

» Entrevista | **DYOGO OLIVEIRA** | PRESIDENTE DA CNSEG

Presidente de entidade representativa das seguradoras demonstra otimismo com a economia e mantém previsão de crescimento de 11% no setor em 2024. Para o executivo, emprego e renda em ascensão levam a mais contratações

“Popularização é o desafio”

CNseg/Divulgação

» ROSANA HESSEL

O setor de seguros registrou crescimento de 11,5% em 2023 em relação a 2022, e a arrecadação das seguradoras chegou a cerca de R\$ 670 bilhões, conforme dados da Confederação Nacional de Seguros (CNseg). Para este ano, a projeção é de um avanço de 11% na arrecadação em todos os segmentos, “com viés de alta”, de acordo com o presidente da entidade, Dyogo Oliveira, ministro do Planejamento do governo Michel Temer.

“No mercado, o crescimento é generalizado. Em todos os ramos de seguros, estamos prevendo expansão próxima de 10% ou acima de 10%”, afirma Oliveira, em entrevista ao *Correio*. O dirigente ainda demonstra otimismo em relação à economia e ao cumprimento da meta da entidade de alavancar o setor de seguros para 10% do Produto Interno Bruto (PIB) até 2030. Ele conta que, inclusive, manteve em 2,2% a expectativa de expansão da atividade econômica neste ano.

E um dos principais desafios para o avanço do mercado de seguros é tornar o produto mais acessível e de mais simples compreensão para os consumidores. “O maior desafio do setor é a popularização do seguro. Hoje, temos 15% das casas com seguro no Brasil apenas. Automóveis, tem 30% apenas. Seguro rural, apenas 7% da área plantada que tem seguro. Existe uma enorme parte do país ainda sem seguro”, explica.

Na avaliação de Oliveira, o Brasil tem um potencial enorme de crescimento no mercado de seguros. “Em termos de participação no PIB, o país está no meio do caminho. O mercado brasileiro fechou, no ano passado, com 6,2% de participação do PIB, e a média dos países desenvolvidos é algo em torno de 12% de PIB. Assim, estamos no meio do caminho, o que significa que tem ainda bastante espaço para esse mercado”, afirma o executivo.

A tragédia climática no Rio Grande do Sul, que afetou mais de 2,3 milhões de pessoas e matou pelos menos 176 pessoas, é um exemplo paradigmático, na avaliação do presidente da CNseg. Oliveira lembra que o estado é o terceiro ou quarto mercado doméstico em termos de volume de contratação de seguros. “É isso é relevante. Acredito que o impacto ao longo do ano pode ser até positivo, porque essa tragédia vai despertar o interesse de pessoas pela contratação de seguros”, afirma.

As mudanças climáticas estão fazendo com que as seguradoras, “em todo mundo”, mudem os processos de precificação dos seguros, porque os dados históricos estão em constante mudança, de acordo com Oliveira. Nesse sentido, ele lembra que a tragédia no Rio Grande do Sul pode ajudar a alavancar também o projeto da CNseg do seguro social contra catástrofe, apresentado na 28ª Conferência das Nações Unidas sobre mudanças climáticas, a COP 28, em Dubai, nos Emirados Árabes Unidos, no fim de 2023. A proposta foi aperfeiçoada após a tragédia com as enchentes em São Sebastião, no litoral paulista, no início do ano passado. A seguir, leia a íntegra da entrevista:

O mercado de seguros cresceu 11,5%, em 2023, conforme os dados da CNseg. Quais são as suas projeções para o setor neste ano?

A nossa projeção para o ano de 2024 é de 11% de crescimento.

O senhor está otimista?

Estamos muito otimista, porque a massa salarial está crescendo, o emprego também. Isso é renda, e ela impacta muito no mercado de seguros. Impacta a previdência complementar; impacta na aquisição de bens que



levam seguros; impacta o crédito, que também leva a seguro. Estamos bastante otimistas com o desempenho da economia em geral e com o impacto no seguro. Por isso, mantemos a nossa projeção de 11% de crescimento neste ano.

Mas o segmento não pode sofrer algum baque por conta da tragédia do Rio Grande do Sul? O estado tem um peso de 6,5% no PIB nacional...

O que acontece é que ainda não conseguimos estimar o impacto do Rio Grande do Sul para frente, mas, de fato, se eu não me engano, o Rio Grande do Sul é o terceiro ou quarto estado em termos de volume de contratação de seguros. E isso é relevante. Acredito que o impacto ao longo do ano pode ser até positivo, porque essa tragédia vai despertar o interesse de pessoas pela contratação de seguros. O impacto líquido, é difícil antecipar agora. Pode ser que teremos um mês ou dois meses negativos no Rio Grande do Sul. Mas, na soma, haverá uma reversão. Por isso, estamos mantendo as nossas projeções e aguardando um pouco para ver o que vai acontecer.

Há algum segmento que se destaca mais no setor de seguros, com um potencial maior de crescimento?

O segmento de seguro de crédito e garantias é o que está tendo a maior variação percentual, embora ele ainda seja um setor relativamente pequeno. Nossa estimativa é de 22% de crescimento neste ramo neste ano. Mas no mercado, o crescimento é generalizado. Em todos os ramos de seguros, estamos prevendo expansão próxima de 10% ou acima de 10%.

E com relação aos outros países, especialmente da América Latina? O mercado brasileiro ainda é muito incipiente no mercado de seguros?

O Brasil representa 50% do mercado de seguros da América Latina. E, em termos de participação no PIB, o país está no meio do caminho. O mercado brasileiro fechou, no ano passado, com 6,2% de participação do PIB. A média dos países desenvolvidos é algo em torno de 12% de PIB. E, alguns países, como por exemplo, Estados Unidos, Inglaterra, têm 15%, às vezes até um pouco mais de 15% do PIB. Assim, estamos no meio do caminho, o que

Se houvesse muito mais seguro no Rio Grande do Sul, muito mais rápido as pessoas conseguiriam reconstruir seus patrimônios, suas casas, suas lavouras. Mas, infelizmente, a cobertura não é muito grande”

Seguro de carro é o único relativamente mais caro no Brasil, porque o país tem uma condição de trânsito e de segurança muito frágil. Nas outras modalidades, o seguro é muito barato. Existem seguros de R\$ 10,00 por mês”

significa que tem ainda bastante espaço para esse mercado.

Qual é o principal desafio para os brasileiros procurarem fazer seguro?

O maior desafio do setor, é a popularização do seguro. Hoje, temos 15% das casas com seguro no Brasil apenas. Automóvel, tem 30% apenas. Seguro rural, apenas 7% da área plantada que tem seguro. Existe uma enorme parte do país ainda sem seguro. Isso reflete essa falta de conhecimento, falta de compreensão da importância e até dos riscos que a pessoa corre. Residência, por exemplo, é um seguro super barato, e é inexplicável as pessoas não contratarem, porque é um seguro que custa, dependendo do valor da casa, de R\$ 500 a R\$ 1.000

por ano. E não é um seguro caro pelo valor da casa. E, mesmo assim, as pessoas acabam não contratando, porque falta muito conhecimento da importância do seguro, dos riscos que a pessoa está correndo. E muita gente nem sabe que o seguro cobre esse tipo de risco.

Pode dar um exemplo?

Com essa história do Rio Grande do Sul, por exemplo, muitas pessoas me perguntam se o seguro cobre enchente. Eu respondo: cobre. Cobre enchente para veículo, para casa, para indústria, para transporte, para o setor rural. Mas as pessoas acabam não contratando porque nem sabem.

A tragédia do Rio Grande do Sul evidenciou a necessidade de fortalecimento desse setor?

O grande efeito é essa percepção de que as pessoas não tinham seguro, né? Deveriam ter e não tinham. Eu acho que essa percepção tem ficado latente. Infelizmente, a gente fica triste com isso. Gostaríamos de ter muito mais seguro. Certamente, se houvesse muito mais seguro no estado, muito mais rápido as pessoas conseguiriam reconstruir seus patrimônios, suas casas, suas lavouras e assim por diante. Mas, infelizmente, a cobertura não é muito grande.

Qual é percentual de seguro contratado no estado?

Embora o Rio Grande do Sul seja importante, porque é um estado com uma cultura acima da média do Brasil, o seguro residencial, por exemplo, cobria mais de 30% das casas (da unidade federativa). Mas, apesar disso, é pouco ainda. E mesmo aqueles que tinham seguro residencial, eles não contrataram a cobertura para enchente, lamentavelmente. A cobertura para enchente é uma cobertura facultativa, o cliente tem que optar. Poucas pessoas optam por contratar essa cobertura para enchente, em grande parte, porque muitas delas achavam que moravam em lugar que nunca ia ter enchente. Mas acabou que houve enchentes onde nunca havia ocorrido antes.

A CNseg tem uma proposta para catástrofes climáticas?

Estamos defendendo a proposta do seguro social de catástrofe, que é a ideia de criar um seguro que todas as residências

precisariam contratar. Isso daria uma indenização de R\$ 15 mil para todas as residências afetadas pela catástrofe e de R\$ 5 mil para casos de morte, podendo chegar a R\$ 20 mil.

Essa proposta é parecida com aquela sugestão que vocês tinham elaborado no início de 2023, após tragédia em São Sebastião, no litoral paulista?

Sim, exatamente. Mas, agora, a indenização pode chegar a R\$ 20 mil por residência ou até mais, dependendo do número de mortes.

Os riscos relacionados ao clima estão levando o setor a fazer alguma reavaliação desses modelos de precificação de crédito? Isso já está acontecendo?

Sim, muito. É um grande desafio para o setor de seguros redesenhar os modelos de precificação e de aceitação de riscos. Porque a mudança climática, ela quebra os dados históricos. Havia um comportamento e agora passa a ter outro, diferente. Agora, usar o dado passado não representa o que vai acontecer no futuro. E isso é um grande desafio para o seguro do mundo. Não só do Brasil. Isso é um problema no mundo inteiro. As empresas estão estudando muito isso, trazendo universidades para discutir esses modelos e as estatísticas do setor. Para poder aceitar e fazer contratos mais bem equilibrados. O setor tem oferecido seguros aqui no Brasil, por exemplo, em que não há restrição para a cobertura desses desastres que são típicos do Brasil. Aqui, não vai ter seguro para terremoto, porque não tem terremoto. Não é o caso.

Nem para ciclone, apesar de ter alguns lá no Sul...

É, mas terremoto que não gera dano aqui. São uns terremotinhos que são mais reflexo de algum tremor em outro lugar e que a gente sente um tremorzinho por aqui. Mas terremoto mesmo, aqui no Brasil não é o caso.

O senhor tinha falado que o seguro residencial é barato. É possível haver seguros baratos no mercado? O de veículo não é tão acessível assim...

Seguro de carro é o único relativamente mais caro no Brasil. Mas isso ocorre porque o país tem uma condição de trânsito e de segurança muito frágil, e o risco é maior. O Brasil parece que mais tem roubo e acidente

de carro no mundo. Então isso evidentemente faz com que o seguro seja correspondente ao tamanho do risco. Mas nas outras coisas, não. Nas outras modalidades, o seguro é muito barato; o seguro garantia é muito barato; o seguro de vida e o seguro funeral... Existem seguros de R\$ 10,00 por mês, esses são baratos. E o mercado já oferece várias opções.

E como está a procura por esse tipo de seguro de baixo custo?

Está aumentando. E a comercialização vem crescendo bastante. Muitas seguradoras que não ofereciam esse tipo de produto estão começando entrar nesse segmento. Agora, recentemente, eu não posso fazer propaganda de nenhuma empresa, mas uma delas lançou um seguro super barato para microempresas e residências em favelas. O setor tem oferecido alternativas de seguros baratos.

E falando um pouco sobre a poupança previdenciária, os dados da CNseg mostram que o setor cresceu 13% no ano passado, somando R\$ 1,3 trilhão. Tem alguma projeção para este ano também, só de previdência?

A previdência privada está em um momento superpositivo, por conta do aumento da renda e do emprego. Isso impacta muito na previdência privada. O volume de reservas do setor continua crescendo e, se eu não me engano, já está em R\$ 1,4 trilhão. E, pela nossa projeção, neste ano, o crescimento da previdência privada será 12,2% esse ano. Mas ou menos no mesmo ritmo do ano passado.

Mas por que tem esse potencial? Tem a ver com a reforma da Previdência? As pessoas estão começando a se preocupar mais com uma renda extra na aposentadoria?

Eu acho que tem a ver com mais emprego e massa salarial, além da redução da inadimplência. Com essas negociações que o governo fez, as pessoas pagaram muita dívida no ano passado. Isso reduz um pouco o nível de endividamento, ajuda a reduzir a inadimplência, e aí tem uma sobra maior para a turma fazer a previdência. Isso tem tido um impacto bem positivo, que começou no segundo semestre do ano passado e está seguindo forte neste ano.

Sobre macroeconomia, quais são suas projeções para este ano?

Estamos com a projeção de 2,2% de crescimento do PIB neste ano, e com viés de alta. Nós fizemos uma revisão agora, mas mantivemos a previsão de 2,2%, um pouco na expectativa do desenrolar da crise no Rio Grande do Sul e sobre qual impacto que isso vai ter no PIB. Mas estamos vendo uma economia bem aquecida. É uma economia crescendo dentro do ritmo do PIB potencial.

Mas o mercado tem aumentado apostas de que os juros devem permanecer no patamar atual, de 10,50% por mais tempo. Isso não vai atrapalhar o crescimento?

O impacto da redução da Selic já está sentido no crédito. Acompanhamos muito as concessões de crédito. E, nesses últimos meses, as concessões cresceram, tanto para a pessoa física quanto para a pessoa jurídica.

O senhor continua otimista também para conseguir atingir a sua meta de o setor de seguro chegar a 10% do PIB até 2030?

Sim. Estamos otimistas. Vamos chegar lá, com certeza.