

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO DE JANEIRO  
INSTITUTO DE ECONOMIA  
MONOGRAFIA DE BACHARELADO

**MERCADO DE SEGUROS NO BRASIL: ANÁLISE DAS  
MUDANÇAS NA ESTRUTURA DE MERCADO ENTRE  
1980 E 2014**

DANIEL TORQUATO FORTES  
matrícula nº 111214126

ORIENTADOR(A): Prof. Lia Hasenclever

AGOSTO 2015

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO DE JANEIRO  
INSTITUTO DE ECONOMIA  
MONOGRAFIA DE BACHARELADO

**MERCADO DE SEGUROS NO BRASIL: ANÁLISE DAS  
MUDANÇAS NA ESTRUTURA DE MERCADO ENTRE  
1980 E 2014**

---

DANIEL TORQUATO FORTES  
matrícula nº 111214126

ORIENTADOR(A): Prof. Lia Hasenclever

AGOSTO 2015

*As opiniões expressas neste trabalho são de exclusiva responsabilidade do(a) autor(a)*

## RESUMO

Nos últimos anos, a estabilidade econômica e o aperfeiçoamento do arcabouço normativo proporcionaram condições para um desempenho notável do mercado segurador brasileiro, sendo alcançada em 2013 uma participação no PIB de 3,67%, somando-se as receitas com as provisões técnicas anuais. Nas décadas de 1970 e de 1980, o setor sofre uma mudança radical em sua estrutura, a partir da implementação de uma política de incentivos a fusões de firmas que operam em seguros, o que leva à contínua concentração e à crescente participação dos bancos no controle acionário de sociedades seguradoras. Já na década de 1990, com a adoção de uma série de reformas de cunho liberal que afetam a economia como um todo, dissemina-se uma visão considerada tradicional nesta monografia. Há o entendimento de que a abertura e a desregulamentação dos mercados criam um cenário favorável à concorrência através da entrada de grupos estrangeiros.

O objetivo deste trabalho é examinar os efeitos que as políticas de incentivo à fusão de sociedades seguradoras, de desregulamentação financeira e de abertura comercial das décadas de 1980 e 1990 provocaram sobre a estrutura do mercado de seguros do Brasil.

A metodologia adotada foi uma análise de economia industrial, com ênfase no cálculo dos indicadores de concentração do mercado de seguros brasileiro e análise das mudanças ocorridas desde a década de 1980 através do modelo de *bancassurance*. Para tal utilizou-se literatura sobre o tema e explorou-se o banco de dados do Sistema de Estatísticas da SUSEP – SES, alimentado pelas próprias companhias seguradoras, resseguradoras, entidades abertas de previdência privada e sociedades de capitalização, através dos Formulários de Informações Periódicas (FIP). Foi utilizada a base completa do sistema, atualizada mensalmente, e tratada de acordo com a documentação e com os códigos disponibilizados de forma conjunta aos dados, de modo a identificar os segmentos do mercado e os indicadores desejados.

Os principais resultados da análise indicam que, apesar de o setor ter apresentado um crescimento expressivo no período analisado, a abertura comercial e a entrada de grupos estrangeiros não criaram um cenário favorável à concorrência. Isto pode ser explicado pela aproximação entre o setor bancário e o setor de seguros no Brasil, disseminando o modelo de *bancassurance*.

## LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 – Evolução do faturamento de capitalização de 2001 a 2014 (R\$ deflacionados/ano base: 2001)

Gráfico 2 – Evolução dos prêmios de seguros de 2000 a 2014 (R\$ deflacionados/ano base: 2000)

Gráfico 3 – Evolução das contribuições de previdência de 2001 a 2014 (R\$ deflacionados/ano base: 2001)

Gráfico 4 – *Market Share* por grupo empresarial do mercado de capitalização em 2014 (%)

Gráfico 5 – Evolução do *Market Share* por grupo empresarial do mercado de capitalização, de 2001 a 2014 (%)

Gráfico 6 – *Market Share* por grupo empresarial do mercado de seguro de pessoas em 2014 (%)

Gráfico 7 – Evolução do *Market Share* por grupo empresarial do mercado de seguro de pessoas, de 2001 a 2014 (%)

Gráfico 8 – *Market Share* por grupo empresarial do mercado de previdência complementar aberta em 2014 (%)

Gráfico 9 – Evolução do *Market Share* por grupo empresarial do mercado de previdência complementar aberta, de 2001 a 2014 (%)

## ÍNDICE

<i>INTRODUÇÃO</i> .....	6
<i>CAPÍTULO I - ORGANIZAÇÃO E BREVE HISTÓRICO DO MERCADO DE SEGUROS BRASILEIRO</i> .....	8
<i>I.1 – Definições e características</i> .....	8
<i>I.1.1 – Sistema Nacional de Seguros Privados</i> .....	8
<i>I.1.2 – Segmentos do mercado</i> .....	9
<i>I.1.3 – Atuação e natureza dos produtos</i> .....	10
<i>I.1.4 – Representação institucional</i> .....	11
<i>I.1.5 – Representação sindical</i> .....	11
<i>I.2 – Breve histórico</i> .....	11
<i>CAPÍTULO II - AS REFORMAS DAS DÉCADAS DE 1980 E 1990</i> .....	13
<i>CAPÍTULO III - MUDANÇAS NA ESTRUTURA DO MERCADO</i> .....	17
<i>III.1 - O crescimento do mercado</i> .....	17
<i>III.2 – Market Share e concentração</i> .....	19
<i>CAPÍTULO IV – RESULTADOS</i> .....	26
<i>CONCLUSÃO</i> .....	31
<i>REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS</i> .....	33

## INTRODUÇÃO

Nos últimos anos, de acordo com a Superintendência de Seguros Privados – SUSEP (2014), a estabilidade econômica e o aperfeiçoamento do arcabouço normativo proporcionaram condições para um desempenho notável do mercado segurador brasileiro, sendo alcançada em 2013 uma participação no Produto Interno Bruto – PIB – de 3,67%, somando-se as receitas com as provisões técnicas anuais.

Sua história de formação é longa, mas seu principal marco acontece com a criação do Sistema Nacional de Seguros Privados (SNSP), em 1966, integrando-o ao Sistema Financeiro Nacional (SFN). Nas décadas de 1970 e de 1980, sofre uma mudança radical em sua estrutura, a partir da implementação de uma política de incentivos a fusões de firmas que operam em seguros, o que leva à contínua concentração e à crescente participação dos bancos no controle acionário de sociedades seguradoras.

Já na década de 1990, com a adoção de uma série de reformas de cunho liberal que afetam a economia como um todo, dissemina-se uma visão considerada tradicional nesta monografia. Há o entendimento de que a abertura e a desregulamentação dos mercados criam um cenário favorável à concorrência através da entrada de grupos estrangeiros. Além disso, as empresas teriam conseguido operar com maior agilidade e eficiência, por meio de novos canais de vendas. Por outro lado, de acordo com a própria SUSEP, em seu recente Relatório de Análise e Acompanhamento dos Mercados Supervisionados, de 2013, a autarquia reconhece o aumento da concentração do mercado de seguros no período de 2001 a 2012, ressaltando uma importante tendência: “uma crescente predominância de seguradoras vinculadas a grandes grupos econômicos, especialmente do setor bancário” (SUSEP, 2013).

O objetivo deste trabalho é examinar os efeitos que as políticas de incentivo à fusão de sociedades seguradoras, de desregulamentação financeira e de abertura comercial das décadas de 1980 e 1990 provocaram sobre a estrutura do mercado de seguros do Brasil. Para tanto, será necessário: i) descrever a organização do mercado e como se formou sua atual estrutura; ii) descrever o pacote de reformas implementado na década de 1990 no Brasil e seus principais efeitos sobre a economia como um todo; iii) identificar a “visão tradicional” acerca dos efeitos das reformas sobre o mercado segurador brasileiro; iv) analisar indicadores do mercado, como *market share*, *rankings* por volume de receitas e padrões de concentração; v)

identificar aspectos concorrenciais e particularidades do funcionamento do mercado segurador no Brasil.

Parte-se da hipótese de que a visão tradicional de aumento da concorrência com a desregulamentação, exposta acima, não se concretiza, devido a alguns fatores. O principal deles tem a ver com as vantagens competitivas em canais de distribuição adquiridas por seguradoras ligadas a algum banco (“B”), que utilizam agências e outros pontos de atendimento físicos para as ofertas de seguros. Apropria-se aqui da proposição de Steindl (1983) ao estudar a importância dos diferenciais de custos em relação ao porte de firmas, apresentando uma nova interpretação para o conceito de produtor marginal. Também serão utilizados dados do mercado para identificar possíveis padrões de concentração, sobretudo referentes a receitas e faturamento.

Os dados utilizados neste trabalho foram extraídos do Sistema de Estatísticas da SUSEP – SES, alimentado pelas próprias companhias seguradoras, resseguradoras, entidades abertas de previdência privada e sociedades de capitalização, através dos Formulários de Informações Periódicas (FIP). Esta disponibilização, bem como suas regras e forma, são regulamentadas e tem o objetivo de fornecer ao público em geral as estatísticas dos mercados supervisionados. Foi utilizada a base completa do sistema, atualizada mensalmente, e tratada de acordo com a documentação e com os códigos disponibilizados de forma conjunta aos dados, de modo a identificar os segmentos do mercado e os indicadores desejados.

O trabalho está estruturado em quatro capítulos. O primeiro busca entender como se deu a organização e a atual estrutura do mercado segurador brasileiro. No segundo capítulo, são apresentados os principais aspectos das reformas de cunho neoliberal que se desenrolaram ao longo dos anos 1980 e 1990, bem como os impactos no mercado segurador e as hipóteses sobre sua estrutura. No terceiro capítulo, são apresentados os dados dos segmentos do mercado estudados neste trabalho, a partir da manipulação da base do SES. Por fim, no quarto capítulo, são apresentados os contrapontos às hipóteses formuladas nos anos 1990, a partir da análise dos dados e da definição do conceito de *bancassurance*, seguidos das considerações finais.



## **CAPÍTULO I - ORGANIZAÇÃO E BREVE HISTÓRICO DO MERCADO DE SEGUROS BRASILEIRO**

### **I.1 – Definições e características**

#### **I.1.1 – Sistema Nacional de Seguros Privados**

O principal marco para a atividade seguradora no país é o Decreto-lei nº 73, de 21 de novembro de 1966, que institui o Sistema Nacional de Seguros Privados (SNSP), constituído pelo Conselho Nacional de Seguros Privados (CNSP), pela Superintendência de Seguros Privados (SUSEP); pelos Resseguradores; pelas Sociedades autorizadas a operar em seguros privados (Sociedades Seguradoras) e pelos corretores habilitados. Ademais, o decreto delimita responsabilidades entre estes órgãos criados e dispõe sobre outros detalhes acerca das operações de seguros, com o objetivo de alienar ao Estado o controle sobre todos os contratos de seguros no país.

O CNSP é o órgão responsável por definir diretrizes e políticas para o mercado segurador, fixando características gerais sobre contratos, contabilidade, condições técnicas, dentre outras atribuições. Sua composição é mista, havendo representantes do Ministério da Justiça, do Banco Central, do Ministério da Previdência e Assistência Social e da Comissão de Valores Mobiliários, além do Ministro da Fazenda, como Presidente, e do Superintendente da SUSEP, como Vice-Presidente. Percebe-se, portanto, a integração do SNSP ao Sistema Financeiro Nacional (SFN), composto ainda pelo Conselho Monetário Nacional (CMN) e pelo Conselho Nacional de Previdência Complementar (CNPC), seus principais órgãos normativos.

A SUSEP, por sua vez, é a entidade supervisora do Sistema, tendo como atribuição executar a política definida pelo CNSP, através da fiscalização das Sociedades Seguradoras. Dentre suas principais ações, a produção de instruções e de circulares se destaca, pois são ferramentas de regulamentação das normas traçadas. Uma vez regulamentadas, a SUSEP irá exercer seu papel fiscalizador, garantindo a execução das normas e/ou aplicando as devidas penalidades.

Por fim, os operadores do sistema, grupo formado pelas sociedades seguradoras, sociedades de capitalização, entidades abertas de previdência complementar e resseguradoras, ofertam os contratos de seguros, estando sujeitos, portanto, a toda norma aplicável.

### **I.1.2 – Segmentos do mercado**

A CNseg (2013) divide o setor segurador brasileiro em cinco segmentos principais: Seguros Gerais; de Pessoas; Previdência Complementar Aberta; Capitalização; e Saúde Suplementar. O segmento de Seguros Gerais é subdividido em 15 grupos principais bastante diversos: Patrimonial; Riscos Especiais; Responsabilidades; Cascos; Automóvel; Riscos Financeiros; DPVAT; Crédito; Transporte; Habitacional; Rural; Marítimos; Aeronáuticos; Microseguros; e Outros. Estes 15 grupos ainda se dividem em 92 ramos distintos, tornando este segmento altamente heterogêneo.

Já o segmento de Pessoas engloba os Planos de Caráter Previdenciário, além das Coberturas de Risco e de Acidentes Pessoais. Comumente, os Planos de Caráter Previdenciário são tratados no segmento de Previdência Complementar Aberta, o que também acontecerá neste trabalho. Conforme explica Vanzetta (2013), a inclusão do seguro Vida Gerador de Benefício Livre (VGBL) no segmento de Pessoas é controversa, uma vez que se trata de um plano de acumulação para a aposentadoria. Por isso, o segmento de Previdência será composto pelo Plano Gerador de Benefício Livre (PGBL) e pelo VGBL, além de outros planos pouco comercializados.

O segmento de Capitalização é dividido em quatro modalidades principais, conforme regulamentado pela circular 365 da SUSEP, de 2008: Tradicional; Compra-Programada; Popular; e Incentivo.

Por fim, o segmento de Saúde Suplementar engloba as operações de planos de saúde privados, subdividido em três ramos: Individual; Coletivo Empresarial; e Coletivo por Adesão (associações). No entanto, este segmento é regulado pela Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS), não integrando, portanto, o Sistema Nacional de Seguros Privados (SNSP).

Os segmentos de Saúde Suplementar e de Seguros Gerais não estão contemplados no escopo desta monografia. O primeiro por ser regulado por uma agência distinta da que supervisiona a atividade seguradora no Brasil, não integrando o Sistema Nacional de Seguros Privados. O segundo devido ao alto grau de heterogeneidade e de complexidade dos diversos produtos deste segmento. Desta forma, tenta-se evitar qualquer tipo de viés ou distorção nos resultados que poderiam ocorrer decorrentes deste fato.

### **I.1.3 – Atuação e natureza dos produtos**

A CNseg (2013) define o seguro como “*uma forma de gestão de riscos empregada essencialmente para a proteção financeira contra eventos cuja ocorrência, frequência e severidade são incertas*” (CNseg, 2013, p.32). Fica clara, então, a importância de haver instrumentos e estruturas que garantam o cumprimento dos compromissos assumidos por uma empresa seguradora com seu cliente.

A autorização para funcionamento de empresas no Sistema Nacional de Seguros Privados é regulada pela SUSEP. Elas devem ser constituídas sob a forma de sociedades anônimas, com ações nominativas (CNseg, 2013, p. 32). Além disso, outras diversas regras foram estipuladas com o objetivo de garantir o cumprimento dos contratos de seguro, como o estabelecimento de um Capital Mínimo Requerido (CMR) para a operação de uma entidade no SNSP. Trata-se do capital total necessário para a operação, garantindo-se solvência.

A Resolução CNSP nº 321 de 2015, além de regulamentar e dar diretrizes sobre o CMR, trata das Provisões Técnicas, que também exercem papel fundamental na garantia do cumprimento dos contratos. Como o próprio nome sugere, as empresas do setor devem destinar parte de seus ativos a determinadas provisões, estabelecidas de acordo com cada segmento, constituindo, então, saldos de poupança. Como esses ativos são aplicados, de acordo com critérios estabelecidos pelo Conselho Nacional de Seguros Privados – CNSP, acabam se tornando fontes significativas de poupança doméstica de longo prazo. O crescimento destas provisões e a aplicação de forma prudente destes recursos se tornaram indispensáveis para o desenvolvimento econômico e social nacional. Em 2013, o total de investimentos do setor segurador atingiu R\$ 602,53 bi, somando-se as provisões técnicas com o patrimônio líquido das empresas (CNseg, 2013, pp. 44-45).

Essas exigências certamente impõem algumas limitações e restrições à atuação no setor, seja na entrada de novas empresas, seja no desenvolvimento de novos produtos e soluções. Como os produtos envolvem uma gestão de risco, há um vasto conhecimento técnico necessário para atuação, também refletido em regras regulatórias. Há também um elevado grau de preocupação com o consumidor, por se tratarem de produtos que prometem proteção financeira. A comercialização de seguros de vida e planos de previdência complementar aberta via meios remotos – *internet*, serviços de telefonia, dentre outros –, por exemplo, somente foi liberada em 2013, por meio da Resolução CNSP nº 294 (CNseg, 2013, p.67).

### **I.1.4 – Representação institucional**

A principal entidade de representação institucional do mercado e de seus diversos segmentos é a Confederação Nacional das Empresas de Seguros Gerais, Previdência Privada e Vida, Saúde Suplementar e Capitalização – CNseg, criada em agosto de 2008. De acordo com a própria Confederação (2013), trata-se de uma entidade com natureza associativa e com atuação em todo o território nacional. A entidade foi constituída para representar os segmentos perante o Governo e a sociedade, atuando, então, na coordenação de ações políticas e na elaboração do planejamento estratégico do setor, dentre outros objetivos.

Divide-se em quatro Federações: Federação de Seguros Gerais – FenSeg; Federação de Vida e Previdência – FenaPrevi; Federação de Saúde Suplementar – FenaSaúde; e Federação de Capitalização – FenaCap (CNseg, 2013, p.20).

### **I.1.5 – Representação sindical**

A principal entidade de representação sindical é a Federação Nacional das Empresas de Seguros Privados e de Capitalização – Fenaseg, fundada em 1951. Os Sindicatos Regionais e o Sinapp – Sindicato Nacional das entidades abertas de Previdência Complementar são filiados à Fenaseg, que ocupa o grau superior e atua em âmbito nacional (CNseg, 2013, p. 22).

A representação sindical dos corretores é garantida pela Federação Nacional dos Corretores de Seguros Privados e de Resseguros, de Capitalização, de Previdência Privada e das Empresas Corretoras de Seguros e de Resseguros – Fenacor, cuja finalidade é proteger e defender os interesses da categoria perante às empresas do setor e das autoridades públicas. Ainda de acordo com a CNseg (2013), a categoria é composta por mais de 80 mil profissionais, sendo 54 mil pessoas físicas e 28 mil empresas corretoras. No Sudeste estão 64,54% do total destes profissionais.

## **I.2 – Breve histórico**

Conforme apresenta Contador (2003), acompanhando os problemas macroeconômicos e inflacionários, o mercado segurador brasileiro nos anos 1960 sofreu com as perdas dos valores dos contratos e dos patrimônios segurados, causando perdas de clientes e de confiança do consumidor. Foi necessário, então, “*remontar todo o sistema de controle e fiscalização do mercado de seguros, destruído nos primeiros anos da década de 60*” (CONTADOR, 2003, p. 14). Neste sentido, pensando em um novo modelo de regulação para o mercado e acompanhando a reforma do mercado financeiro brasileiro de 1964-66, é instituído o Sistema

Nacional de Seguros Privados através do Decreto-lei nº 73, de 21 de novembro de 1966, conforme já apresentado acima.

A atual estrutura do mercado segurador brasileiro começa a criar forma na década de 70, com uma política de incentivo à fusão de empresas seguradoras, através do Decreto-lei nº 1.115, de 24 de julho de 1970, uma vez identificado um mercado extremamente pulverizado. Faria (2005) explica que entre as décadas de 1960 e 1980 cerca de 200 companhias seguradoras operavam no país, porém algumas sem o capital adequado para o negócio e sem credibilidade. Para restringir o grau de liberdade operacional no mercado são estabelecidos, então, benefícios financeiros, como isenção de imposto de renda de acionistas, de acordo com determinados critérios, dentre outros incentivos (BRASIL, 1970), com o objetivo de fortalecer financeiramente as sociedades seguradoras. Dessa forma, de acordo com a própria SUSEP (1997), *“as décadas de 70 e 80 caracterizaram-se por uma contínua concentração e por uma crescente participação dos bancos no mercado através da manutenção, direta ou indireta, do controle acionário de sociedades seguradoras”*.

Faria (2005) considera a manobra bem-sucedida, fazendo com o número de seguradoras no mercado caísse para 86 em 1988, tornando, por outro lado, o mercado pouco competitivo e inovador. No mesmo ano, com o artigo 192 da nova Constituição Federal, é instituído o Sistema Financeiro Nacional, do qual faz parte o Sistema Nacional de Seguros Privados, deixando as atividades de seguros condicionadas à sua regulamentação (SUSEP, 1997). De acordo com Pagnussatt (2010), as seguradoras ultrapassam, então, o estrito limite da seguridade para se tornarem investidoras institucionais. Fica mais uma vez claro o estreitamento das relações entre as sociedades seguradoras e as demais instituições financeiras, principalmente bancos.

## **CAPÍTULO II - AS REFORMAS DAS DÉCADAS DE 1980 E 1990**

De acordo com Prado (2014), o Estado brasileiro tem intervindo historicamente no sentido de promover o ambiente necessário para a atuação empresarial, mesmo no período desenvolvimentista. No entanto, sobretudo a partir dos anos de 1990, pôde-se observar um intenso processo de reformas estatais de cunho liberal, apontando para uma nova estratégia de desenvolvimento nacional.

O debate sobre reformas no país tem origem com a crise da década de 1980, que põe à prova o modelo desenvolvimentista brasileiro. Dessa forma, a eficiência da intervenção estatal é colocada em xeque, opinião reforçada publicamente no âmbito doméstico com o fracasso do governo Sarney, primeiro governo democrático após a ditadura militar. Além disso, “*O Estado interventor seria também produto de uma concepção autoritária de sociedade e deveria ser enterrado no mesmo túmulo do regime militar*” (PRADO, 2014, p. 5).

Ainda de acordo com Prado (2014), começava a ganhar popularidade a agenda de reformas liberais conhecida como Consenso de Washington, enquanto o mundo assistia à vitória americana na Guerra Fria e ao desmantelamento do desenvolvimentismo e das políticas heterodoxas na América Latina. Assim, nas eleições de 1990 no Brasil, o candidato da nova direita e que defendia profundas alterações do papel do Estado, Fernando Collor, vence, marcando o início das reformas liberais que serão continuadas adiante. A Reforma Administrativa do governo Collor, um dos eixos das reformas estatais promovidas, visou reforçar a imagem pessoal do presidente, que se vendia como o “caçador de marajás”, combatente dos privilégios do funcionalismo público, reduzindo a atuação e a influência estatal e, conseqüentemente, reduzindo os gastos públicos. As políticas aplicadas de extinção de estatais e de demissão deram origem à política de privatização, implementada pelo Conselho Nacional de Desestatização – CND, fazendo parte do Programa Nacional de Desestatização – PND.

Somente no governo FHC, por outro lado, “*foram criados os marcos regulatórios para a gestão dos serviços públicos privatizados*” (PRADO, 2014, p. 18). Com um projeto bem estruturado e amplo apoio de intelectuais, de economistas, de políticos e da opinião pública, levando ao que se chamou de Convenção Neoliberal, foi possível consolidar e implementar as

reformas. O documento que dá as diretrizes e diagnostica os problemas do Estado brasileiro, segundo este novo grupo dominante, é o Plano Diretor da Reforma do Aparelho do Estado. Segundo Prado (2014):

“Esse projeto pretendia promover a convergência entre o interesse privado e o público através de uma cultura gerencial de eficiência, que seria o oposto de uma administração burocrática, subordinada a uma estrutura de poder – portanto, mesmo que racional-legal, a forma de administração anterior seria subordinada à lógica política. O projeto defende, portanto, uma nova forma de administrar, cuja eficiência (técnica) é entendida como equivalente a forma gerencial de gestão” (PRADO, 2014, p. 22).

Por outro lado, para consolidar as reformas propostas e promover uma nova estratégia de desenvolvimento orientada para o mercado, enquanto se reduziu o aparelhamento estatal via privatização, foi preciso criar novas instituições, as Agências Reguladoras e de Defesa da Concorrência, que representariam a guarda dos princípios do livre mercado e deveriam estar isolados de questões políticas.

Kupfer (2003) ressalta que o Brasil nos anos de 1990 acompanhou as tendências do plano internacional. De forma geral, além das reformas já citadas acima no setor produtivo estatal, também foram promovidas mudanças nos âmbitos do comércio exterior e da inserção financeira internacional. Além do processo de privatização citado, o país passou por um processo de liberalização dos fluxos de bens e capitais com o exterior, via abertura comercial e desregulamentação da entrada e saída de capitais estrangeiros. Segundo o autor, “*Dentre os muitos projetos de reformas econômicas e institucionais ensaiados ou efetivamente postos em marcha no Brasil desde a virada da década de 80, a liberalização comercial foi, certamente, o mais consistente*” (KUPFER, 2003, p. 3).

Kupfer (2003) chama atenção também à importância do Plano Real. Com o câmbio valorizado e os juros elevados para o plano de estabilização, o país dá início à abertura internacional efetiva, que dura, pelo menos até 1999, quando ocorre a desvalorização cambial. Nesta fase, a indústria brasileira é exposta internacionalmente, provocando o aumento da competição com os produtos importados.

O ambiente de reformas dos anos 1990 atinge diretamente o mercado segurador. Faria (2005) explica que a década de 1980 foi um grande período de desestímulo ao seguro devido à hiperinflação. Como o conceito do seguro em geral é de longo prazo e o cenário favorecia o ganho no curto prazo, a demanda e a receita dos prêmios caem.

Neste sentido, de acordo com Vanzetta (2013), em 1992 a Federação Nacional das Empresas de Seguros Privados e de Capitalização – FENASEG lança um documento conhecido como Carta de Brasília, expressando sentimentos e demandas conjuntos e consensuais das empresas do ramo e estipulando três princípios da atividade seguradora: compromisso com a livre competição; responsabilidade econômica e social da atividade seguradora frente à população e à economia brasileira; mais voz para o mercado se modernizar a partir de sua própria experiência. Neste sentido, a Carta afirma as necessidades de ampliação da imagem pública do seguro e de desregulamentação do setor, dentre outras.

Dois meses após, é lançado o Plano Diretor do Sistema de Seguros, Capitalização e Previdência Complementar conjuntamente pela SUSEP, pelo Instituto de Resseguros do Brasil – IRB – e pela Secretaria de Política Econômica, reafirmando a necessidade de desregulamentação do setor, apresentando propostas como: liberação de tarifas; abertura do setor ao capital estrangeiro; extinção do monopólio do IRB; e regulamentação de novas modalidades de seguros (VANZETTA, 2013, p. 40)

Ainda de acordo Vanzetta (2013), a liberação da entrada das empresas estrangeiras acontece em 1996, ano em que mais de 20 empresas decidem atuar no Brasil, acarretando no aumento da participação destas empresas no total de receitas e um processo de fusões e aquisições entre seguradoras brasileiras e estrangeiras. No mesmo ano, o mercado de resseguros, antes monopólio do IRB, é aberto à atuação privada (SUSEP, 1997).

Faria (2005) explica que estas empresas se sentiram atraídas pelo tamanho e pelo potencial do mercado, que representava cerca de 50% do mercado da América Latina. No entanto, a maioria destas empresas entrou no país através de *joint ventures* ou da aquisição de seguradoras nacionais, além de já trazerem consigo a experiência em eficiência de custos, em avaliação de riscos e em programas de expansão dos canais de distribuição.

Parece unanimidade entre os atores do mercado que as transformações citadas acima promoveram um cenário favorável ao crescimento do mercado, uma vez que possibilitaram a entrada de grupos estrangeiros, trazendo dinamismo e eficiência às instituições privadas. Isto é reforçado pela fala do então Ministro da Fazenda, Pedro Malan, no Anuário Estatístico de 1997, documento desenvolvido pela SUSEP:

“A estabilidade econômica criou, também, um cenário favorável à concorrência que, concomitantemente com a abertura dos mercados e sua desregulamentação, incentivaram e incrementaram a participação de grupos estrangeiros. (...) As instituições privadas, por sua vez, em muito contribuíram para o desenvolvimento do



setor. Com a desregulamentação em curso, passaram a operar com maior agilidade e eficiência, por meio de novos canais de vendas, redundando em considerável melhoria nos serviços. À criação de novos produtos, de variados formatos e preços, voltados para as necessidades dos clientes, somou-se uma reestruturação voltada para o corte de custos e agilização dos processos operacionais. O preço dos produtos, por conseguinte, foi reduzido, beneficiando os consumidores” (SUSEP, 1997).

Ao estudar especificamente aspectos da demanda e da oferta de seguros de vida, o economista Lauro Vieira de Faria parece concordar com esta visão otimista acerca do dinamismo trazido com o pacote econômico:

“O mercado de seguros de vida individuais apresenta pouca diversificação. Porém, esse quadro começou a mudar na segunda metade da década de 90, com a desregulamentação e a liberalização do mercado. O ramo vida atraiu empresas estrangeiras estimuladas pelo potencial crescimento do setor, dados os baixos coeficientes de densidade e penetração e a recém obtida estabilização monetária” (FARIA, 2004, p.52).

É inegável a importância destas políticas para a consolidação e para o crescimento do Sistema Nacional de Seguros Privados. Porém este trabalho pretende problematizar a “visão tradicional”, apresentada acima, de que o conjunto de medidas adotadas no país a partir da década de 90 possibilitou, não só o crescimento do mercado de seguros, mas proporcionou condições para este crescimento, através da introdução de choques de dinamismo, de competitividade e de eficiência.

De acordo com a própria SUSEP, em seus recentes Relatórios de Análise e Acompanhamento dos Mercados Supervisionados, de 2013 e 2014, a autarquia reconhece o aumento da concentração do mercado de seguros no período de 2001 a 2013, ressaltando uma importante tendência: “*uma crescente predominância de seguradoras vinculadas a grandes grupos econômicos, especialmente do setor bancário*” (SUSEP, 2013). Apesar da visão otimista acerca das reformas, Faria (2005) já aponta para o aumento da concentração ao longo da década de 1990, mostrando que as 10 maiores empresas do mercado obtiveram 51,4% do total de prêmios emitidos em 1993 e 58,5% em 2000. Em contrapartida, o número de empresas operantes cresceu de 115 em 1990 para 140 em 2002.

Na próxima seção, serão apresentados os números e indicadores que mostram o crescimento do setor, de fato, mas que também explicitam o aumento da concentração. Após isso, será discutido o conceito de *bancassurance* para se entender quais aspectos levaram a esta estrutura do mercado.

## **CAPÍTULO III - MUDANÇAS NA ESTRUTURA DO MERCADO**

### **III.1 - O crescimento do mercado**

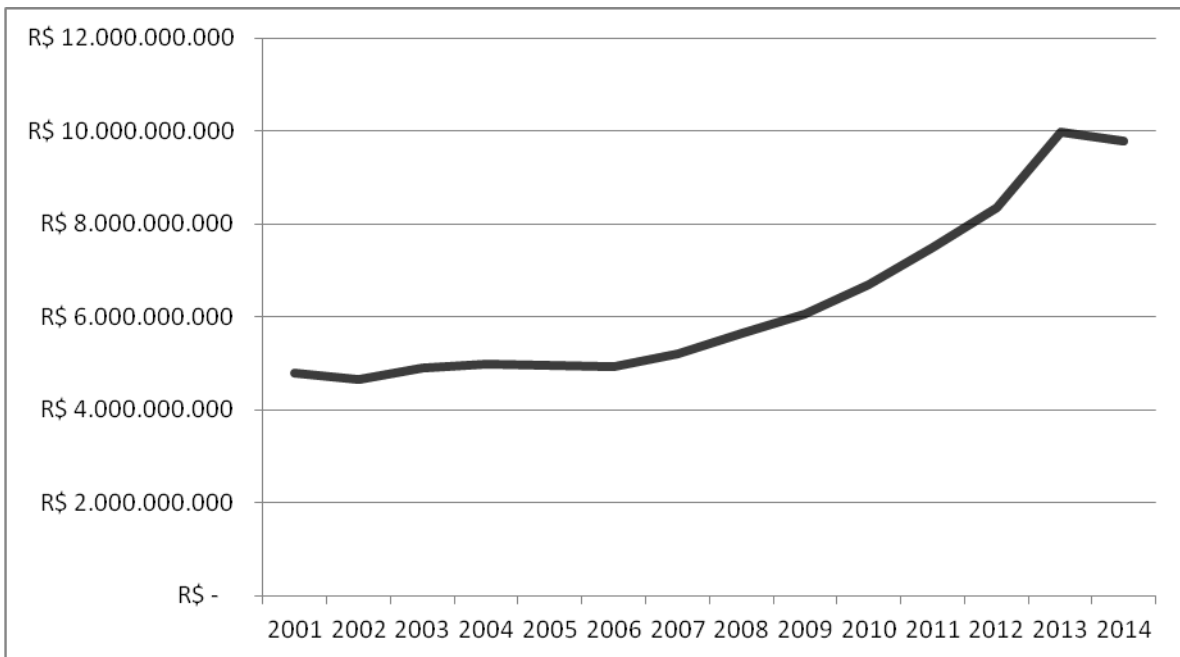
É verdade que o mercado segurador mostrou expressivo crescimento a partir dos anos 1990, fato amplamente abordado pela literatura e afirmado por Faria (2005), Pagnussatt (2010) e Vanzetta (2013). Todos atrelam a elevação do ritmo do crescimento do setor às mudanças regulatórias promovidas a partir de 1992 e à estabilidade econômica decorrente do Plano Real de 1994, saindo de uma participação de 1,4% do Produto Interno Bruto – PIB – para 2,1% em 2000 e 3,4% no ano de 2009, considerando o volume de ativos. A CNSG (2013) mostra que no ano de 2013 esta participação já é de 4,25%. A instituição apresenta outra visão, explicando que:

“O Brasil tem convivido, nos últimos anos, com uma das mais importantes mudanças estruturais de sua história: a constituição de um enorme mercado de consumo. A ampliação do crédito, a valorização do salário mínimo, o aumento do número de empregos formais e a elevação dos rendimentos do cidadão brasileiros [sic] refletem esse novo retrato do País. Esse indicador sinaliza um grande leque de oportunidades para as empresas do mercado segurador ampliarem o número de clientes por meio dos seus canais tradicionais e alternativos de comercialização de produtos” (CNSEG, 2013, p. 7).

A seguir, os dados de evolução do faturamento dos mercados de capitalização, de seguros de pessoas e de previdência complementar aberta, no período de 2000 a 2014, comprovam este crescimento.

A base do SES apresenta o faturamento do mercado de capitalização somente a partir do ano de 2001, conforme Gráfico 1. No referido ano, foram arrecadados quase R\$ 5 bi, saltando para mais de R\$ 9 bi em 2014, já descontada a inflação do período, representando um crescimento real de aproximadamente 104%. Por outro lado, o número de empresas atuantes no mercado caiu: de 18 em 2001 para 17 em 2014.

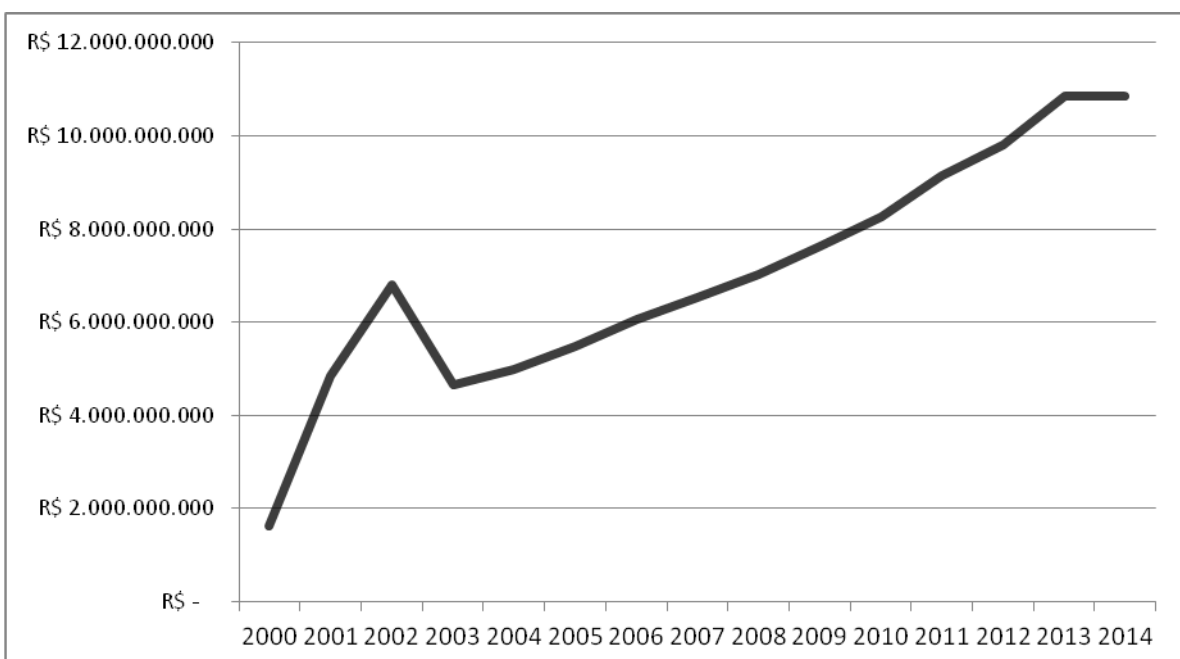
Gráfico 1 – Evolução do faturamento de capitalização de 2001 a 2014 (R\$ deflacionados/ano base:2001)



Fonte: Elaboração própria a partir da base do Sistema Estatístico da Susep – SES

Para o segmento de seguro de pessoas, os dados estão disponíveis desde 2000, conforme Gráfico 2. Aqui, o crescimento real é ainda mais expressivo, de 567%, saindo de um patamar de arrecadação de R\$ 1,6 bi em 2000 para R\$ 10,8 bi em 2014, descontando-se a inflação do período. Por outro lado, o número de grupos empresariais atuantes também diminuiu neste mercado: de 68 em 2000 para 55 em 2014.

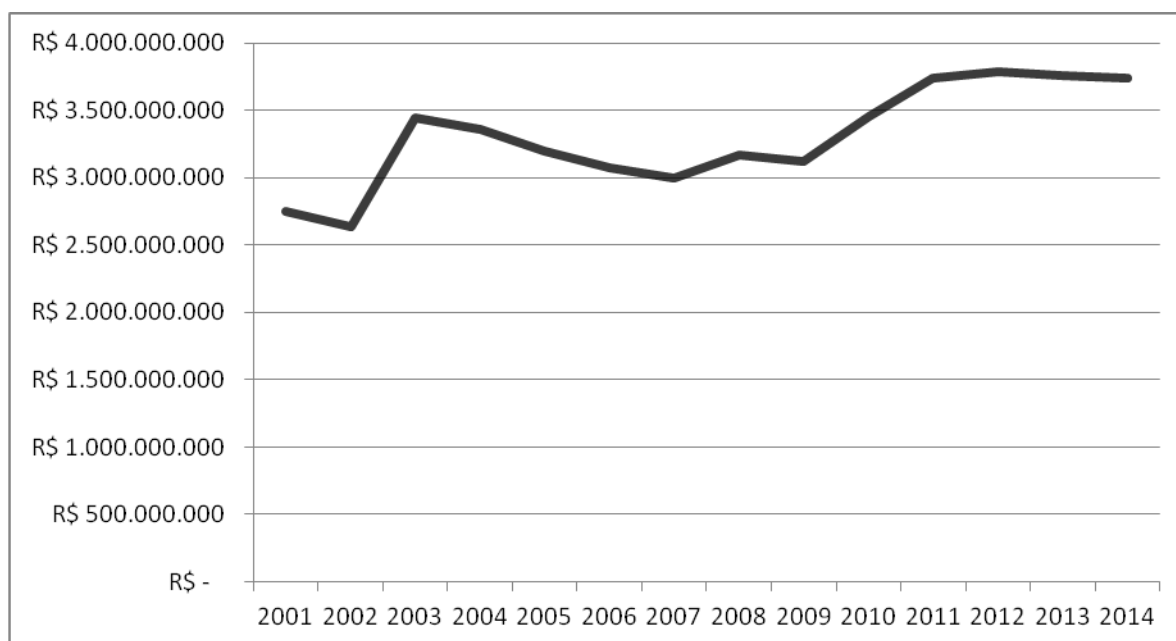
Gráfico 2 – Evolução dos prêmios de seguros de 2000 a 2014 (R\$ deflacionados/ano base:2000)



Fonte: Elaboração própria a partir da base do Sistema Estatístico da Susep – SES

Em relação à previdência complementar aberta, estão sendo considerados os Planos de Caráter Previdenciário (VGBL, PGBL e outros planos pouco comercializados), conforme Gráfico 3. De 2001 a 2014, o mercado apresentou um crescimento real das contribuições de 36%, alcançando em 2014 aproximadamente R\$ 3,7 bi deflacionados, frente aos R\$ 2,7 bi de 2001. O número de grupos empresariais atuantes também caiu neste segmento, de 26 em 2001 para 19 em 2014.

Gráfico 3 – Evolução das contribuições de previdência de 2001 a 2014 (R\$ deflacionados/ano base: 2001)



Fonte: Elaboração própria a partir da base do Sistema Estatístico da Susep – SES

### III.2 – *Market Share* e concentração

A despeito do crescimento apresentado acima nos três segmentos trabalhados, pôde-se observar a convergência nos três mercados para uma estrutura mais concentrada nos períodos estudados, inclusive com queda no número de empresas atuantes em cada segmento. A seguir são apresentados o *market share* por grupo empresarial em cada segmento, no ano de 2014, bem como a evolução do *market share* por grupo ao longo dos períodos analisados.

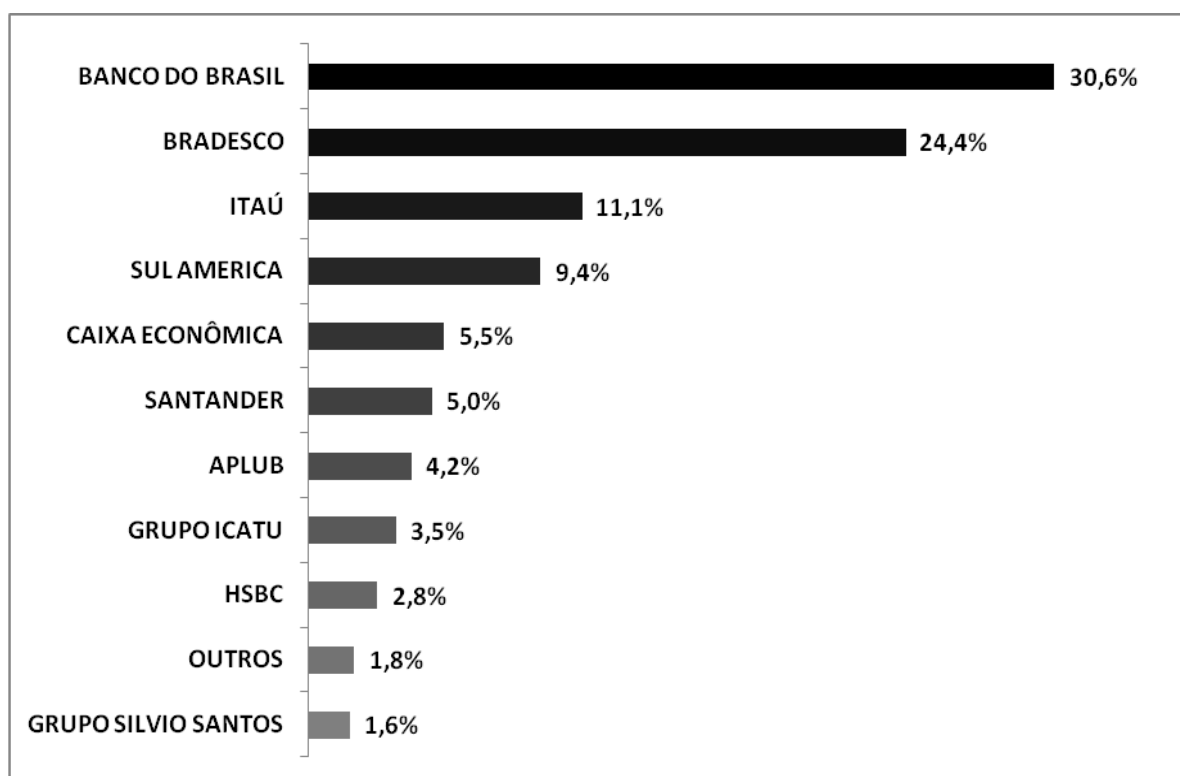
Conforme apresentam Boff e Resende (2002), o *Market Share* trata-se de uma medida de concentração que aparentemente pode indicar o poder de mercado exercido por

determinada empresa. É obtido a partir da razão entre as vendas da empresa e as vendas totais do mercado, indicando, portanto, a representatividade e o tamanho de determinada empresa em um mercado. Fica claro que, quanto maior o *market share* de uma empresa, maior poderá ser a concentração neste mercado e menor a concorrência entre as empresas atuantes.

Neste sentido, para medir o impacto do *market share* e da quantidade de empresas atuante no nível de concentração, o Índice de Hirschman-Herfindahl (HH) também será apresentado. Ele é obtido a partir do somatório da participação de cada empresa do mercado ao quadrado, atribuindo-se um peso maior às empresas maiores. Dessa forma, quanto maior o HH, maior será a concentração. Como a participação de cada empresa é sempre menor ou igual a 1, o HH também será sempre menor ou igual a 1.

O mercado de capitalização contou com 17 grupos empresariais atuantes em 2014. Porém, os três primeiros grupos sozinhos, todos ligados a bancos, foram responsáveis por mais de 66% do faturamento do setor no ano, conforme Gráfico 4. Dentre os cinco primeiros grupos do mercado, apenas um deles é independente – não ligado a banco –, o Grupo Sulamérica. A soma do faturamento dos outros grupos do mercado representa apenas 1,8% do total. O índice de HH do mercado neste ano foi de 0,1840.

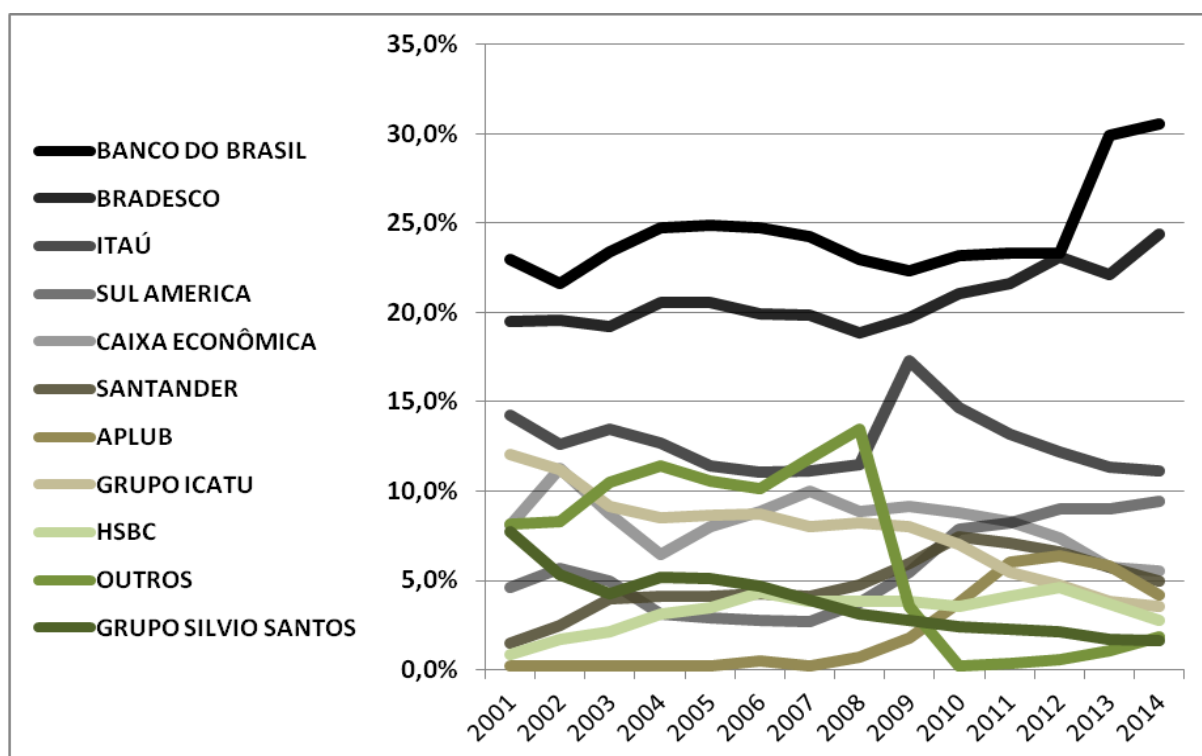
Gráfico 4 – *Market Share* por grupo empresarial do mercado de capitalização em 2014 (%)



Fonte: Elaboração própria a partir da base do Sistema Estatístico da Susep – SES

O maior grupo do mercado, o Banco do Brasil, aumentou seu *market share* ao longo do período, passando de 23% em 2001 para 30,6% em 2014, conforme Gráfico 5. O mesmo aconteceu com o Bradesco, segundo maior grupo, que saltou de 19,5% em 2001 para 24,4% em 2014. Em contrapartida, a representatividade da soma do faturamento dos outros grupos sobre o total caiu no período estudado, de 8,2% em 2001 para apenas 1,8% em 2014. Isto se reflete na evolução do índice de HH, que saiu de 0,1403 em 2001 para 0,1840 em 2014, significativo aumento. Vale ressaltar mais uma vez que a quantidade de grupos empresariais atuantes no mercado também caiu neste período, de 18 em 2001 para 17 em 2014.

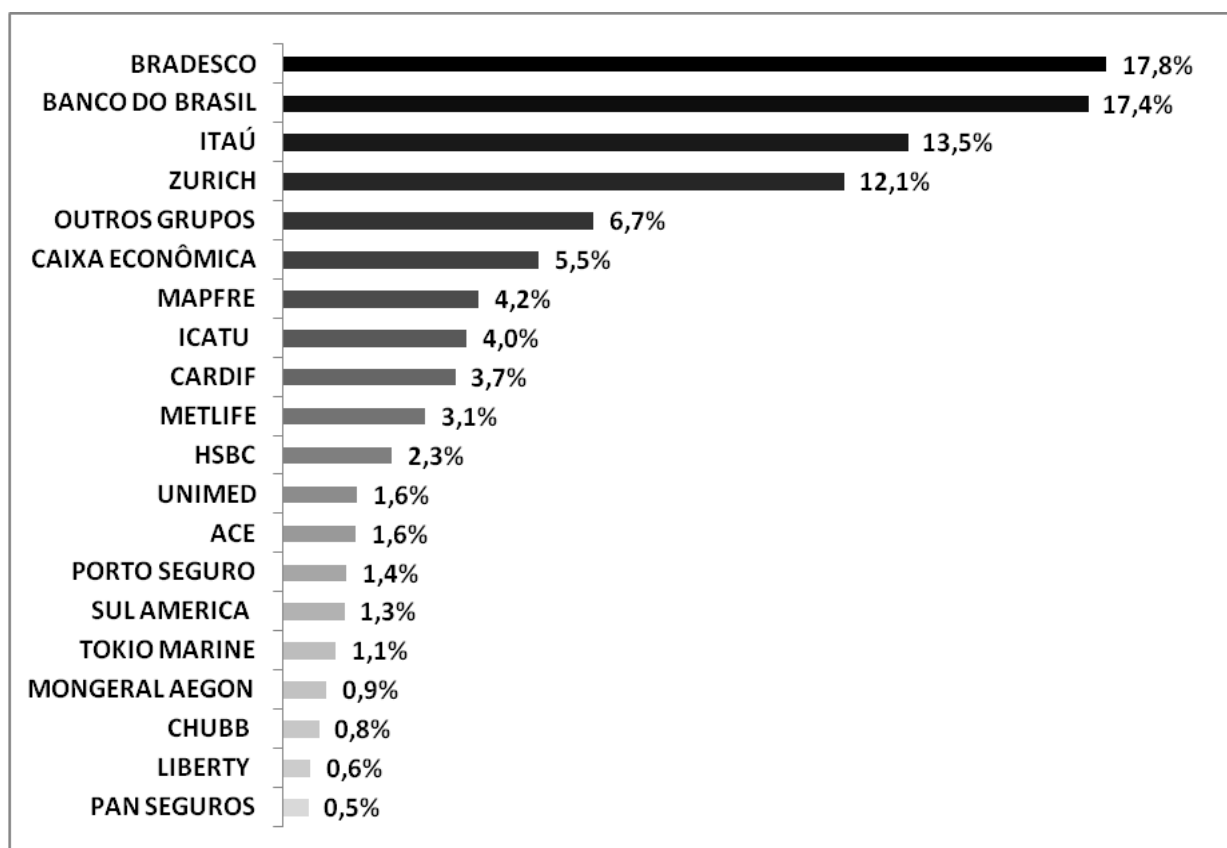
Gráfico 5 – Evolução do *Market Share* por grupo empresarial do mercado de capitalização, de 2001 a 2014 (%)



Fonte: Elaboração própria a partir da base do Sistema Estatístico da Susep – SES

No segmento de seguro de pessoas, os três primeiros grupos também são ligados a banco e juntos representam 48,7% do total do mercado, conforme Gráfico 6. A representatividade dos outros grupos foi um pouco maior, de 6,7%, porém vale ressaltar que havia 55 grupos empresariais atuantes em 2014. O índice de HH foi o menor dentre os três segmentos: 0,1053.

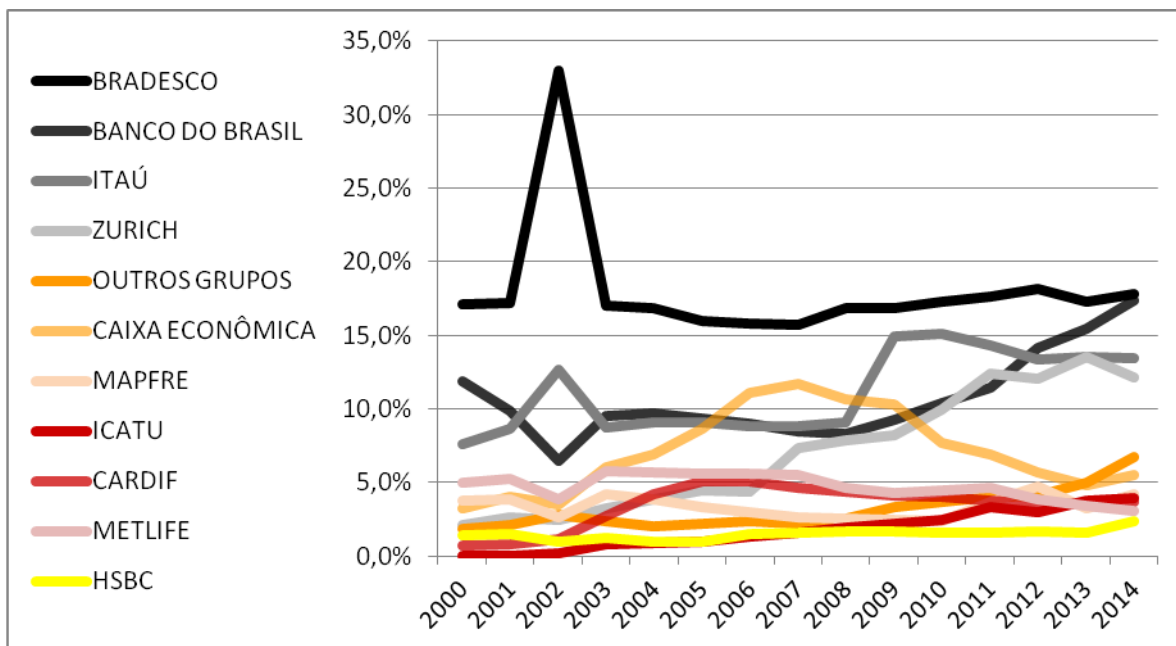
Gráfico 6 – *Market Share* por grupo empresarial do mercado de seguro de pessoas em 2014 (%)



Fonte: Elaboração própria a partir da base do Sistema Estatístico da Susep – SES

Aqui, o destaque é mais uma vez para o crescimento do grupo Banco do Brasil, que passou de uma representatividade de 11,9% em 2000 para 17,4% em 2014, conforme apresenta o Gráfico 7. O grupo Itaú também apresentou um crescimento expressivo, saltando de 7,6% em 2000 para 13,5% em 2014. Os outros grupos somados também ganharam espaço no mercado (que teve um crescimento nominal de 1508% no período), saindo de uma representatividade de 1,8% em 2000 para 6,7% em 2014. Apesar de o índice de HH ser o menor dentre os segmentos, apresentou crescimento no período: saiu de 0,0719 em 2000 para 0,1053 em 2014.

Gráfico 7 – Evolução do *Market Share* por grupo empresarial do mercado de seguro de pessoas, de 2001 a 2014 (%)

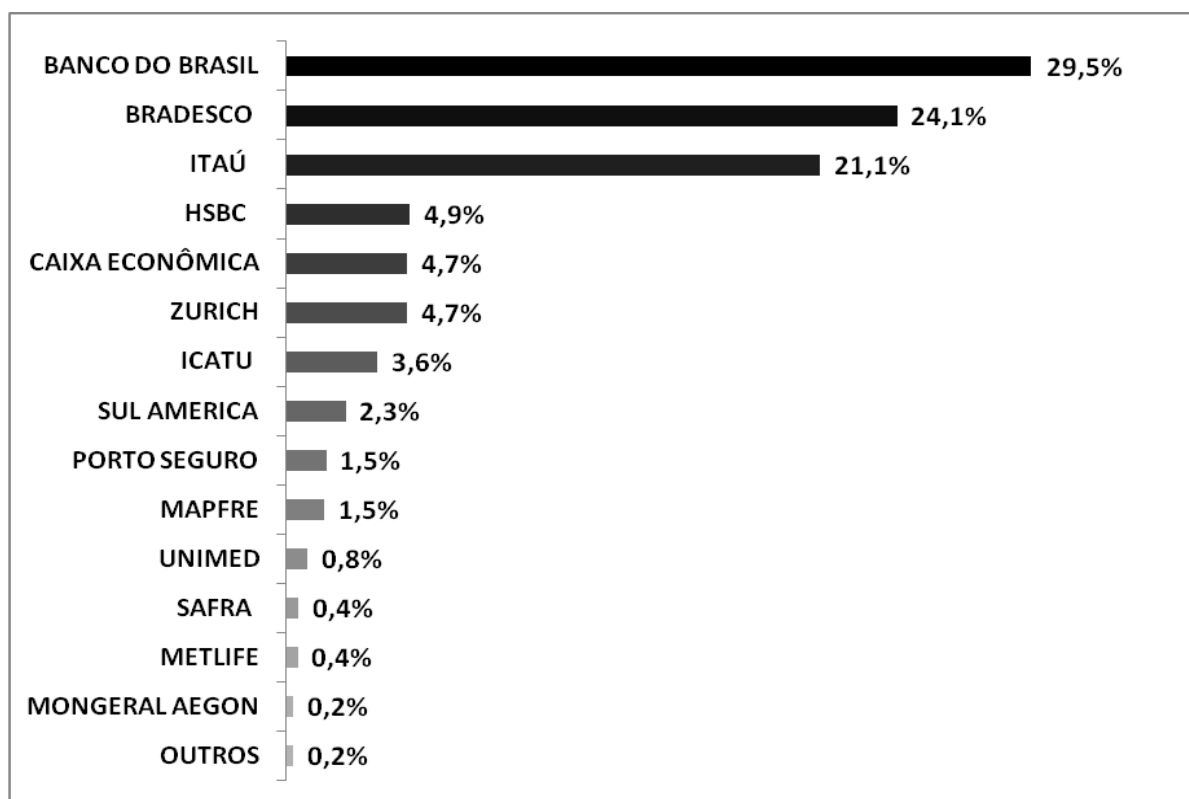


Fonte: Elaboração própria a partir da base do Sistema Estatístico da Susep – SES

Por fim, no segmento de previdência complementar aberta, mais uma vez, o Banco do Brasil, o Bradesco e o Itaú são os três primeiros grupos do mercado, conforme Gráfico 8, representando juntos 74,7% do mercado em 2014. Aqui, os cinco primeiros grupos são todos ligados a bancos e os outros grupos representaram apenas 0,2% do total das contribuições no ano. O índice de HH neste ano foi de 0,1985.

Gráfico 8 – *Market Share* por grupo empresarial do mercado de previdência complementar aberta em 2014 (%)

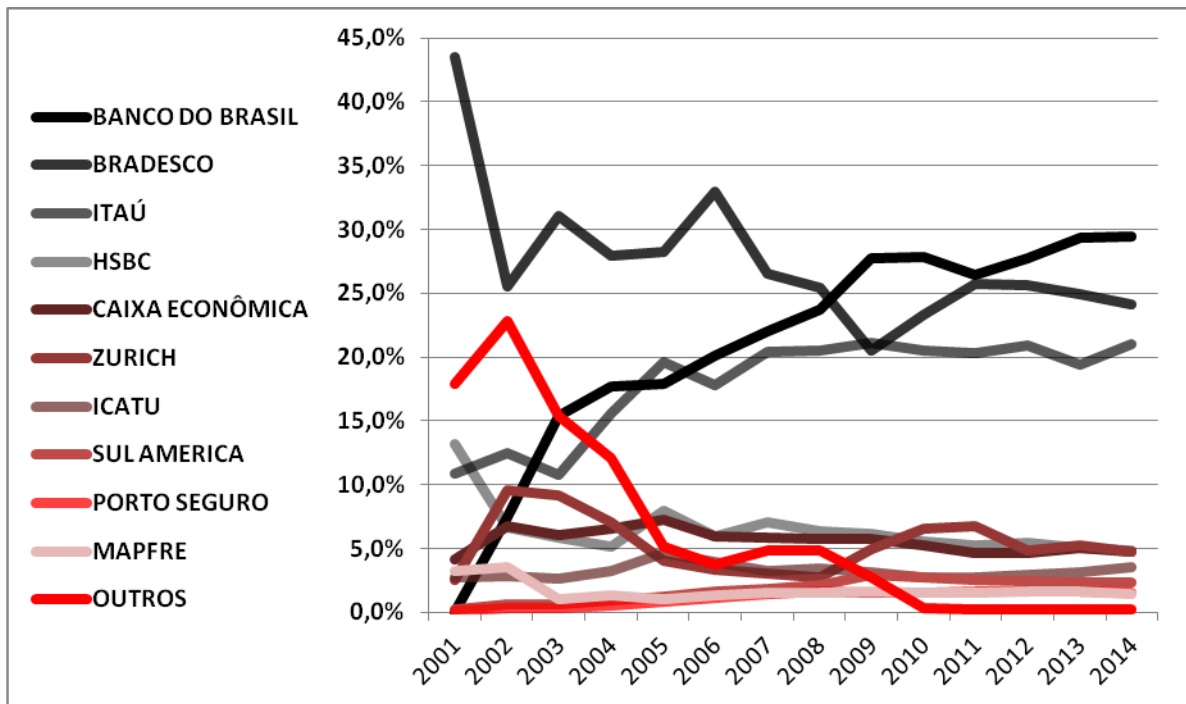




Fonte: Elaboração própria a partir da base do Sistema Estatístico da Susep – SES

Destaca-se o crescimento do Banco do Brasil, que iniciou suas operações de previdência em 2002, já representando 7,5% do mercado naquele ano e saltando para 29,5% em 2014, conforme apresentado no Gráfico 9. Por outro lado, os outros grupos representavam 17,9% do mercado em 2001 passando para apenas 0,2% em 2014, uma queda muito acentuada. Apesar de em 2001 o mercado ter apresentado um índice de HH muito elevado, de 0,2309, em 2002 este índice já foi de 0,1206. No entanto, o índice retoma o crescimento, atingindo 0,1985 em 2014, maior número desde 2002.

Gráfico 9 – Evolução do *Market Share* por grupo empresarial do mercado de previdência complementar aberta, de 2001 a 2014 (%)



Fonte: Elaboração própria a partir da base do Sistema Estatístico da Susep – SES

## CAPÍTULO IV – RESULTADOS

Cummins, Weiss e Xie (2006) afirmam que o modelo de *bancassurance* nasceu na França, por volta dos anos 1980, e se refere à utilização dos canais de distribuição de produtos bancários para a comercialização de produtos securitários. Portanto, trata-se da venda de produtos securitários para a base de clientes dos bancos. O desenvolvimento deste modelo depende fortemente do ambiente regulatório de determinado país, o que explica os diferentes estágios de desenvolvimento em cada nação ao longo das últimas décadas. Violaris (2001 *apud* Pagnussatt 2010) aponta que os arranjos regulatórios na Europa levaram ao aparecimento dos chamados “bancos universais”, empresas que passam a operar com um leque maior de produtos financeiros, incluindo seguros. Nos EUA, após a proibição da junção das atividades bancárias com atividades seguradoras na Grande Depressão, os bancos só passam a conseguir atuar novamente em outras atividades financeiras em 1999, levando a uma série de fusões e aquisições entre bancos, seguradoras ou grandes corretoras.

No Brasil, além dos marcos já citados anteriormente, como a política de incentivo a fusões nos anos 1970 e a abertura ao capital estrangeiro nos anos 1990, pode-se dizer que o primeiro passo para uma aproximação maior entre seguradoras e bancos foi dado em 1967, com o Decreto nº 61.589, de 23 de outubro do mesmo ano, conforme apresenta Pagnussatt (2010). A norma estabelece que toda cobrança de prêmios de seguros deve ser realizada por meio de instituição bancária, estreitando a relação entre as duas atividades. Além disso, a contratação de seguros no Brasil tem uma especificidade na intermediação entre o ofertante e o cliente. Como aponta Sigma (2007 *apud* Pagnussatt 2010), somente no Brasil, dentre as principais economias mundiais, é obrigatória a participação de corretor nas transações, impedindo que as seguradoras ofertem seus produtos diretamente ao cliente final. Desta forma, a atuação em outros canais de distribuição, como lojas próprias, *telemarketing*, *internet*, dentre outros, fica restrita, desprivilegiando as empresas que não possuem canais de distribuição próprios. Neste sentido, os bancos, apesar desta obrigatoriedade, conseguem atuar de forma ampla em seus canais de distribuição, de atendimento e de relacionamento, como agências e outros pontos físicos ou não.

Resumidamente, autores como Benoist (2002 *apud* Vanzetta 2013) consideram o modelo de *bancassurance* um movimento global, que tem tornado mais tênue a linha entre produtos financeiros em geral e produtos securitários. Tem sido bom também para o mercado segurador em geral, pois, conforme aponta a Swiss Re Group (2007 *apud* Vanzetta 2013), as

seguradoras têm conseguido ganhos em segmentos que antes tinha baixa penetração e pouca variedade de canais de distribuição. Dessa forma, acredita-se que o modelo tem reduzido as barreiras de entrada no mercado, sobretudo nos países emergentes, onde produtos securitários ainda têm baixa penetração, permitindo-se que novos entrantes consigam competir de igual para igual com empresas já estabelecidas.

Porter (2004 *apud* Vanzetta 2013) ao tentar corroborar com esta ideia afirma que a existência de canais baseados em relacionamentos duradouros ou em serviços de alta qualidade, por exemplo, pode ser uma alta barreira à entrada, que comumente só pode ser quebrada com a criação de um canal totalmente novo. Parte-se da hipótese então de que este novo totalmente novo no mercado segurador é o canal bancário. No entanto, conforme apontam Cummins, Weiss e Xie (2006), o modelo de distribuição de produtos securitários no canal bancário se tornou atrativo para os próprios bancos por alguns motivos. O principal deles é a existência de economias de escopo, garantindo que estas empresas distribuam produtos securitários a sua base de clientes, comumente grande, a preços menores em relação às seguradoras independentes. Além disso, há outras vantagens como a possível força da marca, reconhecimento regional e capilarizado e a utilização dos seus próprios serviços de pagamentos para a cobrança dos prêmios e contribuições dos produtos securitários.

O modelo acaba então expandindo e fidelizando a base de clientes do banco. Ao diversificar seus produtos, incluindo seguros, a organização consegue atender diversas demandas em apenas um lugar, o que os autores chamam de *one-stop banking*, reduzindo as chances de perder sua base de clientes de forma significativa para outras empresas.

Por outro lado, os bancos não necessariamente se tornam competidores nos mercados seguradores. Além da constituição de uma seguradora própria ou aquisição de uma seguradora por um banco, há outras inúmeras formas de distribuição de produtos securitários para a base de clientes de bancos, com menor ou maior grau de integração, que serão descritas a seguir.

O acordo de distribuição/cooperação, que apresenta o menor nível de integração, trata-se apenas de um contrato que permite a utilização da base de clientes de um determinado banco para distribuição de produtos por uma seguradora, definindo-se exclusividade ou não, remuneração, bem como todas as regras que definem a operação. Já a *joint venture* trata-se de um acordo que envolve a criação de nova empresa que se dedicará, exclusivamente ou não, às operações de seguros no canal bancário, envolvendo aportes de capital e regras bem definidas para a divisão do controle e dos resultados obtidos, apresentando um maior grau de

integração. A diferença para a participação acionária é que não existe neste caso a criação de uma nova empresa dedicada exclusivamente ao negócio de seguros, quando as partes não desejam abrir mão de seus respectivos negócios. A participação pode ser unilateral, quando apenas um dos lados adquire uma parte da outra, ou cruzada, quando cada lado adquire uma parte do outro, conforme aponta Pagnussatt (2010).

As seguradoras independentes (“I”) não tem controle acionário relacionado a nenhum banco, conforme define Mattos (2005, p.49). Porém, conforme exposto acima, isto não impede que elas utilizem algum tipo de modelo de *bancassurance*, permitindo que bancos e seguradoras definam de acordo com suas estratégias o melhor modelo a ser aplicado. De qualquer forma, Cummins, Weiss e Xie (2006) consideram que os diversos modelos de *bancassurance* podem acelerar o processo de concentração, levando a participações de mercado menores para as seguradoras independentes.

A hipótese aqui é de que a discrepância nas participações de mercado, em todos os segmentos apresentados, pode ser explicada, sobretudo, pelas vantagens competitivas adquiridas por firmas ligadas a bancos (“B”) em canais de distribuição. Uma vez que, no geral, os produtos de seguros são homogêneos e relativamente elásticos a preços – são facilmente substituíveis –, as empresas precisam atuar na distribuição via pontos de venda, outros distribuidores (como corretores e parceiros), meios remotos (como *telemarketing* e *internet*), dentre outros, além de também dar atenção especial ao relacionamento com o cliente, gerando novas possibilidades de negócio e tornando o produto inelástico nas renovações de apólices (FARIA, 2007, p.27).

Para seguradoras do tipo “B”, a atuação nos pontos de venda é fundamental para o faturamento, uma vez que as agências e outros pontos de atendimento físicos são usados para as ofertas de seguros. Dessa forma, estas seguradoras obtêm um faturamento bastante alto, enquanto as independentes não conseguem usufruir deste “privilégio”.

Com esta vantagem, as empresas “B” conseguem obter vantagens também em outras estruturas de distribuição e de relacionamento, pois, com seu tamanho, conseguem financiar a expansão destes outros canais. Por outro lado, as empresas “I” tentam explorar da melhor forma possível as regiões não cobertas pelas estruturas gigantescas das empresas “B”, o que mantém, ainda que pequena, uma parcela de mercado para cada seguradora desta categoria.

Como Steindl (1983) propõe, podemos identificar neste caso, a divisão do mercado entre empresas líderes/progressistas (“B”) e marginais (“I”). Apesar de o autor ter direcionado seu estudo para a indústria, suas proposições podem ajudar a entender como estas discrepâncias apresentadas nos segmentos tendem a se perpetuar e se transformam em vantagem para estas empresas líderes. Steindl aponta para o caráter permanente dos diferenciais de custos, de forma sistemática. Como as progressistas lideram o mercado e são responsáveis pela maior parte do faturamento, o que lhes garante também a maior parcela de mercado, têm cada vez mais capacidade de se financiar, aumentar de tamanho e perpetuar a liderança, devido à própria vantagem que a colocou nesta posição. Em suma, as firmas líderes conseguem criar uma trajetória bem sucedida de acumulação interna conforme aumentam sua vantagem.

Se a taxa de acumulação interna ultrapassar um dado nível crítico, definido pelo autor como *“a taxa máxima de expansão das grandes firmas, que, dada a taxa de expansão da indústria, é consistente com uma participação absoluta constante das outras firmas”* (Steindl, 1983, p. 63), estas firmas líderes ganharão participação absoluta de mercado e a das outras firmas necessariamente irá diminuir. Ocorrerá, então, a expulsão de determinado número de firmas marginais do mercado, gerando uma concentração absoluta. O autor ainda chama atenção para o caráter permanente dessa estrutura, indicando que este movimento não é reversível.

No caso do mercado segurador brasileiro, esta vantagem está na utilização de canais de distribuições próprios e, a despeito de o mercado ter crescido, como visto, o fenômeno acima descrito por Steindl parece ter acontecido. Em todos os segmentos apresentados o número de empresas atuantes cai ao longo do período estudado, bem como a participação de mercado das principais empresas cresce.

Enquanto isso, as empresas marginais seguem as tendências das empresas líderes e obtém parcela de mercado pouco significativa, o que dificulta a capacidade de financiamento e de crescimento. Estas firmas apresentam lucros reduzidos, não obtendo, portanto, condições de acumulação. Por outro lado, não são tão pequenas e conseguem certo grau de flexibilidade financeira, o que garante que não sejam expulsas do mercado. Isto somente ocorreria caso fosse iniciado um novo ciclo de concentração absoluta. Para isso, seria necessário um esforço de expansão das empresas líderes ou a obtenção de uma nova vantagem que permite que o nível crítica seja ultrapassado.

Porém, como visto acima, os modelos de *bancassurance* também podem ser usufruídos por seguradoras não ligadas a bancos, por meio de acordos de cooperação, por exemplo, o que garante a permanência destas empresas marginais e a obtenção de lucros. Além disso, o canal bancário não é o único meio de distribuição do mercado. Conforme já apresentado, toda operação de seguro no Brasil necessita da intermediação de um corretor, o que acaba os tornando um dos principais canais para angariação de clientes. Vanzetta (2013) também aponta para o crescimento de distribuição em canais alternativos, como *telemarketing* e *internet*, havendo um desafio para que esses canais tornem os produtos securitários tão acessíveis e de fácil compreensão quanto o canal de *bancassurance* tornou.

Em suma, mesmo que o mercado de seguros tenha grande potencial de crescimento, é provável que as novas oportunidades continuem sendo absorvidas pelas empresas líderes, pois estas têm maior facilidade, agilidade e estrutura para permanecerem líderes e continuarem criando vantagens, baseadas em suas trajetórias e vantagens já adquiridas, enquanto as empresas marginais ocuparão espaços dispensados pelas outras (por razões de localização, de rentabilidade, dentre outras), necessitando muitas vezes abrir mão de margens para oferecer serviços mais competitivos.

## CONCLUSÃO

O principal objetivo deste trabalho foi examinar os efeitos que as políticas de incentivo à fusão de sociedades seguradoras, de desregulamentação financeira e de abertura comercial das décadas de 1980 e 1990 provocaram sobre a estrutura do mercado de seguros do Brasil. A partir da análise dos resultados, pode-se dizer que as reformas de cunho neoliberal adotadas ao longo das décadas de 1980 e 1990 não provocaram o efeito esperado. Apesar de o setor ter apresentado um crescimento expressivo no período analisado, a abertura comercial e a entrada de grupos estrangeiros não criaram um cenário favorável à concorrência.

Conforme visto, a concentração aumentou em todos os segmentos estudados, havendo inclusive queda no número de empresas atuantes ao longo do período analisado. Isto pode ser explicado pela aproximação entre o setor bancário e o setor de seguros no Brasil, disseminando o modelo de *bancassurance*. A política de incentivos a fusões e aquisições na década de 1970 com o objetivo de retomar a confiança nos produtos securitários leva à presença cada vez maior dos bancos no controle acionário de sociedades seguradoras.

Dessa forma, o crescimento do modelo de distribuição de produtos securitários para base de clientes de bancos é rápido, dadas as diversas vantagens, principalmente em canais de distribuição, usando-se as agências e outros pontos de atendimento físicos para ofertas de seguros. Dessa forma, estas seguradoras obtêm um faturamento bastante alto, enquanto as independentes não conseguem usufruir deste “privilégio”. Com esta vantagem, as empresas ligadas a bancos conseguem obter vantagens também em outras estruturas de distribuição e de relacionamento, pois, com seu tamanho, conseguem financiar a expansão destes outros canais.

Utilizando a proposição de Steindl (1983), podemos identificar neste caso, a divisão do mercado entre empresas líderes/progressistas (“B”) e marginais (“I”). Como as progressistas lideram o mercado e são responsáveis pela maior parte do faturamento, o que lhes garante também a maior parcela de mercado, têm cada vez mais capacidade de se financiar, aumentar de tamanho e perpetuar a liderança, devido à própria vantagem que a colocou nesta posição. Em suma, as firmas líderes conseguem criar uma trajetória bem sucedida de acumulação interna conforme aumentam sua vantagem.



Enquanto isso, as empresas marginais seguem as tendências das empresas líderes e obtém parcela de mercado pouco significativa, o que dificulta a capacidade de financiamento e de crescimento. Estas firmas apresentam lucros reduzidos, não obtendo, portanto, condições de acumulação. Por outro lado, não são tão pequenas e conseguem certo grau de flexibilidade financeira, o que garante que não sejam expulsas do mercado. Além disso, o canal bancário não é o único meio de distribuição do mercado, destacando o uso do corretor e a distribuição via canais alternativos, como *telemarketing* e *internet*, havendo um desafio para que esses canais tornem os produtos securitários tão acessíveis e de fácil compreensão quanto o canal de *bancassurance* tornou.

Em suma, mesmo que o mercado de seguros tenha grande potencial de crescimento, é provável que as novas oportunidades continuem sendo absorvidas pelas empresas líderes, pois estas têm maior facilidade, agilidade e estrutura para permanecerem líderes e continuarem criando vantagens, baseadas em suas trajetórias e vantagens já adquiridas, enquanto as empresas marginais ocuparão espaços dispensados pelas outras (por razões de localização, de rentabilidade, dentre outras), necessitando muitas vezes abrir mão de margens para oferecer serviços mais competitivos.

## REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

BRASIL. **Decreto-lei nº 1.115, de 24 de julho de 1970.** Concede estímulos às fusões e às incorporações das Sociedades Seguradoras e dá outras providências. Diário Oficial da União, Brasília, DF, 26 jul. 1970. Disponível em: < [http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/Decreto-Lei/1965-1988/De1115.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/Decreto-Lei/1965-1988/De1115.htm) >

\_\_\_\_\_. Decreto-lei nº 73, de 21 de novembro de 1966. **Dispõe sobre o Sistema Nacional de Seguros Privados, regula as operações de seguros e resseguros e dá outras providências.** Diário Oficial da União, Brasília, DF, 22 nov. 1966.

CONFEDERAÇÃO NACIONAL DAS EMPRESAS DE SEGUROS GERAIS, PREVIDÊNCIA PRIVADA, E VIDA, SAÚDE SUPLEMENTAR E CAPITALIZAÇÃO (CNSEG). **Informe Anual 2013.** Rio de Janeiro, 2013. Disponível em: < <http://www.cnseg.org.br/cnseg/memoria/informe-anual-balanco-social/> >

CONTADOR, Claudio R. **O mercado de seguros e de capitalização no Brasil: o resgate da história.** FUNENSEG, 2003, Rio de Janeiro. Disponível em: < <https://www.funenseg.org.br/livros/> >

CUMMINS, J. David; WEISS, Mary A.; XIE, Xiaoying. **Market concentration, Vertical Integration, and Bancassurance: Consolidation and the “Insurance Middleman”.** ARIA Annual Meeting. Washington, DC, 2006. Disponível em: < <http://www.aria.org/meetings/2006papers/CumminsWeissXieM&ABroker080406.pdf> >

FARIA, Lauro Vieira de. **Aspectos da Demanda e Oferta de Seguros de Vida.** Revista Brasileira de Risco e Seguro, V.1, Nº 0, 2004, pp. 47-67. Disponível em: < [http://docvirt.com/docreader.net/docreader.aspx?bib=Bib\\_Digital&pasta=&pesq=lauro%20vieira](http://docvirt.com/docreader.net/docreader.aspx?bib=Bib_Digital&pasta=&pesq=lauro%20vieira) >.

\_\_\_\_\_. **Estrutura Competitiva do Mercado Segurador Brasileiro.** Revista Brasileira de Risco e Seguro, V.2, Nº 4, 2007, pp. 17-42. Disponível em: < <http://www.rbrs.com.br/edicoes.php> >.

\_\_\_\_\_. **Perspectivas do Mercado de Seguros.** Revista Brasileira de Risco e Seguro, V.1, Nº 1, 2005, pp. 32-63. Disponível em: < <http://www.rbrs.com.br/edicoes.php> >.

KUPFER, David. **A indústria brasileira após 10 anos de liberalização econômica.** In: SEMINÁRIO BRASIL EM DESENVOLVIMENTO, 2003, Rio de Janeiro. Rio de Janeiro: Instituto de Economia da UFRJ, 2003. Disponível em: < [http://www.ie.ufrj.br/gic/pdfs/a\\_industria\\_brasileira\\_apos\\_10\\_anos\\_de\\_liberalizacao\\_comercial.pdf](http://www.ie.ufrj.br/gic/pdfs/a_industria_brasileira_apos_10_anos_de_liberalizacao_comercial.pdf)

MATTOS, Lourival Rangel de. **Integração de operações bancárias e de seguros como modelo estratégico de oferta de serviços financeiros no Brasil.** Pontifícia Universidade Católica do Paraná. Programa de Pós-Graduação em Administração – PPAD, 2005, Curitiba. Disponível em: < [http://www.biblioteca.pucpr.br/tede//tde\\_busca/arquivo.php?codArquivo=571](http://www.biblioteca.pucpr.br/tede//tde_busca/arquivo.php?codArquivo=571) >

PAGNUSSATT, Vinicius. **Alianças estratégicas de bancos com seguradoras no Brasil: análise de cinco casos.** Universidade Federal do Rio Grande do Sul. Escola de Administração. Programa de Pós-Graduação em Administração, 2010, Rio Grande do Sul. Disponível em: < <https://www.lume.ufrgs.br/handle/10183/26498> >

PRADO, Luiz Carlos Delorme. **Relações entre Estado e mercado: reformas e agências reguladoras no Brasil – 1991-2013.** In: Textos para Discussão. Instituto de Economia da UFRJ, Rio de Janeiro, 2014. Disponível em: < <http://www.ie.ufrj.br/images/pesquisa/publicacoes/discussao/2014/TD-IE-002-2014.pdf>>

RESENDE, Marcelo; BOFF, Hugo. **Concentração Industrial.** In: Kupfer, David; Hasenclever, Lia. Economia Industrial: fundamentos teóricos e práticos no Brasil. Rio de Janeiro, Elsevier, 2002, 11ª reimpressão.

STEINDL, Josef. **Maturidade e estagnação no capitalismo americano: com uma nova introdução do autor.** São Paulo, Abril Cultural, 1983, pp. 33-74.

Superintendência de Seguros Privados – SUSEP. **1º Relatório de Análise e Acompanhamento dos Mercados Supervisionados.** Rio de Janeiro, 2013. Disponível em < <http://www.susep.gov.br/menuestatistica/SES/relatorios-de-analise-e-acompanhamento-dos-mercados-supervisionados> >

\_\_\_\_\_. **2º Relatório de Análise e Acompanhamento dos Mercados Supervisionados.** Rio de Janeiro, 2014. Disponível em < <http://www.susep.gov.br/menuestatistica/SES/relatorios-de-analise-e-acompanhamento-dos-mercados-supervisionados> >

\_\_\_\_\_. **Anuário Estatístico 1997.** Rio de Janeiro, 1997. Disponível em: <  
<http://www.susep.gov.br/download/anuarios/>>

\_\_\_\_\_. **Circular SUSEP N° 365, de 27 de maio de 2008.** Rio de Janeiro, 2008.  
Disponível em: <  
<http://www2.susep.gov.br/bibliotecaweb/docOriginal.aspx?tipo=2&codigo=24120>>

\_\_\_\_\_. **Sistema de Estatísticas da SUSEP.** Rio de Janeiro. Disponível em: <  
<http://www2.susep.gov.br/menuestatistica/SES/principal.aspx>>

VANZETTA, Gustavo. **O papel dos bancos na evolução do mercado segurador brasileiro.**  
Universidade Federal do Rio Grande do Sul. Faculdade de Ciências Econômicas. Programa de  
Pós-Graduação em Economia, 2013, Rio Grande do Sul. Disponível em: <  
<http://www.lume.ufrgs.br/handle/10183/79099>>