



# Muito espaço para crescer

Mercado segurador no Brasil está em expansão, com potencial para receber novos concorrentes e oferecer variedade

» RAPHAEL PATI

O mercado de seguros é fundamental para o desenvolvimento econômico do Brasil e tem atraído cada vez mais empresas estrangeiras ao país e alavancado companhias nacionais a atuarem fora dos limites regionais. Uma parte relevante da economia do país passa pelos fundos e reservas das seguradoras, que investem estes recursos em títulos de renda fixa ou alocam em outras áreas do sistema financeiro, o que contribui para o fluxo de capital interno.

Uma análise conduzida pela Confederação Nacional das Seguradoras (CNSeg) estima que até o final de 2024, a participação do setor no Produto Interno Bruto (PIB) nacional chegue a 6,2%, com uma leve alta de 0,1 ponto percentual em relação a 2023. A mesma projeção indica que este mercado deve apresentar um crescimento de 11,7% neste ano, na comparação com o período anterior.

Somente no primeiro trimestre deste ano, a demanda por seguros registrou um crescimento de 13,7%, e ultrapassou pela primeira vez a marca de R\$ 100 bilhões em prêmios de seguro, contribuições em planos de caráter previdenciário e faturamento de títulos de capitalização nos três primeiros meses do ano. O maior aumento foi registrado pelas contribuições dos planos de previdência aberta, que somaram mais de R\$ 46 bilhões no período, com um avanço de 20,4% sobre o primeiro trimestre do ano passado.

Já a arrecadação dos seguros de danos e responsabilidades cresceu 6,3% nesse mesmo período, e movimentou R\$ 31 bilhões em prêmios. Já os seguros de pessoas e títulos de capitalização movimentaram R\$ 17,1 bilhões e R\$ 7,4 bilhões, respectivamente. Nos três primeiros meses do ano, o setor pagou mais de R\$ 56,9 bilhões em indenizações, benefícios, resgates e sorteios, o que representa um volume 5% inferior em relação ao mesmo período de 2023.

Na comparação por segmento, apenas a capitalização registrou maior aumento nos pagamentos de sinistros, indenizações, benefícios, resgates e sorteios, com um avanço de 18,5% no primeiro trimestre deste ano. Todos os demais registraram quedas significativas neste montante, com destaque para os pagamentos de indenizações dos seguros de responsabilidade civil (-67,8%), contra riscos financeiros (-45,7%) e rural (-14,9%).

## Crescimento

O avanço do mercado de seguros no Brasil, evidenciado pelos números do setor, é resultado de uma adaptação das

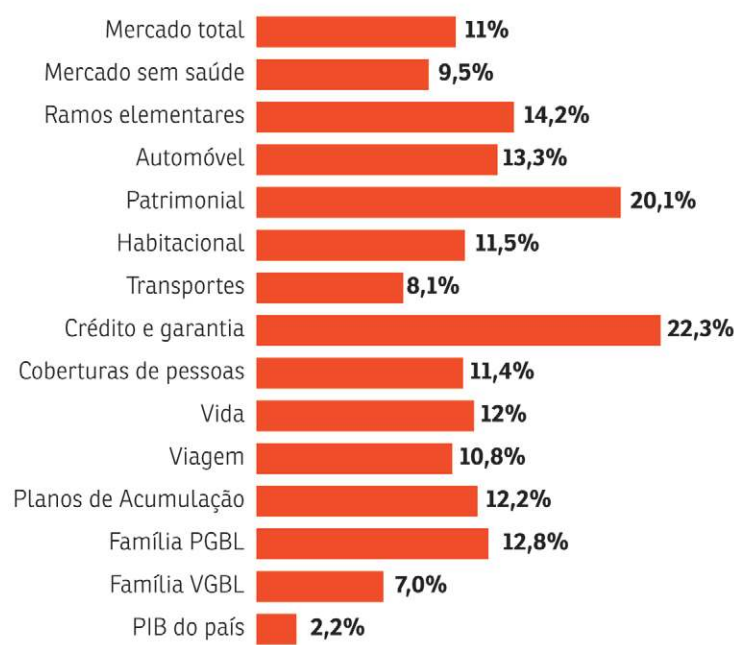
## Desempenho

Conforme dados da CNSeg, no primeiro trimestre de 2024, o setor de seguros superou a arrecadação de R\$ 100 bilhões no período, com crescimento de quase 14%

Segmento Arrecadação	Em R\$ bilhões	Varição (em relação ao mesmo período de 2023) Em %
Danos e responsabilidades	31,25	6,26
Automóvel	13,30	-0,07
Patrimonial	6,33	12,03
Habitacional	1,70	10,66
Riscos Financeiros	2,09	16,64
Garantia estendida	0,87	8,30
Responsabilidade civil	1,08	8,23
Rural	3,30	6,47
Cobertura de pessoas	64,30	19,07
Seguros de pessoas	17,07	16,65
Vida	8,00	15,22
Prestamista	4,82	15,22
Viagem	0,21	2,87
Previdência aberta	46,46	20,42
Família PGBL	43,61	21,45
Família VGBL	2,84	21,95
Capitalização	7,39	4,15
Setor segurador (sem incluir saúde)	102,95	13,74

## PROJEÇÕES PARA O SETOR

Veja algumas previsões da CNSeg para o crescimento da arrecadação do mercado segurador em 2024



Fonte: CNSeg

empresas e reguladoras ao século XXI. Desde a virada do milênio, o setor já passou por diversas transformações, além de captar uma proporção bem maior de clientes entre a população adulta do país.

O diretor de Supervisão Prudencial e de Resseguros da Superintendência de Seguros Privados (Susep), Carlos Queiroz, explica que, durante esse tempo, o mercado passou a apresentar faturamentos superiores ao crescimento do PIB, o que evidencia uma adaptação do setor ao sistema financeiro nacional e às especificidades do modelo

brasileiro. Ele afirma que a Susep enxerga, com muito otimismo, uma tendência de continuação deste crescimento.

“O mercado de seguros no Brasil, na virada do século XX para o século XXI, era um mercado bastante incipiente. Começou então um desenvolvimento bastante importante, a partir do amadurecimento das nossas companhias e a partir, também, do início de uma mudança de cultura da nossa sociedade com relação à importância do seguro, à importância da previdência complementar, em vários negócios das vidas das pessoas”, explica.



automóveis, que já são tradicionais no setor. A empresa atua no país há mais de 100 anos.

Para o empresário, os seguros residenciais, assim como de Vida, Empresarial, Transportes, Rural e Grandes Riscos, têm estado cada vez mais presentes na rotina dos brasileiros. Na visão dele, isso ocorre em função de maior busca por segurança financeira. Folch acrescenta que tanto as pessoas físicas quanto as empresas estão propensas a adquirir um seguro como ferramenta de proteção à vida e ao patrimônio.

“No caso do seguro de Vida, a sociedade hoje entende que ele vai além de um produto a ser acionado em caso de falecimento do seu titular. Na verdade, ele atua como um instrumento de proteção financeira tanto para o segurado quanto para a sua família, em diversos tipos de situações que podem interferir na manutenção do padrão de vida”, afirma o presidente da Allianz Seguros.

## Desafio com IA

Para o CEO de negócios da Mapfre, Oscar Celada, os desafios impostos pelo uso de novas tecnologias estão cada vez maiores e exigem uma adaptação das empresas para as novas demandas do mercado brasileiro. Nesse contexto, a Inteligência Artificial é uma aliada para aperfeiçoar o mercado.

“A IA pode ajudar na identificação de padrões e na automatização de processos, agilizando o atendimento e melhorando a experiência do cliente como um todo. Além disso, a IA é uma ferramenta poderosa na detecção de fraudes, tornando os processos mais seguros e evitando perda de receitas para as seguradoras”, avalia Celada. A Mapfre atua no Brasil desde 1992.

Na avaliação de Victor Bernardes, diretor de Vida e Previdência da SulAmérica — empresa nacional com atuação desde 1895 no mercado — o Brasil ainda é um país subpenetrado em proteções pessoais, em comparação com outros países mais desenvolvidos. Dados recentes da Federação Nacional de Seguros Gerais (Fena-seg) indicam que apenas 15% da população brasileira possui um seguro de vida.

“Contudo, acreditamos que esse número deve aumentar consideravelmente pois observamos um conjunto de fatores que indicam que o mercado de seguro de vida no Brasil pode se expandir”, destaca o diretor. Ele ainda acrescenta que, após a pandemia de covid-19, houve aumento da conscientização sobre a importância do seguro de vida, por exemplo.

de capital estrangeiro, que estão gerando no Brasil uma oportunidade imensa para participação do segmento securitário”, acrescenta Queiroz.

## Oportunidades

Em um ambiente favorável ao crescimento, empresas estrangeiras enxergam oportunidades de expandir os negócios em terras brasileiras. O presidente da Allianz Seguros, Eduardo Folch, afirma que tem observado um aumento na demanda por diferentes tipos de seguros, além dos planos para

Segundo o diretor, o mercado de seguros no Brasil tem espaço para dobrar de tamanho. Em 2023, movimentou R\$ 380 bilhões e tem possibilidade de acumular mais R\$ 400 bilhões. Nos últimos três anos, informa Queiroz, dez empresas novas passaram a atuar no mercado, que agora já conta com 135 seguradoras em todo o território nacional.

“O nosso mercado tem potencial para mais do que dobrar a sua presença na economia nacional. A gente vê isso na prática, com o ingresso de novos participantes, de novos players, tanto de capital nacional como

# Previdência privada: reforço para aposentadoria

Adquirir uma casa própria, fazer a viagem dos sonhos ou garantir uma estabilidade financeira maior durante a aposentadoria. Seja qual for o motivo, os planos de previdência privada podem ser boas opções de investimento para quem possui uma renda mais alta e não quer depender apenas dos benefícios da aposentadoria pelo Instituto Nacional do Seguro Social (INSS).

Dados da Federação Nacional de Previdência Privada e Vida (Fenaprevi) mostram que, atualmente, 11 milhões de brasileiros possuem planos de previdência privada aberta, o que representa cerca de 9% de toda a população adulta do país. Desses total, 8,8 milhões adquiriram planos individuais, enquanto que o restante possui a modalidade coletiva. No total, são 14 milhões de planos contratados, segundo a entidade.

Para complementar a aposentadoria e garantir um patrimônio maior no futuro, a agrônoma

Maria Eduarda Matos, de 24 anos, aderiu ao plano de previdência privada da empresa onde trabalha. O que chamou a atenção de Duda foi o incentivo dado aos funcionários para aderir ao plano da empresa, que adiciona uma quantia no mesmo valor da que foi depositada pelo trabalhador a cada transferência automática.

“Esse é um grande chamativo para que os funcionários contribuam para a previdência, além de ser bom, também, para a esfera pessoal. Caso aconteça alguma demissão ou saída do emprego, você está com uma reserva financeira resguardada e, também, pensando no futuro, ainda mais nessas questões trabalhistas”, avalia a agrônoma.

Há dois tipos de planos de previdência privada: o Plano Gerador de Benefício Livre (PGBL) — que é mais indicado para quem entrega a declaração completa do Imposto de Renda (IR) — e o Vida Gerador de Benefício Livre (VGBL),

indicado para quem não precisa acertar as contas com o Leão ou utiliza o modelo simplificado para fazer a declaração.

No caso do PGBL, este plano permite que o valor aplicado seja deduzido em até 12% da renda bruta tributável que o contribuinte recebeu no ano anterior. Por conta disso, é destinado a trabalhadores com renda mais alta e que possuem muitos gastos com saúde, educação, alimentação, entre outros. Já para o VGBL, o tributo é cobrado apenas sobre os rendimentos da aplicação e não oferece o benefício da dedução na base de cálculo do IR.

## Vantagens

Para o especialista em finanças e diretor da Valorum Empresarial, Marcos Sarmento Melo, as principais vantagens da previdência privada são: a regularidade de depósito na reserva pessoal, o benefício fiscal e

a facilidade de planejamento financeiro para o longo prazo. Apesar disso, ele explica que o melhor é ter em mente quais são os objetivos do interessado ao contribuir “A previdência é ótima para quem pretende fazer uma renda vitalícia a partir de uma data em futuro mais distante, após quinze anos, por exemplo, ou se pretende acumular uma quantidade maior de dinheiro para gastar em algo específico, como um imóvel, uma grande viagem, transferir volume maior de recursos para os filhos e outros fins”, explica Melo.

A planejadora financeira pessoal da Libratta, Gabriela Vale, também considera que é preciso ficar atento à rentabilidade do produto ao longo do tempo, acompanhando o saldo a cada 6 meses, pelo menos. “Rentabilidade passada não é garantia de rentabilidade futura. E lembrar que há a possibilidade de portabilidade caso

haja outra previdência, em outra instituição, com uma melhor perspectiva”, pontua.

## Servidores

Além da diferença entre VGBL e o PGBL, os planos de previdência privada também podem ser classificados como abertos ou fechados. No primeiro caso, qualquer cidadão adulto pode adquirir o produto, independente de estar vinculado, ou não, a uma determinada empresa — atendendo às exigências específicas de cada instituição —, e pode ser feita em um balcão de uma agência bancária, por exemplo.

Já as previdências fechadas são destinadas a públicos específicos, geralmente trabalhadores de uma determinada empresa que possui um plano somente para ela. Um dos casos mais conhecidos são os servidores públicos. A nível federal, a Fundação de Previdência Complementar

do Servidor Público da União atua nas categorias de funcionários do Poder Judiciário (Funpresp-Jud) e do Executivo e Legislativo (Funpresp-Exe).

O diretor-presidente da Funpresp, Cícero Dias, explica que qualquer servidor destas categorias, que recebem acima do teto do regime geral — que hoje está em torno de R\$ 7,7 mil — pode aderir à Funpresp com direito à contribuição patronal. “A cada real que o servidor coloca (no fundo), a União, como o empregador, coloca junto na conta dele, de previdência complementar individual”, explica.

Além desta vantagem, o servidor que adere à Funpresp também consegue deduzir o valor do plano no Imposto de Renda. “Então, em outras palavras, ele economiza no imposto quando ele contribui. Dessa forma, parte da contribuição que ele faz à Funpresp vem desse imposto que ele deixa de pagar”, acrescenta o diretor. (RP)