

# REVISTA DE SEGUROS

• PIRATAS CIBERNÉTICOS  
FINCAM BANDEIRAS  
NOS PORTOS E TIRAM  
PAZ DE OPERADORES

• UM MAR DE  
OPORTUNIDADES É ABERTO  
COM EXPLORAÇÕES DE  
RECURSOS DOS OCEANOS

• GUINADA NAS TAXAS  
DE RESSEGUROS PODE  
ENCARECER PREÇOS DE  
DIVERSOS SEGUROS NO PAÍS

## SEGUROS SEGUEM RASTROS DO PROMISSOR MERCADO PET



# Olha a tranquilidade de quem tem seguro.

Proteger conquistas pessoais e sorrisos é mais em conta do que muita gente imagina.

FENSEG | FENAPREVI | FENASAÚDE

Acesse [segurospratodos.com.br](http://segurospratodos.com.br)  
para ver os tipos de seguros  
e conhecer histórias reais  
de quem já usou e indica.

SEGUROS,  
PREVIDÊNCIA PRIVADA  
E SAÚDE.  
**PRA TUDO.  
E PRA TODOS.**





## 06

### ENTREVISTA

O especialista Thauan Santos fala do papel estratégico do Brasil nas atividades globais relacionadas a mares e oceanos, que deve movimentar US\$ 3 trilhões até 2030, segundo estimativas da OCDE.



## 20

### BALANÇO SETORIAL

Impulsionado pelo movimento de resignificação da moradia no pós-pandemia, o mercado imobiliário estima manter neste ano o bom desempenho observado em 2021, quando o volume de negócios bateu recordes.

## 28

### LAZER & SEGUROS

Dois setores entre os que mais foram impactados pela pandemia de coronavírus, Turismo e Audiovisual buscam saídas para recuperar o fôlego e superar as perdas financeiras. CNC e Ancine contabilizam as perdas.

## 10

### SEGUROS PET

Relatório do Future Market Insights destaca que as vendas mundiais de seguros para animais de estimação, projetadas em US\$ 7,8 bilhões neste ano, deverão chegar a US\$ 38,8 bilhões até 2030.



## 32

### ARGENTINA

O desempenho do mercado segurador na Argentina patina, ao acompanhar a severa crise econômica do país vizinho. Em valores constantes, os prêmios de 2021 retrocederam para o exercício de 2016, refletindo os descompassos da economia.



## 14

### PIRATARIA CIBERNÉTICA

Os portos brasileiros têm sido alvos preferenciais de ataques de quadrilhas de hackers, que interferem nos sistemas de controle da movimentação das cargas, causando vultuosos prejuízos. Em 2021, foram US\$ 6 bilhões.



## 24

### SAÚDE SUPLEMENTAR

O fim do rol taxativo, derrubado pelo Congresso, deve encarecer custos e elevar valores dos planos de saúde, após a sanção da nova lei pelo presidente Bolsonaro em setembro. FenaSaúde vê risco de judicialização.



## 36

### RESSEGUROS

Cenário global aponta tendência de alta no preço do resseguro, que pode ser explicada pelas altas taxas de sinistralidade e resistência dos resseguradores internacionais em aceitar determinados riscos.



Confederação Nacional das Empresas de Seguros Gerais, Previdência Privada e Vida, Saúde Suplementar e Capitalização

**PRESIDENTE**

Roberto de Souza Santos

**1º VICE-PRESIDENTE**

Ivan Luiz Gontijo Junior

**VICE-PRESIDENTES NATOS**

Antonio Eduardo Márquez de Figueiredo Trindade, Denis dos Santos Morais, Edson Luis Franco e Manoel Antonio Peres

**VICE-PRESIDENTES**

Ricardo Bottas Dourado dos Santos e Luciano Snel Corrêa

**DIRETOR-PRESIDENTE**

Dyogo Oliveira

**DIRETORES**

Eduard Folch Rue, Eduardo Nogueira Domeque, Eduardo Stefanello Dal Ri, Erika Medici Klaffke, Felipe Costa da Silveira Nascimento, Francisco Alves de Souza, Helder Molina, José Adalberto Ferrara, Leonardo Deeke Boguszewski, Marcelo Malanga, Patricia Andrea Freitas Vêlloso dos Santos, Patricia Chacon Jimenez, Pedro Cláudio de Medeiros B. Bulcão, Pedro Pereira de Freitas, Ullisses Christian Silva Assis

**REVISTA DE SEGUROS**

Veículo de notícias de interesse do Mercado Segurador

**EDITORA-CHEFE**

Carla Simões - Jornalista 27138

**EDITORES EXECUTIVOS**

Neide Fujioka e Vagner Ricardo

**EDITORA DE IMAGEM**

Cláudia Mara Alcon dos Santos

**ORIENTAÇÃO EDITORIAL**

Alexandre Leal, Carla Simões, Dyogo Oliveira, Genildo Lins, Glauce Carvalho

**COORDENAÇÃO EDITORIAL**

Via Texto Agência de Comunicação

**REVISÃO**

Interponto

**COLABORADORES**

Bianca Rocha, Bruno Iglesias, Chico Santos, Fernanda Thurler, Gabriel Oliven, João Maurício Carneiro, Jorge Clapp e Vagner Ricardo

**FOTOGRAFIA**

Arquivo CNseg, arquivo pessoal, banco de imagens Google e divulgação de empresas.

**PROJETO GRÁFICO**

Lemon Comunicação & Conteúdo

**DESIGNER DA CAPA**

Maicon Silva

**DIAGRAMAÇÃO**

Agência Eclipse

**REDAÇÃO E CORRESPONDÊNCIA**

Superintendência Executiva de Comunicação e Imprensa - CNseg  
Rua Senador Dantas, 74/12º andar - Centro Rio de Janeiro/RJ - CEP. 20031-205 - Tel. (21) 2510.7777  
www.cnseg.org.br  
E-mail: claudiamara@cnseg.org.br  
Escritório CNseg/Brasília  
SCN/Quadral/Bloco C  
Ed. Brasília Trade Center – salas 1601 a 1612

**PERIODICIDADE**

Trimestral

**CIRCULAÇÃO**

Digital: 4.000 destinatários  
Por conta da pandemia do novo coronavírus, essa edição não será impressa.

**DISTRIBUIÇÃO GRATUITA**

**Conheça a Conjuntura CNseg**

.....

**Análise mensal que avalia aspectos econômicos, políticos, sociais que podem influenciar o Setor Segurador Brasileiro.**

**CNseg**

**Acesse, leia e faça download de todas as edições.**

**cnseg.org.br**



## CRIATIVIDADE MARCA ATUAÇÃO DAS SEGURADORAS NO UNIVERSO PET E AGORA INCLUI DANOS CAUSADOS PELOS ANIMAIS DOMÉSTICOS

***“Ataques cibernéticos ameaçam sabotar a celeridade das operações portuárias, impor perdas financeiras e, no extremo, provocar gaps na entrega de insumos de diversas cadeias produtivas”.***

**D**e olho no promissor mercado de animais de estimação, seguradoras ampliam a oferta de coberturas para tutores. Essa é a constatação da matéria de capa da nova edição da Revista de Seguros. Como não têm status de seguros, por não haver regulação da Superintendência de Seguros Privados, as proteções, chamadas de assistências, não se restringem mais aos planos de saúde pets, mas também englobam aquelas “caquinhas” que podem causar danos a terceiros e exigir reparos.

Os casos que se multiplicam nas áreas de liquidação de sinistros das seguradoras e nos Tribunais de Justiça não deixam dúvidas de que a compra das coberturas é o melhor caminho para manter a paz e a tranquilidade, inclusive no meio rural. No mundo, a safra de produtos dessa linha dá saltos na arrecadação, colocando as coberturas para os animais entre as modalidades mais promissoras nos próximos anos.

Outra reportagem mostra que o sistema portuário mundial convive com sérios riscos de intercorências desde que entrou de vez no radar dos hackers, que exigem resgates vultosos para restabelecer as funcionalidades das tecnologias digitais usadas na movimentação das cargas. Ataques cibernéticos ameaçam sabotar a celeridade das operações portuárias, impor perdas financeiras e, no extremo, provocar gaps na entrega de insumos de diversas cadeias produtivas.

Em 2021, essa máquina oculta de crime digital pode ter movimentado, entre resgates exigidos e prejuízos às atividades, US\$ 6 trilhões, segundo estimativa da consultoria alemã Roland Berger. Fosse um país, a pirataria cibernética teria o terceiro PIB do mundo, atrás dos Estados Unidos e da China.

O crime avança no mesmo momento em que a Economia Azul – o conjunto de atividades relacionadas a mares e oceanos – começa a esquadriñar seu futuro promissor. Pelas contas da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE), a marcha da economia global para o mar deverá movimentar US\$ 3 trilhões até 2030 em investimentos e negócios. O Brasil exerce papel estratégico nessa área, que inclui desde a construção naval até a exploração de riquezas minerais e energéticas, passando por transportes, pesca, turismo, esportes e biotecnologia. Mas precisa se mexer.

Já as resseguradoras convivem com desvio forte na sinistralidade, puxada por extremos climáticos, inflação e juros elevados, e começam a mudar a política de subscrição de riscos em todo o mundo. As coberturas de resseguros mais elevadas começam a alcançar o Brasil, o que significa que os prêmios de algumas modalidades e ramos, como o rural, vão encarecer para recuperar perdas extraordinárias e reequilibrar o sistema.

Boa leitura!

# “A ECONOMIA AZUL É A NOVA FRONTEIRA A SER DESBRAVADA NO SÉCULO 21”

A economia mundial corre para o mar, gerando ondas crescentes de negócios e investimentos. Segundo a Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE), o conjunto global de atividades relacionadas a mares e oceanos deve movimentar US\$ 3 trilhões até 2030. O Brasil exerce papel estratégico nessa área, que inclui desde a construção naval até a exploração de riquezas minerais e energéticas, passando por transportes, pesca, turismo, esportes e biotecnologia. No entanto, o País ainda não tem uma metodologia oficialmente reconhecida para o cálculo do “PIB do Mar”, além de engatilhar em políticas de sustentabilidade.

Especialista no tema, Thauan Santos é professor doutor do Programa de Pós-Graduação em Estudos Marítimos da Escola de Guerra Naval (PPGEM/EGN) e, desde 2019, coordena o Grupo Economia do Mar (GEM). Segundo ele, a Economia Azul é a nova fronteira a ser desbra-

vada no século 21, o que exige um compromisso entre crescimento econômico e preservação do ambiente marinho. “Esse equilíbrio é fundamental para que a economia possa crescer de modo sustentável, com foco em premissas de governança social, ambiental e corporativa”, afirma.

A seguir, leia os principais pontos de sua entrevista exclusiva à *Revista de Seguros*.

***O mar pode ser caracterizado como agente econômico, pela diversidade de suas fontes de riquezas e as múltiplas possibilidades de exploração. Como mensurar isso?***

Existem diferentes formas de mensuração, com uso frequente de metodologias quantitativas e estatísticas da Economia. Entre elas, podemos mencionar: Matriz Insumo-Produto (MIP), Econometria, Sistema de Contas Nacionais (SCN) e Contas Satélites (CS). A partir dessa mensuração, é possível identificar a rele-

vância do mar no PIB de um país. No Brasil, inexistente até o momento um dado oficial que demonstre essa relevância.

***Por que a carência de dados oficiais nessa área?***

O conceito Economia do Mar ainda é muito recente. Somente há dez anos o mundo começou a discutir o tema de forma mais abrangente. Por isso, a carência de dados e estatísticas, principalmente no Brasil. Hoje, ainda não existe um planejamento integrado dos setores da Economia do Mar.

***O Brasil tem uma faixa litorânea com quase 11 mil quilômetros de extensão. Ao todo, são 279 municípios de frente para o mar. Além disso, há sob sua jurisdição uma área oceânica com cerca de 5,7 milhões de quilômetros quadrados. Mas a Economia do Mar ainda não***



*“O conceito Economia do Mar ainda é muito recente. Somente há dez anos o mundo começou a discutir o tema de forma mais abrangente. Por isso, a carência de dados e estatísticas, principalmente no Brasil.”*

*é um foco primário de atenção em termos de políticas públicas. Por quê?*

Há muitas razões para isso — e não é uma particularidade única do Brasil. A sociedade não olha para o mar como fonte de riquezas. Falta a chamada “mentalidade marítima”. Ou seja, a percepção individual e coletiva da importância do mar para a nação brasileira. Isso não acontece na prática. Precisamos avançar em matéria de direitos regulatórios, investimentos, políticas de incentivo e inovação. Só agora a Economia do Mar começa a ganhar protagonismo no debate nacional.

*A Economia do Mar traz uma série de oportunidades para o Brasil e contribui para a retomada do desenvolvimento. Quais são as ações estratégicas que ajudam a promover essas atividades?*

Eu destaco três grandes movimentos nesse sentido: um é a criação do Grupo Técnico PIB do Mar, coordenado pelo Ministério da Economia e

pela Comissão Interministerial para os Recursos do Mar (CIRM), que inclui também o IBGE. O grupo vem estabelecendo uma metodologia oficialmente reconhecida para o cálculo do PIB do Mar, quantificando o valor gerado pela soma das atividades ligadas ao mar. Outra iniciativa importante, que está sendo financiada pelo BNDES, é o Planejamento Espacial Marinho (PEM). Esse estudo vai permitir que o País conheça a vocação econômica de toda a costa brasileira. Assim teremos bases para o desenvolvimento econômico e a preservação ambiental, que dialogam com setores da Economia do Mar. Um terceiro ponto é a política marítima nacional, que também reúne um Grupo Técnico para avançar nesse debate.

*Esta é considerada a Década do Oceano pela Comissão Oceanográfica Inter-governamental da Unesco, que elencou sete metas para serem alcançadas até 2030. O que podemos esperar?*

A Economia do Mar pode ser entendida como a nova fronteira da economia no século 21, dado todo o potencial de geração de renda, empregos, novos negócios e garantia de insumos essenciais à dinâmica da economia global. No contexto da “Década do Oceano” (2021-2030), fica evidente a relevância do oceano como fonte de riqueza, no resultado esperado “oceano produtivo”. Contudo, a exploração de novos segmentos no oceano exige investimento em ciência, inovação e cooperação internacional, dados os desafios tecnológicos e os elevados custos das atividades no ambiente marinho.

*Essas metas são alcançáveis?*

As metas dos Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS 14) tratam principalmente da redução dos níveis de poluição, conservação da biodiversidade e ecossistemas, regulação da pesca e promoção das ciências marinhas. Uma década

que busca conhecer melhor o oceano. Precisamos de um engajamento forte em todos os níveis da sociedade para gerar mais conhecimento. A ideia é que a gente consiga até o final da década obter números oficiais para embasar políticas públicas. Por isso, a importância da cooperação internacional nessa área. O slogan é “A Ciência que precisamos para o oceano que queremos”.

***E que oceano queremos?***

Um oceano limpo, produtivo, que gere emprego e renda de modo sustentável, que tenha uma fauna e flora saudáveis e que siga contribuindo para a melhoria do clima. O oceano é muito mais que um meio de viabilizar o transporte marítimo internacional. Ele é riqueza em si mesmo. A pergunta é: como vamos explorar essa riqueza? Não podemos ter uma Economia Azul, alinhada ao desenvolvimento sustentável, à inclusão e à economia circular, se não houver uma mudança de paradigma em termos culturais. Isso abrange desde atitudes individuais até decisões de grandes empresas e políticas públicas. É um movimento multinível.

***O senhor defende ampliar o conhecimento de empresas e investidores sobre os potenciais da Economia do Mar. Como gerar consciência sobre esse tema, dentro dos padrões ESG?***

É essencial que os diferentes atores econômicos conheçam o assunto, especialmente para que tenham noção do “mar de oportunidades” existentes. Seja por amplo desconhecimento, seja por conhecimento raso sobre o assunto, empreendedores e financiadores deixam de explorar e promover novos negócios azuis, alinhados à agenda global de desenvolvimento sustentável. Para haver maior consciência sobre o tema, é importante que haja também um papel ativo da comunicação, bem como um estreitamento do diálogo entre a academia e sociedade.

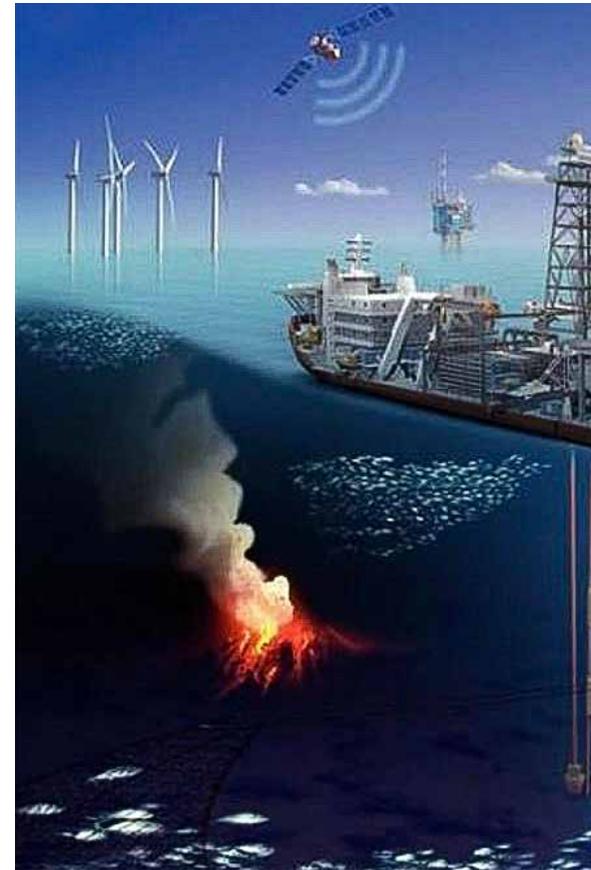
***Os portos marítimos escoam mais de 90% das exportações no Brasil. Qual o peso dessas atividades no PIB nacional?***

Considerando as exportações brasileiras baseadas em dados oficiais do Ministério do De-

***“A exploração de novos segmentos no oceano exige investimento em ciência, inovação e cooperação internacional, dados os desafios tecnológicos e os elevados custos das atividades no ambiente marinho.”***

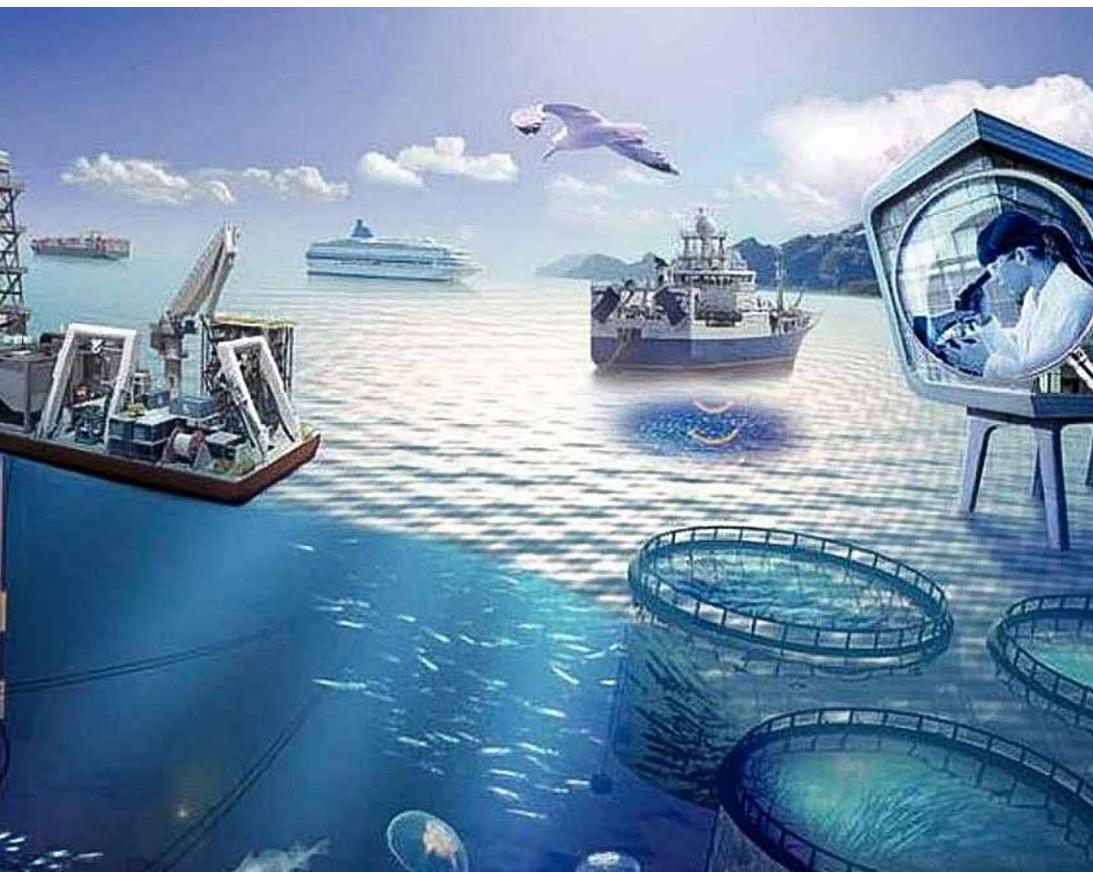
envolvimento, Indústria, Comércio Exterior e Serviços, 88,4% se deram por via marítima em 2021. Com base em dados oficiais da Agência Nacional de Transporte Aquaviário (Antaq), a movimentação portuária no ano passado foi de 1,21 bilhão de toneladas – um crescimento de 4,8% em comparação a 2020. Entre as principais cargas movimentadas, estão minério de ferro, petróleo, contêineres e soja, respectivamente, com destaque para a exportação para China, Estados Unidos, Malásia, Singapura e Japão, sobretudo.

***Em janeiro, foi sancionada a BR do Mar, projeto de lei com incentivos à navegação na costa brasileira, que deu ênfase à flexibilização de regras para aluguel e afretamento de embarcações***



***estrangeiras entre os portos brasileiros. De que forma a cabotagem pode ser beneficiada com investimentos sustentáveis na Economia do Mar?***

O mercado marítimo, como um todo, não somente aquele que opera na cabotagem, tem discutido formas de redução de emissões atmosféricas, discussão que passa pela adoção de novos tipos de combustíveis. Entre os concorrentes ao combustível marítimo do futuro, temos o hidrogênio (principalmente aquele presente na amônia), que tem vantagens em termos de armazenamento e transporte. Outro assunto que tem atraído bastante atenção é o desenvolvimento de parques eólicos offshore e, quando olhamos projetos como os dos portos de Pecém e do Açú, percebemos que essa fonte renovável, gerada em alto-mar, é aquela que



*“É possível afirmar que a transição para uma economia líquida zero implicará riscos e oportunidades para as seguradoras, dado que a mudança climática está claramente tendo um impacto no setor de seguros.”*

possivelmente será empregada na produção desse tipo de combustível.

*Como a indústria de seguros pode se beneficiar da Economia do Mar, considerando que o setor dialoga com transporte de cargas, exploração de óleo e gás, indústria naval e atividade pesqueira, entre outras?*

No contexto da indústria de seguros, é essencial entender que a sustentabilidade tem sido cada vez mais relevante. Uma recente pesquisa com líderes marítimos seniores, o *Global Maritime Issues Monitor 2020*, mostrou o aumento da demanda por sustentabilidade e destacou a nova regulamentação ambiental como provável de ter impacto importante na indústria marítima nos próximos dez anos. Recentemente, a inicia-

tiva Princípios para o Seguro Sustentável (PSI), da UNEP FI, lançou o primeiro guia global da indústria de seguros para enfrentar uma ampla gama de riscos de sustentabilidade. O guia delinea oito áreas que incluem possíveis ações para que as seguradoras gerenciem riscos de ESG e dois “mapas de calor” opcionais de alto nível, indicando o nível potencial de risco de ESG em todos os setores econômicos e linhas de negócios de seguros. É possível afirmar que a transição para uma economia líquida zero implicará riscos e oportunidades para as seguradoras, dado que a mudança climática está claramente tendo um impacto no setor de seguros.

*No livro “Economia do Mar e Poder Marítimo”, lançado em 2021, o senhor comenta que não existe um manual em*

*língua portuguesa que discuta a Economia do Mar do Brasil. Como preencher esse vazio?*

De fato, até o momento, inexistiu um manual em língua portuguesa que discuta a Economia do Mar do Brasil. Buscando suprir essa carência, a Diretoria-Geral de Navegação está coordenando com quatro professores que atuam nessa área um manual brasileiro sobre Economia Azul. Como um dos coordenadores da obra, destaco que se trata de um grande esforço coletivo para proporcionar à sociedade brasileira um detalhado mapeamento dos principais temas, desafios, oportunidades e setores particulares ao caso brasileiro. Entre seus diferentes capítulos, contemplam-se temas relacionados a discussões sobre conceitos, metodologias, governança, ciência, tecnologia e inovação.

---

# A NOVA ONDA DO MERCADO DE SEGUROS: O UNIVERSO PET

*Estudo de entidade norte-americana prevê uma expansão do mercado global de proteção pet dos  
US\$ 6,05 bilhões de 2018 para US\$ 11,25 bilhões, em 2026*

---

Perante a lei, os animais são inimputáveis. Logo seus donos pagam a conta dos danos que eventualmente os pets causem. Embora esse entendimento seja óbvio e simples, muitos tutores continuam a desconsiderar o risco de um eventual comportamento inadequado de seus animais de estimação gerar problemas judiciais e financeiros. Os casos discutidos na Justiça ou regulados por seguradoras são boas métricas de que a prevenção deve estar no radar dos tutores.

Afinal, além da paz de espírito e de constrangimentos, atos agressivos dos animais podem resultar na obrigação de indenizar terceiros, entre outros riscos. Atentas a isso, seguradoras avançam em iniciativas para esquadrihar mais riscos no mercado pet. Tanto que, depois de serviços de assistência à saúde dos animais cada vez mais inovadores e mais conhecidos do grande público, os olhos do mercado voltam-se para proteção que contemple os danos causados por eles.

Mesmo sem o status de seguros – são considerados até aqui serviços de assistência acoplados a modalidades mais tradicionais –, as seguradoras no País seguem o rastro do mercado mundial no que diz respeito à oferta de coberturas para donos de animais de estimação. O fato de o produto não ser regulamentado pela Superintendência de Seguros Privados (Susep) abre caminho para que o mercado (seguradoras ou não) crie as mais variadas proteções, oferecidas como cobertura facultativa (compra quem quer) em modalidades tradicionais, principalmente o residencial ou o de viagem. O consenso de profissionais das áreas de marketing e comercial das seguradoras do País é de que os serviços de assistência pet ajudam a promover a venda do produto principal e a fidelizar os clientes.

## ● ● ● PROTEÇÃO EXPANDIDA

No exterior, o chamado *insurance pet* (acidentes pessoais e saúde veterinária) é apontado

---

**As vendas mundiais de seguros para animais de estimação, projetadas em US\$ 7,8 bilhões neste ano, deverão chegar a US\$ 38,8 bilhões até 2030, um crescimento de 11% por ano.**

---



como um dos mais promissores nos próximos anos, segundo diversos relatórios de inteligência de mercado. Estudo da Pet Insurance Market Size, Share & Industry Analysis, By Policy Coverage Type (Accident & Illness, Accident Only, Others), By Animal Type (Dog, Cat, Others), By Provider (Public, Private) and Regional Forecast, 2019-2026 prevê uma expansão do mercado global de proteção dos US\$ 6,05 bilhões de 2018 para US\$ 11,25 bilhões, em 2026.

Convergente em relação à trajetória de alta dos negócios, relatório do Future Market Insights destaca que as vendas mundiais de seguros para animais de estimação, projetadas em US\$ 7,8 bilhões neste ano, deverão alcançar US\$ 38,8 bilhões até 2030, com uma taxa de crescimento de 11% por ano.

O estudo assinala que o novo comportamento das famílias, com o fenômeno de “humanização dos animais de estimação” liderada pelos Millennials, a renda dos tutores em alta nos maiores

mercados globais de *pet care* e novas tecnologias que facilitam a compra de proteção estão entre os fatores do diagnóstico positivo. Pelos cálculos desse levantamento, estima-se que a receita de prêmios pet representa algo em torno de 3% a 4% da cadeia global de *pet care*.

Os Estados Unidos lideram o mercado pet. Segundo a Pesquisa Nacional de Proprietários de Animais de Estimação 2021-2022, feita pela American Pet Products Association (APPA), a posse de animais de estimação aumentou de 67% para 70% das famílias nos Estados Unidos. Os Millennials são os principais tutores, representando 32%, seguidos pelos Boomers (27%) e Gen X (24%).



#### MERCADOS GLOBAIS

Os negócios de proteção pets andam de forma mais acelerada nos países desenvolvidos, onde há atuação de grandes grupos e competição acirra-

**A posse de animais de estimação aumentou de 67% para 70% nas famílias dos Estados Unidos. Os Millennials são os principais tutores (32%), seguidos pelos Boomers (27%) e Gen X (24%).**



**“As empresas podem comercializar esse tipo de cobertura livremente, montar “combos”, cobrindo, inclusive, não só danos causados por pets como também por outros animais como vacas, touros, cavalos, aves etc.**

da. Em consequência, as coberturas pets são bastante comuns nos mercados globais, como nos Estados Unidos, onde são negociadas no seguro residencial (home owners).

Segundo técnicos da Susep, não há qualquer empecilho regulatório envolvendo a oferta de assistência pet nem planos de regulamentar tais coberturas até aqui. Logo, as empresas podem comercializar esse tipo de cobertura livremente, montar “combos”, cobrindo, inclusive, não só danos causados por pets como também por outros animais como vacas, touros, cavalos, aves

Ainda não é possível, contudo, aferir o desempenho das assistências pets no mercado de seguros. Por não ser um produto padrão, a Susep não tem dados específicos como o de número de seguradoras que oferecem proteções pets, o de receita aferida ou o de sinistros ocorridos.

Também o Conselho Nacional de Justiça (CNJ) informa não ter dados estatísticos consolidados sobre ações cíveis envolvendo danos causados por animais domésticos. Ainda assim, a percepção é de que os sinistros pet avançam, seguindo o salto da população de animais domésticos, já que se observa um aumento significativo na adoção de animais, principalmente os cães, por estarem entre os companheiros preferidos dos seres humanos.

### ● ● ● OPORTUNIDADES E RISCOS

Ao cruzar dados sobre a população pet ou de plantéis, conclui-se que o mercado brasileiro é uma janela de oportunidades e de riscos. Dados do Instituto Pet Brasil (IPB) dão conta de que o Brasil encerrou 2021 com 149,6 milhões de animais de estimação, um aumento de 3,7% sobre os 144,3 milhões do ano anterior.

Os cães lideram o ranking, com 58,1 milhões de indivíduos. As aves canoras vêm em segundo, com 41 milhões. Os gatos figuram em terceiro lugar, com 27,1 milhões. A população é também numerosa no meio rural. Somavam 218,2 milhões de cabeças de gado e outros 41,1 milhões de rebanho suíno, segundo o censo mais recente do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), relativo a 2020.

Essa extraordinária população de pets e plantéis, contudo, é capaz de produzir danos extraordinários. Uma seleção de casos (segurados ou não) levantados pela *Revista de Seguros* dá alguma ideia dos riscos incorridos nessas operações. Apenas uma seguradora que cobre danos via Responsabilidade Civil Familiar oferecido como proteção facultativa de seu seguro Residencial reportou cinco casos.

Em um deles, um pastor alemão de porte grande fugiu da residência e “atacou” um veículo de terceiro estacionado nas proximidades. A câmera da casa do vizinho registrou o ocorrido. Informada do sinistro, a seguradora pagou R\$ 5.806,94 pelos reparos realizados. A mesma seguradora indenizou o dano causado por um cachorro de seu segurado, que atacou e matou a calopsita de um morador da rua.

Da mesma forma, indenizou o dano de outro segurado, cujo pit bull fugiu da chácara e inva-

diu a propriedade vizinha, matando um bode e duas galinhas. O dano de um cão que mordeu e rasgou a calça jeans de um transeunte foi igualmente saldado, assim como os ferimentos ocasionados a uma criança que foi derrubada de sua bicicleta por um cão. Todas essas situações estão entre coberturas de RC Familiar do seguro Residencial. Com isso, o seguro colabora para reduzir a judicialização.

Nos últimos anos, juízes julgaram cada vez mais reparações solicitadas por danos causados por animais, tanto por pet como por rebanhos. Em 2016, uma cuidadora de animal foi indenizada por danos causados por pet de pequeno porte hospedado em sua casa. A cuidadora, após três surtos psicológicos do animal, decidiu suspender o contrato de prestação de serviços e cobrar os danos causados à moradia. Entre os itens avariados, uma tevê de 43 polegadas avaliada em R\$ 1,8 mil na época. O caso tramitou no 6º Juizado Especial Cível de Brasília. Por sorte da tutora, a juíza desconsiderou o pedido de danos morais.

Em outro caso, julgado em maio, o colegiado da 1ª Turma Recursal dos Juizados Especiais de Brasília manteve a condenação dos donos de dois pitbulls. Seus animais atacaram e mataram um pequeno cão. O valor da sentença foi fixado em R\$ 7,5 mil, entre danos morais e materiais.

No meio rural, as disputas por puladas de cerca são comuns. Um dos casos mais conhecidos envolve um touro reprodutor Nerole, que pulou a cerca e engravidou algumas vacas Jersey, indicadas para a pecuária leiteira, da propriedade vizinha. A fecundação entre raças diversas é desaconselhada por veterinários, já que, entre outras consequências, pode gerar abortos, problemas no parto e, de forma geral, prejudicar a saúde das vacas.

O caso foi parar na 5ª Câmara Civil do Tribunal de Justiça de Santa Catarina, que condenou o proprietário do touro fujão a pagar quase R\$ 96 mil de indenizações, mas ele recorreu. O desembargador Ricardo Fontes, relator da apelação, escreveu que “é objetiva a responsabilidade civil dos proprietários de animais – ou seja, eles respondem pelos danos causados a terceiros independentemente da existência de culpa –, eximindo-se do dever reparatório ape-



nas na hipótese de ser comprovado fato imputável à própria vítima ou de ocorrência de caso fortuito ou força maior. De consolo, o dono do touro conseguiu reduzir para R\$ 10 mil o valor por danos morais, abaixo do estipulado em primeiro grau. Mas não escapou dos danos materiais gerados. Vida que segue.

O certo é que o universo animal abre um caminho promissor para o mercado, principalmente no caso de coberturas para a saúde dos animais. Hoje, algumas empresas já contam com mais de 70 mil vidas seguradas no universo de saúde pet. Os mercados emergentes, porém, devem andar em ritmo de expansão abaixo dos países desenvolvidos. Isso porque, ainda segundo o relatório do Future Market Insights, alguns desafios permeiam a expansão, principalmente o desconhecimento das coberturas e a renda das famílias. A conferir.

***“É objetiva a responsabilidade civil dos proprietários de animais, ou seja, eles respondem pelos danos causados a terceiros independentemente da existência de culpa.”***

**Ricardo Fontes**, desembargador

---

# UM NOVO ALVO DOS HACKERS: OS PORTOS BRASILEIROS

*Quadrilhas de hackers promovem ataques cibernéticos e exigem resgates para restabelecer a normalidade dos sistemas de controle da movimentação das cargas.*

---

Com uma corrente de comércio de US\$ 499,8 bilhões em 2021, sendo US\$ 280,4 bilhões em exportações, o Brasil depende da eficiência e agilidade do seu sistema portuário para se manter competitivo no disputado mercado em que está inserido, com predominância de commodities agropecuárias e minerais.

No seu cenário mais realista, o Plano Nacional de Logística 2035, divulgado em 2021, prevê investimentos de R\$ 59,5 bilhões no sistema portuário, cujo controle vem sendo progressivamente passado às mãos da iniciativa privada por meio de leilões de concessão.

Para além da necessidade de aparelhamento adequado, uma ameaça global cada vez mais presente vem tirando o sono dos operadores: os ataques cibernéticos feitos por quadrilhas de hackers que exigem resgates vultosos para restabelecer a normalidade dos sistemas informatizados

que comandam a movimentação das cargas.

Em 2021, essa máquina oculta de crime digital pode ter alcançado, entre resgates exigidos e prejuízos às atividades, a fantástica cifra de US\$ 6 trilhões, segundo estimativa da consultoria alemã Roland Berger, amplamente difundida. O número colocaria a pirataria cibernética, caso ela fosse um país, em terceiro lugar no ranking dos maiores PIBs do mundo, atrás dos Estados Unidos e da China.

Chave-mestre do comércio global, o sistema portuário vem sendo cada vez mais alvo favorito desses ataques. Em julho deste ano, o porto de Los Angeles, um dos mais movimentados do mundo, divulgou publicamente que tem recebido cerca de 40 milhões de tentativas de ataques por mês.

Em fevereiro, ataque a um dos terminais de contêineres do porto de Mumbai, o maior da Índia, obrigou o desvio de navios para outros ter-

minais do complexo, provocando atrasos e prejuízos. Em julho do ano passado, outro ataque provocou transtornos por várias semanas nos portos de Durban, Port Elizabeth, Ngqura e Cidade do Cabo, na África do Sul.

No Brasil, o terminal de contêineres do porto de Mucuripe, em Fortaleza (CE), foi alvo de um ataque hacker que causou perturbações no site da Companhia Docas do Ceará (CDC) e provocou lentidão por vários dias, obrigando ao retorno dos sistemas manuais de movimentação de cargas e gerando fila de navios para as operações de carga e descarga.

## ● ● ● PROTEÇÃO X CUSTOS

De acordo com o especialista Marcelo Branquinho, fundador e CEO da empresa TI Safe, especializada em sistemas de proteção cibernética, a situação dos portos brasileiros não é



das melhores. “Não temos visto uma demanda grande dos portos por proteção. Eles deveriam ter muito cuidado com seus sistemas, mas o fato é que o tema da cibersegurança ainda não despertou fortemente o interesse dos seus dirigentes”, alertou.

Branquinho, que tem atendido grandes empresas do setor elétrico, outro segmento estratégico da infraestrutura, e vem negociando com alguns portos, disse que uma das razões para a baixa demanda portuária e em outros setores é que “as empresas enxergam a cibersegurança como custo, um dinheiro que elas vão gastar e não vão gerar *payback*”.

Essa avaliação, para o especialista, é superficial e perigosa. “O que está em jogo é a atividade-fim daquelas empresas. Elas não percebem que aquilo que vão deixar de gastar em cibersegurança podem perder em horas de um ataque de hackers”, disse.

Branquinho explicou que esses ataques se intensificaram desde o começo da pandemia da Covid-19, quando grande parte dos empregados dos escritórios dos portos e das empresas em geral passaram a trabalhar de casa, em regime de home office.

A mudança, segundo ele, não foi acompanhada dos cuidados necessários ao trabalho em ambiente digital. Os funcionários passaram a acessar de casa os sistemas dos portos, facilitando a tarefa dos piratas, especialmente com o uso do chamado *ransomware*, um tipo de software malicioso que “sequestra” a chave de segurança do sistema de informática do porto e passa a exigir um resgate, a ser pago em moeda digital (bitcoin).

O especialista explica que, mais complexo do que o sequestro físico propriamente dito, o da chave digital pode não se resolver com o pagamento do resgate. Satisfeita a exigência, em geral

***“Não temos visto uma demanda grande dos portos por proteção. Eles deveriam ter muito cuidado com seus sistemas, mas o fato é que o tema da cibersegurança ainda não despertou fortemente o interesse dos seus dirigentes.”***

**Marcelo Branquinho, TI Safe**



com a negociação de um valor menor do que o pedido inicial, o hacker continua com a chave da empresa e nada impede que ele venha a fazer um novo ataque e novas exigências.

Como há nos portos equipamentos que não têm segurança em si, Branquinho aconselha que os terminais cerquem esses equipamentos de um modelo de proteção chamado de “zona de conduit”, baseado na norma internacional ISA/IEC 62443, específica para segurança cibernética.

Resumidamente, o modelo recomenda separar as redes em zonas de segurança e proteger o entorno dessas zonas, como fazem no mundo físico os bancos com seus cofres de valores. A proteção inclui instalar dispositivos de controle de entrada e saída de informações (firewalls) nos casos de redes que se comunicam com ter-

ceiros e ITS industrial, que são equipamentos destinados a detectar comportamentos estranhos dentro das redes.

Entre outras soluções recomendadas por Branquinho aos portos estão o anti-*malware* industrial, que é o antigo antivírus com sistemas inteligentes, sistemas de controle ao acesso remoto, treinamento rigoroso do pessoal quanto às políticas de segurança e instalação de backups que assegurem o retorno rápido das operações.

### ● ● ● APÓLICES DE SEGUROS

Outro recurso para proteger os portos e os navios que asseguram o comércio exterior contra os prejuízos dos ataques cibernéticos é a compra de seguro. No caso dos portos e do transporte ma-

rítimo, há o seguro cyber, que é geral para todos os setores, e o seguro marítimo, voltado para os danos físicos aos equipamentos. E eles começam a construir pontes entre si.

“Há o ramo marítimo e o ramo cibernético e existe o meio termo, algo que está em uma espécie de limbo, que é o ataque cibernético marítimo”, explica Guilherme Mattoso, líder da Área Marítima da corretora Gallagher.

Segundo Mattoso, a busca desse meio termo começou a acontecer a partir de uma série de exclusões colocadas na apólice do seguro marítimo, geralmente imposta pelo segmento de resseguros, que tornava a situação muito difícil para comprovar a responsabilidade do ataque cibernético por um dano físico a um navio, por exemplo.

O especialista da Gallagher exemplifica com o caso de um navio que sofreu ataque de hacker-um blecaute- deixando-o à deriva e, na sequência, fazendo-o encalhar com perda do casco.

No caso, o segurador buscava demonstrar que o dano físico decorreu do impacto do encalhe e que o ataque cibernético teve participação, mas não foi determinante, uma vez que haveria alternativas para evitar esse impacto, como o uso de carta náutica física ou até de um tripulante para vigiar a permanência na rota, como nos tempos do cesto de gávea.

“Só que essas exclusões de *cyber* impostas pelo mercado de resseguros e implantadas meio que obrigatoriamente tornaram-se exclusões muito fortes”, explica. A ponto, por exemplo, da exclusão de cobertura para o hipotético caso de um ataque remoto a um equipamento que fizesse este soltar a carga que estava movimentando e causar um dano a alguém.

Diante do quadro, segundo Mattoso, o seguro marítimo começou a oferecer coberturas complementares como paliativos às exclusões. Paralelamente, o seguro *cyber* começou a oferecer coberturas mais complexas para a parte de escritórios do cliente e, desse esforço simultâneo, nasceu o meio termo, o seguro *cyber* marítimo.

No caso das embarcações, o especialista explica que elas estão cada vez mais tecnológicas, principalmente aquelas de apoio à indústria de petróleo offshore, e conectadas à base de apoio no porto de onde podem ser operadas automaticamente como ocorre, por exemplo, com os carros de corrida.

Um ataque a essa base em terra pode gerar ordens contraditórias que resultem em danos às embarcações. Para prevenir esses riscos, o mercado de regulação está passando a emitir cada vez mais regras de segurança cibernética para conceder a certificação dessas embarcações. Um exemplo básico é a segregação entre a intranet e a internet usada pelos tripulantes para falar com suas famílias.

### CUSTO ELEVADO

Como consequência de todos esses riscos e do crescimento exponencial do mercado de seguro



*“Só que essas exclusões de cyber colocadas pelo mercado de resseguros (nas apólices do seguro marítimo) e implantadas meio que obrigatoriamente tornaram-se exclusões muito fortes.”*

Guilherme Mattoso, Gallagher

*cyber* a partir de 2020 (pandemia), passando de R\$ 25 milhões em 2018/2019 para R\$ 105 milhões em 2021, Daniela Reia, líder de Placement da Gallagher, explica que o mercado segurador passou a ajudar as empresas a encontrar o melhor caminho para se protegerem.

“O mercado segurador tem um papel fundamental, que é o desenvolvimento da cultura desses cuidados, por exemplo, definindo os sistemas mínimos de proteção para se ter acesso a esse tipo de seguro”, explica. A lista inclui basicamente aquelas proteções sugeridas acima por Branquinho, ressaltando a necessidade de se ter um sistema de gestão de PET para atualização de softwares.

No caso dos portos, o fato de muitas instalações mais antigas operarem com equipa-



*“O mercado segurador tem um papel fundamental que é o desenvolvimento da cultura desses cuidados, por exemplo, definindo os sistemas mínimos de proteção para se ter acesso a esse tipo de seguro.”*

Daniela Reia, Gallagher

mentos com graus de modernidade diversos, considerados por alguns especialistas como problemáticos para a eficiência das redes de proteção, Daniela ressalva que “não é tão ruim assim” e que os riscos dessas defasagens podem ser mitigados se as instalações operarem em redes segregadas e *offline*.

O ponto mais importante, segundo a executiva da Gallagher, é que os portos e as empresas em geral tenham consciência da necessidade de se proteger e de treinar suas equipes, para que elas saibam exatamente como detectar riscos em suas máquinas e como agir para evitar esses riscos.

Todo cuidado é pouco porque a sinistralidade é muito alta. Segundo Daniela, alcançou 103% em 2020 e 97% em 2021, ou seja, as indenizações estão niveladas com os prêmios,

sem contar com as despesas adicionais das seguradoras, como as obrigações de reservas e os custos administrativos.

O resultado dessa equação é o aumento dos prêmios e, na sequência, a perda de atratividade do segmento para parte do mercado. Segundo Daniela, alguns grupos internacionais de grande porte já estão desistindo de fazer seguro *cyber* no Brasil, em decorrência do tamanho dos riscos.

Para seguir ofertando o produto, a receita é estimular os investimentos em proteção de modo a reduzir esses riscos e aumentar a atratividade. “Os hackers miram os mais vulneráveis, e os mais vulneráveis são aqueles que não investem em proteção”, resume Daniela.

### RISCO INTANGÍVEL

O presidente da Comissão de Linhas Financeiras da FenSeg, João Fontes, responsável pela área de *cyber*, também destaca que a sinistralidade do segmento está muito elevada e que essa é a razão para o aumento das taxas que vem se verificando no mercado.

“A sinistralidade tem sido bastante elevada, o número de ataques tem crescido muito, basta ler o noticiário”, ressalta. “O segmento marítimo usa pouco o seguro *cyber* de risco financeiro porque esse produto cobre basicamente o risco intangível, aquela linha financeira relacionada à violação de dados”, acrescenta.

Segundo o executivo, o produto se aplica mais a setores como o de instituições financeiras, de tecnologia e de entidades médicas, empresas que têm em poder dados de terceiros protegidos pela Lei Geral de Proteção de Dados (LGPD).

Isso porque o *cyber* de riscos financeiros não cobre os danos pessoais e materiais. “Eventualmente, são coberturas de *cyber* que podem ou não ser oferecidas dentro de outros seguros”, ressaltou.

Mas como o *cyber* financeiro cobre lucros cessantes, Fontes entende que ele poderia cobrir os prejuízos financeiros, por exemplo, do armador cujo navio não pode carregar ou descarregar em decorrência de um ataque ao porto de destino.

Salvatore Lombardi, CEO da agência Albatroz MGA, entende que o seguro *cyber* pode minimizar, para as empresas contratantes, as perdas provocadas pela interrupção de uma cadeia logística. “Contudo, não estamos vendo a oferta de seguro *cyber* para operadores logísticos que possa abranger todos os riscos”, ressalva, na linha dos demais entrevistados.

Lombardi destaca ainda que o seguro de transporte abrange os danos físicos às mercadorias, mas não cobre os riscos de demora, atraso ou lucros cessantes. “O mercado segurador tem

a missão de ofertar essa cobertura (mais abrangente) o quanto antes possível, seja por meio de um produto de seguro exclusivamente para ataques cibernéticos, seja por meio de um produto combo”, defendeu.

### TOLERÂNCIA ZERO

O consultor especializado na área de cargas containerizadas Leandro Carelli Barreto, sócio da empresa Solve Shipping Intelligence, disse que, embora não venha observando reflexos nos fretes e nas taxas portuárias



*“O segmento marítimo usa pouco o seguro *cyber* de risco financeiro porque esse produto cobre basicamente o risco intangível, aquela linha financeira relacionada à violação de dados.”*

João Fontes, FenSeg



*“O mercado segurador tem a missão de ofertar uma cobertura (mais abrangente) o quanto antes possível, seja por meio de um produto de seguro exclusivo para ataques cibernéticos, seja por meio de um combo.”*

Salvatore Lombardi, Albatroz MGA



**“O aumento dos ataques cibernéticos pode gerar um efeito cascata nas cadeias logísticas mundiais, que estão com tolerância zero a intercorrências.”**

**Leandro Carelli Barreto,**  
Solve Shipping Intelligence

dos crescentes riscos cibernéticos, eles representam um agravante a mais para o risco de caos logístico.

Segundo ele, a maioria das grandes empresas de navegação globais já sofreram algum tipo de ataque cibernético e muitos terminais portuários também. “O que acontece é que as empresas não conseguem fazer *booking* (reserva de espaço), documentação, recebimento, pagamento, liberação de carga... Isso vai agravando o hoje chamado caos logístico”, disse.

Esse caos decorre de fatores que afetaram profundamente o mercado marítimo nos últimos três anos, decorrentes da pandemia da Covid-19 e da crise geopolítica desencadeada pela guerra na Ucrânia. “O aumento dos ataques cibernéticos pode gerar um efeito cascata nas cadeias logísticas mundiais, que estão com tolerância zero a intercorrências”, apontou.

Embora não esteja informado sobre como os portos brasileiros estão se preparando para enfrentar esses riscos, o consultor disse que atualmente a maioria dos terminais brasileiros é controlada por grandes grupos privados internacionais ou nacionais. Em termos de prevenção, ele avalia que esses grupos estejam fazendo aqui o mesmo que tem sido feito lá fora.

Uma enquete feita pela Associação dos Terminais Portuários Privados (ATP) a pedido da *Revista de Seguros*, com respostas de cinco terminais, mostrou que nenhum deles sofreu ataque cibernético, mas, de acordo com a entidade, todos eles vêm adotando políticas de segurança e controles de cibersegurança, incluindo testes de invasão, protocolos de governança e segurança de TI e gestão de acessos.

Dos terminais consultados pela ATP, dois informaram ter investido R\$ 3 milhões em proteção nos últimos cinco anos, e os outros três disseram não ter uma totalização porque os investimentos são fracionados por várias unidades da empresa. Todos os terminais informaram que têm investido em atualização tecnológica buscando eliminar, principalmente, as vulnerabilidades recentes.

Em relação aos seguros, todos os terminais consultados pela entidade responderam conhecer a existência de apólices de seguro cyber, mas somente um respondeu ter apólice. Segundo a ATP, os terminais consideram que essas apólices ainda são avaliadas como de “alto custo e cobertura limitada”.

O Ministério da Infraestrutura (Minfra) respondeu, por meio de nota, que a Comissão Nacional de Segurança Pública nos Portos, Terminais e Vias Navegáveis, “concentra esforços para ampliar a efetividade das ações de segurança cibernética”.

Ainda de acordo com o Minfra, são repassadas orientações adicionais às Comissões Estaduais de Segurança Pública da área de portos e navegação, recomendando que adotem uma abordagem mais abrangente e detalhada diante dos crescentes riscos de ataques cibernéticos, com foco em pontos como ligações clandestinas, acessos indevidos a informações, uso de softwares não autorizados e ataques com *ransomwares*, entre outros.

---

# RESSIGNIFICAÇÃO DA MORADIA IMPULSIONA MERCADO IMOBILIÁRIO

*Mudanças de hábitos no pós-pandemia devem garantir mais um ano de bom desempenho do setor, que registrou recorde de negócios em 2021*

---

O mercado imobiliário continua surpreendendo positivamente a economia nacional e deverá encerrar 2022 com índices positivos nos indicadores de performance, com os lançamentos e as vendas de imóveis residenciais em números bem próximos dos registrados em 2021, quando o setor teve um recorde de negócios. Isso, a despeito do ambiente desfavorável da conjuntura econômica (juros altos, aumentos dos custos da construção e dos índices de inflação), que levou a um cenário nada animador no período de abril a junho, quando os lançamentos de imóveis no País chegaram a cair 15,4%, enquanto as vendas recuaram 5,5%.

As projeções otimistas são compartilhadas por entidades representativas do setor de construção e incorporação, como a Associação Brasileira de Incorporadoras Imobiliárias (Abrainc) e a

Câmara Brasileira da Indústria da Construção (CBIC). As vendas registraram aumento de 1,4% no semestre, em comparação ao primeiro semestre do ano passado, atesta o estudo “Indicadores Imobiliários Nacionais do 2º trimestre de 2022”, realizado pela CBIC em parceria com o Senai Nacional e com a Brain Inteligência Estratégica, divulgado em agosto último.

O levantamento aponta uma queda de 6% no número de lançamentos residenciais no primeiro semestre de 2022, em comparação com o mesmo período de 2021, mas as vendas cresceram. Na avaliação do presidente da CBIC, José Carlos Martins, os dados demonstram que o mercado apresenta interesse e demanda para comprar.

“É importante destacar a linha de crescimento de vendas e lançamentos de 2017 até agora e que, a partir do segundo semestre de 2021, começou a ter certa estabilidade. Ou seja, apesar da crise

econômica, o setor da construção civil permanece com previsibilidade, podendo ser considerado um grande suporte da economia brasileira”, afirmou Martins em entrevista coletiva realizada para divulgar o estudo.

Segundo o presidente da CBIC, a previsão para este ano é de crescimento do PIB de 3,5%. “Devemos crescer também no emprego, acompanhando toda a cadeia produtiva. Queremos que o Brasil entenda que a construção civil é a grande âncora da economia para evitar o ‘voe de galinha’. Nós somos a âncora que permite um crescimento sustentável”, reiterou.

## ● ● ● VENDAS LÍQUIDAS

O aumento das vendas no setor de incorporação no primeiro semestre é corroborado por outro estudo, realizado pela Abrainc em parceria



***“Apesar da crise econômica, o setor da construção civil permanece com previsibilidade, podendo ser considerado um grande suporte da economia brasileira.”***

José Carlos Martins, CBIC

com a Fundação Instituto de Pesquisas Econômicas (Fipe), referente ao período entre janeiro e maio: 26,6% de crescimento em comparação a igual período do ano passado, o que equivaleu à comercialização de 74.570 unidades.

Na mesma pesquisa, a Abrainc informa que, como resultado, as vendas líquidas (calculadas com base no volume de vendas e de unidades distratadas em um dado período) acumulam alta de 28%, em paralelo a um recuo de um ponto percentual na relação entre distratos e vendas.

Os empreendimentos associados ao Programa Casa Verde Amarela (CVA) foram responsáveis pela maior parcela das unidades lançadas (65,8%), comercializadas (72,2%) e entregues (88,1%) no balanço parcial de 2022, divulgado pela Abrainc. Por sinal, uma das principais causas do otimismo do setor quanto

à manutenção do crescimento este ano são as mudanças realizadas no programa, que possibilitaram a retomada das contratações.

Segundo dados da CBIC, somente em julho, o CVA apresentou crescimento de 20% no volume de contratações em relação ao mesmo mês de 2021, e a tendência até meados de agosto era de manutenção do mesmo ritmo, lembrando-se que, entre abril e maio, o programa havia registrado queda de 36,5% nos lançamentos e de 14,6% nas vendas.

A avaliação dos especialistas do setor é que o aumento nos custos de construção impactou de forma direta os empreendimentos do CVA, que acabaram sendo adiados ou cancelados nos últimos meses, principalmente em razão de o reajuste nos preços dos imóveis não ter sido acompanhado pela elevação do poder de compra da população.

Com isso, o Governo Federal vem implementando uma série de medidas de estímulos para desafogar o CVA, com aumento na liberação de subsídios, adequação das faixas de rendas dos mutuários e ampliação nos prazos de financiamento. Até o fim do terceiro trimestre, a previsão é que a Caixa passe a oferecer financiamento imobiliário com prazo de pagamento de até 35 anos dentro do CVA (o prazo máximo para esse tipo de operação atualmente é de 30 anos).

A pesquisa da Abrainc atesta que os imóveis de Médio e Alto Padrão (MAP) puxaram a expansão. O crescimento foi de 145,3%. Foram vendidas 19.620 unidades. Na argumentação dos especialistas da entidade, o resultado se deve ao fato de muitos compradores estarem enxergando uma boa oportunidade para compras de ativos imobiliários, com expectativa de valorização futura nos preços dos imóveis.

Dentro dessa premissa de crescimento do mercado de incorporação, os financiamentos imobiliários devem alcançar um volume total de R\$ 260 bilhões em 2022, um aumento de 2% na comparação com o ano anterior, de acordo com previsão feita pela Associação Brasileira das Entidades de Crédito Imobiliário e Poupança (Abecip). O número representaria um recorde histórico para o segmento, mesmo com a desaceleração em relação ao ano passado, em que foi registrado crescimento de 46%.

### MAIS CRÉDITO

O financiamento de imóveis é uma linha de crédito elaborada pelos bancos com o intuito de facilitar a compra da casa própria. O cliente que contrata esse crédito pode utilizar o valor obtido para comprar imóvel novo, usado, adquirir terrenos ou começar uma construção. A Caixa Econômica Federal, maior financiadora imobiliária do País, projeta crescimento de 10% nas concessões de empréstimos para aquisição de imóveis em 2022.

Embora haja uma desaceleração em relação ao ano anterior — devido ao ciclo de alta da taxa básica de juros (Selic) — a tendência é que haja ampliação do crédito. O resultado deverá ser superior ao projetado pelas demais instituições do

setor bancário, já que a Caixa conta com taxas de juros mais baixas e linhas de crédito menos impactadas pela inflação, como a do Sistema Brasileiro de Poupança e Empréstimo (SBPE).

Os financiamentos imobiliários usam como parâmetro o rendimento da poupança, valor que não reflete a variação total da Selic. Assim, além de não serem tão afetadas pelos juros, as famílias que buscam financiar a casa própria podem contar também com as facilidades no financiamento pelo Fundo de Garantia do Tempo de Serviço (FGTS) e com linhas de crédito especiais oferecidas pelas instituições bancárias.

Somente em julho, o crédito imobiliário atingiu R\$ 18 bilhões, melhor resultado do ano e o segundo maior volume para o mês na série histórica, embora inferior ao montante observado no mesmo período de 2021. De acordo com os dados mensais da Abecip, foram financiados 73,1 mil imóveis, quantidade 18,5% maior que em junho e 10% inferior ao mesmo mês do ano passado.

### SEGURO HABITACIONAL

Com desempenho atrelado ao da carteira de crédito relacionado ao financiamento imobiliário, o seguro habitacional também vem registrando bons índices de crescimento. Até junho deste ano, movimentou em prêmios R\$ 2,77 bilhões, com um crescimento de 12,35% em comparação a igual período em 2021. A perspectiva é encerrar o ano com um volume em prêmios de R\$ 5,77 bilhões contra os R\$ 5,01 bilhões arrecadados em 2021, o que representaria um crescimento de 13,77%.

A informação é do presidente da Comissão de Seguro Habitacional da FenSeg, Lincoln Peixoto, para quem o valor poderá ser 20% maior a partir do estabelecimento do seguro habitacional como seguro imobiliário.

Ele explica que Superintendência de Seguros Privados (Susep) e o Conselho Monetário Nacional (CMN) discutem a ampliação da cobertura do seguro habitacional, hoje restrito aos imóveis financiados dentro do SBPE, para todo o mercado imobiliário — o que incluiria, de imediato, as operações de compra e venda de imóveis pelo sistema de consórcio e também dentro cha-

mado mercado de *home equity*, conhecido como Crédito com Garantia de Imóvel (CGI).

Peixoto argumenta que a criação do seguro imobiliário com a ampliação do escopo de cobertura às operações de compra e venda dentro dessas duas modalidades, já bastante difundidas no setor imobiliário, poderá significar um crescimento significativo do mercado.

“No caso dos consórcios, representaria no curto prazo aumento de 18% no volume da carteira. No *home equity*, pode significar acréscimo de 12%”, avalia, explicando que, no segundo caso, as previsões com relação ao mercado são de médio prazo.

Também no que diz respeito à performance do seguro garantia, o desempenho do setor imobiliá-



**“No caso dos consórcios, (a criação do seguro imobiliário) representaria no curto prazo aumento de 18% no volume da carteira. No *home equity*, podem significar acréscimo de 12%.”**

Lincoln Peixoto, FenSeg



rio vem representando um incremento de vendas. Hoje, a maior parte da arrecadação de prêmios dessa modalidade está no setor público (algo como 90%), mas a expectativa da indústria de seguros é ampliar a participação do setor privado, já que crescimento do mercado de imóveis vem contribuindo de forma significativa para alcançar tal objetivo.

De acordo com o vice-presidente da Comissão de Riscos de Crédito e Garantia da Fensseg, Átila Santos, o movimento de ressignificação da moradia, representado pelo “boom” de negócios imobiliários no País nos últimos dois anos (especialmente no segmento de alto padrão) já causou certa mudança: “Hoje, a relação setor público x setor privado está em 88% e 12%, e eu diria que a modalidade imobiliária representa entre 20% e 30% do volume de prêmios referentes ao setor privado”.

Dentro desse contexto, o executivo avalia que o crescimento dos negócios do segmento de lajes corporativas, especialmente com

a instalação de galpões logísticos nos arredores dos principais municípios do País, vem contribuindo para esse aumento da venda de seguros no setor privado. Ainda no mercado imobiliário, ele destaca o seguro fiança locatícia como um importante instrumento de ampliação da base segurada.

Para se ter uma ideia, somente em 2020 a arrecadação da carteira atingiu um crescimento de 76%. Mas, de acordo com as estatísticas da Fensseg, o seguro garantia representa menos que 3% do número de imóveis alugados no País.

Santos afirma que a tendência é de ampliação dessa base, principalmente em razão de algumas medidas adotadas pela Susep, como, por exemplo, a nova regra estabelecendo que as apólices sejam emitidas pelo prazo total do contrato de locação. Antes, elas eram emitidas pelo prazo de 12 meses, e o locatário precisava renová-la durante a vigência do contrato.

***“Hoje, a relação setor público x setor privado (do seguro garantia) está em 88% e 12%, e eu diria que a modalidade imobiliária representa de 20% a 30% dos prêmios do setor privado.”***

Átila Santos, FenSeg

---

# SANÇÃO A PROJETO DE LEI DESAFIA A SOBREVIVÊNCIA DOS PLANOS DE SAÚDE

*FenaSaúde avalia recorrer ao Judiciário contra as mudanças que vão impactar os custos do setor e prejudicar os 50 milhões de beneficiários dos planos de saúde no País.*

---

**O** sanção do presidente da República ao Projeto de Lei 2.033/2022, em 21 de setembro, causou reações no segmento de Saúde Suplementar. Aprovado pelo Senado no dia 29 de agosto, o PL estabelece hipóteses de cobertura de exames ou tratamentos de saúde que não estão incluídos no rol de procedimentos e eventos em saúde da Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS).

Para a diretora executiva da Federação Nacional de Saúde Suplementar (FenaSaúde), Vera Valente, a mudança coloca o Brasil na contramão das melhores práticas mundiais de avaliação de incorporação de medicamentos e procedimentos em saúde. “A decisão dificulta a adequada precificação dos planos e compromete a previsibilidade de despesas assistenciais,

podendo ocasionar alta nos preços das mensalidades e expulsão em massa dos beneficiários da Saúde Suplementar”, adverte.

Além da insegurança para a saúde dos beneficiários, a FenaSaúde alerta que as alterações podem gerar significativo impacto financeiro nos custos de saúde, visto que a cobertura ilimitada compromete a previsibilidade de despesas.

Desde abril de 2021, as despesas assistenciais do conjunto das operadoras de planos e seguros de assistência à saúde privadas já superam as receitas obtidas com contraprestações, levando a um prejuízo operacional de R\$ 9,2 bilhões, considerando o acumulado dos últimos cinco trimestres. Por esses fatores, a FenaSaúde avalia recorrer ao Judiciário em defesa dos cerca de 50 milhões de beneficiários que hoje dependem dos planos de saúde no País.

## ● ● ● STJ: ROL TAXATIVO

O Projeto de Lei 2.033/2022 foi uma resposta do Legislativo à decisão do Superior Tribunal de Justiça (STJ), de 8 de junho deste ano, reconhecendo que o rol é taxativo — isto é, os planos não são obrigados a cobrir serviços que não constam na lista da ANS.

A decisão do STJ confirmou o que a legislação já previa desde 1998, quando a Saúde Suplementar foi regulamentada no Brasil. Como lembra Vera Valente, em todo esse período, o rol nunca deixou de ganhar novos itens. Passou de 1.234 procedimentos e eventos para os atuais 3.379, cobrindo todas as doenças listadas na CID, a Classificação Estatística Internacional de Doenças e Problemas Relacionados com a Saúde.

Segundo ela, ao longo desses anos, houve



***“A decisão dificulta a precificação dos planos e compromete a previsibilidade de despesas assistenciais, podendo ocasionar alta nos preços e expulsão em massa de beneficiários.”***

Vera Valente, FenaSaúde

entendimentos conflitantes de tribunais, contrários às leis e às normas específicas pertinentes à matéria. “A posição do STJ traz mais segurança para todos. Não estão incluídos na cobertura dos planos de saúde procedimentos e medicamentos que ainda não tenham sido avaliados pela ANS e que podem corresponder a custos abusivos sem eficiência comprovada. Além disso, a decisão do STJ não impede a oferta de procedimentos não inscritos no rol da ANS, pois admite exceções e condicionantes para que sejam cobertos pelos planos”, esclarece Vera Valente.



### **MUTUALISMO SUSTENTÁVEL**

Para a FenaSaúde, a utilização do rol taxativo é a chave do sucesso para um mutualismo sustentável. O equilíbrio acontece pela previsibilidade

do uso: as operadoras de saúde podem custear os procedimentos médicos, hospitalares e odontológicos daqueles que necessitam, porque muitas pessoas contribuem para isso, com valores que são calculados a partir de estudos de risco, das estatísticas de ocorrência desses riscos e da identificação da probabilidade que eles ocorram.

No Brasil, assim como em inúmeros países desenvolvidos, é necessário decidir sobre quais tecnologias devem ser custeadas tendo em vista o orçamento finito, seja público ou privado. Para Vera Valente, a Avaliação de Tecnologia em Saúde (ATS) é a ferramenta consolidada em todo o setor para dar suporte à tomada de decisão.

“A incorporação automática de tecnologias, como alguns setores têm defendido, vai na direção contrária ao processo participativo, transparente e contínuo que propõe o setor de Saúde



*“A principal consequência de decisões que concedam vantagens individuais não asseguradas (nos contratos) é a insegurança jurídica que inibe o desenvolvimento do setor”*

José Cechin, IESS

Suplementar, para que possamos agregar valor à saúde dos beneficiários, mantendo a sustentabilidade e o equilíbrio econômico-financeiro do sistema”.

A judicialização afeta diretamente as relações contratuais entre cerca de 50 milhões de beneficiários de planos de saúde, operadoras e prestadores de serviços de assistência à saúde, explica Valente. “O estímulo à judicialização promove um ponto de vista individualista, que fundamentalmente subverte e desequilibra o sistema de Saúde Suplementar, distorcendo políticas públicas, privilegiando litigantes e sobrecarregando todo o restante. Isso é capaz de gerar expressivos aumentos dos custos dos planos privados de assistência à saúde e inviabilizar novas entradas de beneficiários”, adverte.

Na visão do superintendente do Instituto de

Estudos de Saúde Suplementar (IESS) José Cechin, é preciso distinguir a judicialização que busca assegurar um direito desrespeitado, daquela que deseja obter um direito não assegurado na regulamentação ou nos termos do contrato. “A principal consequência de decisões que concedam vantagens individuais não asseguradas é a insegurança jurídica que inibe o desenvolvimento do setor”, complementa.

Ao analisar os dados da ANS de 2021, a diretora executiva da FenaSaúde concluiu que o mercado de planos de saúde teve prejuízo operacional de quase R\$ 1 bilhão. O setor fechou o ano passado com 191 operadoras com receitas insuficientes para cobrir as despesas assistenciais, comerciais e administrativas. Em 2020, o primeiro ano da pandemia, o setor havia registrado resultado operacional positivo de R\$ 18,7 bilhões.

“Os resultados do ano passado mostram que o mercado de planos de saúde teve prejuízo operacional de R\$ 919,7 milhões. No balanço final, as operadoras ainda tiveram um pequeno lucro líquido no ano passado, de R\$ 2,6 bilhões. Mas esse resultado foi graças apenas às operações financeiras, mais especificamente à remuneração de suas reservas técnicas, num ano de alta forte da Selic”, destaca Vera Valente.



### RESULTADO GLOBAL

Na análise de José Cechin, do IESS, o resultado global do faturamento das operadoras de saúde em 2021 foi negativo, com o aumento significativo da taxa de sinistralidade, resultado da receita de contraprestações sobre as despesas assistenciais.

Segundo os dados extraídos da ANS e analisados pelo IESS, a receita dos planos de saúde de assistência médico-hospitalar no ano passado totalizou R\$ 252 bilhões, sendo R\$ 239 de contraprestações e R\$ 13 bilhões de outras operações. Um aumento de R\$ 24 bilhões, cerca de 10% em relação ao ano anterior.

No entanto, as despesas do segmento totalizaram R\$ 253 bilhões. No levantamento dos dados feito pelo IESS, R\$ 206 bilhões foram despesas assistenciais; R\$ 22 bilhões, administrativas; R\$ 7 bilhões, de comercialização; e R\$ 17 bilhões, de outras operações. Portanto, um crescimento de R\$ 44 bilhões (+21%) em com-

paração a 2020.

Como assinala José Cechin, a sinistralidade, que estava em 83% em 2019, caiu para 76% em 2020 e atingiu um dos mais altos índices em 2021, com 86%. “As receitas das mensalidades cobriram as despesas com assistência à saúde, administrativa e de comercialização, mas foram insuficientes para cobrir a totalidade das despesas”, analisa.

Entre 2020 e 2021, as receitas de contraprestações aumentaram em R\$ 22 bilhões (+10%), as outras receitas operacionais cresceram em R\$ 2 bilhões (+20%), enquanto as despesas assistenciais cresceram em R\$ 40 bilhões (+24%).

Dados do Portal da Transparência da Controladoria-Geral da União mostraram que o orçamento do Governo para a área de atuação da Saúde (SUS) foi de R\$ 127,07 bilhões em 2019, R\$ 187,51 bilhões em 2020, e R\$ 189,41 bilhões em 2021.

O IESS observou crescimento contínuo no número de beneficiários a partir de julho de 2020, mas o número médio em 2020 foi igual ao de 2019. Já no ano passado, foi 1,3 milhão maior do que o de 2020. Entre 2020 e 2021, o número de beneficiários teve um crescimento de 1,3 milhão de vínculos, passando de 47,1 para 48,4 milhões.

## PANDEMIA IMPACTOU CUSTOS MÉDICO-HOSPITALAR ENTRE 2020 E 2021

A Variação do Custo Médico-Hospitalar (VCMH/IESS) para um conjunto de 688,9 mil beneficiários de planos individuais atingiu 27,7% nos 12 meses terminados em setembro de 2021 em comparação ao mesmo período do ano anterior.

Segundo Vera Valente, são dois os motivos para essa variação tão alta no período. Primeiro, porque no começo da pandemia os beneficiários optaram por postergar procedimentos eletivos e, mesmo outros que não deveriam ter sido postergados, porque agravam a doença e tornam a recuperação mais difícil e custosa, e as despesas per capita começaram a cair, reduzindo a referência-base. Segundo, porque, a partir de meados de 2020, os beneficiários retomaram procedimentos postergados que se acumularam com o crescimento dos casos de Covid-19 e o agravamento da pandemia”, avalia.

Diferentemente de faixas etárias de pessoas mais jovens, que sofreram oscilações, a quantidade de vinculados em planos médico-hospitalares direcionadas a idosos com 60 anos ou mais acumula sucessivos crescimentos nos últimos 20 anos no País.

Entre março de 2002 e o mesmo mês deste ano, os vínculos saltaram de 3,4 milhões para 7 milhões, ou seja, mais que duplicaram, com alta de 107,6%. As informações são do Panorama dos Idosos Beneficiários de Planos de



Saúde no Brasil, desenvolvido pelo Instituto de Estudos de Saúde Suplementar (IESS).

Para José Cechin, superintendente executivo do IESS, houve aumento da representatividade de pessoas com 80 anos ou mais inseridas no grupo etário dos idosos, que acompanha o envelhecimento natural dos beneficiários da Saúde Suplementar.

“Existe uma preocupação pela manutenção dos planos, por ser um grupo mais suscetível, que tem uma ou mais doenças crônicas, e precisam utilizar os serviços com frequência. Essas pessoas também fazem um esforço enorme para manter o benefício, por se tratar de contratos com valores mais elevados”, pontua.

---

# TURISMO E AUDIOVISUAL TÊM RECUPERAÇÃO LENTA NO PÓS-PANDEMIA

*Fortemente impactados pela crise sanitária, os dois setores se reinventam para superar a queda: turismo investe nas viagens nacionais, e o audiovisual se apoia no streaming.*

---

Dois dos setores mais prejudicados pela pandemia, o de turismo e o de audiovisual estão aos poucos retornando aos patamares anteriores à crise sanitária. Diretamente afetados pelo isolamento social, quarentena e fronteiras fechadas no ápice do contágio do coronavírus, esses setores colhem agora os resultados da reabertura, embora o processo de recuperação seja lento e gradual para ambos. Nesse caminho, outros desafios entraram em cena: a situação econômica do País, puxada pela alta da inflação e queda da renda familiar dos brasileiros.

Especificamente no turismo, o tombo provocado pela pandemia foi significativo. O setor já vinha apresentando queda na variação de receita desde 2015, por conta da crise econômica acentuada em 2016. Em 2018, houve uma recuperação tímida, com crescimento de 2% no faturamento, que chegou a R\$ 276 bilhões. Em 2019,

a alta foi de 2,7%. Em 2020, com a chegada do coronavírus ao Brasil, a redução foi de 36%, uma queda histórica – o faturamento ficou em R\$ 185 bilhões. Em 2021, a situação melhorou, porém, em um patamar inferior a 2019, com R\$ 263 bilhões em receitas. Os dados foram compilados pela Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo (CNC), com base na Pesquisa Mensal de Serviços do IBGE.

Os valores englobam as receitas obtidas pelas atividades econômicas ligadas ao turismo: hospedagem, alimentação, transporte de passageiros (rodoviário, aéreo e marítimo), atividades de lazer, serviços culturais, agências de viagem e empresas de aluguel de veículos. Juntos, esses segmentos empregam cerca de 3,39 milhões de pessoas, número que já leva em conta as 469,8 mil vagas formais perdidas nos seis primeiros meses da pandemia. As contratações, no entanto, começaram a partir de outubro de 2020. Até

junho de 2022, 365,1 mil vagas já haviam sido recriadas, principalmente em bares e restaurantes e serviços de hospedagem.

A retomada mais consistente do setor deverá acontecer neste ano, prevê o economista sênior da CNC, Fábio Bentes. A expectativa é de crescimento de 4,3% no faturamento das atividades ligadas ao turismo, em relação a 2021. Segundo ele, o índice leva em conta a demanda reprimida dos últimos anos e será puxado principalmente pelo fluxo de turistas brasileiros em território nacional, que hoje representa cerca de 70% da receita do setor.

“A procura por turismo interno tem evoluído mais rapidamente por motivos óbvios. A pandemia fechou fronteiras e muitos países começaram a estipular critérios para a entrada de turistas estrangeiros. Sem contar que viajar para o exterior está extremamente caro. Está havendo uma mudança de perfil na forma de os brasileiros se deslocarem,



priorizando no momento destinos nacionais em detrimentos dos internacionais”, explica Bentes.

Segundo o economista da CNI, a movimentação nos aeroportos do Rio de Janeiro ajuda a ilustrar bem essa mudança de hábitos no pós-pandemia. “Enquanto o Galeão tem sofrido um esvaziamento de voos desde o início da crise sanitária, o Santos Dumont, que atende voos domésticos, vem registrando crescimento no número de passageiros”, compara.

A questão aérea tem sido vista como um obstáculo à recuperação do turismo no Brasil. O motivo é o preço das passagens de avião, que vem disparando desde a reabertura da economia, em razão da alta do dólar e do combustível de aviação. Segundo o IPCA, as passagens aéreas aumentaram 122,4% no acumulado dos últimos 12 meses.

Para o presidente da Federação Brasileira de Hospedagem e Alimentação (FBHA), Alexandre Sampaio, a inflação “deu um clique” nas pessoas,

que estão observando o cenário para ver como as coisas vão ficar, e ainda há o fator eleição, que, historicamente, reduz o fluxo turístico.

“A expectativa é que, passado novembro, o turismo volte com força para a alta temporada em voos nacionais e internacionais, que estão muito aquém do período pré-pandêmico”, afirma ele, que também é membro do Conselho Empresarial de Turismo e Hospitalidade (Cetur/CNC).



### LINHAS DE SEGUROS

Os resultados dos produtos de seguros ligados aos dois setores estão em linha com a retomada do turismo. Segundo a FenaPrevi, o seguro viagem alcançou R\$ 75 milhões em prêmios, apenas em maio de 2022, crescimento de 307% sobre o verificado no mesmo mês de 2021. O valor é maior, inclusive, do que o registrado em maio de 2019, ano anterior ao da pandemia. Já

*“Está havendo uma mudança de perfil na forma de os brasileiros se deslocarem, priorizando no momento destinos nacionais em detrimentos dos internacionais.”*

**Fabio Bentes, CNC**



*“A expectativa é que, passado novembro, o turismo volte com força na alta temporada em voos nacionais e internacionais, que estão muito aquém do período pré-pandêmico.”*

Alexandre Sampaio, FBHA

considerando o acumulado de janeiro até maio deste ano, o resultado chega a R\$ 297 milhões, com alta de 240% em relação ao mesmo período do ano passado.

“Há mais pessoas viajando dentro do País, trocando viagem internacional por nacional. Pessoas que tinham o costume de contratar seguro viagem para trajetos internacionais estão agora trocando o seguro para viagens no Brasil”, afirma Bernardo Castello, membro das Comissões de Produtos de Risco e Sobrevivência da FenaPrevi.

A lista de coberturas básicas do seguro viagem é praticamente a mesma, mas houve a inclusão de uma voltada para a Covid-19, que cobre extensão de hospedagem e despesas adicionais para quem contrai a doença no destino. A precificação do produto, no entanto, não sofreu alteração, porque o cenário não oferece grandes riscos.



*“Há mais pessoas viajando dentro do País. Elas tinham costume de contratar seguro viagem para trajetos internacionais e agora buscam o seguro para viagens no Brasil.”*

Bernardo Castello, FenaPrevi

“Para viajar em qualquer lugar do mundo, é necessário apresentar um PCR negativo e/ou o comprovante de vacinação. Então, o risco de morte no exterior, que é o evento de maior severidade no seguro, é infinitamente menor”, explica, informando que não tem havido aumento expressivo da sinistralidade do produto.

Castello ressalta que há um mercado fértil no Brasil para os seguros voltados para viagens nacionais, principalmente aquelas de curta distância, cujas possibilidades ainda não são muito bem exploradas. “Para uma viagem curta, não é necessária uma cobertura cara. As demandas estão mais relacionadas a despesas de custos médicos e hospitalares, caso o segurado não tenha um plano de saúde com cobertura nacional. Isso é uma baita oportunidade para o seguro viagem, assim como o desenvolvimen-

to de um canal interessante para a venda desse produto”, pondera.

O diretor da corretora de seguros Global Opsi, Luiz Janela, confirma que as vendas do seguro viagem estão quase chegando ao patamar pré-pandêmico, após um período turbulento. “Chegamos a zero no ápice da crise e estávamos acostumados a comercializar mais de cem apólices por mês”, afirmou.

Outro produto que voltou com força com o fim do isolamento social, segundo ele, foi o de RC Profissional para operadores turísticos/agências de viagens. “Voltamos a vender mais neste ano depois de uma longa parada. Durante as férias escolares, esses produtos costumam deslançar. Foi assim em julho deste ano, e espero que continue na alta temporada de verão”.



#### RETOMADA DO AUDIOVISUAL

Em meio à pandemia, o cenário e as perspectivas para o setor audiovisual no Brasil mudaram significativamente. Depois da quarenta e da consequente paralisação das produções, a indústria foi retomando aos poucos as atividades com protocolos sanitários rígidos, à medida que o contágio abrandava e o entretenimento na TV tornava-se uma válvula de escape para quem permanecia em casa.

Foi durante a pandemia que um fenômeno se intensificou: a chegada em massa dos serviços de *streaming* na produção audiovisual no País, investindo recursos privados na realização de obras com equipe e elenco nacionais. Esse modelo ganhou força enquanto a publicação de novos editais pela Agência Nacional do Cinema (Ancine) vinha minguando desde antes da crise sanitária. Este ano, no entanto, as perspectivas são melhores: a agência voltou a lançar editais por meio do Fundo Setorial do Audiovisual. Em maio, por exemplo, foram dois, totalizando R\$ 115 milhões.

A notícia é um sopro de esperança para o setor audiovisual, que levou um tombo na pandemia. Para se ter uma ideia da queda, em 2020, 189 filmes brasileiros tiveram nove milhões de espectadores e R\$ 142 milhões de ren-

da. Em 2021, 209 filmes brasileiros tiveram 700 mil espectadores e receita de R\$ 11 milhões.

O setor de seguros vem colhendo os frutos dessa retomada e acompanhando de perto a alavancada das plataformas de *streaming*. Embora não existam números que baseiem o aumento da quantidade de apólices voltadas para o setor, é possível identificar que o ramo anda aquecido com os corretores de seguros experientes nessa área.

“A chegada de grandes *players* internacionais trouxe mais profissionalização ao mercado audiovisual brasileiro. Os produtores de fora são muito conscientes da necessidade do seguro e exigem as apólices no ato da contratação. Então, no momento em que o Governo cortou linhas de incentivo à cultura, as produtoras que viviam de projetos incentivados foram buscar a sobrevivência na iniciativa privada, ou seja, no *streaming*. Isso acabou sendo benéfico para o mercado de seguros”, avalia Ricardo Minc, CEO da Affinité Seguros.

Com as perdas provocadas por sinistros altíssimos – no mundo todo, estimam-se cerca de R\$ 3 bilhões só no segmento de filmes – poucas seguradoras permaneceram no ramo. Com a retomada das produções pós-pandemia, o preço das apólices ficou mais alto, segundo Minc, que cita aumento em torno de 30%.

As coberturas também sofreram mudanças. Antes destinada apenas aos atores principais, a de não comparecimento no set agora está sendo feita para todo o elenco. “A Covid-19 está excluída, mas qualquer outra virose está coberta”, afirma, relatando que a subscrição está muito mais rigorosa. “A seguradora pede para verificar exames médicos dos atores e histórico de doenças. Antes não existia isso”.

Dulce Thompson, que comanda a própria corretora de seguros, a Dulce Thompson Riscos e Seguros para Sports & Entertainment, confirma que houve alta nos valores das apólices. “Tudo ficou mais caro depois da pandemia”, constata, destacando aumento da demanda pelo seguro de Erros & Omissões, voltado para a pós-produção (no momento da distribuição do filme).

“A sinistralidade ainda é baixa no Brasil, as produções retomaram às atividades com mais cuidado, e o risco é menor. Acredito que esse tipo de seguro vai continuar em alta no País”, estima.



***“A chegada de grandes players internacionais trouxe mais profissionalização ao mercado audiovisual brasileiro. Os produtores exigem apólices no ato da contratação.”***

**Ricardo Minc, Affinité Seguros**



***“A sinistralidade ainda é baixa no Brasil, as produções retomaram às atividades com mais cuidado, e o risco é menor. Acredito que esse tipo de seguro vai continuar em alta no País.”***

**Dulce Thompson**



# SETOR DE SEGUROS PATINA NA ARGENTINA COM INSTABILIDADE ECONÔMICA

*Volume de prêmios do seguro no país vem passando por um processo de estancamento nos últimos cinco anos, segundo o diretor-executivo da AACS, Gustavo Trias*

“O crescimento do mercado segurador está rigorosamente vinculado ao desenvolvimento da economia da Argentina: quando se estuda a evolução dessa relação nos últimos anos no país, pode-se observar uma correlação entre prêmios e expansão do PIB”. A afirmação foi feita por Gustavo Trias, diretor-executivo da Associação Argentina de Companhias de Seguros (AACS), em entrevista à *Revista de Seguros*.

Segundo ele, nos últimos anos, a Argentina tem experimentado um processo que oscila entre crescimentos e quedas permanentes da economia. “É nesse cenário que, há cinco anos, os prêmios do setor exibem um notório estancamento”, acrescentou.

Trias explicou que, quando os prêmios do mercado segurador argentino são analisados em valores constantes, é possível constatar que, em 2021, os montantes são praticamente idênticos aos de 2016, com pequenas alterações nos anos que entremeiam esse período.

As estatísticas publicadas pela Superintendência de Seguros da Nação (SSN), órgão de controle do setor na Argentina, equivalente à Susep, mostram que o volume de prêmios emitidos na Argentina passou de 1.083.121 bilhões de pesos, em 2016, para 1.035.019 bilhões, em 2021 – uma queda de 4,65%.

Nesse período, o mercado de seguros local só teve dois anos de expansão no valor constante dos prêmios emitidos: em 2017, com um resultado positivo do 8,67%; e em 2020, com 9,46% de incremento. Os outros anos do período mostram tendências negativas, com o momento mais baixo observado em 2019, quando a queda interanual ultrapassou o patamar de 14%.

***“Enquanto automóveis aumentou sua participação no total do volume de prêmios emitidos pelo mercado de 35% para 39%, os seguros de pessoas diminuíram sua participação, passando de 20%, em 2011, a 15%, em 2021.”***

**Gustavo Trias**

## ● ● ● RELAÇÃO ENTRE RAMOS

Os prêmios do mercado da Argentina se distribuem em quatro grupos: 39% correspondem aos seguros de automóveis; 23% aos de acidentes do trabalho; 15% aos seguros de pessoas; e 23% aos seguros patrimoniais.

“Essa relação entre os ramos tem se mantido estável nos últimos cinco



Gustavo Trias

anos. Mas, se analisarmos os últimos dez anos, essa mesma relação apresenta outros percentuais: enquanto automóveis aumentou sua participação no total do volume de prêmios emitidos pelo mercado de 35% para 39%, os seguros de pessoas diminuíram sua participação, passando de 20%, em 2011, a 15%, em 2021”, afirmou.

Compreender o porquê desse desempenho dos prêmios do mercado segurador argentino é, para Gustavo Trias, uma questão fundamental, pois mostra uma característica própria da estrutura do mercado no país. Ele explicou que, embora a alta participação dos seguros de automóveis seja comumente observada em quase todos os países, na Argentina há o seguro obrigatório de responsabilidade civil de automotor, exigido para a circulação dos veículos, que está incluído nos seguros de auto.

“Outro ramo de relevância é o seguro de acidentes de trabalho, também de contratação obrigatória para as empresas quando incorporam trabalhadores ao seu quadro de funcionários. Dessa forma, 62% dos prêmios estão

relacionados com a obrigatoriedade de adquirir um seguro”, explica o diretor.

Outra particularidade sobre o mercado segurador argentino, segundo Gustavo Trias, tem a ver com os seguros de pessoas, um produto que, diferentemente do que é observado na maioria dos mercados do mundo, não tem conseguido obter uma penetração importante na população argentina; provavelmente, isso esteja vinculado à desvalorização da moeda nacional ao longo do tempo.

***“Somente nos últimos dez anos, a inflação acumulada no país superou 700%. Essa realidade acaba gerando uma desconfiança muito grande, que consome a poupança em pesos argentinos e corrói a renda tanto das pessoas quanto das empresas.”***

Gustavo Trias

E acrescentou: “Somente nos últimos dez anos, a inflação acumulada no país superou 700%. Essa realidade acaba gerando uma desconfiança muito grande, que consome a poupança em pesos argentinos e corrói a renda tanto das pessoas quanto das empresas”.

De qualquer maneira, o problema para o desenvolvimento dos seguros de vida não se limita simplesmente à questão inflacionária, mas, na opinião do diretor-executivo da AACCS, inclui também a ausência de estímulos fiscais reais para a aquisição desse tipo de cobertura.



### ● ● ● PROBLEMA DA INFLAÇÃO

A falta de crescimento e o incremento incessante da inflação são, provavelmente, dois elementos indispensáveis para entender a dinâmica negativa tanto da economia quanto do mercado segurador.

Em 2019, a inflação no país chegou a 53,5%, no ano seguinte a 42% e, em 2021, a 50,9%. Segundo a maioria dos especialistas, no final deste ano o índice ficará entre 80% e 100%. Em um cálculo otimista, a inflação acumulada dos últimos quatro anos será de aproximadamente 226%. E isso gera diferentes problemas.

E qual o impacto da dinâmica inflacionária no desenvolvimento do mercado segurador? De um lado, impõe ajustes permanentes nos prêmios para tentar acompanhar a evolução dos sinistros. “No ramo de automóveis, a inflação tem consequências adicionais, como a escassez de peças de reposição, situação gerada pelas dificuldades de acesso aos recursos necessários para importação”, diz Trias.

*“No ramo de automóveis, a inflação tem consequências adicionais, como a escassez de peças de reposição, gerada pelas dificuldades de acesso a recursos para importação. Os roubos de rodas de veículos ultrapassaram 270 mil casos no último ano.”*

Gustavo Trias

Porém, a inflação não gera unicamente incrementos nos preços pela ausência de oferta de peças de reposição, mas também um forte impacto no aumento das fraudes e da violência patrimonial. Com o crescimento ininterrupto da inflação, também sobe a frequência dos roubos parciais, por exemplo. “Os roubos de rodas de veículos ultrapassaram 270 mil casos no último ano”, pontua ele.

Além disso, continuou Trias, os gastos vão se elevando constantemente, mas os prêmios sempre esbarram em tetos como consequência da alta competitividade de um mercado que, em 2021, contou com a participação de

191 empresas seguradoras. “Assim, além da perda de renda causada pela crise econômica, que afeta a população toda e reduz a contratação de seguros, adiciona-se um outro elemento: o comportamento das quase 200 empresas seguradoras que, para não perderem sua porção do market share, acabam forçando o decréscimo dos preços”.

Gustavo Trias salienta um outro ponto atingido por esse fenômeno, levando em conta que o setor de seguros deve cuidar zelosamente das reser-



vas de capital para responder aos sinistros futuros. “Estamos em um mercado em que os investimentos financeiros estão gerando juros reais negativos, convertendo-se em mais um problema que impacta, de maneira negativa e permanente, os resultados do setor”, comentou.

Segundo ele, quase 40% dos investimentos do setor segurador concentram-se em títulos públicos da República Argentina, e esses são instrumentos financeiros que vêm sofrendo uma queda permanente nos últimos anos.

### ● ● ● INICIATIVAS

Inserido nesse ambiente pouco amigável, com uma crise econômica que aflige o país e suas atividades há vários anos, o mercado segurador continua trabalhando para melhorar e inovar todos os dias, propiciando novas formas de se aproximar dos clientes, incorporando tecnologia e novas metodologias de trabalho, oferecendo melhores e mais eficientes experiências para um setor que precisa muito conseguir um dinamismo maior em suas operações.

Nesse sentido, é possível testemunhar, constantemente, o acerto de alianças estratégicas entre *insurtechs* e companhias do mercado segurador tradicional. E isso acontece tanto no nível comercial como no distributivo e no pós-venda. “Foram muito positivas algumas das ações do mercado, que praticamente possibilitaram a 100% das companhias seguradoras da Argentina distribuir suas apólices de maneira digital, e a

maior parte da arrecadação pelas cobranças do setor já está sendo feita digitalmente”, destacou o diretor-executivo da AACS.

Nos últimos anos, com a atual administração da Superintendência de Seguros da Nação, tem sido propiciada uma interação mais ativa do setor segurador através das denominadas Mesas Participativas, um espaço de diálogo construído pelo órgão de controle e para as quais se convocam diferentes representantes (dependendo do tema a ser tratado) do mercado, para criar e facilitar soluções conjuntas aos problemas comuns.

“São espaços em que o órgão de controle e os diferentes atores do mercado se reúnem tanto para obter acordos em diferentes projetos e problemas conjunturais quanto para combinar quaisquer assuntos relacionados com o futuro da nossa atividade. Embora os processos possam ser às vezes vagarosos, continua sendo um espaço ótimo para trabalhar, desenvolver e melhorar a situação atual do mercado e das regulamentações”, detalha Trias.

Ele conclui afirmando que o mercado segurador argentino tem um desafio permanente, que é tentar transpassar as crises econômicas que vêm atingindo o país nos últimos anos, procurando não destruir suas fortalezas.

“No entanto, também tem a responsabilidade de enxergar no médio e no longo prazos para se adaptar às novas modalidades de trabalho, de relacionamento e de convívio, assumindo um compromisso fundamental na geração de produtos e de investimentos sustentáveis que possibilitem construir um lugar melhor para se viver”.

---

# CENÁRIO GLOBAL APONTA PARA ALTA NO PREÇO DO RESSEGURO

*Altas taxas de sinistralidade e resistência dos resseguradores internacionais em aceitar determinados riscos são fatores que explicam essa tendência*

---

O mercado de seguros já trabalha com a possibilidade de o preço do resseguro avançar nos próximos meses, em decorrência de fatores como alta das taxas médias de sinistralidade e maior resistência dos resseguradores internacionais em assumir determinados riscos. Esse cenário marcado pela gradual conversão do mercado soft para hard — que no exterior já restringe a oferta de coberturas — pode chegar ao Brasil em pouco tempo, segundo avaliação de consultores, resseguradores e presidentes de entidades.

É o caso do presidente da Federação Nacional das Empresas de Resseguros (Fenaber), Paulo Pereira, para quem a projeção quanto ao comportamento das taxas do resseguro para os próximos meses de fato não é das mais favoráveis. “Estamos observando o endurecimento das taxas

e condições a fim de recuperar a deterioração dos últimos anos e a alta da sinistralidade. Há a expectativa de incremento nos preços de resseguro”, comenta Pereira.

Segundo ele, no caso do mercado brasileiro, já se nota essa mudança nos preços. Contudo, o presidente da Fenaber pontua que ainda não se trata de mercado hard, pois, “nos termos certos”, ainda é possível obter capacidade. “Para algumas linhas de negócio, como o seguro agrícola, a oferta de capacidade foi restringida em algumas regiões”, afirma.

Além disso, ao comentar o fato de países como os Estados Unidos já registrar relatos de seguradoras que suspenderam a oferta de novos negócios, em virtude da forte alta dos planos de resseguros, Paulo Pereira observa que, de maneira geral, isso não está ocorrendo no mercado brasileiro, mas pode vir a ocorrer ainda este ano.

“O aumento nos preços do resseguro está sendo absorvido pelo mercado segurador. Porém, há casos específicos e pontuais de seguradoras que estão deixando de operar em determinada linha de negócio por não terem conseguido renovar ou colocar seu contrato de resseguro”, ressalva.

O presidente da Fenaber também acredita que os sinais de taxas mais duras, especialmente em carteiras como o seguro rural, poderão se estender para outros ramos elementares. Ele entende que estão mais sensíveis a essa possibilidade principalmente aqueles ramos de seguros mais impactados por fatores como a inflação e a alta da taxa de sinistralidade.

Paulo Pereira acha que também podem ser afetados mais diretamente os seguros relacionados à cobertura da Covid-19 e aos riscos climáticos, que têm gerado perdas. Sobre as modalida-



***“Há casos específicos e pontuais de seguradoras que estão deixando de operar em determinada linha de negócio por não terem conseguido renovar ou colocar seu contrato de resseguro.”***

Paulo Pereira, Fenaber

des mais suscetíveis a mudanças de preços ou à restrição de coberturas em um cenário marcado pela inflação elevada e sinistralidade severa, ele citou os seguros de automóveis, agrícolas, de garantia, habitacionais e de pessoas.

#### ● ● ● **RESULTADO NEGATIVO**

Mais contundente, o consultor Paulo Botti se mostra apreensivo, especificamente no caso do mercado brasileiro, pois os resseguradores locais e offshore podem ter, em 2022, “um ano desastroso”. Ele cita os seguros agrícolas, que já amargam um resultado negativo em R\$ 4,5 bilhões, “o que tende a se agravar até o final do ano”.

Apesar de, na maioria dos demais ramos, o resultado registrado ainda ser positivo, como tem sido nos últimos anos, Botti afirma que os números negativos apurados no ramo agrícola-



***“Sem dúvida, teremos taxas maiores e comissões de resseguro menores, influenciando principalmente as renovações para 2023, cujas negociações se iniciarão nos próximos meses.”***

Paulo Botti, consultor

la de agro levarão a um mercado muito mais duro, inclusive em *property*.

“Sem dúvida, teremos taxas maiores e comissões de resseguro menores, influenciando principalmente as renovações para 2023, cujas negociações se iniciarão nos próximos meses”, projeta. Nesse contexto, ele afirma que o reflexo em 2022 se apresenta mais no endurecimento das regulações de sinistros, pois os contratos que cobrem o ano foram negociados em fins de 2021.

Essas negociações, argumenta ele, já ocorreram com alguma dificuldade, mas alerta que isso não é nada comparável à perspectiva para 2023. “Nas renovações do ano que vem, as dificuldades serão ainda maiores”, prevê, acrescentando que já se nota no Brasil a retração observada no exterior de suspensão da oferta de novos negócios. Com isso, o apetite para alguns ramos já é bem menor.

Botti, porém, enxerga nessa tendência uma oportunidade para algumas empresas do setor. “Novas seguradoras, ainda com carteiras em formação, poderão certamente tirar vantagem disso, se souberem aproveitar as oportunidades”, sugere o consultor.

Quanto às modalidades de seguros mais suscetíveis às variações nos preços do resseguro ou mesmo de restrição de coberturas, diante de um cenário adverso, Botti comenta que, além de sinistralidade elevada, a incerteza econômica que o País atravessa faz com que o risco seja considerado maior, o que gera mudança de preços para os segurados. “Um mercado duro de resseguros agrava o problema, principalmente nos ramos muito dependentes desse tipo de operação”, ressalva.

Não é de hoje que essas questões ligadas ao resseguro preocupam Botti. Desde o final do ano passado, quando participou de painel sobre resseguro no II Congresso Internacional de Direito do Seguro (CJF-STJ), ele já demonstrava apreensão com o que considera elevados repasses dos grandes riscos brasileiros ao exterior, o que pode enfraquecer o mercado interno.

Ele aponta como razão para isso a evasão das seguradoras nacionais do segmento de grandes riscos nos últimos anos, mantendo o foco no varejo massificado. Vale lembrar que, desde 2017, deixou de existir a obrigatoriedade de retenção de 50% dos riscos no mercado local, passando a valer a plena liberdade das operações.

### ● ● ● TENDÊNCIA DE ALTA

A visão de quem está do outro lado do balcão, nas resseguradoras, também é de relativo pessimismo. Head Reinsurance Brazil & Southern Cone na Swiss Re, Fred Knapp acredita que haverá aumento nas taxas de resseguro. Ele defende um maior alinhamento do mercado brasileiro com o mercado externo em razão da alta nos custos de retrocessão e da inflação global, além do aumento da exposição das resseguradoras. “Algumas linhas de negócio já estão endurecendo termos e condições para aceitar o resseguro, mantendo a tendência de alta nos preços nos próximos meses”, frisa Knapp.



Relatório divulgado pela agência de rating AM BEST, denominado “Global Reinsurance: more stable and improved results following shift from *property* catastrophe risks”, aponta como fator relevante para preocupação o avanço dos riscos catastróficos. Segundo o documento, além das catástrofes naturais, há razões para o setor ficar apreensivo em relação aos “perigos secundários”, como eventos de média dimensão, incluindo incêndios, tempestades, inundações ou granizo, e ainda os impactos da pandemia e as oscilações na economia mundial.

A soma desses fatores está gerando incertezas entre as grandes resseguradoras que, inclusive, já têm alterado seu mix de negócios para linhas de acidentes e especialidades, nas quais

**“Algumas linhas de negócio já estão endurecendo termos e condições para aceitar o resseguro, mantendo a tendência de alta dos preços nos próximos meses.”**

**Fred Knapp, Swiss Re**

as variações nos preços ainda são positivas. O relatório indica ainda que a maior frequência de eventos catastróficos nos últimos cinco anos pressiona o mercado e até abala a confiança dos analistas de risco nas ferramentas de modelação e cálculo do valor do prêmio.

Para as resseguradoras, além de o ambiente de subscrição estar menos previsível, algumas medidas adotadas por diferentes governos impactam as condições de mercado. Exemplo disso seria a tentativa dos bancos centrais de apertarem o acesso a recursos para tentar controlar a inflação, após um período em que prevalecia certa abundância de capital em razão das baixas taxas de juros.

A avaliação é de que os temores de recessão e a desvalorização de ativos prejudicam os balanços de uma maneira que as perdas por catástrofes até agora não foram capazes de fazer.

Mesmo diante desse cenário preocupante, a AM BEST mantém perspectiva estável para indústria global de resseguros. Para a agência, as resseguradoras permanecem “inovadoras” e apresentam nível sofisticado na seleção de riscos, na formação de preço, no desenvolvimento de produtos e na gestão de capital. O relatório ressalta que a AM BEST considera o resseguro global como muito bem capitalizado e disciplinado.

Nesse contexto, várias iniciativas de realinhamento vêm ocorrendo nos últimos três anos. A pandemia desacelerou esse movimento, e o segmento registrou, no ano passado, um índice combinado abaixo de 100% pela primeira vez em cinco anos, com 96,4%, e um retorno sobre o capital próprio de 9,2%, em comparação aos 2,3% de 2020. As empresas mais bem avaliadas pela agência demonstraram capacidade de adaptar seus negócios às condições de mercado e gerar lucros sustentados.

De acordo com dados da Superintendência de Seguros Privados (Susep), no primeiro semestre deste ano, a receita de prêmios de resseguro apurada no mercado brasileiro somou aproximadamente R\$ 6,2 bilhões. Em relação aos seis primeiros meses do ano passado, houve queda de 2,5%. Hoje, estão cadastradas ou autorizadas pela Susep a operar no mercado brasileiro 118 resseguradoras, sendo 13 “locais”, 33 “admitidas” e 72 “eventuais”.



## NOVAS REGRAS AUMENTAM A LIBERDADE CONTRATUAL

A Susep concluiu no dia 18 de agosto a coleta de sugestões do mercado, por meio de consulta pública, sobre a minuta de resolução do CNSP que vai consolidar as regras para as operações de resseguro e retrocessão e das contratações de seguros no exterior.

O texto aumenta a liberdade contratual, permitindo a compra de resseguro e de retrocessão no País em moeda estrangeira, em qualquer situação, como já ocorre na contratação de seguros. A medida, na avaliação da Susep, abre espaço para o “desenvolvimento de novos produtos”.

Outro ponto importante é o que limita o percentual de cessão, pelas seguradoras e resseguradores locais, respectivamente em resseguro e retrocessão, em 50% dos prêmios emitidos relativos aos riscos que houver subscrito, considerando-se a globalidade de suas operações, em cada ano civil. Contudo, serão autorizadas as cessões em percentual superior ao previsto, desde que “por motivo tecnicamente justificável”.

A Resolução também deverá ampliar, especificamente para os resseguradores locais, o percentual nas cessões de retrocessão em até 70% dos prêmios emitidos. Nesses casos, não haverá exceção por ramos. E mais: as seguradoras deverão apresentar justificativa técnica para a adoção de percentual de cessão em resseguro superior a 90%, considerando a globalidade de suas operações, por ano civil.

Esse acompanhamento visa monitorar e coibir eventuais desvirtuamentos no emprego do resseguro. Quanto às operações em moeda estrangeira e ao seguro contratado no exterior, a minuta estabelece que “a contratação em moeda estrangeira no País poderá ser efetuada mediante acordo entre seguradora e segurado, salvo regulamentação específica em contrário”.



[ Por: Jorge Clapp Fotos: Divulgação, banco de imagens Google ]

## SEGUROS PRESTAMISTA E DE LUCROS CESSANTES: VOCÊ SABE PRA QUE SERVEM?

● ● ● O seguro está presente em todos os momentos da vida das pessoas e na rotina das empresas. Mas é intangível para uma parcela imensa da população, que desconhece a abrangência das coberturas ofertadas. Na estreia da coluna “Tem seguro de...?”, vamos tratar dos seguros prestamista e de lucros cessantes.

O seguro prestamista tem o papel de amortizar ou custear a obrigação assumida pelo devedor, em caso de sinistro. “Cobre, por exemplo, o saldo de uma dívida em caso de morte do segurado”, explica o professor da Escola de Negócios e Seguros (ENS), Maurício Viot.

Ele pode estar atrelado a produtos, serviços ou compromissos, desde que tenham como característica o pagamento de determinada quantia ao credor. Os planos podem ser estruturados com uma ou mais coberturas de seguros de pessoas, como morte, invalidez, desemprego ou perda de renda, doença grave e incapacidade temporária.

Caso o valor devido ao credor seja menor do que o valor a ser indenizado, a diferença será paga ao segurado ou ao segundo beneficiário indicado por ele. O primeiro beneficiário é sempre o credor, e o pagamento é feito diretamente a ele até o limite da

dívida. O seguro é garantia para quem concede o crédito, pois elimina o risco de não pagamento.

O produto lucro cessantes é destinado a empresas e funciona como uma garantia acessória do seguro patrimonial para cobrir perdas geradas pela paralisação dos negócios, em razão de algum dano material causado por um evento previsto na cobertura.

“É fundamental que o segurado tenha o processo contábil em dia e permita o acesso da seguradora a essas informações”, explica o também professor da ENS, Nelson Flores. A indenização é baseada na perda financeira que a empresa registrou por ter tido suas atividades interrompidas e inclui também o valor destinado ao pagamento das despesas fixas. O empresário, ao contratar o seguro, define o período para o qual quer a cobertura, mas a indenização cessa se a empresa voltar a operar normalmente.

A cobertura abrange gastos adicionais visando retomar o mais rápido possível o ritmo normal de atividades; repor as perdas decorrentes de interdição do estabelecimento por mais de 48 horas, inclusive pelo poder público; pagar honorário de perito contador; arcar com despesas da instalação em novo local e estender a cobertura a fornecedores ou compradores.

SUMÁRIO  
EXECUTIVO

FIDES RIO  
2023

# 38º CONFERÊNCIA HEMISFÉRICA DE SEGUROS

24 a 26 de setembro de 2023

RIO DE JANEIRO - RJ  
BRASIL

[www.cnseg.org.br](http://www.cnseg.org.br)



# Uma jornada inovadora tem início e meio, mas nunca um fim.

## Continue avançando. Estude na ENS.

**GRADUAÇÃO | PÓS-GRADUAÇÃO | MBA  
PROGRAMAS INTERNACIONAIS | EXTENSÃO  
CURSOS TÉCNICOS | CURSOS GRATUITOS**

**A** ENS tem a missão de promover uma educação transformadora, por meio de programas de excelência, que contribua para o desenvolvimento de profissionais capacitados a atuar em diversas áreas de negócios, com ênfase no estímulo e disseminação da cultura de seguros. A Instituição atende

às necessidades dos profissionais brasileiros seguindo a filosofia da educação continuada, ajudando-os a enfrentar um mercado com forte competitividade.

Com mais de 50 anos de existência, a Escola de Negócios e Seguros vai além do rótulo convencional de instituição de ensino, atuando como um centro de excelência e inovação na formação de uma mão de obra específica e fundamental para a economia, ratificando sua condição da maior e melhor Escola de Negócios e Seguros do Brasil.

 **ens** A sua Escola de Negócios e Seguros.

0800 025 3322   
[ens.edu.br](http://ens.edu.br)

PARCERIAS ESTRATÉGICAS

