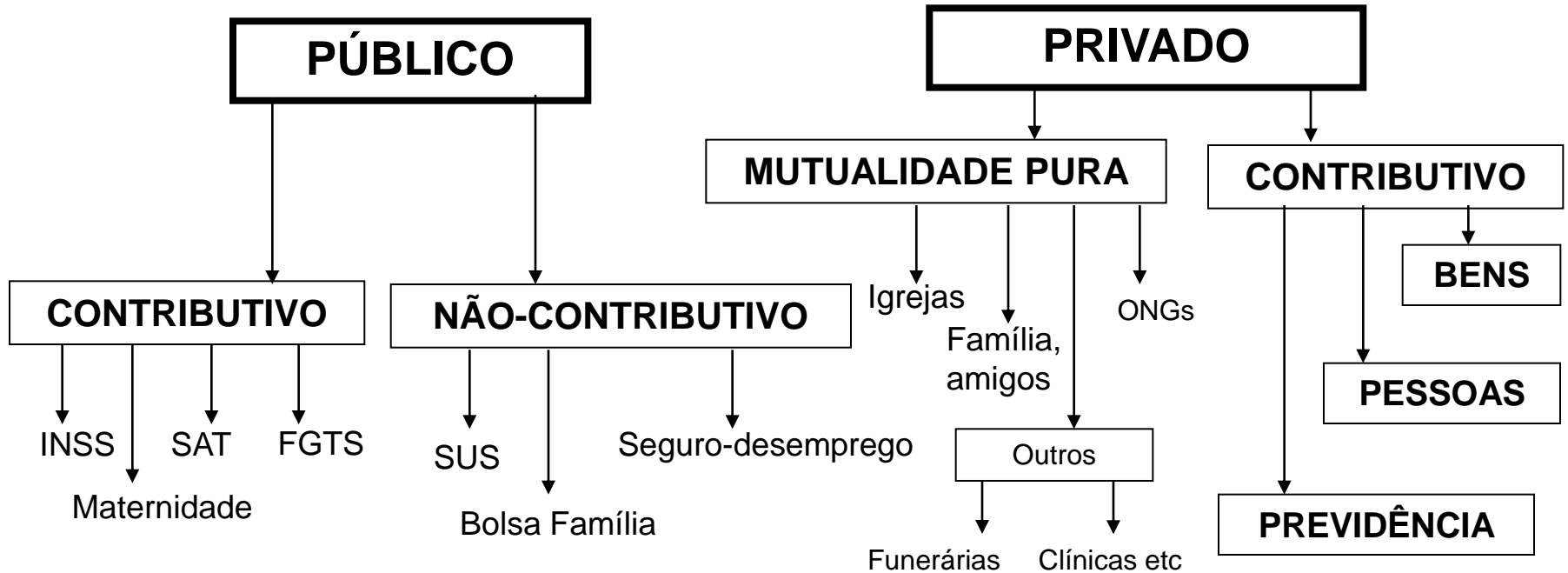


O MICROSSEGURO COMO ATIVIDADE PRIVADA

Claudio Contador

Agosto de 2010 - Santa Catarina

A PROTEÇÃO DO “SEGURO”



Fontes : FGV, Funenseg

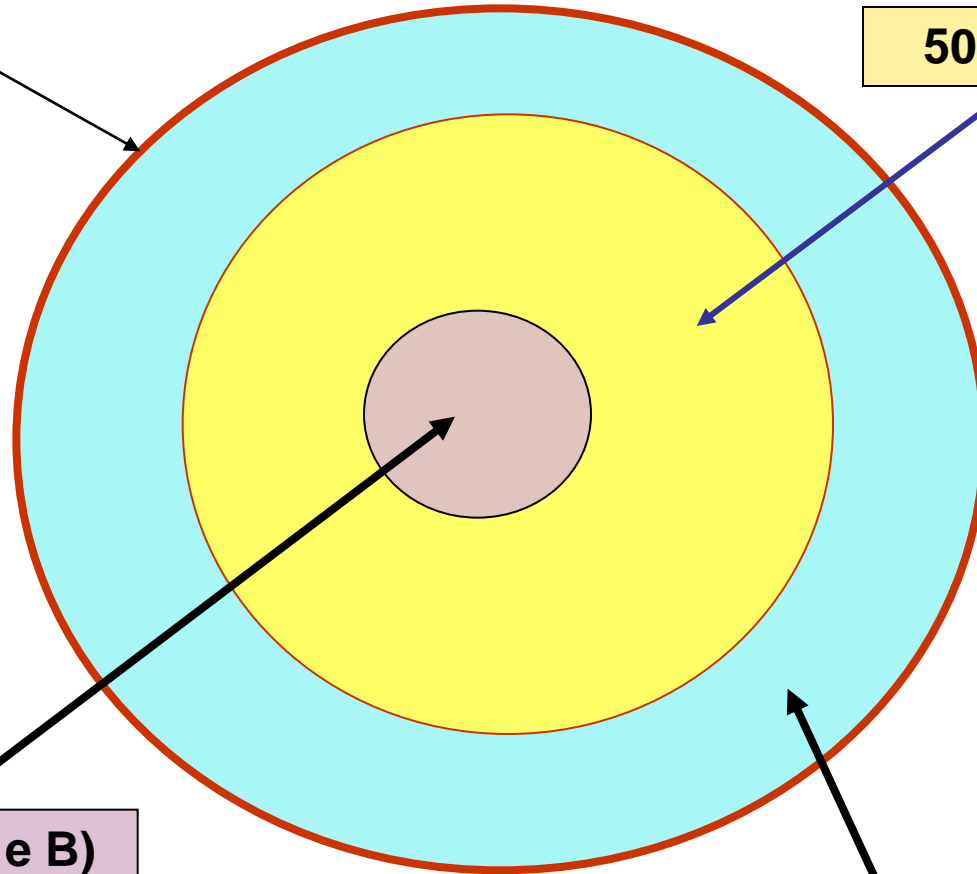
CONSUMIDORES DE “SEGURO”

100 % da
população

50% (Classe C)

15 % (Classes A e B)

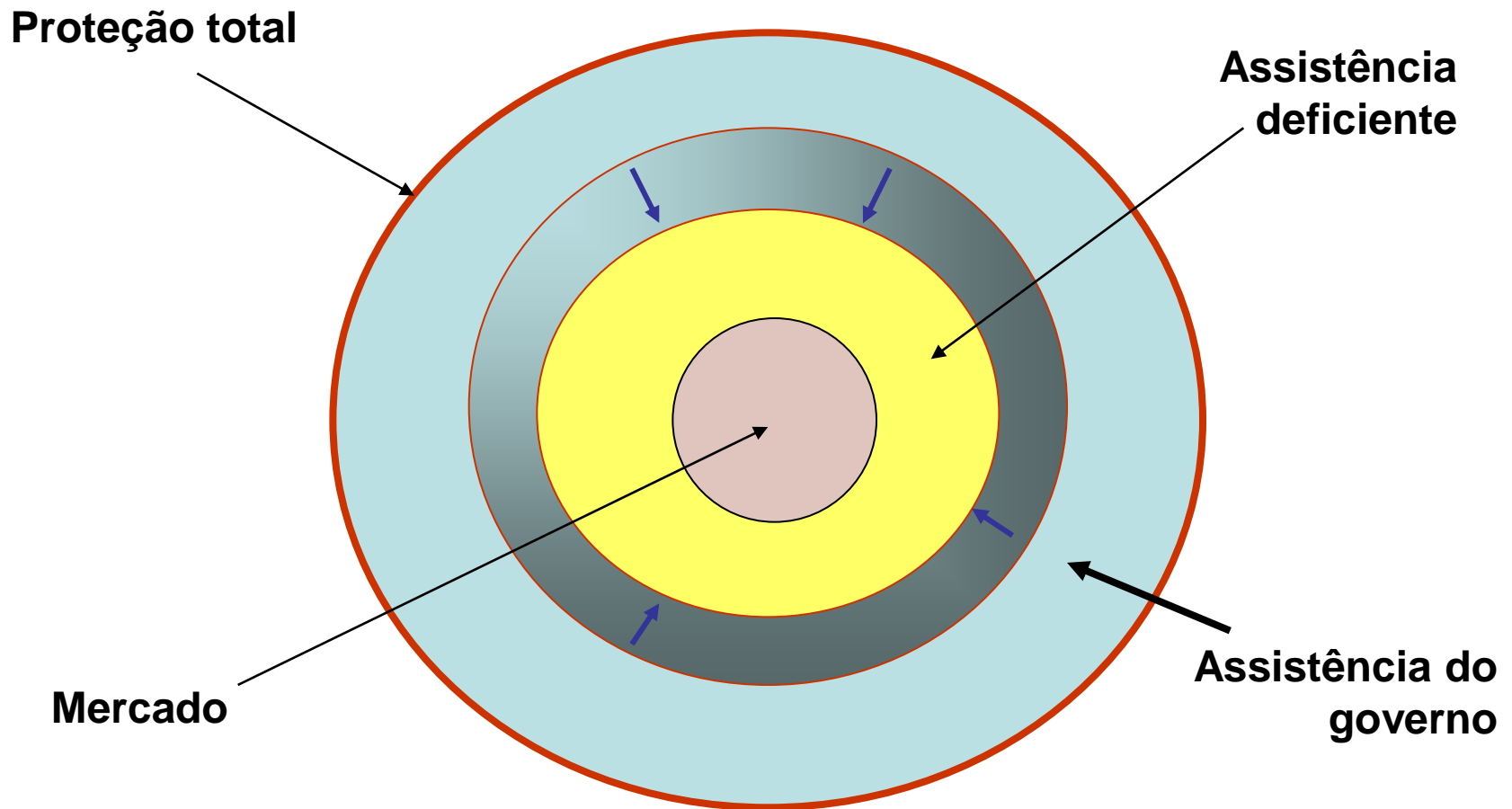
35 % (Classes D e E)



COMO AUMENTAR A PROTEÇÃO DA SOCIEDADE ?

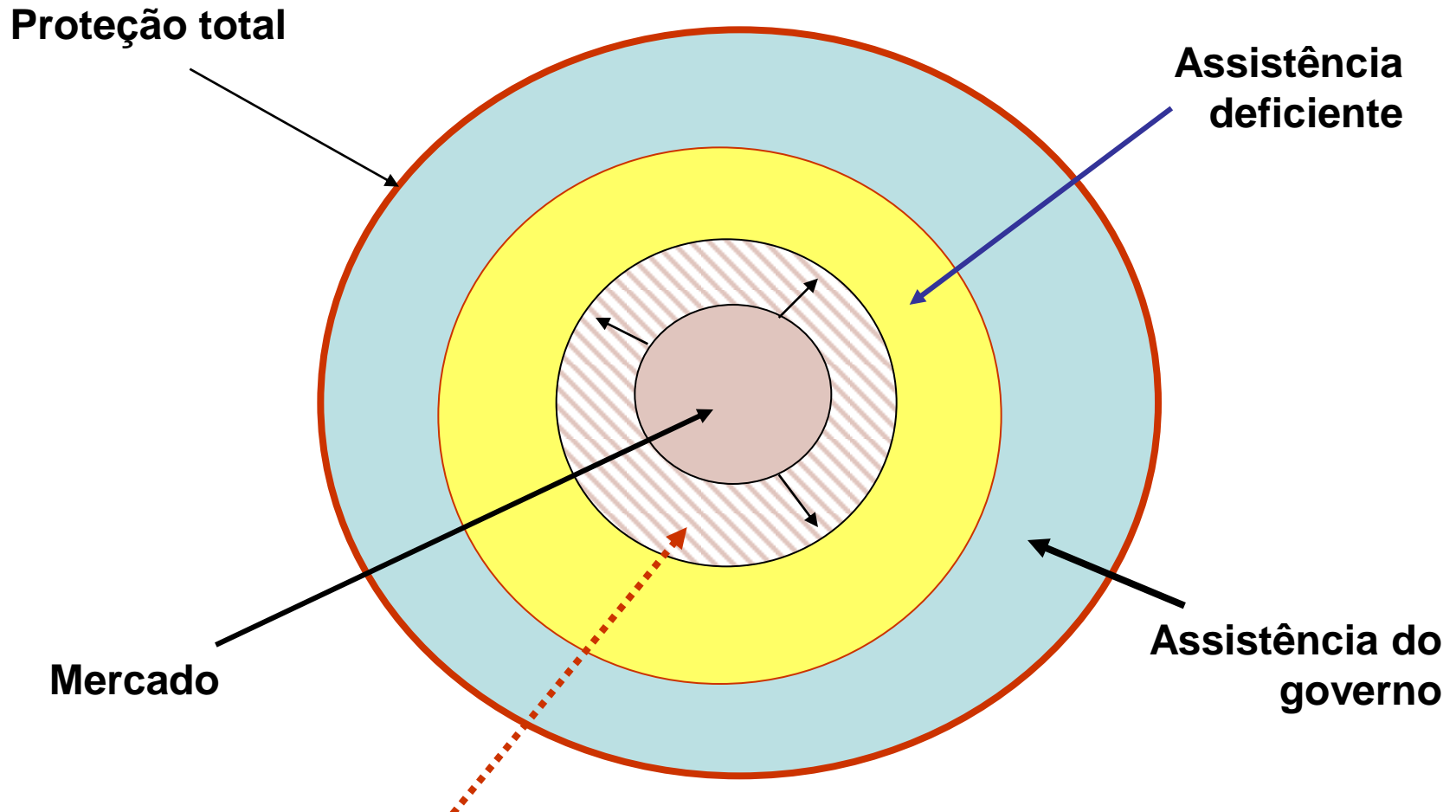
DUAS FORMAS BÁSICAS :

Modelo 1 – Aumentar a assistência pública (= mais impostos e estatização)



Assistencialismo + populismo = dependência e sistema político instável

Modelo 2 – Aumentar o papel do mercado (= mais eficiência e cidadania)



Microssseguro como um dos instrumentos

Canais de operação do seguro

	Compulsório	Voluntário comercial	Voluntário não comercial
Administração privada	I - DPVAT	II - Demais ramos, planos saúde, prev. privada	III - ONGs, Igrejas, famílias, amigos
Administração pública	IV - INPS, FGTS, PIS/PASEP, SUS, SAT, Seguro Desemprego	-	-

Em R\$ bilhões, 2009

	Compulsório	Voluntário comercial	Voluntário não comercial
Administração privada	5,0	167,6	80-120
Administração pública	353,6		

Em penetração, % do PIB

	Compulsório	Voluntário comercial	Voluntário não comercial
Administração privada	0,2	5,5	3,0
Administração pública	10,5	-	-

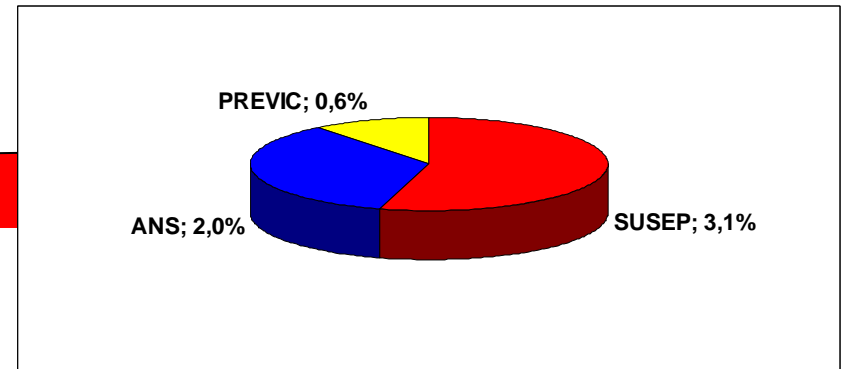
Em penetração, % do PIB, 2009

	Compulsório	Voluntário comercial	Voluntário não comercial	Total
Administração privada	0,2	5,5	3,0	8,7
Administração pública	10,5	-	-	10,5
Total	10,7	5,5	3,0	19,2

Não supervisionado

Em penetração, % do PIB, 2009

	Compulsório	Voluntário comercial	Voluntário não comercial	Total
Administração privada	0,2	5,5	3,0	8,7
Administração pública	10,5	-	-	10,5
Total	10,7	5,5	3,0	19,2



Sem supervisão

Público-alvo do microsseguro

Tamanho total do mercado de seguro

Proposta ousada e possível até 2020, % do PIB

	Compulsório	Voluntário comercial	Voluntário não comercial	Total
Administração privada	0,2	5,5 + 1 + 1	3 - 1	9,7
Administração pública	10,5 - 1	-	-	10,5-1
Total	9,7	7,5	2,0	19,2

Recuperar ramos estatais ou estatizados (SAT etc)

Novos produtos, tecnologia

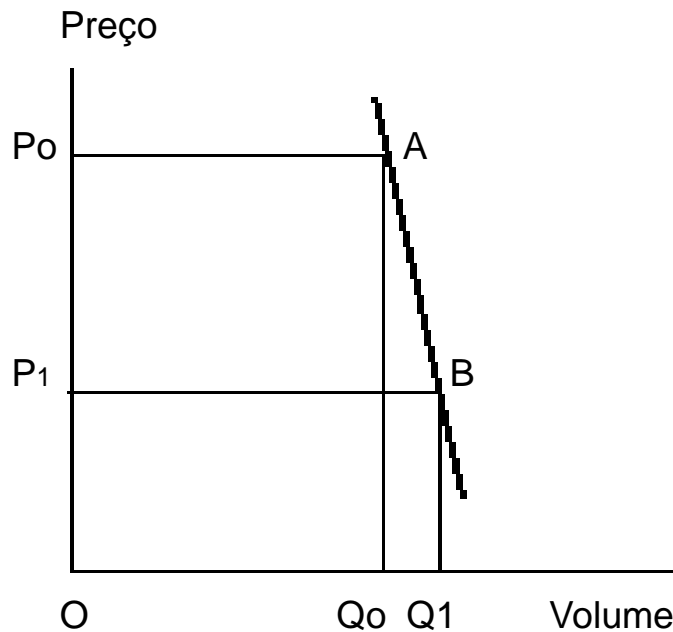
Metas básicas

- 1 - Ou seja, o microsseguro operado pelo setor privado pode desonerar o setor público de parte dos gastos sociais na proteção básica e atender com mais eficiência as classes mais pobres.
- 2 – O Governo pode deslocar os recursos para os programas sociais não cobertos ou fora do escopo do microsseguro.
- 3 - O setor público fornece aproximadamente 60 % do seguro total. Com as mudanças estratégicas possíveis, este percentual cai para 40 %, até 2020.

- O MICROSSEGURO É UM MERCADO NOVO, POUCO CONHECIDO NO BRASIL, INFORMAÇÃO ESCASSA. E MUITAS OPORTUNIDADES !
- ABORDAGEM DEVE SER DIFERENTE DO SEGURO TRADICIONAL. POR QUE ?

Implicações e estratégias diferentes

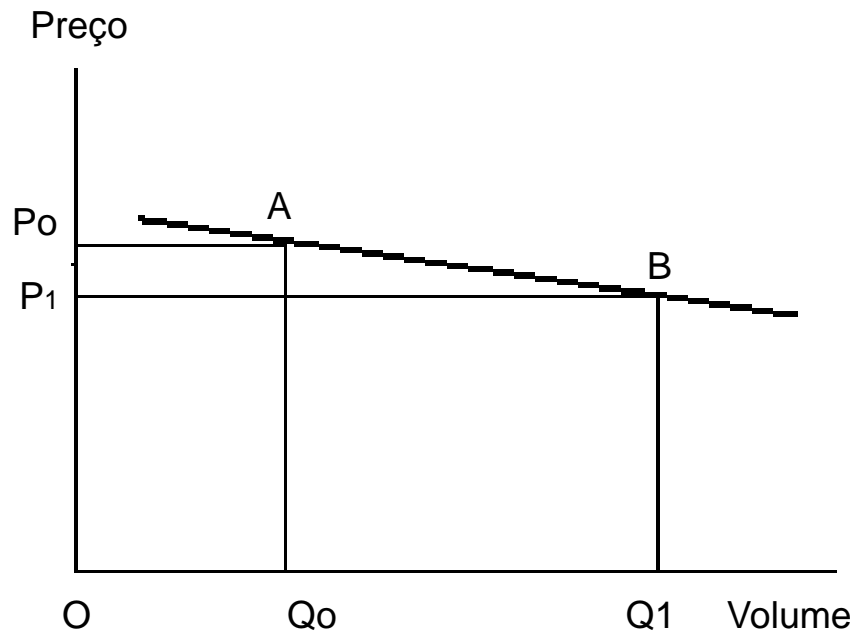
Mercado e ramos atuais



- 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.
- Tendência a concentração de mercado.

Implicações e estratégias diferentes

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.
- Microseguro exige gestão eficiente, instituições e profissionais especializados

Estamos preparados para o microsseguro ?

- **Supervisão**
- **Seguradoras**
- **Corretores**

Pelo lado da demanda existe
necessidade de melhor gestão
(com administração privada) e
maior proteção

Pelo lado da oferta, existem gargalos :

- Produtos adequados
- Estabelecer (e manter !) vínculo de confiança com consumidores de baixa renda
- Sistemas de produção e venda mais eficientes e com menor custo.
Especialização é fundamental.
- Formação dos profissionais (seguradores e corretores) adequada.

A formação dos corretores de microsseguro :

- Categoria regulamentada e especializada para este tipo de mercado.
- Curso com programa específico
- Exigência de nível médio incompleto.
- Cursos presenciais e a distância, com exames.
- Disciplinas específicas ao microsseguro.

A formação dos profissionais de seguradoras de microsseguro :

- Desenvolvimento de Tabuas de Mortalidade; sistemas específicos de controles internos; critérios de regulação e de liquidação de sinistros menos burocratizados e mais rápidos.
- Controle e prevenção a fraude
- Sistemas de marketing especializados

Perguntas ?

Fim !