2015, presença entre 4 e 6%.
- Corretor → Força de distribuição
- Com algumas exceções, preços e custos em queda
- Maiores expectativas: Vida (PF) e RE (PJ)
- Classes C e D → Maiores Crescimentos

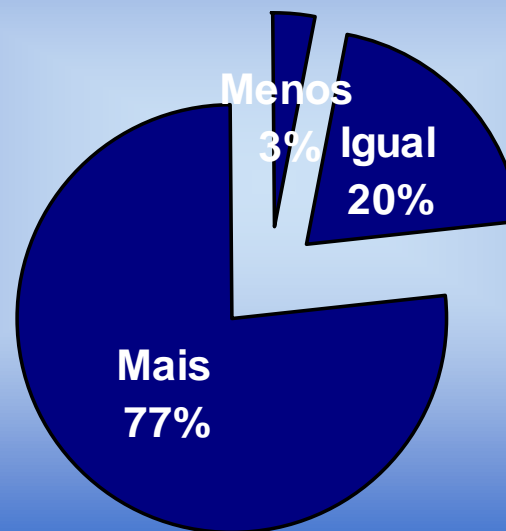
3) Seguros em 2015??,
(Dezembro/2009)

Empresas Entrevistadas (2ª Pesquisa)

Seguradoras	Seguradoras	Seguradoras
ACE	Chubb	Mongeral
Aliança do Brasil	Excelsior	Nobre
Allianz	HDI	Porto Seguro
American Life	J Malucelli	Previdência do Sul
Assurant	Liberty	Prudential
Banestes	Mapfre Nossa Caixa	OBE
Berkley	Mapfre Seguros	RSA Seguros
Bradesco Auto Re	Marítima	Santander
Brasilprev	MetLife	SulAmerica
Centauro	Mitsui	Yasuda

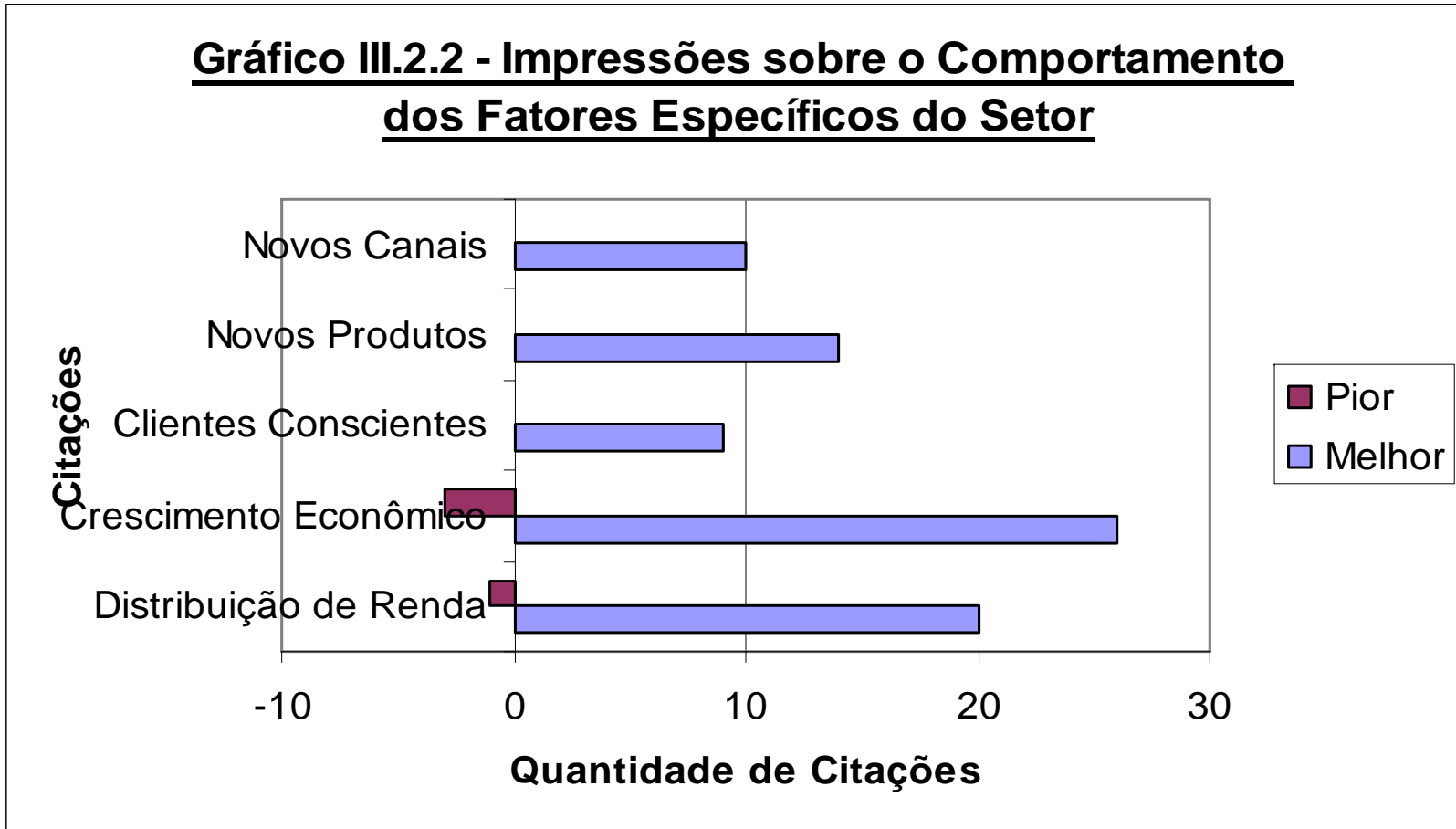
Participação Mercado PIB (2ª Pesquisa)

Gráfico III.2.1 - Otimismo do setor - 1 ano após a crise



Impressões sobre os Fatores (1 ano depois)

Gráfico III.2.2 - Impressões sobre o Comportamento dos Fatores Específicos do Setor



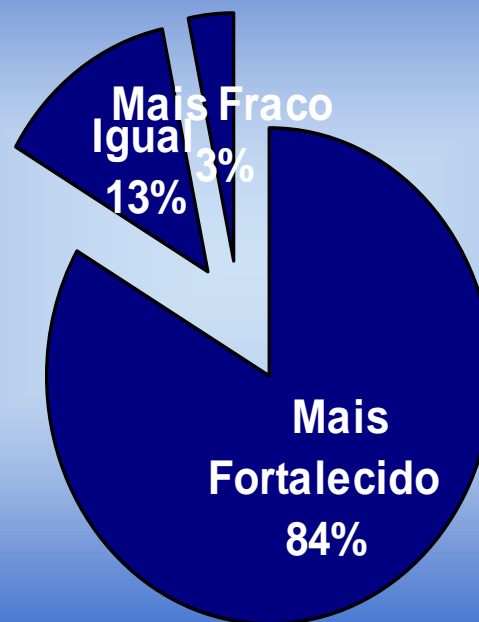
Como a crise afetou a sua empresa?

Gráfico III.2.6 - Efeitos da Crise nas Empresas

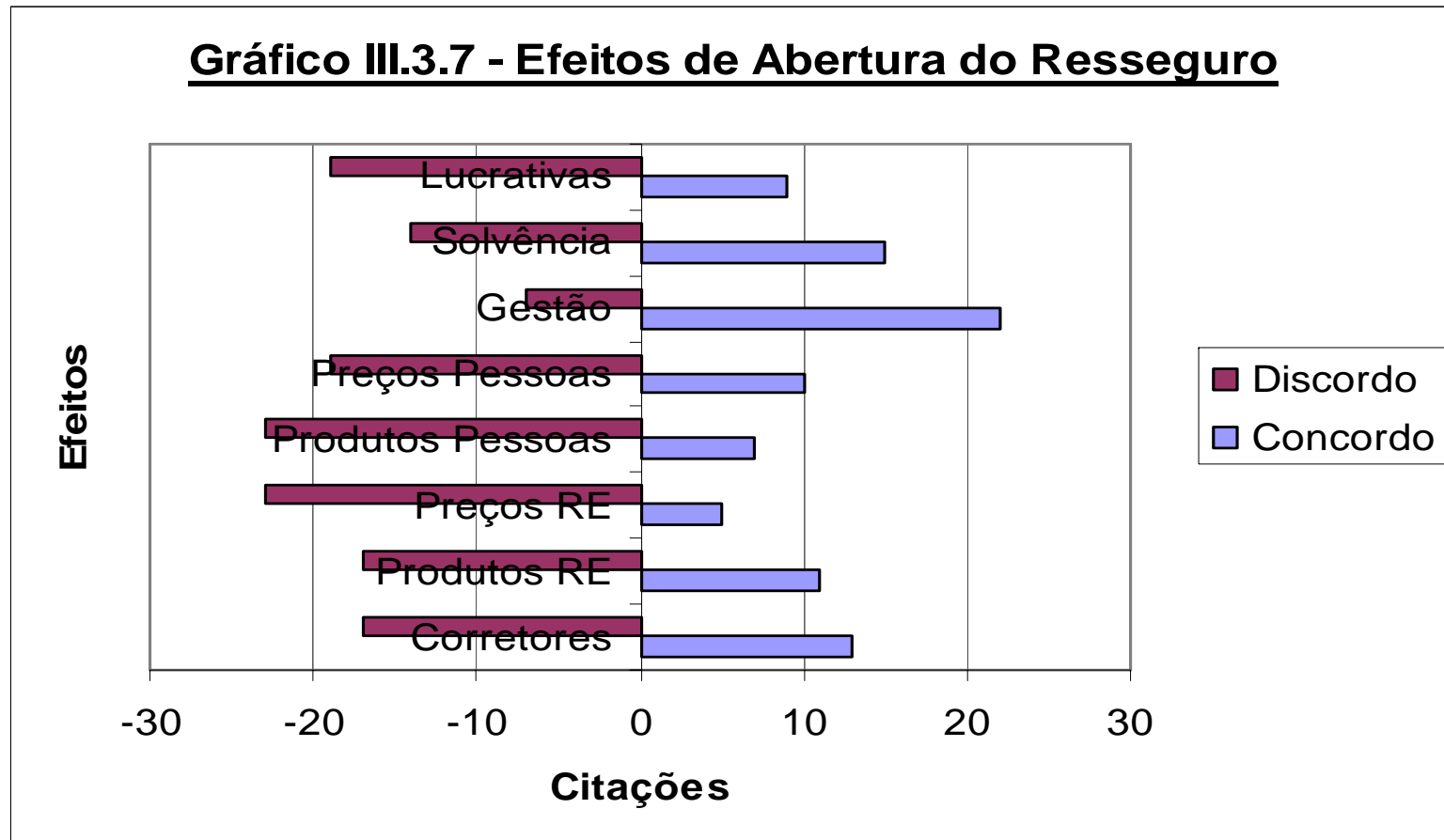


Mercado Segurador após a crise?

Gráfico III.2.7 - Mercado Segurador Brasileiro após a Crise

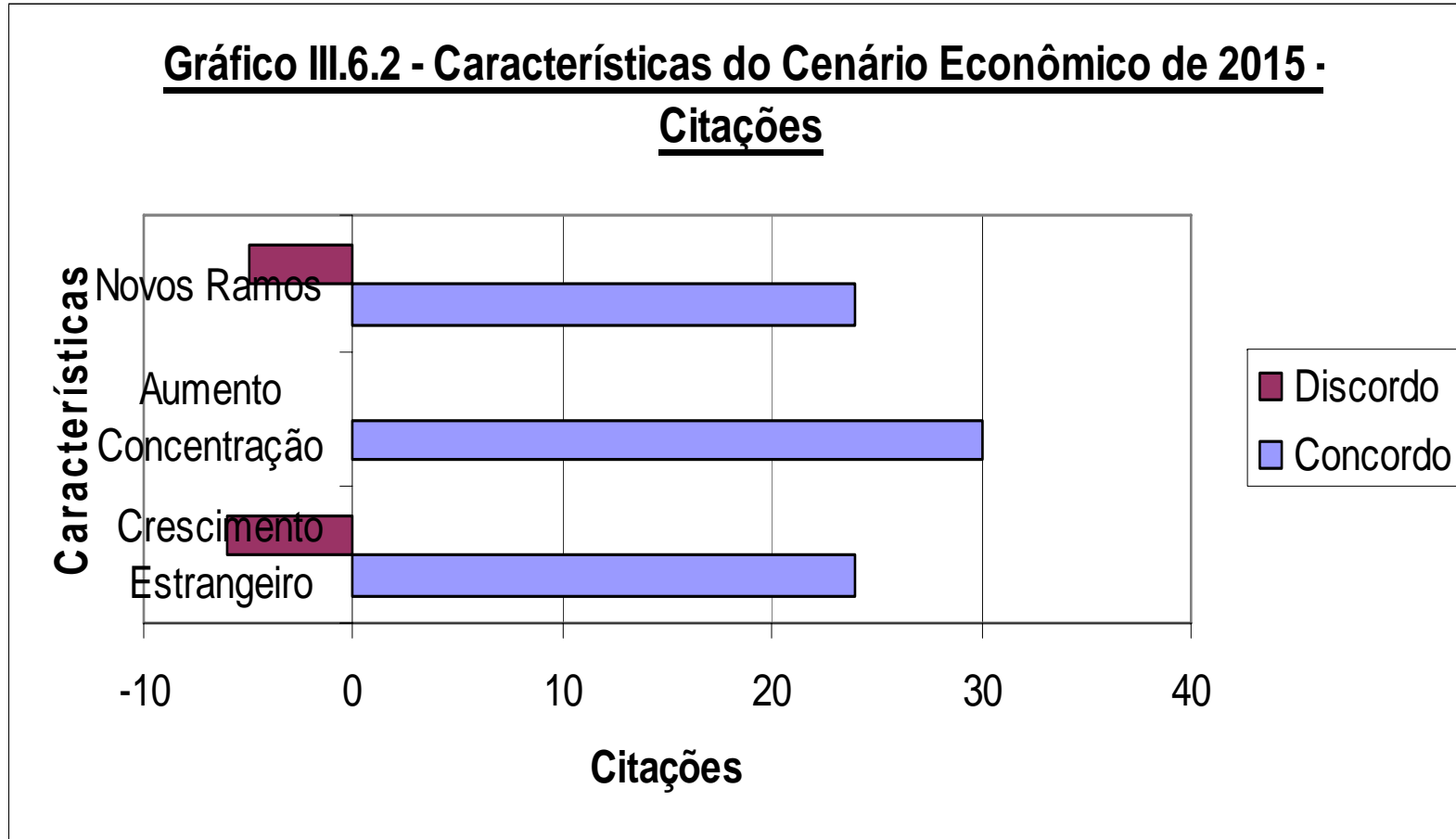


Efeitos do Resseguro (após a abertura)



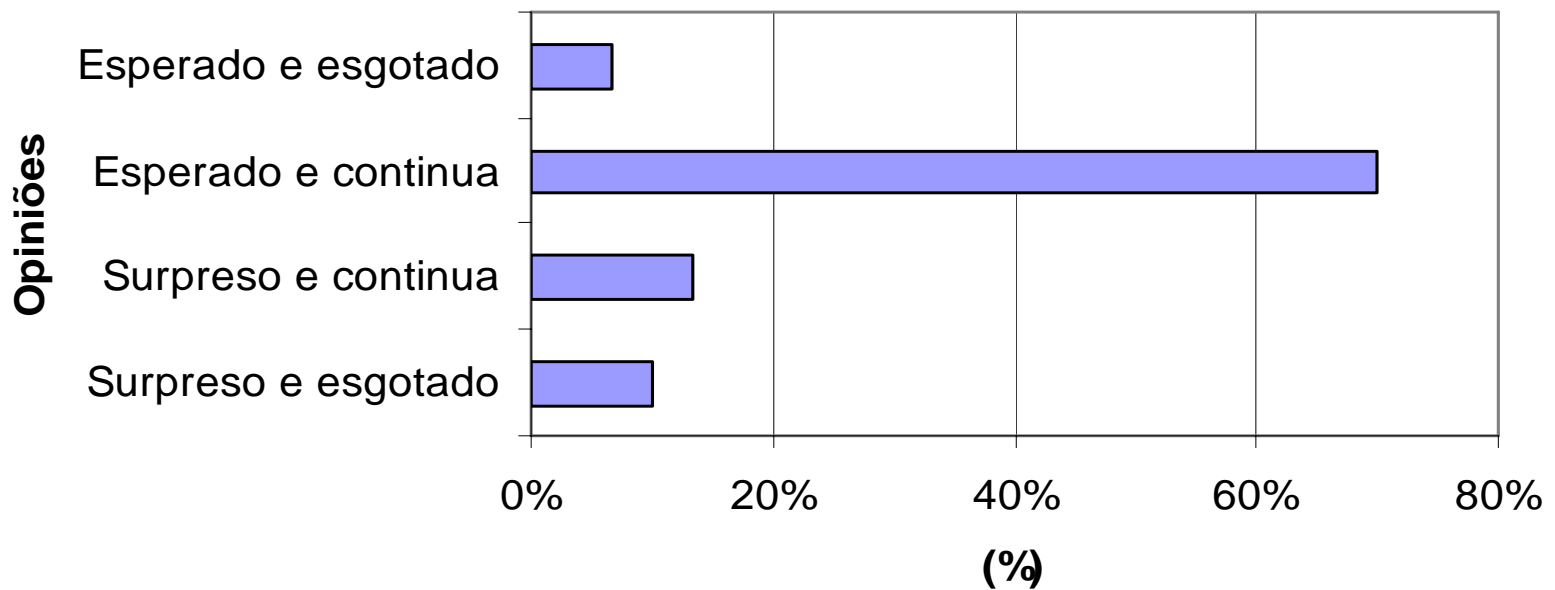
Características Cenário Econômico

Gráfico III.6.2 - Características do Cenário Econômico de 2015 - Citações



Análise das Fusões

Gráfico III.6.3 - Análise sobre as Fusões recentes no setor



Conclusões Principais

- O mercado segurador brasileiro deu sinais de ter conseguido enfrentar de forma bem satisfatória a crise econômica.
- O otimismo foi maior nos fatores crescimento econômico e, em seguida, distribuição de renda. Já em fatores negativos, o arcabouço legal e a economia mundial.
- A maior parte das companhias informou que a crise afetou pouco o seu negócio. Muitas disseram que não afetou nada.
- Para o futuro, o otimismo é ainda maior, pois a opinião das seguradoras é que o setor sairá mais fortalecido, neste novo cenário econômico.
- O segmento de seguros de pessoas continua muito promissor.
- Após a abertura, o relacionamento com as resseguradoras está positivo. Entretanto, as seguradoras ainda não viram grandes ganhos para o segmento (como novos produtos, preços mais baixos ou ganhos de lucratividade).

4) Desafios para o Segmento de **Pessoas**

Desafio 1

- Conscientizar a população utilizando campanhas educativas, etc.

Desafio 2

- Como incentivar o corretor de seguros para vender seguros de pessoas e de previdência?
 - (Dicas: Comissão Técnica, Sincor-SP)

Dicas Seguros de Pessoas

- Atenção quanto ao “cross-selling”. Aproveite as informações que já estão na casa, ou seja, datas de nascimento, estado civil, filhos, classe social dos segurados de auto, saúde etc. Elabore uma apresentação de planos sob medida em ações sazonais.
- Em termos estratégicos, use as seguintes estratégias de atualização:
 - Para pessoas físicas, levante os segurados que já possuem seguro de vida e, de posse dos dados, invista em ações de atualização de capitais segurados.
 - Em pessoas jurídicas, proponha planos complementares de adesão individual para os funcionários que desejarem possuir valores superiores aos já concedidos pelas empresas nas apólices de Vida em Grupo.
- Para a captação, analise o espaço (proximidade/afinidade/lazer) que cada um ocupa na comunidade (igrejas, associações de bairro, comércio, indústria, clubes, etc) e prepare, em seguida, uma apresentação de planos específicos ao grupo, beneficiando-se do conhecimento adquirido pela participação.

Dicas Seguros de Pessoas

- Para o seguro de vida empresarial, três dicas específicas:
 - a) Observe que, quando houver transferência de uma seguradora para outra, é importante analisar antes os casos de afastados.
 - b) Várias convenções sindicais exigem que a empresa faça seguro de Vida. Portanto, estejam atentos a determinados tipos de clientes. Por exemplo, bares, restaurantes, vigilantes, etc.
 - c) Sempre que for possível, inclua a Assistência Funeral, pois, por uma módica quantia, a empresa e a família do segurado podem se livrar de um grande transtorno.

Dicas Seguros de Pessoas

- Para o seguro de vida de proteção familiar, quatro dicas específicas para serem lembradas:
 - a) Um seguro de vida tradicional no valor de R\$ 200 mil de Cobertura Básica para um proponente de 50 anos vai ter um custo inferior a um de auto de padrão médio no valor de R\$ 60 mil.
 - b) Lembre-se sempre que, ao fazer um seguro de Proteção Familiar, estaremos protegendo os bens que a família adquiriu, caso haja o falecimento do titular.
 - c) Por vezes, achamos que, quando os nossos filhos se tornam adultos, não precisaremos mais de um seguro de vida de valores tão altos. Entretanto, é importante lembrar que muitos, após a aposentadoria, têm que trabalhar para ajudar os netos.
 - d) Além de o seguro de vida ter o dever de garantir os familiares, é importante lembrar que ele deve proteger também o próprio titular. Um exemplo trágico é o do ator de cinema que fazia o personagem do “Super Homem” que, em um momento de lazer, caiu do cavalo e ficou tetraplégico pelo resto de sua vida (dez anos). Quanto custaria uma eventual situação desta? Então, temos que lembrar da necessidade de ter uma boa cobertura de invalidez, seja por acidente ou por doença.

Dicas Previdência

- Falar da importância da educação financeira e da poupança de longo prazo.
- Informar as taxas de administração e de gestão do fundo.
- Normalmente, a rentabilidade é melhor do que nos fundos de investimento tradicionais.
- Em previdência, não existe a figura do “come cotas” (ou seja, nos fundos, há tributação periódica).
- Não entra no inventário e pode ser feito sucessão em vida

Desafio 3

- Distribuição de Seguros:
 - 1) Um assunto sempre polêmico: A criação ou não da figura do agente?
 - 2) É possível desenvolver outros canais de distribuição?

Desafio 4

- É possível fazer algo em termos fiscais?

História

- No passado, havia o incentivo fiscal na área de seguro de pessoas (década de 70). Ou seja, até certos limites, poderia haver algum tipo de dedução no Imposto de Renda.
- Será que isto pode voltar?
- Por exemplo, devemos lembrar da importância do aspecto fiscal na volta das vendas dos produtos de previdência....

Desafio 5

- A abertura do resseguro pode ajudar em algo, com a criação de novos produtos ou preços mais baixos? (Esta foi uma das principais queixas das seguradoras nas pesquisas realizadas)

Desafio 6

- Microseguro e todos os seus desdobramentos (fiscais, distribuição, etc)

Desafio 7

- Tecnologia para melhoria nos processos, com a conseqüente diminuição de custos (expectativa comum nas pesquisas)

Desafio 8

- Um ponto comum: Desenvolvimento de novos produtos, sobretudo em vida individual
- (condição importante: maior flexibilidade na legislação no que se refere à remuneração dos canais de distribuição)