

## **MERCADO SEGURADOR BRASILEIRO UM PROBLEMA DE MATEMÁTICA**

---

Quando cursamos o ensino fundamental aprendemos na matéria de Matemática Básica como calcular crescimentos entre duas variáveis. Esse aprendizado é bastante útil na vida profissional para determinarmos crescimentos de vendas, custos, resultados e participações no mercado. Além disso, indica desvios positivos ou negativos, permitindo agir na correção de rumos.

Então, quando confrontamos um volume de vendas igual a 150 unidades monetárias contra 100, dizemos que as vendas cresceram 50%. Da mesma forma ao compararmos 10 com 1.000, o crescimento será de 9.900%, o que determinará uma avaliação mais acurada, visando explicar tal variação.

De uns tempos para cá diversas empresas vêm utilizando situações pontuais e passageiras para demonstrar ao grande público, via mídia, desempenhos extraordinários, sem justificar os motivos que determinaram tal comportamento.

No nosso mercado temos a influencia dos produtos financeiros - VGBL (algo híbrido entre seguro de vida em grupo e plano de previdência privada) – que foram lançados a partir do II SEM-02, tomando corpo, em especial nas seguradoras bancárias, nesse período.

Com a inclusão, como se fosse seguro de fato, do VGBL os números ficaram loucos, tanto em termos de crescimentos como em participação de mercado das empresas de seguros. Essa anomalia somente será eliminada a partir dos comparativos de 2004 com 2003. Lamentavelmente, e como se fosse necessário, li em sites de seguros uma grande seguradora bancária alardeando crescimentos fantásticos de vendas, contudo o VGBL foi o grande responsável (é o calculo matemático de 10 para 1.000 mencionado anteriormente).

Fica agora a dúvida: qual é a participação real de cada empresa no mercado? Com o VGBL? Sem o VGBL?

Fica a gosto do freguês e da utilidade publicitária de cada um. Certamente, independentemente do período, não considerarei o VGBL como seguro nas minhas análises. Entretanto, para não divergir do conceito utilizado no mercado, sempre irei demonstrar os números com e sem a influencia desse produto financeiro, mesmo porque não posso divulgar valores sem base em números oficiais, no caso SUSEP e ANS.

## **MERCADO SEGURADOR BRASILEIRO UM PROBLEMA DE MATEMÁTICA**

---

O Mercado Segurador Brasileiro encerrou o período de jan a nov-03 com um volume de vendas com o VGBL de R\$ 33,3 bilhões contra R\$ 27,2 bilhões do ano anterior, um crescimento de 22,3% (ligeiramente inferior à inflação média do período). Desconsiderando, para efeito de análise, o VGBL o mercado apresenta prêmios emitidos de seguros de R\$ 27,3 bilhões contra R\$ 24,9 bilhões de jan a nov-02, determinando um crescimento de 9,8% (bem inferior à inflação média do período).

E agora o que vale?

Atualmente as seguradoras bancárias são as que mais concentram vendas do VGBL. A situação das principais é apresentada abaixo (inflação média = 25,30% no período):

### **Bradesco Seguros:**

Considerando o VGBL o conglomerado apresenta um volume de produção de R\$ 8,6 bilhões (25,77% das vendas do mercado) contra R\$ 6,5 bilhões (23,95 % das vendas do mercado) demonstrando um crescimento de 31,6%. Sem o VGBL o volume de vendas declina para R\$ 5,5 bilhões (20,07 % do mercado) contra R\$ 4,8 bilhões (19,31% do mercado) demonstrando um crescimento de 14,0%;

### **Itaú Seguros:**

Considerando o VGBL o conglomerado apresenta um volume de produção de R\$ 3,4 bilhões (10,23% das vendas do mercado) contra R\$ 2,1 bilhões (7,70 % das vendas do mercado) demonstrando um crescimento de 62,5%. Sem o VGBL o volume de vendas declina para R\$ 2,1 bilhões (7,41 % do mercado) contra R\$ 1,7 bilhão (6,88% do mercado) demonstrando um crescimento de 18,3%;

### **Unibanco Seguros:**

Considerando o VGBL o conglomerado apresenta um volume de produção de R\$ 2,4 bilhões (7,06% das vendas do mercado) contra R\$ 1,8 bilhão (6,62 % das vendas do mercado) demonstrando um crescimento de 30,6%. Sem o VGBL o volume de vendas declina para R\$ 2,0 bilhões (7,22% do mercado) contra R\$ 1,7 bilhão (6,88% do mercado) demonstrando um crescimento de 16,4%;

**MERCADO SEGURADOR BRASILEIRO  
UM PROBLEMA DE MATEMÁTICA**

---

**Real Seguros:**

Considerando o VGBL o conglomerado apresenta um volume de produção de R\$ 960 milhões (2,88% das vendas do mercado) contra R\$ 773 milhões (2,84 % das vendas do mercado) demonstrando um crescimento de 24,0%. Sem o VGBL o volume de vendas declina para R\$ 830 milhões (3,04% do mercado) contra R\$ 760 milhões (3,06% do mercado) demonstrando um crescimento de 9,1%;

**Operadoras no VGBL:**

Considerando o VGBL o conjunto selecionado apresenta um volume de produção de R\$ 16,3 bilhões (48,86% das vendas do mercado) contra R\$ 12,2 bilhões (44,73 % das vendas do mercado) demonstrando um crescimento de 33,6%. Sem o VGBL o volume de vendas declina para R\$ 11,3 bilhões (41,23% do mercado) contra R\$ 9,9 bilhões (39,99% do mercado) demonstrando um crescimento de 13,2%;

Como se pode observar estamos diante de um problema matemático. Afinal o que vale?

**Luiz Roberto Castiglione**

Membro da ANSP e do Instituto Roncaratti de Seguros.