

## **MERCADO SEGURADOR BRASILEIRO SEGURO SAÚDE – RUMO A UTI**

---

A modalidade Saúde encerrou o I Bimestre-04 apresentando um Resultado Operacional antes dos Impostos de R\$ 53,7 milhões contra R\$ 122,5 milhões de 2003, determinando uma redução nominal de 56% ou real de 59% (descontando-se a inflação média do período – IGPM).

Tal qual o automóvel a modalidade é alvo de intensa concorrência predatória onde o volume de vendas é mais importante do que a rentabilidade do negócio.

No período em foco o volume de vendas alcançou a cifra de R\$ 1,2 bilhão contra R\$ 1,1 bilhão de jan/fev-03, demonstrando um crescimento nominal de 11% ou real de 4%.

Entretanto a sinistralidade retida passou de 78,9% dos prêmios ganhos em 2003 para 85,0% em 2004, um desvio desfavorável de R\$ 72,0 milhões. A comercialização se manteve em torno de 3,6% dos prêmios ganhos em ambos os períodos. Os custos administrativos também não sofreram grandes alterações permanecendo ao redor de 10,5% dos prêmios ganhos.

O Resultado Industrial passou de R\$ 72,8 milhões (6,8% dos prêmios ganhos) em 2003 para R\$ 12,5 milhões (1,0% dos prêmios ganhos) em 2004, determinando uma queda nominal de 83% ou real de 84%. Devido ao agravamento da sinistralidade o Resultado Financeiro apresentou uma queda nominal de 17% ou real 22%.

Como sabemos essa modalidade em conjunto com a de automóvel representam uma parcela expressiva nas vendas do Mercado, em especial nas seguradoras bancárias. Somando-se as duas iremos obter uma margem de contribuição de R\$ 230 milhões em 2004 contra R\$ 297 milhões em 2003. Um desvio desfavorável de R\$ 90 milhões. A margem de contribuição conjunta passou de 12,3% dos prêmios ganhos para 8,8% em 2004.

Portanto as seguradoras que possuem grande concentração de vendas nas duas modalidades devem ficar atentas, uma vez que as pressões de custos irão começar a ser sentidas tão logo seja estabelecido o novo salário mínimo. Com isso o desequilíbrio atual tenderá a ser agravar, forçando a redução de custos (com queda na qualidade dos serviços prestados) ou aumento de preços (num ambiente extremamente desfavorável para tal prática).

**MERCADO SEGURADOR BRASILEIRO  
SEGURO SAÚDE – RUMO A UTI**

---

Das principais operadoras, vale destacar:

**1- Bradesco Saúde:**

Encerrou o bimestre com um volume de vendas de R\$ 482,0 milhões (40,3% do mercado) contra R\$ 416,0 milhões (38,5% do mercado), determinado um crescimento nominal de 15,8% (superior a inflação média do período). Já seu resultado operacional antes dos impostos passou de R\$ 28,5 milhões para R\$ 8,4 milhões, uma queda nominal de 70%. A taxa de sinistralidade passou de 85% dos prêmios ganhos para 90% em 2004. Seu resultado industrial foi negativo em R\$ 14,0 milhões contra um positivo de R\$ 9,8 milhões em 2003. A taxa de rentabilidade declinou de 6,9% dos prêmios ganhos para 1,7% em 2004.

**2- Sul América Saúde:**

Encerrou o bimestre com um volume de vendas de R\$ 500,1 milhões (41,8% do mercado) contra R\$ 435,3 milhões (40,3% do mercado), determinado um crescimento nominal de 14,9% (superior a inflação média do período). Já seu resultado operacional antes dos impostos passou de R\$ 57,9 milhões para R\$ 8,2 milhões, uma queda nominal de 85%. A taxa de sinistralidade passou de 75% dos prêmios ganhos para 86% em 2004. Seu resultado industrial declinou de R\$ 46,9 milhões em 2003 para R\$ 2,6 milhões em 2004. A taxa de rentabilidade passou de 13,4% dos prêmios ganhos para 1,7% em 2004.

**3- Porto Seguro - Saúde:**

Encerrou o bimestre com um volume de vendas de R\$ 68,8 milhões (5,6% do mercado) contra R\$ 58,1 milhões (5,3% do mercado), determinado um crescimento nominal de 18,5% (superior a inflação média do período). Já seu resultado operacional antes dos impostos passou de R\$ 13,9 milhões para R\$ 13,7 milhões, uma queda nominal de 1,4%. A taxa de sinistralidade passou de 65% dos prêmios ganhos para 63% em 2004. A comercialização passou de 8,8% dos prêmios ganhos em 2003 para 10,3% em 2004. A taxa de rentabilidade passou de 23,8% dos prêmios ganhos para 20,2% em 2004.

**4- AGF Saúde:**

Encerrou o bimestre com um volume de vendas de R\$ 28,4 milhões (2,4% do mercado) contra R\$ 24,5 milhões (2,3% do mercado), determinado um crescimento nominal de 15,9% (superior a inflação média do período). Já seu resultado operacional antes dos impostos passou de R\$ 5,7 milhões para R\$ 6,5 milhões, um aumento nominal de 13,7%. A taxa de sinistralidade passou de 68% dos prêmios ganhos para 72% em 2004. A redução dos custos de comercialização e os ganhos de escala nos custos administrativos foram suficientes para absorver o aumento da sinistralidade e ainda gerar um resultado industrial 33% superior ao de 2003. A taxa de rentabilidade declinou de 23,3% dos prêmios ganhos para 22,7% em 2004.

**5- Marítima Saúde:**

Encerrou o bimestre com um volume de vendas de R\$ 34,8 milhões (2,9% do mercado) contra R\$ 35,8 milhões (3,3% do mercado), determinado uma queda nominal de 2,8 % (inferior a inflação média do período). Já seu resultado operacional antes dos impostos passou de R\$ 5,9 milhões para R\$ 6,0 milhões, um aumento nominal de 1,7%. A taxa de sinistralidade passou de 61% dos prêmios ganhos para 64% em 2004. A redução dos custos de comercialização e os ganhos de escala nos custos administrativos foram suficientes para absorver o aumento da sinistralidade e ainda gerar um resultado industrial 11% superior ao de 2003. A taxa de rentabilidade passou de 17,1% dos prêmios ganhos para 17,2% em 2004.

**6- Brasil Saúde:**

Encerrou o bimestre com um volume de vendas de R\$ 19,3 milhões (1,6% do mercado) contra R\$ 13,8 milhões (1,3% do mercado), determinado um crescimento nominal de 39,8 % (superior a inflação média do período). Já seu resultado operacional antes dos impostos passou de R\$ 2,8 milhões para R\$ 3,2 milhões, um aumento nominal de 14,2%. A taxa de sinistralidade passou de 65% dos prêmios ganhos para 73% em 2004. Os ganhos de escala nos custos administrativos absorveram parte do aumento da sinistralidade. A taxa de rentabilidade passou de 20,4% dos prêmios ganhos para 16,7% em 2004.

**MERCADO SEGURADOR BRASILEIRO  
SEGURO SAÚDE – RUMO A UTI**

---

A luta por maiores volumes de vendas entre as líderes está levando a modalidade para a UTI. Enquanto isso as menores, apesar de quedas em rentabilidades, vêm conseguindo manter margens rentáveis.

A situação vai apertar no momento em que os reajustes de preços dos prestadores de serviços não conseguem ser atendidos na sua plenitude. Amarrados em termos de reajustes nas mensalidades com pressões de custos a modalidade tende a apresentar em 2004 um resultado bastante diminuído, dependendo, pela primeira vez, dos ganhos financeiros.

**Luiz Roberto Castiglione**

Membro da ANSP e do Instituto Roncaratti de Seguros.