

**LIGA DE ENSINO DO RIO GRANDE DO NORTE
CENTRO UNIVERSITÁRIO DO RIO GRANDE DO NORTE
CURSO DE MBA EM ADMINISTRAÇÃO E FINANÇAS**

NEUSA BEATRIZ CRISANTO RODRIGUES

**O CENÁRIO DO MERCADO SECURITÁRIO NO BRASIL:
UMA PESQUISA BIBLIOGRÁFICA**

**NATAL/RN
2017**

NEUSA BEATRIZ CRISANTO RODRIGUES

**O CENÁRIO DO MERCADO SECURITÁRIO NO BRASIL:
UMA PESQUISA BIBLIOGRÁFICA**

Projeto de Pesquisa apresentado ao
Centro Universitário do Rio Grande
do Norte como requisito para
obtenção de nota na disciplina de
TCC.

Orientador: Prof.^a Valéria

NATAL/RN

2017

1 INTRODUÇÃO

Tem sido observado no Brasil, nas últimas décadas, acentuado desenvolvimento nas operações de comercialização de seguros, com tendência de incremento exponencial nos próximos anos.

O mercado de seguros vem se aperfeiçoando bastante no Brasil. A competição interna e o aumento do conhecimento por parte da população sobre o assunto são dois dos fatores que têm feito com que as seguradoras avancem, mesmo que algumas ainda não imprimam a velocidade esperada. As seguradoras oferecem produtos para cada perfil e segmento, e a competição entre elas acarreta redução de preços dos produtos.

A competitividade é função da adequação das estratégias das empresas individuais ao padrão de concorrência vigente no mercado específico. Em cada mercado vigoraria um dado padrão de concorrência definido a partir da interação entre estrutura e condutas dominantes no setor. Seriam competitivas as firmas que a cada instante adotassem estratégias competitivas mais adequadas ao padrão concorrencial setorial (FERRAZ, 1997, p. 7).

Com a implementação de uma nova moeda, e amparadas pela estabilização econômica, o cenário torna-se favorável à credibilidade da economia surgindo em 1996 um grande acontecimento no mercado segurador, com a entrada de empresas estrangeiras provocando a quebra do monopólio ressegurador do Instituto de Resseguros do Brasil (IRB), conforme a Superintendência de Seguros Privados (SUSEP). Entretanto, através de uma determinação por uma resolução constitucional CNSP n.14/86, o capital estrangeiro foi impedido de participar com mais de 50% ou um terço das ações de seguradora brasileira. Imediatamente, com esta medida mais de 20 empresas estrangeiras foram cadastradas, ocasionando dessa forma, a sintonia com a tendência de globalização dos mercados.

O contrato de seguro tem forte apelo social na atual conjuntura socioeconômica do país, como já acontece há muito em outros países mais desenvolvidos do que o Brasil, inserindo-se nos mais diversos programas também de políticas públicas (saúde, habitacional, agrícola, acidentes do trabalho, responsabilidade civil, decorrentes de

atividades, por exemplo), além do caráter privatista que ele apresenta – centrado na garantia de um interesse, especialmente de ordem patrimonial.

Diante do contexto apresentado, o trabalho tem como problema de pesquisa: qual a produção científica do mercado securitário nos últimos 05 anos?

O trabalho apresenta ainda a seguinte estrutura: uma revisão da literatura, uma definição dos procedimentos metodológicos, cronograma de execução e referências.

2 OBJETIVOS

2.1 OBJETIVO GERAL

Analisar através de pesquisa bibliográfica a evolução do Mercado securitário no Brasil.

2.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

Identificar o comportamento do Mercado Securitário no Brasil;
Descrever as principais os produtos âncoras desse mercado;
Descrever os riscos inerentes ao setor securitário.

3 JUSTIFICATIVA

Enquanto estudante de Administração e finanças, este trabalho se justifica pela necessidade de verificar evolução do mercado securitário no Brasil e como esse mercado pode contribuir para ajudar no momento de crise econômica que vivenciamos. Com os resultados obtidos, a sociedade acadêmica terá uma visão de funcionamento do mercado securitário e seus gargalos.

4 REFERENCIAL TEÓRICO

4.1 O MERCADO SECURITÁRIO

O mercado securitário é o que trata de seguros em geral, e é regularizado pela SUSEP.

Segundo Toledo, Luciano

A expectativa de crescimento do setor é grande, pois, segundo a Fenaseg, esse mercado pode participar com até 10% do PIB nacional, sendo essa a média dos países desenvolvidos. Por enquanto, a participação é de apenas 3,22%, concentrada na região sudeste do Brasil, com uma representação de 72% dos prêmios. As seguradoras que encabeçam o mercado nacional estão ligadas a conglomerados bancários, como Bradesco e ITAÚSA. A atuação do grupo Bradesco, em seguros, apoia-se fortemente em sua rede bancária, investindo principalmente na força de venda dos gerentes das agências bancárias. A estratégia em seguros é semelhante à do banco, procurando atingir o grande público com produtos simplificados.

Embora esse seja um setor em crescimento, apresenta fortes concorrentes, com marcas consolidadas e estabilidade financeira. É importante lembrar que a conjuntura econômica favorece o lucro financeiro das empresas do setor, mas com o sinal de redução da taxa de 8 juros na economia brasileira, as empresas necessitarão compensar com margem operacional, seja reduzindo custos ou aumentando as vendas.

Segundo Polido, Antonio

Consiste o mercado financeiro “no conjunto de instituições e instrumentos destinados a oferecer alternativas de aplicação e captação de recursos financeiros” (ANDREZO; LIMA, 2002, p. 1). Visa à otimização do uso de recursos financeiros entre investidores e tomadores dessas riquezas, criando-se condições de liquidez e administração de riscos.

Ao dispor sobre o tema, Andrezo e Lima (2002) preceituam:

Assim, por meio de ativos e passivos financeiros, o setor financeiro apresenta alternativas de aplicação de recursos para as unidades econômicas superavitárias e de captação de recursos para as unidades econômicas deficitárias, transferindo recursos daquelas para estas, de modo a obter a maior otimização da aplicação dos recursos disponíveis na economia (ANDREZO; LIMA, 2002, p. 3).

4.1 PRINCIPAIS PRODUTOS OFERTADOS NO MERCADO SECURITÁRIO

Segundo Antonio, Polido

Seguro de Vida – cobertura adicional para Doenças Graves – câncer nas mamas ou no ovário – Idades mínima e máxima para aderir ao plano de cobertura: 18 e 60 anos, respectivamente – Idade máxima de permanência no plano de cobertura: 65 anos.

Cobertura para Perda de Existência Independente – contra riscos predeterminados (derrames cerebrais, acidentes de causas gerais, etc.), garante reembolso de despesas com a contratação de profissional auxiliar para as atividades diárias (tomar banho, vestir-se, alimentar-se, etc.) – Idades mínima e máxima para aderir ao plano de cobertura: 18 e 60 anos, respectivamente – Idade máxima de permanência no plano de cobertura: 70 anos.

Seguradora comercializa seguro de vida individual para determinada classe de pessoas seguradas, pelo prazo de vinte a trinta anos consecutivos. Nos moldes adotados na ocasião, no cartão-proposta constava o resumo das condições gerais do seguro, a indicação da data de início de vigência do seguro, mas nenhuma informação acerca da data de término, nem qualquer instrução pertinente à renovação da apólice.

Seguros de Riscos de Engenharia – Cobertura contratada para a execução do projeto, contra riscos predeterminados no contrato de seguro (incêndio, desabamento, erro de projeto, outros) – Prazo da obra e do seguro: 3 anos.

Seguro de Automóveis – Perfil do Segurado – Seguro contratado com base em informações pessoais prestadas pelo proponente do seguro quanto à utilização do veículo segurado e demais características. Proponente declara que somente ele utiliza o veículo regularmente para dirigir-se ao local de trabalho e lazer nos finais de semana.

Seguro Saúde – Divergências entre planos de coberturas Individuais e planos Coletivos. Os planos individuais – relação direta consumidor-segurado e seguradora.

Planos coletivos – relação indireta do empregado com seguradora.

Civil. Seguro. Acidente de veículo. Danos pessoais causados a terceiros. Condução do automóvel por preposto em estado de embriaguez. Não configuração de aumento do risco pela empresa segurada.

4.3 PRINCIPAIS RISCOS INERENTES AO MERCADO SECURITÁRIO

Segundo Filho, Júlio

A seguradoras atuam no mercado securitário gerindo Riscos. Por definição (e são muitas as definições), podemos dizer que “Gerenciamento de Riscos” é identificar e conhecer os riscos, promover ações que visem à eliminação ou redução dos mesmos e, por fim, transferir aqueles que não puderem ser eliminados.

Da mesma forma, podemos dizer que o “Gerenciamento de Riscos” é o conjunto de medidas adotadas para conhecer, eliminar, diminuir e transferir os riscos, reduzindo assim a probabilidade de acontecer um evento que cause impactos negativos.

Buscar eliminar ou reduzir riscos faz parte do dia a dia das seguradoras. Quando uma seguradora oferece revisão de itens de segurança no veículo de seus segurados, ela está gerenciando seu risco. Afinal, um carro revisado tem uma probabilidade menor de sofrer um sinistro. Além do mais, a revisão serve como uma vistoria detalhada do veículo, fazendo com que ela tenha real noção do risco a ser segurado. Quando oferece serviços, como chaveiro e encanador, a seguradora está evitando que um pequeno problema se transforme em um eventual grande sinistro.

Pode até parecer, mas gerenciar riscos não é tão fácil e óbvio. Um bom gerenciamento de riscos exige atenção e, principalmente, conhecimento do negócio e da área de atuação do cliente.

Riscos Administrativos e Pessoais: seguro de vida, saúde, perda de renda;

Riscos Materiais: roubo equipamentos, incêndio, explosão, danos elétricos, veículos, granizo, vendaval, backup de cadastros, documentos e sistemas;

Riscos Financeiros: lucros cessantes, contratos, responsabilidade civil, obrigações tributárias.

5 METODOLOGIA

Este trabalho será caracterizado pela pesquisa qualitativa, exploratória e bibliográfica. Segundo Gil (2008), a pesquisa exploratória proporciona maior familiaridade com o problema. Pode envolver levantamento bibliográfico, entrevistas com pessoas experientes no problema pesquisado. Geralmente, assume a forma de pesquisa bibliográfica.

6 CRONOGRAMA DE EXECUÇÃO 2017/2018

ETAPAS / MESES	SET	OUT	NOV	DEZ	JAN
Escolha do tema	X				
Elaboração da problemática	X				
Confecção dos objetivos	X				
Elaboração da justificativa	X				
Pesquisa Bibliográfica	X				
Formulação da metodologia e cronograma	X				
Redação do trabalho	X				
Revisão Bibliográfica	X	X	X		
Revisão e redação final			X		
Adequação as normas ABNT				X	
Entrega do TCC					X

REFERÊNCIAS

TOLEDO, Luciano. **O Marketing de relacionamento e a Construção da Fidelidade do Cliente.** Um estudo de caso em uma empresa brasileira de seguros.

POLIDO, Walter Antonio. Sistemas Jurídicos: Codificação Específica do Contrato De Seguro Da Necessidade Ou Não Da Positivação De Microssistema Para O Direito Securitário Brasileiro. **Artigo Revista Tribunais.**

FILHO, Júlio. **Gerenciamento De Riscos No Mercado De Seguros-Revista Seguros Em Foco.** Disponível em: <www.segfoco.com.br/noticias/gerenciamento-de-riscos-no-mercado-de-seguros-segfoco-130/>. Acesso em: 9 mar. 2017.

SUSEP. Disponível em: <www.susep.gov.br>. Acesso em: 9 mar.2017.

BRADESCO SEGUROS. Disponível em <www.bradescoseguros.com.br>. Acesso em:
9 mar.2017.

PORTE SEGUNDO. Disponível em: <www.portoseguro.com.br>. Acesso em: 9
mar.2017.