

## **AS PESQUISAS SOBRE O MICROSSEGURO NO BRASIL : OS PRIMEIROS RESULTADOS**

### **APRESENTAÇÃO :**

A inclusão social como meta nacional assumiu papel central na década de 2000 no Brasil, na esteira de preocupações similares em outros países. Ainda assim, não houve um engajamento efetivo de todos os segmentos da sociedade. No tocante ao setor de seguro, a resposta foi centrada no chamado microsseguro, e até 2007 exercida através de medidas isoladas e com pouca articulação com as instituições do mercado. Ainda assim, algumas ações foram tomadas. Em setembro de 2004, a Circular SUSEP 267/2004 estabeleceu as condições gerais padronizadas do seguro de vida em grupo popular. Em seguida, o Decreto 5.172/2004 reduziu o IOF para o ramo vida. E em novembro de 2005, a Circular SUSEP 306/2005 estabeleceu as condições gerais para o seguro popular de automóvel. Estas medidas, ainda que com teor distinto, haviam sido sugeridas e antecipadas em 2004 nas propostas apresentadas pela Escola Nacional de Seguros – Funenseg para um novo Plano Diretor.<sup>1</sup>

Em 2006, foi formado o IAIS-CGAP Joint Working Group on Microinsurance (JWG-MI), com a participação da SUSEP como membro e colaborador, e em outubro de 2007, o Superintendente da SUSEP foi eleito presidente do JWG-MI e do Subgrupo de Trabalho de Microsseguro do IAIS. Em abril de 2008, o CNSP, através do ato CNSP 10/2008, criou a Comissão Consultiva de Microsseguro, presidida pelo Superintendente da SUSEP e com representantes do mercado, inclusive da Escola Nacional de Seguros. Dois meses após, a SUSEP instituiu o Grupo de Trabalho de Microseguros, com a finalidade de apresentar estudos, assessorar e secretariar os trabalhos da Comissão Consultiva. Finalmente, em novembro de 2008, a Comissão Consultiva de Microsseguro aprovou as linhas gerais de propostas, ficando a Escola Nacional de Seguros responsável pela coordenação do Subgrupo de Pesquisas

---

<sup>1</sup> Escola Nacional de Seguros, Plano Diretor para o Mercado de Seguros: propostas apresentadas pela FUNENSEG, outubro de 2004.

destinadas a fundamentar as medidas políticas e fornecer sugestões para a efetiva implantação do Microseguro no Brasil num prazo efetivo de até dois anos.

A intensa discussão aberta a todos os segmentos do mercado apontou a necessidade de uma regulação específica, no aspecto institucional, prudencial, de comercialização e de produtos.

Para evitar erros de medidas políticas, os desgastes de revisões eventuais e da insegurança operacional, foi necessário elucidar diversas dúvidas sobre o microsseguro : qual o tamanho efetivo deste mercado, a viabilidade privada deste nicho, os ganhos sociais com a implantação do microsseguro, se existem e quais as barreiras regulatórias para o microsseguro no Brasil, qual o perfil do consumidor, as suas necessidades e percepções sobre o seguro, quais as diferenças demográficas e econômicas em comparação com a população já atendida das classes A e B, como sensibilizar e vender os produtos de seguro, quais os produtos mais viáveis, a necessidade de uma formação específica para o intermediário, quais os canais mais adequados de comercialização e de arrecadação de receitas, e muitas outras. Enfim, um elenco de perguntas que precisaram ser respondidas para a efetiva e eficiente implantação de microsseguro.

Por restrições orçamentárias e de tempo, a Comissão Consultiva fez uma ordenação das perguntas centrais e estabeleceu um programa articulado de pesquisas, distribuídas pelos melhores analistas e acadêmicos do Brasil. Os autores das pesquisas foram selecionados com base no seu conhecimento sobre o tema, formação acadêmica e capacidade de responder as dúvidas apresentadas. Esta coletânea compreende as pesquisas realizadas, e que apenas abrem caminho para muitas outras pesquisas. Os temas ainda pouco claros ou não explorados serão objeto de novos esforços de pesquisas e esperamos apresentar novos resultados no futuro próximo.

Mas não basta gerar o conhecimento científico. Igualmente importante é a sua divulgação e aplicação, o que exige a articulação com material didático específico e a formação de profissionais especializados. Com esse objetivo, a Escola Nacional de Seguros criou o **Programa Microseguro**, com ações articuladas em três grupos de atividades: a geração do conhecimento através de pesquisas; a difusão do

conhecimento através de seminários, palestras e publicações; e a formação e certificação do intermediário.

A pergunta principal para o início do debate se refere ao potencial do mercado de microsseguros no Brasil, tanto no tocante ao tamanho como na rentabilidade. Apesar da evidente rentabilidade do microsseguro sob o ponto de vista social, as dúvidas sobre a sua viabilidade comercial – ou seja, a rentabilidade das operações de microsseguro sob o ponto de vista privado – podem ser um entrave ao interesse das seguradoras em buscar este nicho de mercado. Prof. Beltrão da Escola Nacional de Ciências Estatísticas coordenou uma pesquisa<sup>2</sup>, explorando as informações estatísticas da PNAD – Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílio, da POF – Pesquisa de Orçamentos Familiares e ECINF – Pesquisa da Economia Informal Urbana. O objetivo foi o de mapear a população alvo – inclusive a inserida na economia informal –, combinando aspectos demográficos, geográficos, econômicos, escolaridade e atributos familiares. Os cruzamentos permitiram identificar o número de consumidores, sua localização e atributos básicos. Pelos resultados, é possível afirmar que existe um amplo mercado com potencial de consumo de seguro, bastando adequar produtos e condições de preço. A questão do preço do seguro e do seu impacto na demanda é recorrente e abordada em outras pesquisas, sob outros ângulos. Por exemplo, numa amostra com mais de oito milhões de microempresários informais, 42 % apontam o preço elevado como justificativa para não fazer seguro e mais de 70 % utilizam a rede bancária e correspondentes bancários para realizar pagamentos. E mais de 22 % dos microempresários não fazem seguro por achar desnecessário. Portanto, aí residem algumas questões – conscientização da importância da proteção do seguro, preço mais baixo e canais de comercialização mais simples – que devem ser discutidas na implantação do microsseguro.

Abordando a rentabilidade do microsseguro sob o ponto de vista comercial, Araujo<sup>3</sup> simulou um plano de negócios de uma microsseguradora, e observou que mesmo em condições menos favoráveis, a análise de sensibilidade com o modelo de

---

<sup>2</sup> Beltrão, Kaizô Iwakami; Sonoê Suguhara e Fernanda Paes Leme, “Estimativa do potencial de microsseguros no Brasil”, e “Estimativa do potencial de microsseguros no Brasil a partir da análise da estrutura dos gastos familiares e das pequenas empresas com produtos relacionados”, nesta coletânea.

<sup>3</sup> Araujo, Fernando, “Modelagem do *business plan* de uma unidade de microsseguros”, nesta coletânea.

Monte Carlo apontou uma rentabilidade privada acima dos 20 %.

Embora o microsseguro seja uma atividade inédita no Brasil sob o ponto de vista governamental, existem experiências bem sucedidas que oferecem e comercializam atividades similares ao seguro. Parte destas atividades está sob administração pública e outras sob administração privada. Galiza nos contempla com duas pesquisas, cada uma abordando um destes temas. Os seguros e os programas de proteção com alguma similaridade com o seguro, qualificados como sociais estão sob a égide do governo, e o elenco é amplo: Programa Bolsa Família – certamente o mais conhecido –; o Seguro Desemprego; os benefícios da Previdência Social, o SUS – Sistema Único de Saúde; o Seguro de Acidentes de Trabalho; o PRONAF – Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar; o Programa Brasil Alfabetizado; o Programa Pró-Jovem; o PPDLES – Projeto de Promoção do Desenvolvimento Local e Economia Solidária; o PRONAF – Linhas Especiais; o Programa de Microcrédito do Nordeste; o Programa Nacional Biodiesel; o Programa Luz para Todos; o PETI – Programa de Erradicação do Trabalho Infantil; o PROUNI – Programa Universidade para Todos; e o Programa Territórios da Cidadania.<sup>4</sup> Neste elenco estão alguns seguros que podem ser absorvidos pelo setor privado, certamente com maior eficiência operacional e menor custo, como o seguro de acidentes de trabalho – que inclusive já esteve sob administração privada e acabou absorvido pelo governo federal –; parte da previdência social para as classes de renda mais alta; e o seguro saúde. Os produtos de administração privada<sup>5</sup> que atendem as classes C e D são em menor número, mas provam lições valiosas e permitem queimar etapas na implantação do Microsseguro: o seguro de assistência funeral, ofertado por milhares funerárias – que não percebem que se trata de uma atividade de seguro e como tal sujeito a supervisão e às regras do setor; o PASI - Plano de Amparo Social Imediato, um seguro de vida que protege os trabalhadores legalizados e é especializado no atendimento junto as CCT - Convenções Coletivas do Trabalho; o microcrédito e outros.

E de fato, o microsseguro tem forte sinergia com o microcrédito, como mostra

---

<sup>4</sup> Galiza, Francisco, “Programas e seguros sociais no Brasil : características principais”, nesta coletânea.

<sup>5</sup> Galiza, Francisco, “Produtos da iniciativa privada correlacionados com o microsseguro”, nesta coletânea.

a experiência internacional. E no Brasil? Seguimos a norma internacional, e a forte expansão do microcrédito no Brasil revela diversos canais inovadores de distribuição, que podem também ser adotados pelo microsseguro. Este é o tema abordado por Gonzalez,<sup>6</sup> do Centro de Estudos em Microfinanças, da Fundação Getúlio Vargas, que aponta as lições aprendidas com a implantação do microcrédito no Brasil e que devem ser examinadas com atenção.

Neri utiliza os microdados da POF e decompõe as despesas com seguro por classe econômica e por tipo de seguro. Neri mostra que enquanto 4 % dos indivíduos das classes A, B e C tem despesas com seguro, as classes D e E, este percentual diminui para 0,7 e 0,4 %, respectivamente.<sup>7</sup> Surpreende os percentuais modestos da população que utiliza alguma forma de seguro comercial, e não apenas nas classes de renda mais baixa. Entre 2003 e 2009, cerca de 27 milhões de pessoas – que corresponde à população de meia França, como ressalta Neri – foram incorporadas as classes de renda A, B e C, e acrescentando o efeito-renda gerado pelo crescimento da renda real e o crescimento populacional, a taxa de acesso ao seguro privado teria tido um crescimento de 44,3 %. Ou seja, mesmo com a melhoria incontestável na distribuição de renda e com o crescimento da renda per capita, existe um amplo mercado a ser conquistado.

Quais os benefícios sociais da implantação do microsseguro no Brasil? Os fundamentos da teoria do bem estar podem fornecer uma quantificação sobre os benefícios diretos, e para isto é necessário conhecer as características da demanda por Microsseguro. Mas como estimar empiricamente a demanda por algo que ainda não existe? Pesquisas específicas sobre a reação de famílias de baixa renda em relação ao seguro de vida permitiram estabelecer um quadro de relações entre preços de apólices e intenções de compra.<sup>8</sup> Com as estatísticas desta amostra, Carvalho<sup>9</sup> estimou empiricamente a demanda por microsseguro, com base na metodologia “willingness-

---

<sup>6</sup> Gonzalez, Lauro, “Sinergia entre microsseguro e microcrédito, e o crescimento dos mercados no Brasil”, nesta coletânea.

<sup>7</sup> Neri, Marcelo Cortes, “Microseguros, risco de renda, seguro social e a demanda por seguro privado pela população de baixa renda”, nesta coletânea.

<sup>8</sup> DataFolha, “Avaliação do conceito de microsseguros entre a população de baixa renda”, nesta coletânea. A pesquisa sob a forma de entrevistas foi realizada em 428 domicílios com renda familiar mensal declarada entre um e cinco salários mínimos nas cidades de São Paulo e Rio de Janeiro.

<sup>9</sup> Carvalho, Jose Luiz, “Demanda por microsseguro e disposição a pagar”, nesta coletânea.

to-pay”. A elasticidade-preço – ou seja, a sensibilidade do consumo em resposta ao preço – mostrou ser maior do que a elasticidade média normalmente estimada.<sup>10</sup> As implicações desta evidência empírica são importantes: enquanto a demanda pelo seguro tradicional é pouco sensível ao preço, a demanda pelo microsseguro mostra uma reação mais forte. No tocante ao faturamento, aumentos no preço médio das apólices do seguro tradicional (com demanda inelástica) elevam o faturamento das seguradoras, enquanto no caso do microsseguro (com elasticidade-preço da demanda entorno ou acima de um) este resultado não é certo e provavelmente o faturamento cai. Com as características da demanda por microsseguro, Carvalho estima que o benefício bruto direto apropriado pelas famílias pela compra de um microsseguro de vida pode atingir até 16,6 % do orçamento do Programa Bolsa Família. É um benefício social direto elevado que reforça a importância do microsseguro como um instrumento de ganho no bem estar da população de baixa renda. Acrescentando os benefícios indiretos, gerados pelas externalidades positivas, os benefícios totais podem superar 25 % do valor do Programa Bolsa Família.

Pela experiência internacional, o seguro de vida é o carro-chefe e o ponto de partida do microsseguro. Mas até onde as tabuas de mortalidade existentes para a totalidade da população brasileira atendem as classes C e D ? Para responder a esta questão, Beltrão<sup>11</sup> coordenou uma pesquisa para estimar a tabua de mortalidade para os indivíduos em famílias de baixa renda. As imperfeições nos registros das estatísticas demográficas deste segmento social exigiram cuidados especiais com os problemas de subnumeração e com as estimativas para a mortalidade infantil demográfico. Ficou constatado que existem diferenças regionais importantes. Por exemplo, não se pode afirmar que uma pessoa que recebe um salário mínimo nas regiões Norte e Nordeste terá a mesma expectativa de sobrevivência do que uma pessoa residente nas regiões Sul, Sudeste ou Centro-oeste do mesmo nível de renda. Diferenças regionais mostram a importância de produtos talhados para cada ambiente.

---

<sup>10</sup> Contador, Claudio R., Economia do seguro : fundamentos e aplicações, (São Paulo, Editora Atlas, 2007), cap. 5.

<sup>11</sup> Beltrão, Kaizô Iwakami; Sonoê Suguhara e Fernanda Paes Leme, “Estimativa da mortalidade para os indivíduos em famílias de baixa renda”, nesta coletânea.

A SUSEP dá uma contribuição importante e seminal com o exame crítico das barreiras na legislação atual.<sup>12</sup> Com base no marco regulatório das linhas atuais de seguro, ficou comprovado que o Decreto-Lei 73, de 1966, não apresenta barreiras e restrições significativas para a implantação de um ambiente regulatório favorável ao microsseguro no Brasil. Pelo contrário, o Decreto-Lei 73 é bastante flexível para a regulação das atividades do microsseguro no âmbito do CNSP e da SUSEP e a integração do mercado segurador – reforçado agora através do microsseguro – no processo econômico social é um dos objetivos explícitos da política de seguros. Ademais não há barreiras para as novas formas de canais de distribuição, como bancos e seus correspondentes, cadeias comerciais de varejo, prestadores de serviços de utilidade pública (luz, gás, telefonia etc.), e agências de correios e de casas lotéricas. Enfim, as eventuais barreiras ao microsseguro não estão no âmbito da legislação do seguro, mas podem originar na legislação tributária, principalmente o IOF, na legislação trabalhista, e dos custos de intermediação através do corretor qualificado para a comercialização de todos os ramos. Este óbice na intermediação foi contornado com a criação de uma classe especial de corretor de microsseguro com qualificação obtida em certificação específica, menos exigente do que as demais formas.

Para encerrar esta apresentação, esta coletânea apenas inicia uma promissora literatura sobre o microsseguros no Brasil. Novas pesquisas sobre temas não abordados, aspectos atuariais específicos, o aperfeiçoamento do marco regulatório e dos procedimentos internos nas seguradoras, o resseguro do microsseguro, e o combate à fraude no microsseguro são alguns dos temas que pretendemos abordar e divulgar no futuro.

Claudio Contador  
Diretor de Pesquisa e Desenvolvimento  
Escola Nacional de Seguros

---

<sup>12</sup> SUSEP, “Identificação das barreiras regulatórias para o microsseguro no Brasil”, II Relatório Parcial; e “Anexo I – Legislação Seleccionada”. Outros relatórios importantes preparados pela SUSEP foram “Definição do conceito de Microsseguro”, I Relatório Parcial; “Identificação das partes interessadas no microsseguro e seus respectivos papéis”, III Relatório Parcial; e “Identificar os principais parâmetros para os produtos de microsseguros”, IV Relatório Parcial.