



# Opinião Acadêmica

Edição nº 19 - novembro/2012

## Fronteiras

Lucio Antônio Marques \*

Uma pergunta certamente deve ser feita sempre na área comercial: **“O mundo comercial tem ou não fronteiras?”**

Evidentemente que vamos falar daquele mundo que nos interessa que é o mundo do seguro, aliás, é um assunto até inovador com a abertura do mercado de resseguros. O mundo em que vivemos é uma gigantesca mesa de negociações e, queiram ou não, somos participantes. Recente exemplo é a discussão sobre o meio ambiente que está sendo estudado por diversos países ricos, emergentes e pobres, enfim toda a comunidade mundial preocupada com o aquecimento e as mudanças climáticas do mundo. As devastações das florestas cada vez maiores, a crescente indústria nos países tanto emergentes como nos países industrializados onde não se fez nada até agora, exemplos típicos dos Estados Unidos da América, da China e outros. Fiz este parêntese para mostrar que realmente o nosso planeta não tem fronteiras, a não ser as territoriais. Desde o relacionamento entre pais e filhos até complexas transações internacionais, a negociação está sempre presente. É um processo que você pode entender e prever. É uma habilidade prática que você pode adquirir, para aproveitar melhor a vida e aumentar sua percentagem de vitórias. Neste contexto, o mercado segurador brasileiro começou discutindo sua participação no chamado Mercosul e, com isso, na ocasião, abriu suas fronteiras aos países participantes e passou a usufruir das mesmas condições em relação aos países membros.

Desde o início, vários pontos polêmicos foram amplamente discutidos e analisados para que pudéssemos colocar em prática todos os ensinamentos colocados nas mesas de negociação. Foi lançado o chamado “Carta Verde” que é um seguro que deveria ser exigido nas fronteiras dos países integrantes do Mercosul e, com isso, fatalmente outros seguros deveriam aumentar a possibilidade de conseguirmos um crescimento substancial na arrecadação de prêmios. Mas, evidentemente, isso não aconteceu e nem o seguro Carta Verde foi exemplarmente exigido.

Hoje, o Brasil chegou perto dos 3% de produção de prêmios em relação ao PIB, mas o ideal será chegarmos aos 7% ou 8% do PIB, conforme a maioria dos países industrializados. Nós temos condições de crescer, principalmente na área de seguro de pessoas que só tem entre 16% e 17% dos prêmios totais arrecadados enquanto em outros países passa de 50%.

O mercado de seguros brasileiro sempre foi muito normatizado e o monopólio que existia do resseguro não conseguiu acrescentar um aumento substancial nos prêmios de seguro e resseguro. Se voltarmos atrás alguns anos, vamos nos lembrar que convivemos anos e anos com o efeito perverso de uma inflação crônica, que provocava retração dos agentes econômicos, já que todos eles se concentravam em objetivos imediatos de produção ou de consumo. A má distribuição de renda e o baixo nível per capita dela, marginalizando expressivo contingente da população, sem recursos para a inclusão do seguro no orçamento individual e, inclusive para aquisição de bens duráveis.

Hoje, o Banco Mundial, a Organização Mundial da Saúde, a ONU, e demais organismos internacionais estão empenhados em abrir as portas para o microsseguro e também para o microcrédito, fazendo com que milhões de pessoas possam ter acesso a estes dois bens tão importantes na vida das pessoas de baixa renda. As fronteiras dos países pobres e das populações com renda ínfima estão abrindo e vão possibilitar que no Brasil mais de 100 milhões de pessoas possam ter acesso tanto ao crédito como ao seguro a um preço acessível, livre de impostos e de entraves burocráticos.

Desde a implantação do Plano Real, que começou de certa forma a devolver à população a confiança na estabilidade do novo padrão monetário, o mercado segurador brasileiro comemora o crescimento vertiginoso de suas vendas.

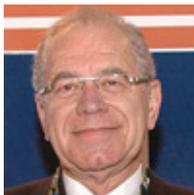
De certa forma, pós-Plano Real este é o primeiro negócio de impacto que vai ampliar as fronteiras para os mais necessitados. Esta assertiva torna-se cada vez mais verdadeira numa economia moderna, livre de monopólios, de barreiras alfandegárias e fiscais, permitindo ao empresário do setor privado alavancar seus negócios e projetar seu crescimento de forma ordenada.

E evidente que muita coisa tem que ser feita. Estamos num momento de mudanças de toda ordem e o mercado segurador precisa começar. A mudança é um processo e não um destino. Ela nunca tem fim. A globalização que ocorreu - e ocorre - na economia é um processo dessa mudança. É necessário que o mercado de seguros no Brasil se adapte a ela. É evidente que espaço, liberdade e outros condicionantes não estão atrelados somente à nossa capacidade empresarial, mas sim a nossa competência política para induzir mudanças.

O mercado precisa colocar em prática sua competência e mostrar ao público consumidor a importância do seguro e seu crescimento como fonte de recursos de longo prazo, pois as reservas constituídas são aplicadas e consideradas autênticas poupanças que antes de retornarem ao circuito operacional sob a forma de indenização a segurados, tomam a forma de variadas inversões, impulsionando o desenvolvimento das atividades dos mais diferentes setores produtivos, através de programas sociais em benefício da população brasileira.

Com a abertura do mercado brasileiro de resseguros podemos ter uma série de novos produtos com preços mais competitivos, ampliando, portanto as fronteiras que antes estavam monopolizadas pelo IRB Brasil-Re. Vários novos produtos com coberturas mais abrangentes começam a surgir e dar condições ao povo brasileiro de contar com a proteção do seu patrimônio, de sua vida e de sua família, ter um seguro saúde condizente com custo acessível, pagar menos pelo seu seguro de automóvel ampliando com isso a fronteira entre os que podem pagar e os que não têm condições. Os seguros pessoais só têm a ganhar com esta abertura, pois fatalmente, teremos melhores produtos a oferecer, coberturas ampliadas, custos reduzidos, e uma concorrência que esperamos seja mais leal e competitiva, lembrando sempre do código de ética criado e compromissado por todos sem qualquer tipo de fronteira. Vamos crescer pois temos espaço, precisamos é ter maior e melhor condição de distribuir os produtos e um deles pode ser a autorização para que os agenciadores de cartão, ou proposta de adesão, sejam liberados após curso na Escola Nacional de Seguros onde teriam de ser certificados. Nesta hora vamos precisar de ousadia e de quebrar as últimas fronteiras que podem ampliar, e muito, o nosso mercado de seguro de pessoas.

Lucio Antônio Marques é diretor Institucional da Previsul Seguradora e membro da Academia Nacional de Seguros e Previdência - ANSP.



**\*Lucio Antônio Marques**

Diretor Institucional da Previsul Seguradora e membro da Academia Nacional de Seguros e Previdência - ANSP

---

**Voltar**

---

## Academia Nacional de Seguros e Previdência

Esta publicação online se destina a divulgação de textos e artigos de Acadêmicos que buscam o aperfeiçoamento institucional do seguro. Os artigos expressam exclusivamente a opinião do Acadêmico.



**Expediente - Diretor de comunicações:** Rafael Ribeiro do Valle | **Conselho editorial:** Paulo Miguel Marraccini (Coordenador) | Fernando Silveira | João Marcelo Máximo Ricardo dos Santos | Roberto da Rocha Azevedo | Voltaire Marensi | Dilmo Bantim Moreira | Flávio J. Portugal | Homero Stabelline Minhoto | Luiz Roberto Castiglione | Márcia Cicarelli Barbosa de Oliveira | **Produção:** Oficina do Texto | **Jornalista responsável:** Paulo Alexandre | **Endereço:** Av. São João, 313 – 6º andar - Centro - São Paulo, SP | **Contatos:** (11)3333-4067 ou 3661-4164 | [secretaria@anspnet.org.br](mailto:secretaria@anspnet.org.br) | [www.anspnet.org.br](http://www.anspnet.org.br) |