



OVERVIEW OF THE **BRAZILIAN INSURANCE MARKET**

CURRENT STATUS, PROSPECTS
FOR DEVELOPMENT AND
OPPORTUNITIES

BILINGUAL VERSION



.....

VISÃO DO MERCADO DE SEGUROS BRASILEIRO: REALIDADE, PERSPECTIVAS DE DESENVOLVIMENTO E OPORTUNIDADES

REALIZAÇÃO

Escola de Negócios e Seguros

PROJETO GRÁFICO E DIAGRAMAÇÃO

Pictorama Design

COLABORADORES

Armando Vergilio dos Santos Júnior

Augusto Coelho Cardoso

Claudio Roberto Contador

Francisco Galiza

Gianni Moreira Leitão

Juliana Ribeiro Barreto Paes

Manuel Dantas Matos

Marcelo Augusto Camacho Rocha

Maria Helena Monteiro

Solange Vieira de Vasconcellos

Wallace Rufino de Queiroz

Carla Campos – CRB-7/4944

Responsável pela elaboração da ficha catalográfica

V812 Visão do mercado de seguros brasileiro: realidade, perspectivas de desenvolvimento e oportunidades. Organização Editorial da Coordenadoria de Conteúdo e Planejamento. Elaboração da Escola de Negócios e Seguros e Fenacor. -- 2 ed. -- Rio de Janeiro : ENS, 2023.
2 Mb ; PDF

Textos em inglês e português.
ISBN 978-65-88030-30-1

1. Mercado de seguros no Brasil. I. Título

0023-2703

CDU 368

.....

OVERVIEW OF THE BRAZILIAN INSURANCE MARKET: CURRENT STATUS, PROSPECTS FOR DEVELOPMENT AND OPPORTUNITIES

PRODUCED BY

Escola de Negócios e Seguros

GRAPHIC DESIGN AND LAYOUTS

Pictorama Design

CONTRIBUTORS

Armando Vergilio dos Santos Júnior

Augusto Coelho Cardoso

Claudio Roberto Contador

Francisco Galiza

Gianni Moreira Leitão

Juliana Ribeiro Barreto Paes

Manuel Dantas Matos

Marcelo Augusto Camacho Rocha

Maria Helena Monteiro

Solange Vieira de Vasconcellos

Wallace Rufino de Queiroz



RESUMO EXECUTIVO

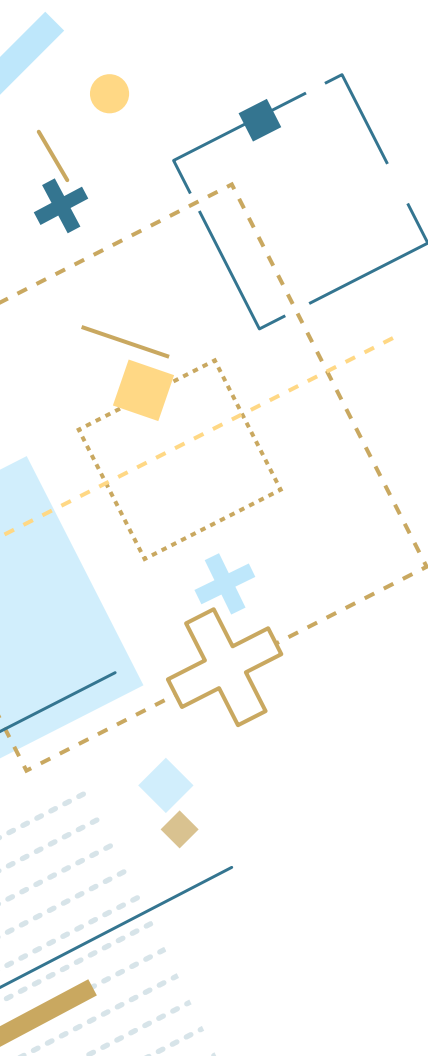
Este resumo executivo tem por objetivo apresentar o mercado de seguros brasileiro, abrangendo seu funcionamento, as operadoras, a forma da distribuição, a estrutura legal, bem como as novas ideias e perspectivas para seu crescimento, no sentido de aumentar a base dos segurados consumidores, e seu desenvolvimento equilibrado, com a adoção de novas práticas e modelos de atuação.

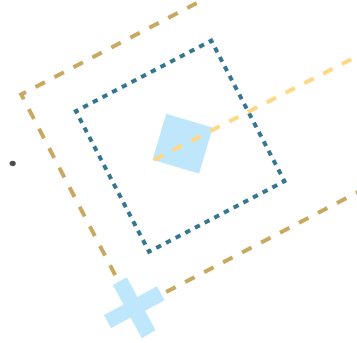
Ressaltamos que este material é uma introdução ao tema, um resumo executivo, havendo um material detalhado que contém subsídios para as conclusões aqui obtidas.

Trata-se de um estudo detalhado, com dados e informações consolidadas, o qual comprova numericamente o constante desenvolvimento do mercado de seguros, que acontece desde a estabilização da moeda na década de 1990, de forma a ser possível avaliar seu grande potencial de crescimento, especialmente diante do cenário atual de um movimento global de inovação oriundo da absorção de novas ideias e novas tecnologias.

Como parte dessa mobilização, sob a ótica do futuro imediato, ou seja, curto espaço de tempo, temos o desafio da implantação do *Open Insurance*, no âmbito do *Open Finance*, as perspectivas de inserção do seguro entre as prioridades no cotidiano dos cidadãos e, ainda, os movimentos que denotam o propósito do governo, por meio de seus mais diversos órgãos e agências, de alterar a compleição desse mercado, com vistas a seu desenvolvimento de forma mais equânime e com a finalidade de tornar o seguro mais acessível aos consumidores.

Considerando as proposições anteriores, o mercado de seguros pode ser beneficiado com uma menor concentração, um maior número de segurados e de produtos, além de oportunidades para novas entidades supervisionadas, em especial seguradoras, que desejarem ingressar no Sistema Nacional de Seguros Privados.





EXECUTIVE SUMMARY

This executive summary aims to offer an overview of the Brazilian insurance market, how it works, its operators, form of distribution, legal structure, new ideas and perspectives for growth in the base of insured consumers, and its balanced development, with the adoption of new practices and operating models.

We emphasize that this material is an introduction to the theme, an executive summary; there is detailed material to corroborate the conclusions presented here.

This is a detailed study, with consolidated data and information, which numerically proves the constant development of the insurance market since the Brazilian currency stabilization in the 1990s, allowing an assessment of its great growth potential, especially given the current scenario of a global innovation wave arising from the absorption of new ideas and new technologies.

As part of this wave, in the immediate future, i.e. very soon, we will have the challenge of implementing Open Insurance, within the scope of Open Finance, the perspectives of inserting insurance among priorities in the daily lives of citizens and, also, movements that indicate an intention by the government, through its sectors and agencies to change the composition of this market, fostering its development in a more equitable way and making the insurance industry more accessible to consumers.

Considering the above, the insurance market may benefit from less concentration, a greater number of policyholders and products, as well as opportunities for new supervised entities, particularly insurers wishing to join the National Private Insurance System.

Didaticamente, o presente resumo será apresentado em forma de dez perguntas.

1. COMO SE SITUA A FENACOR NESSE PROCESSO?

A FENACOR é a representante institucional e legal da classe dos corretores de seguros em âmbito nacional, atuando de diversas formas, como orientação a seus filiados, interlocução com outras entidades empresariais e poderes públicos, divulgação de análises e estudos de interesses dos corretores, organização de eventos nacionais etc.

Recentemente, em uma iniciativa pioneira, criou a OpenCor Brasil, junto com outras entidades, para atuar na área de *Open Insurance*, por meio de sociedade processadora da ordem do cliente (SPOC), em consonância com o que dispõe a Resolução CNSP nº 450, de 2022.

2. POR QUE INVESTIR NO MERCADO DE SEGUROS BRASILEIRO?

Antes de responder ao questionamento, importa destacar que, na condição de representante institucional e legal da categoria econômica dos corretores de seguros, a FENACOR está disposta a ser a incentivadora e a catalizadora de interessados que pretendam investir no Mercado de Seguros Brasileiro, ninguém melhor que os corretores, responsáveis por praticamente 90% da distribuição de produtos de seguros, para auxiliar nesta importante jornada.

Na verdade, por diversos motivos, sem sermos exaustivos, podemos citar, por exemplo, que:

- a. A economia brasileira crescerá nos próximos anos, **com as reformas estruturais, que vão estimular** os investimentos e a retomada de grandes obras, em transportes, infraestrutura e energia, com verbas públicas e privadas, conforme divulgação feita pelo Governo Federal¹. Conseqüentemente, o mercado de seguros acompanhará esse crescimento, tese comprovada pelo novo Plano de Aceleração do Crescimento (PAC), recentemente apresentado pelo Governo Federal;

1. <https://revistapegn.globo.com/economia/noticia/2023/08/governo-lanca-o-pac-3-com-a-promessa-de-r-17-trilhao-de-investimentos-veja-a-lista-de-obras-e-valores-por-estados.ghtml>

For clarity, this summary will be presented in the form of ten questions.

1. HOW IS FENACOR POSITIONED IN THIS PROCESS?

FENACOR is the institutional and legal representative of insurance brokers nationwide, acting in various fronts, such as providing guidance to its affiliates, interface with other business entities and public authorities, dissemination of analyzes and studies of interest to brokers, organization of national events etc.

Recently, in a pioneering initiative, it created OpenCor Brasil, partnering with other entities, to operate in Open Insurance, through a customer order processing company (SPOC), in accordance with CNSP Resolution #450, from 2022.

2. WHY INVEST IN THE BRAZILIAN INSURANCE MARKET?

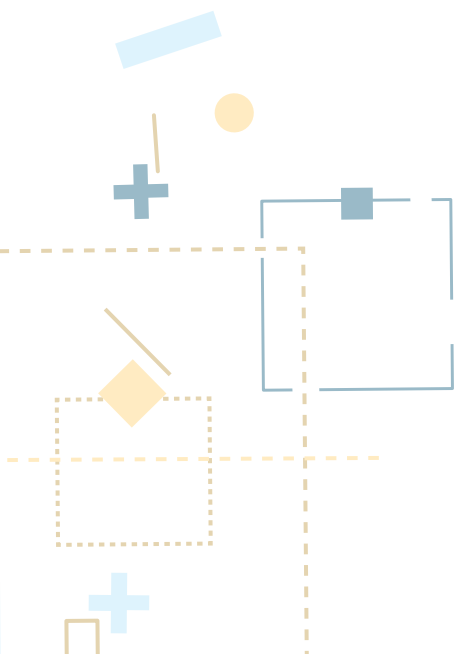
Before answering this question, it is important to point out that, as an institutional and legal representative of the insurance broker category, FENACOR is willing to encourage and catalyze interested parties who intend to invest in the Brazilian Insurance Market, we could find no better representatives to help us in this journey than brokers, who answer for virtually 90% of insurance products distribution.

In fact, we can mention among other things, that:

- a. The Brazilian economy will grow in the coming years, **with structural reforms which will stimulate** investments and the resumption of major projects, such as in the fields of transportation, infrastructure, and energy, with both private and public investments, as announced by the Federal Government¹. Consequently, the insurance market will follow this growth, and a concrete proof of this is the new Growth Acceleration Plan – PAC – recently presented by the Federal Government;

1. <https://revistapegn.globo.com/economia/noticia/2023/08/governo-lanca-o-pac-3-com-a-promessa-de-r-17-trilhao-de-investimentos-veja-a-lista-de-obras-e-valores-por-estados.ghtml>

- b.** A arrecadação setorial e a participação do mercado de seguros sobre o PIB, atualmente cerca de 5%, foram crescentes nos últimos anos, o que coloca o Brasil como mercado líder na América Latina, mas ainda há muito potencial para o aumento dessa participação no PIB, sobretudo se consideradas a retomada econômica pós-pandemia da Covid-19 e a maior percepção do valor do produto de seguro diante de tal evento;
- c.** A penetração/alcance do consumo *per capita* dos produtos de seguro e de previdência é baixa, quando comparada a números de países mais desenvolvidos, o que faz crer que possibilita um crescimento exponencial da base de segurados e, conseqüentemente, do setor como um todo. Como exemplo, podemos citar que: **(i)** apenas 15% da população possui seguro de vida; **(ii)** as residências seguradas estão em torno de 15%; **(iii)** menos de 20% da frota de veículos é segurada; **(iv)** os danos climáticos não são protegidos; **(v)** a responsabilidade civil é um risco quase desconhecido; **(vi)** menos de 50 milhões de brasileiros têm planos de saúde privados; **(vii)** menos de 15 milhões têm previdência complementar;
- d.** A produção é concentrada, sobretudo em alguns ramos de negócios, gerando, inclusive, alta lucratividade para as empresas seguradoras com grande concentração de mercado. Considerando apenas os cinco maiores grupos seguradores, verificamos que eles somaram um lucro acima de R\$ 18 bilhões em 2022;
- e.** A implementação do *Open Insurance* trará muitas oportunidades, em especial com a criação pela FENACOR e por outras entidades, do OpenCor Brasil, que é uma sociedade processadora da ordem do cliente, cuja atuação se dará através do canal corretor de seguros, formado por mais de 132 mil profissionais/corretoras, demonstrando capilaridade e capacitação contínua;
- f.** O Brasil possui uma rede consolidada de distribuição por meio dos corretores de seguros, representando praticamente 90% (noventa por cento) da produção nacional e a FENACOR é a representante institucional dessa importante categoria econômica. A rede de distribuição formada pelos corretores de seguros possui grande potencial para dar tração ao *Open Insurance*, por meio da criação de uma SPOC do corretor, visto que eles detêm a confiança dos segurados possibilitando a obtenção do consentimento/autorização legalmente necessários, inclusive para a oferta de novos produtos e condições comerciais mais favoráveis para as respectivas bases seguradas.



- b.** Revenue in the sector and the GDP share of the insurance market, currently around 5%, have been growing in recent years, which makes Brazil the leading market in Latin America, while still maintaining a lot of potential for increasing this GDP share, especially considering the post-Covid 19 economic recovery and a greater perception of the value of the insurance product in the face of such an event;
- c.** The per capita penetration/reach of insurance and pension products is low, when compared to numbers from more developed countries, which enables an exponential growth of the insured base and, consequently, of the sector as a whole. As examples: **(i)** only 15% of the population has life insurance; **(ii)** insured households are around 15%; **(iii)** less than 20% of the vehicle fleet is insured; **(iv)** weather damage is not covered; **(v)** civil liability is an almost unknown risk; **(vi)** less than 50 million Brazilians have private health plans; **(vii)** less than 15 million have supplementary pension products;
- d.** Production is concentrated, particularly in some lines of business, generating high profitability for insurance companies, with intense market concentration. Considering only the 5 (five) largest insurance groups, a profit of more than BRL 18 billion was obtained in 2022;
- e.** The implementation of Open Insurance will bring many opportunities, especially with the creation by FENACOR and other entities, of OpenCor Brasil, a customer order processing company, whose operation will take place through the insurance broker channel, formed by more than 132 thousand professionals/ brokers, demonstrating capillarity and continuous training;
- f.** Brazil has a consolidated distribution network through insurance brokers, representing virtually 90% of the national production, and FENACOR is the institutional representative of this important economic category. The distribution network formed by insurance brokers has great potential to give traction to Open Insurance through the creation of a broker's SPOC, given that they are trusted by policyholders, enabling them to obtain the legally necessary consent/authorization, including for offering new products and more favorable commercial conditions for the insured public.

3. COMO ESTÁ O PAÍS EM TERMOS POLÍTICOS?

O Brasil é uma democracia estável, uma das maiores do mundo, conforme demonstrado nas últimas eleições, em 2022, quando os resultados foram reconhecidos de forma imediata, nacionalmente e internacionalmente. Além disso, tem um sistema judicial independente e uma imprensa livre e ativa. Possui sólidas instituições, bem como um sistema de freios e contrapesos que garante a estabilidade dos três poderes harmônicos e independentes.

4. COMO ESTÁ O PAÍS EM TERMOS ECONÔMICOS?

O país tem mais de US\$ 330 bilhões de reservas **internacionais** e as projeções indicam crescimento para os próximos anos. É uma das maiores economias e sociedades do mundo, sendo líder em alguns setores específicos, como biodiversidade e produção agropecuária.

O Brasil possui, ainda, segurança alimentar e energética, em um mundo marcado por conflitos e carência desses pilares, que são inclusive as principais forças estratégicas para o desenvolvimento econômico e social do país nas próximas décadas. Em resumo, são setores críticos com efeitos em cadeia, que necessitarão de seguros e profissionais altamente qualificados e treinados para a nova realidade do mercado que, não diferente dos demais países, está diante de uma grande e complexa transformação digital.

5. COMO ESTÁ O MERCADO DE SEGUROS NO BRASIL?

Segue progredindo com velocidade. Como toda a sociedade, sofreu os efeitos da pandemia, mas seus indicadores já voltaram à normalidade. Quando consideramos todos os setores relacionados, como seguros e previdência privada aberta, o mercado de seguros brasileiro fatura hoje mais de R\$ 400 bilhões ao ano, com boas taxas de rentabilidade nas empresas atuantes. Como mencionado anteriormente, em alguns ramos de negócios, existe certo grau de concentração, o que pode proporcionar boas possibilidades para quem desejar empreender e participar do setor.

O Brasil é a 8ª maior economia do mundo. A arrecadação setorial e a participação do mercado de seguros sobre o PIB colocam o Brasil como mercado líder na América Latina. Entretanto, em contrapartida, o Brasil ocupa apenas a 18ª posição em escala global, com nítidas e grandes oportunidades de avançar nessa escala.

3. WHAT ABOUT THE POLITICAL ENVIRONMENT IN THE COUNTRY?

Brazil is a stable democracy, one of the largest in the world, and once more proved this in the last elections in 2022, when results were immediately recognized, both nationally and internationally. In addition, it has an independent judicial system and a free and active press. It has solid institutions and a system of checks and balances that ensures stability for the three harmonious and independent powers.

4. HOW IS THE COUNTRY IN ECONOMIC TERMS?

The country has more than USD **300** billion in **international** reserves and projections indicate growth for the coming years. It is one of the largest economies and societies in the world, being a leader in some specific sectors, such as biodiversity and agriculture.

Brazil also has food and energy security in a world marked by conflict and where these pillars are scarce, and these are major strategic forces for the country's economic and social development in the coming decades. In short, these are critical sectors with snowball effects, which will require insurance and highly qualified and trained professionals for the new reality of the market which, no different from other countries, is facing a large and complex digital transformation.

5. HOW IS THE INSURANCE MARKET IN BRAZIL?

Continuously progressing fast. Like all of society, it has suffered the effects of the pandemic, but indicators are back to normal. Considering all related sectors, such as insurance and open private pension, the Brazilian insurance market currently earns more than BRL 400 billion a year, with good return rates for active companies. As mentioned before, in some lines of business, there is a certain degree of concentration, which can offer good possibilities for those who wish to participate in the sector.

Brazil is the 8th largest economy in the world. Revenue in the sector and the GDP share of the insurance market make Brazil the leading market in Latin America. However, Brazil occupies only the 18th position on a global scale, with clear and great opportunities to advance.

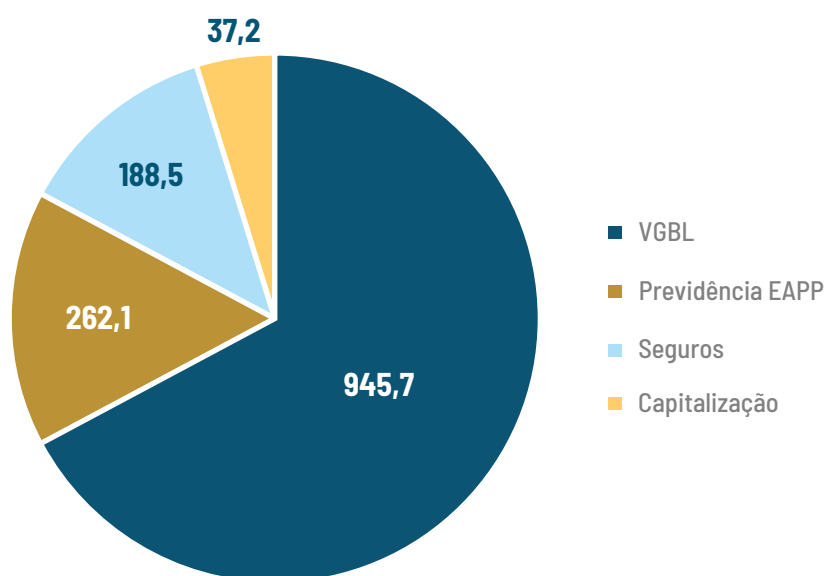
Vale consignar, também, que o mercado de seguros supervisionado pela SUSEP possui mais de R\$ 1,4 trilhão em provisões/reservas técnicas:

TABELA 1 | PROVISÕES/RESERVAS TÉCNICAS DO MERCADO DE SEGUROS

	2010	2015	2020	2021	2022	2023
EM R\$ BILHÕES CORRENTES						
Seguros	44,3	98,7	142,4	163,2	188,5	195,9
Previdência EAPP	90,0	145,8	229,2	242,7	262,1	273,1
VGBL	413,6	380,3	797,4	830,2	945,7	1.014,7
Capitalização	17,3	31,1	32,4	33,2	37,2	38,9
Total	565,2	655,9	1.201,4	1.269,2	1.433,6	1.522,7
EM R\$ BILHÕES A PREÇOS DE 2022, SEGUNDO O IPCA						
Seguros	90,6	145,9	168,5	178,3	188,5	192,8
Previdência EAPP	184,0	215,4	271,2	265,2	262,1	268,7
VGBL	845,8	562,0	943,6	907,2	945,7	998,2
Capitalização	35,3	45,9	38,4	36,2	37,2	38,3
Total	1.155,7	969,1	1.421,7	1.387,0	1.433,6	1.497,9

Fontes dos dados: SUSEP, IBGE, 2023.

FIGURA 1 | FORMAÇÃO DE RESERVAS DO MERCADO DE SEGUROS, R\$ BILHÕES, 2022



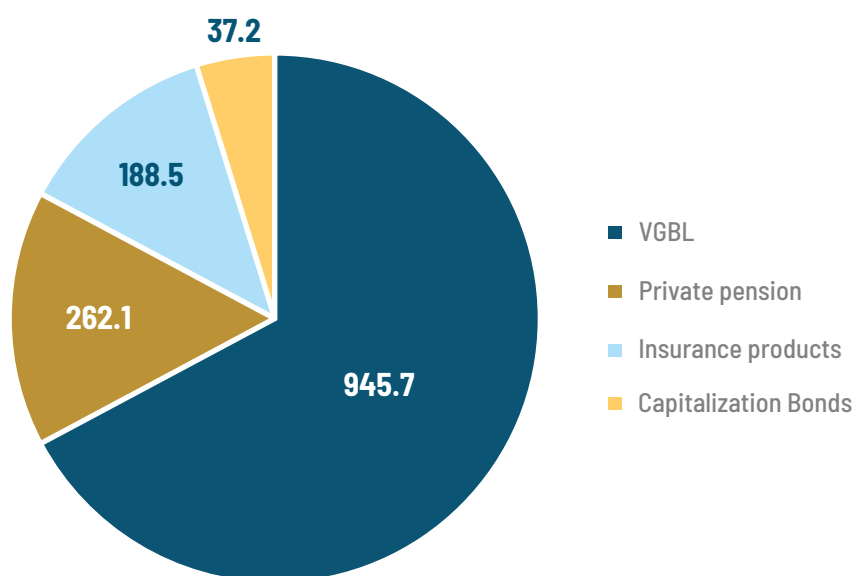
It is also worth noting that the insurance market supervised by SUSEP has more than BRL 1.4 trillion in provisions/technical reserves:

TABLE 1 | PROVISIONS/TECHNICAL RESERVES OF THE INSURANCE MARKET

	2010	2015	2020	2021	2022	2023
IN CURRENT BRL BILLION						
Insurance	44.3	98.7	142.4	163.2	188.5	195.9
EAPP Pension	90.0	145.8	229.2	242.7	262.1	273.1
VGBL	413.6	380.3	797.4	830.2	945.7	1,014.7
Capitalization	17.3	31.1	32.4	33.2	37.2	38.9
Total	565.2	655.9	1,201.4	1,269.2	1,433.6	1,522.7
IN BRL BILLIONS AT 2022 PRICES, ACCORDING TO IPCA						
Insurance	90.6	145.9	168.5	178.3	188.5	192.8
EAPP Pension	184.0	215.4	271.2	265.2	262.1	268.7
VGBL	845.8	562.0	943.6	907.2	945.7	998.2
Capitalization	35.3	45.9	38.4	36.2	37.2	38.3
Total	1,155.7	969.1	1,421.7	1,387.0	1,433.6	1,497.9

Data source: SUSEP, IBGE, 2023.

FIGURE 1 | INSURANCE MARKET RESERVES, BRL BILLION, 2022



6. COMO ESTÃO AS SOCIEDADES SEGURADORAS QUE ATUAM NO MERCADO DE SEGUROS BRASILEIRO?

Economicamente, elas estão bem, pois o setor tem crescido com elas. Entretanto, é importante reconhecer que há concentração em alguns ramos, com poucas sociedades seguradoras em atuação. O resultado é o bom lucro que essas empresas vêm obtendo, aliado a um excelente retorno financeiro.

Destaca-se, por oportuno, que a SUSEP divulgou, recentemente, uma nova rodada do SANDBOX, ambiente regulatório experimental que visa a entrada no mercado de seguros de novas empresas e tecnologias, democratizando e ampliando ainda mais a oferta de novos produtos aos consumidores brasileiros.

7. QUAL O PAPEL DOS CORRETORES DE SEGUROS NESSE MERCADO?

Os corretores de seguros representam o principal canal de distribuição de seguros do país sendo formado basicamente por pequenas e microempresas, empreendedoras, gerando 150 mil empregos diretos, e estima-se, pelo menos, 220 mil indiretos por todo o país. Trata-se de um segmento ansioso por novidades e progresso. Não há como abordar a distribuição de seguros no mercado brasileiro sem mencionar os corretores de seguros, estes são verdadeiras molas propulsoras para seu desenvolvimento.

A confiança que os segurados depositam nos corretores de seguros, dado seu preparo profissional, possibilita que eles atuem também: *(i)* na oferta de cartões de crédito e de consórcios, com bastante êxito na conversão/fidelização do cliente; *(ii)* como assessores, consultores e/ou agentes de investimento, zelando, ainda mais, pela consolidação do patrimônio de seus clientes e de suas famílias, respeitando o perfil do (a) investidor(a).

É importante citar, ainda, que os corretores de seguros possuem a autorregulação legal, que será tratada em capítulo próprio, uma conquista da FENACOR e uma inovação não replicada pelas demais instituições do mercado.

6. HOW ARE THE INSURANCE COMPANIES THAT OPERATE IN THE BRAZILIAN INSURANCE MARKET DOING?

Economically, they are doing well, as the sector has grown with them. However, it is important to recognize that there is concentration in some areas, with few insurance companies operating. The result is the good profit these companies have been obtaining, combined with an excellent financial return.

It is important to highlight that SUSEP recently released a new round of its SANDBOX, an experimental regulatory environment that aims to allow new companies and technologies to enter the insurance market, democratizing and further expanding the offer of new products to Brazilian consumers.

7. WHAT IS THE ROLE OF INSURANCE BROKERS IN THIS MARKET?

Brokers represent the main insurance distribution channel in the country, basically made up of small and very small companies, and entrepreneurs, generating 150 thousand direct jobs, and according to estimates, at least 220 thousand indirect jobs all over the country. It is a segment eager for novelty and progress. There is no way to talk about insurance distribution in the Brazilian market without insurance brokers; they are true driving forces for its development.

The trust that policyholders place in insurance brokers, given their professional training, enables them to also act: *(i)* in the offer of credit cards and consortiums, with great conversion success and client loyalty; *(ii)* as advisors, consultants and/or investment agents, ensuring even more the consolidation of the assets of their clients, respecting the investor profile.

It is also important to mention that insurance brokers have legal self-regulation, which will be dealt with in a separate chapter, an achievement by FENACOR and an innovation not replicated by other institutions in the market.

8. EXISTE OUTRA FORMA DE DISTRIBUIÇÃO DE SEGUROS?

Sim, a distribuição direta, mas essa outra forma de distribuição tem enfrentado desafios em decolar ou prosperar, especialmente quando comparada à eficiência, eficácia e presença dos corretores de seguros, que já atuam até mesmo na modalidade *online*. Essa realidade tem sido reconhecida por *insurtechs* brasileiras, que apontam o protagonismo dos corretores no contexto do *Open Insurance*. De fato, os corretores são responsáveis por praticamente 90% de todos os negócios e contratos de seguros efetivados no país.

Os outros 10% refletem, sobretudo, contratações diretas governamentais para as mais diversas obras de infraestrutura em nosso país, que, legalmente, não admitem a participação de intermediários. Ainda assim, em grande parte dessas contratações, os corretores de seguros atuam na condição de administradores desses seguros.

9. QUAIS SÃO OS CUSTOS DOS CORRETORES DE SEGUROS PARA AS SOCIEDADES SEGURADORAS?

Nenhum, muito pelo contrário. Este é um ponto importante que deve ser abordado de forma clara e transparente. Os corretores de seguros são responsáveis pela prospecção dos negócios; avaliam e ajudam às sociedades seguradoras na subscrição dos riscos seguráveis; acompanham os vencimentos dos pagamentos dos prêmios e das apólices de seguros, participando, inclusive, da recuperação das parcelas vencidas e não quitadas, evitando o cancelamento da apólice ou providenciando a sua reativação; acompanham e assessoram os segurados durante toda a vigência do contrato de seguro, inclusive em momento posterior à vigência nos casos de responsabilidade civil, por exemplo; acompanham variações e sazonalidades de mercado e fazem as necessárias alterações e/ou adaptações e os endossos para que os bens estejam sempre adequadamente protegidos; atuam na regulação dos sinistros, ajudando a minorar os prejuízos e acelerando o pagamento das indenizações.

Isso tudo recebendo apenas pela intermediação dos negócios, ou seja, pela aproximação útil das partes, sendo que a comissão paga aos corretores de seguros, na verdade, está contida no carregamento do prêmio (preço) do seguro, que é pago pelos segurados.

8. IS THERE ANOTHER FORM OF INSURANCE DISTRIBUTION?

Yes, direct distribution, but this other form of distribution has faced challenges in taking off or prospering, especially when compared to the efficiency, effectiveness and presence of insurance brokers, who already operate even online. This reality has been recognized by Brazilian insurtechs, who point out the role of brokers in the context of Open Insurance. In fact, brokers are responsible for virtually 90% of all business and insurance contracts in the country.

The other 10% reflects, above all, direct government contracts for several infrastructure works in our country, which, legally, do not allow the participation of intermediaries. Even so, in a large part of these contracts, insurance brokers act as insurance managers.

9. WHAT ARE THE COSTS OF INSURANCE BROKERS TO INSURANCE COMPANIES?

None, quite the opposite. This is an important point that must be addressed clearly and transparently. Insurance brokers are responsible for prospecting; assess and help insurers underwrite insurable risks; monitor deadlines for payments of premiums and policies and even participate in the recovery of overdue and unpaid installments, avoiding policy cancellation or arranging for its reactivation; monitor and advise policyholders throughout the contract term, and after the term in cases of civil liability, for example; follow market variations and seasonality and make the necessary changes and/or adaptations and endorsements so that goods are always adequately protected; act in the regulation of claims, helping reduce losses, and accelerating indemnity payments.

All of this while being paid only for this intermediation of business, that is, for the useful approximation of the parties, and the commission paid to insurance brokers, in fact, is embedded in the insurance premium (price), which is paid by the policyholders.

No aspecto trabalhista, é importante frisar, não há risco para as sociedades seguradoras, em função de a legislação estipular a independência e a autonomia dos corretores de seguros no desempenho de sua profissão.

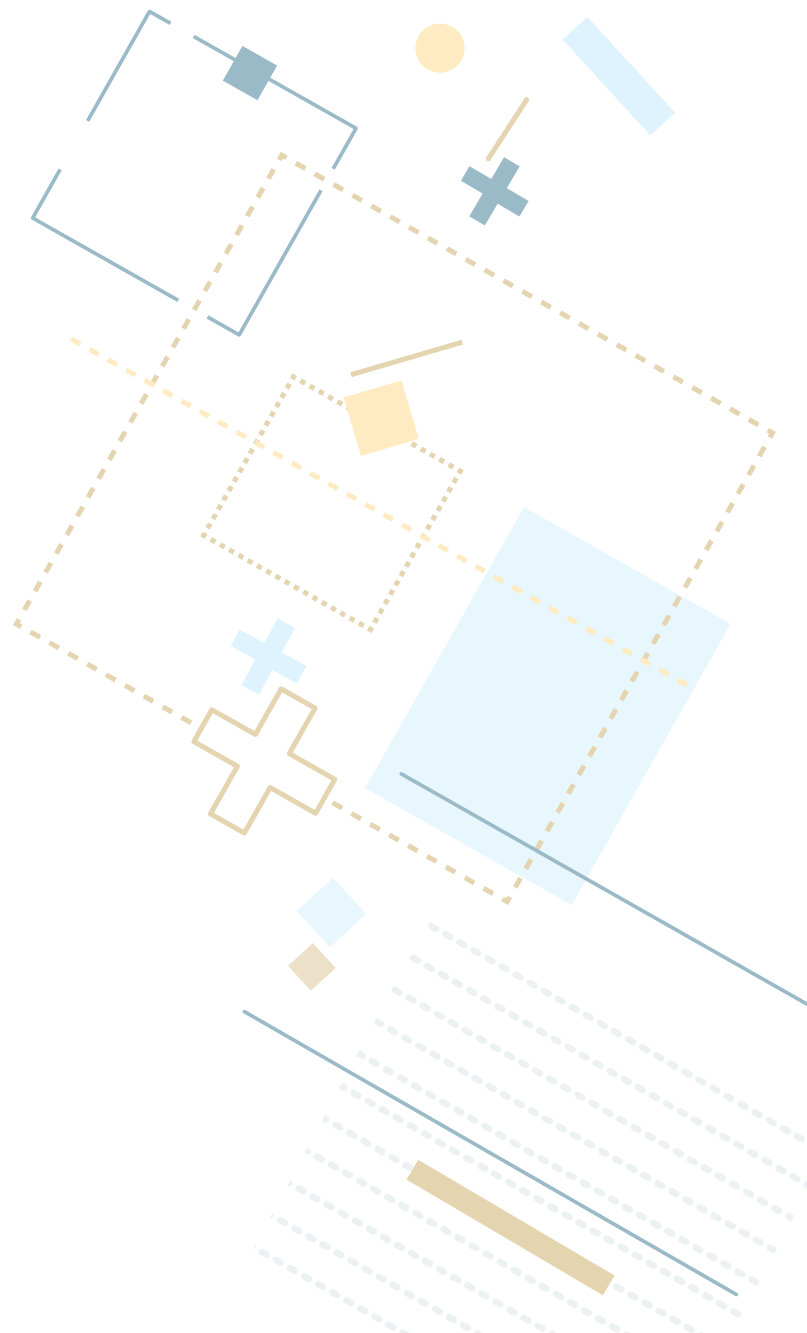
10. QUAIS SÃO OS INVESTIMENTOS RECOMENDADOS PELA FENACOR?

Conforme detalhado no estudo, a FENACOR sugere dois tipos de investimentos. Primeiro, em sociedades seguradoras; segundo, na área de *Open Insurance*, este com um potencial de alta taxa de crescimento.

From a labor perspective, it is important to stress that there is no risk for insurance companies, as the legislation stipulates the independence and autonomy of insurance brokers in their profession.

10. WHAT ARE THE INVESTMENTS RECOMMENDED BY FENACOR?

As detailed in the study, FENACOR suggests two types of investments. First, in insurance companies; second, in the area of Open Insurance, which has a high growth potential.



SU má rio

SUMÁRIO

1. CENÁRIO ECONÔMICO E POLÍTICO BRASILEIRO	22
2. CENÁRIO DE SEGUROS, PREVIDÊNCIA PRIVADA ABERTA, SEGURO-SAÚDE E TÍTULOS DE CAPITALIZAÇÃO	34
3. RENTABILIDADE DAS SEGURADORAS	42
4. CONCENTRAÇÃO DO MERCADO DE SEGURADORAS	48
5. IMPORTÂNCIA DOS CORRETORES DE SEGUROS	54
6. COMPARATIVO ECONÔMICO SEGURO BRASIL <i>VERSUS</i> MUNDO	60
7. SISTEMA NACIONAL DE SEGUROS PRIVADOS (SNSP)	64
8. FENACOR	68
9. SEGMENTAÇÃO DO MERCADO SUPERVISIONADO PELA SUSEP	74
10. <i>SANDBOX</i> REGULATÓRIO	80
11. VISÃO PRINCIPIOLÓGICA DO REGULADOR DE SEGUROS	86
12. ESCOLA DE NEGÓCIOS E SEGUROS (ENS)	90
13. AUTORREGULAÇÃO DOS CORRETORES DE SEGUROS	94
14. A TRANSFORMAÇÃO DIGITAL E SEUS EFEITOS NO MERCADO DE SEGUROS	98
15. A IMPORTÂNCIA DA INOVAÇÃO E DA TECNOLOGIA NO SETOR DE SEGUROS	104
16. <i>OPEN INSURANCE</i> E <i>OPEN FINANCE</i>	108
17. INFRAESTRUTURA BRASILEIRA DE PROTEÇÃO A RISCOS – IPR BRASIL E A TRANSFORMAÇÃO DIGITAL NO SETOR DE SEGUROS	112
18. A IMPLEMENTAÇÃO DOS PILARES DA IPR BRASIL: FORMAÇÃO, PESQUISA CIENTÍFICA, REGISTRO E INFRAESTRUTURA TECNOLÓGICA	118
19. AS MÚTUAS NO MERCADO DE SEGUROS: OPORTUNIDADES, REFORMAS E DESAFIOS	122
20. OPORTUNIDADES DO MERCADO DE SEGUROS BRASILEIRO	134

SUMMARY

1. BRAZILIAN ECONOMIC AND POLITICAL SCENARIO	23
2. INSURANCE SCENARIO, OPEN PRIVATE PENSION, HEALTH INSURANCE AND CAPITALIZATION BONDS	35
3. PROFITABILITY OF INSURANCE COMPANIES	43
4. CONCENTRATION OF THE INSURANCE COMPANY MARKET	49
5. IMPORTANCE OF INSURANCE BROKERS	55
6. INSURANCE ECONOMIC COMPARISON BRAZIL <i>VERSUS</i> WORLD	61
7. NATIONAL PRIVATE INSURANCE SYSTEM (SNSP)	65
8. FENACOR	69
9. SEGMENTATION OF THE MARKET SUPERVISED BY SUSEP	75
10. REGULATORY SANDBOX	81
11. PRINCIPLED VISION OF THE INSURANCE REGULATOR	87
12. SCHOOL OF BUSINESS AND INSURANCE (ENS)	91
13. SELF-REGULATION OF INSURANCE BROKERS	95
14. DIGITAL TRANSFORMATION AND ITS EFFECTS ON THE INSURANCE MARKET	99
15. THE IMPORTANCE OF INNOVATION AND TECHNOLOGY IN THE INSURANCE SECTOR	105
16. OPEN INSURANCE AND OPEN FINANCE	109
17. BRAZILIAN RISK PROTECTION INFRASTRUCTURE - IPR BRASIL AND THE DIGITAL TRANSFORMATION IN THE INSURANCE SECTOR	113
18. THE IMPLEMENTATION OF THE PILLARS OF IPR BRASIL: TRAINING, SCIENTIFIC RESEARCH, REGISTRATION AND TECHNOLOGICAL INFRASTRUCTURE	119
19. MUTUAL COMPANIES IN THE INSURANCE MARKET: OPPORTUNITIES, REFORMS AND CHALLENGES	123
20. OPPORTUNITIES IN THE BRAZILIAN INSURANCE MARKET	135

CENÁRIO ECONÔMICO E POLÍTICO BRASILEIRO

O Brasil é o maior país da América do Sul e também o maior da América Latina, sendo o 5º maior do mundo em área territorial e o 7º em população. Atualmente, o país tem o 12º PIB nominal do mundo, com quase US\$ 2 trilhões por ano². Em termos de PIB pelo critério de Paridade de Compra (em inglês, PPP), o país ocupa a 8ª posição, com US\$ 3,7 trilhões, dentre as maiores economias³. Em termos de reservas internacionais, o Brasil supera atualmente o montante de US\$ 300 bilhões, o que oferece uma tranquilidade adicional para o país contra as incertezas externas⁴.

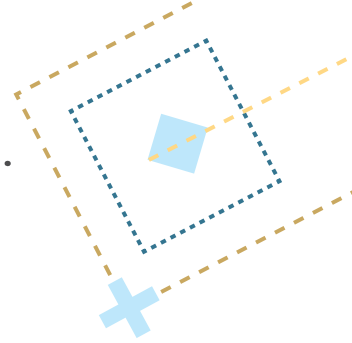
Em 2022, o PIB do Brasil cresceu 2,9%, e, para 2023, está estimado em pouco mais de 2,2%, segundo a *Consensus Forecasts*, de Londres. O país ingressa em um ciclo de expansão econômica mais forte e sustentada a partir de 2024. Para o período 2023-2033, a média da taxa de crescimento do PIB real é estimada pela Consensus em 2,2%⁵.

2. PIB nominal em dólar. [https://en.wikipedia.org/wiki/List_of_countries_by_GDP_\(nominal\)](https://en.wikipedia.org/wiki/List_of_countries_by_GDP_(nominal))

3. PIB pelo critério PPP. [https://en.wikipedia.org/wiki/List_of_countries_by_GDP_\(PPP\)](https://en.wikipedia.org/wiki/List_of_countries_by_GDP_(PPP))

4. Análise da situação econômica do Brasil. <https://www.cnnbrasil.com.br/>

5. Consensus Forecasts, Latin America, e Análise da situação econômica do Brasil, em: <https://www.infomoney.com.br>



BRAZILIAN ECONOMIC AND POLITICAL SCENARIO

Brazil is the largest country in South America and the largest in Latin America, the 5th largest in the world by land area and the 7th in population. Currently, the country has the 12th nominal GDP in the world at nearly USD 2 trillion a year². In terms of GDP according to the Purchasing Parity (PPP) criteria, the country ranks 8th among the largest economies, with USD 3.7 trillion, among the largest economies³. International reserves in Brazil currently exceed USD 300 billion, which offers additional peace of mind for the country against external uncertainties⁴.

In 2022, Brazil's GDP grew 2.9%, and for 2023 it is estimated at just over 2.2%, according to London-based Consensus Forecasts. The country enters a cycle of stronger and more sustained economic expansion from 2024 onwards. For the period of 2023-2033, the average real GDP growth rate is estimated by Consensus at 2.2%⁵.

2. Nominal GDP in US Dollars. [https://en.wikipedia.org/wiki/List_of_countries_by_GDP_\(nominal\)](https://en.wikipedia.org/wiki/List_of_countries_by_GDP_(nominal))

3. GDP according to PPP criteria. [https://en.wikipedia.org/wiki/List_of_countries_by_GDP_\(PPP\)](https://en.wikipedia.org/wiki/List_of_countries_by_GDP_(PPP))

4. Analysis of the Economic Status in Brazil. <https://www.cnnbrasil.com.br/>

5. Consensus Forecasts, Latin America, and Analysis of the Economic Status in Brazil. <https://www.infomoney.com.br>

Em alguns campos econômicos específicos, o Brasil tem papel de liderança e destaque no mundo, como em termos de biodiversidade, uma vez que quase um quarto de todos os peixes de água doce do mundo – mais precisamente 23% – estão nos rios brasileiros. Assim como 16% das aves do planeta, 12% dos mamíferos e 15% de todas as plantas⁶. No tocante à disponibilidade de água doce, o Brasil tem uma reserva subterrânea entre 13 e 15% do total mundial contra os 9% do Canadá e 8% dos EUA. Os ativos naturais de solo, sol, clima, reservas de água doce, extensão do território, e outros, asseguram segurança alimentar e energética ao país, e um parceiro comercial básico para garantir a oferta de alimentos a outras economias.

Desde a democratização, iniciada na década de 80 do século passado, o país tem eleições periódicas e transparentes para os Poderes Executivo e Legislativo, com pleno reconhecimento internacional quanto à metodologia empregada, o das urnas eletrônicas⁷. Em vista disso, o Brasil é reconhecido como a 4ª democracia plena do mundo, atrás de Índia, Indonésia e EUA⁸.

Além disso, o país possui um Poder Judiciário independente e uma imprensa livre e atuante. Em 2022, apesar do ambiente político acirrado, o Brasil conseguiu passar por esse momento sem maiores sequelas, isso se espelhando em diversos indicadores econômicos. Ao final, configurou-se um movimento tranquilo, sem empecilhos maiores.

À guisa de ilustração, o **gráfico 1** sinaliza o risco Brasil no período que compreende o impacto da Covid-19 até o final do primeiro semestre de 2023⁹. Como pode ser observado, os valores atuam de forma satisfatória, mesmo no período mais intenso, o processo eleitoral, no segundo semestre de 2022. Trata-se de um indício do reconhecimento internacional acerca da estabilidade democrática e econômica do país.

6. Importância da biodiversidade do Brasil, em: <https://www.bbc.com/portuguese/>

7. Reconhecimento da eficiência do processo eleitoral brasileiro, em: <https://www.tse.jus.br>

8. Brasil considerado uma das maiores democracias do mundo. <https://acessepolitica.com.br/>

9. Definição do que é o “Risco Brasil”: O EMBI+ (Emerging Markets Bond Index Plus) estima o desempenho diário dos títulos da dívida dos países emergentes em relação aos títulos do Tesouro dos Estados Unidos. O índice é baseado nos bônus (títulos de dívida) emitidos por este grupo de países e mostra os retornos financeiros obtidos a cada dia por uma carteira selecionada de títulos. O EMBI+ auxilia os investidores na compreensão do risco de investir no país, quanto mais alto for seu valor, maior a percepção de risco.

In some specific economic fields, Brazil has a leading and prominent role in the world, such as in biodiversity, since almost a quarter of all freshwater fish in the world - more precisely 23% - are in Brazilian rivers. In addition, 16% of the birds on the planet, 12% of the mammals and 15% of all plants are found in Brazil⁶. Regarding the availability of fresh water, Brazil has an underground reserve between 13% and 15% of the world total compared to 9% in Canada and 8% in the USA. The natural assets of soil, sun, climate, freshwater reserves, territorial extension, and others, ensure food and energy security for the country, and a basic commercial partner to ensure the supply of food to other economies.

Since democratization, which began in the 1980s, the country has had periodic and transparent elections for the Executive and Legislative branches of government, with full international recognition of the methodology used, namely the electronic ballot boxes⁷. In view of this, Brazil is recognized as the 4th largest full democracy in the world, behind India, Indonesia and the USA⁸.

In addition, the country has an independent judiciary and a free and active press. In 2022, despite the fierce political environment, Brazil managed to get through this moment without major consequences, which is mirrored in several economic indicators. In the end, the transition was smooth, without major obstacles.

By way of illustration, **Graph 1** shows the Brazil Risk index in the period including COVID-19 impact through the end of first half of 2023⁹. As can be seen, the values are satisfactorily, even in the most intense period, the electoral process, in the second half of 2022. This is an indication of international recognition of the country's democratic and economic stability.

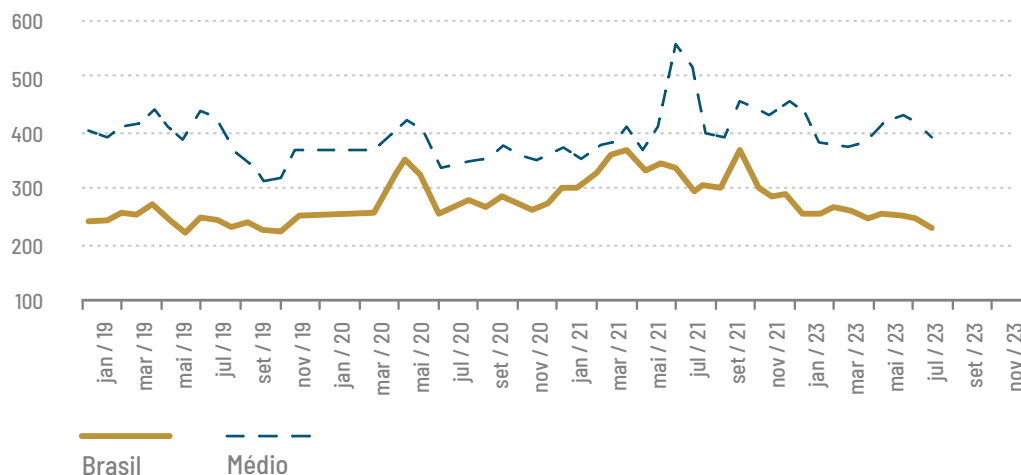
6. Importance of Biodiversity in Brazil. <https://www.bbc.com/portuguese/>

7. Recognition of the efficiency of the Brazilian electoral process. <https://www.tse.jus.br>

8. Brazil considered one of the largest democracies in the world. <https://acessepolitica.com.br/>

9. Definition of the "Brazil Risk" index. The EMBI+ (Emerging Markets Bond Index Plus) estimates the daily performance of emerging market bonds in relation to US Treasury bonds. The index is based on bonds (debt securities) issued by this group of countries and shows the financial returns earned each day by a selected portfolio of securities. EMBI+ helps investors understand the risk of investing in a country, the higher its value, the greater the risk perception.

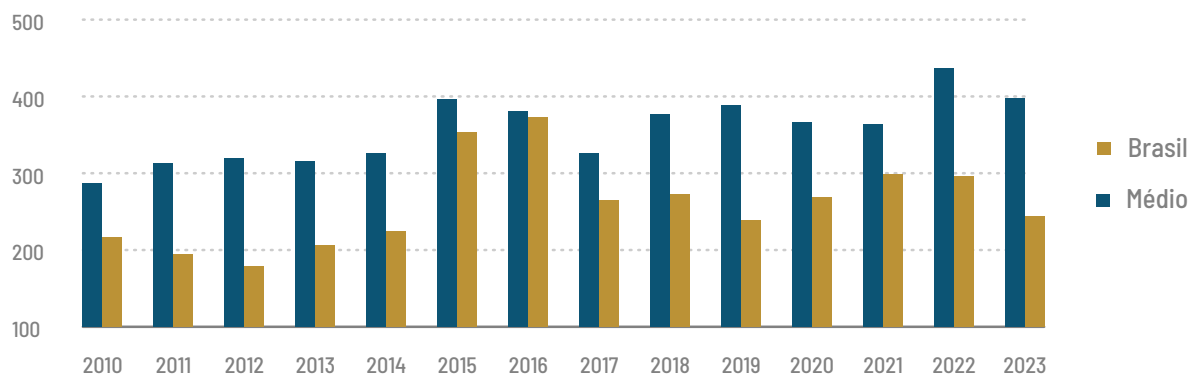
GRÁFICO 1 | PRÊMIO DE RISCO EMBI+, 2019-2023



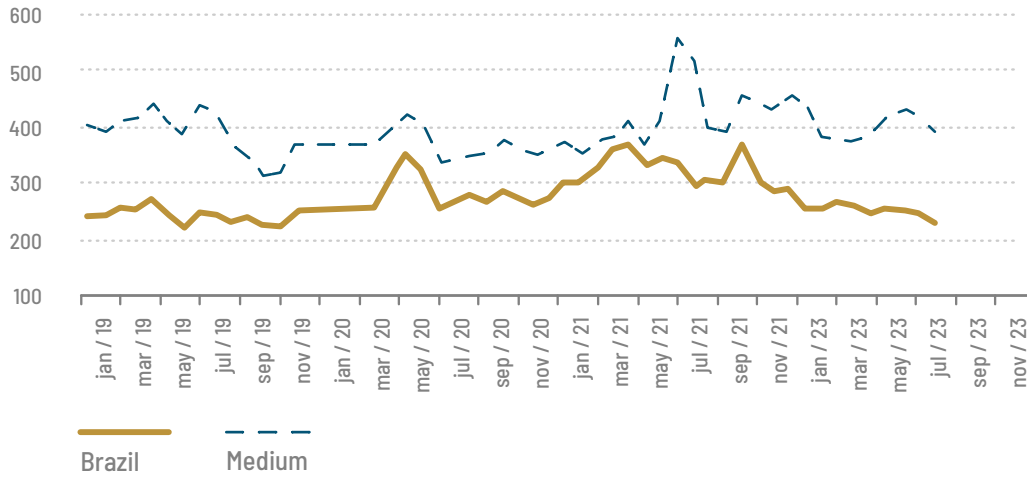
Já o **gráfico 2** apresenta esse mesmo risco em um período mais longo, no fechamento de cada ano. Nota-se que o valor flutuou relativamente dentro de padrões definidos. Portanto, os fundamentos econômicos do Brasil são sólidos, ou seja, é um país estruturado internamente e com um bom relacionamento externo.

Em julho de 2023, o país teve sua nota de avaliação pela agência de crédito Fitch para BB, grau que não ocorria há 15 anos. Isso demonstra a percepção do exterior sobre a solidez da economia brasileira e sua tendência de expansão.

GRÁFICO 2 | PRÊMIO DE RISCO EMBI+, 2010-2023



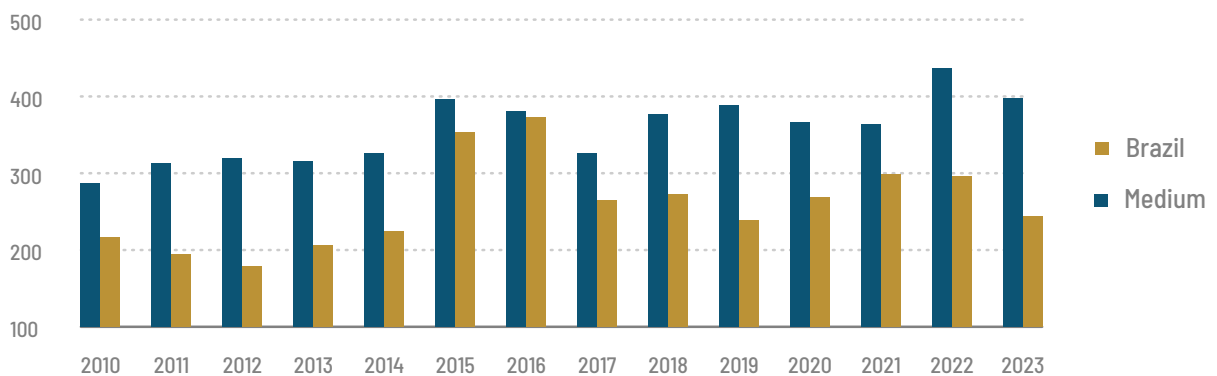
GRAPH 1 | EMBI+ RISK PREMIUM, 2019-2023



Graph 2 presents the same risk over a longer period, at the end of each year. Note that the value fluctuated within relatively defined standards. Therefore, Brazil's economic fundamentals are solid, that is, it is a country with good internal structure and good external relationships.

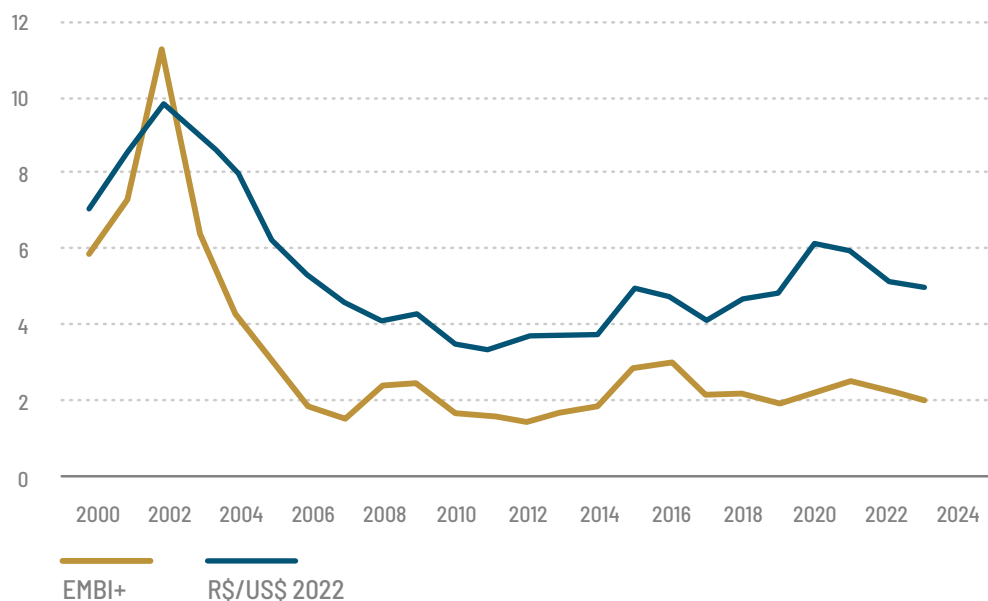
In July 2023, the country had its rating graded by credit agency Fitch as BB, a rating that had not occurred in 15 years. This demonstrates the perception abroad about the solidity of the Brazilian economy and its tendency to expand.

GRAPH 2 | EMBI+ RISK PREMIUM, 2010-2023



No **gráfico 3**, temos uma variável análoga – o comportamento do dólar comercial –, que é influenciado pela percepção de risco da economia, principalmente risco político, também com trajetória tranquila desde os anos 2008. Esse é um ponto forte a ser destacado.

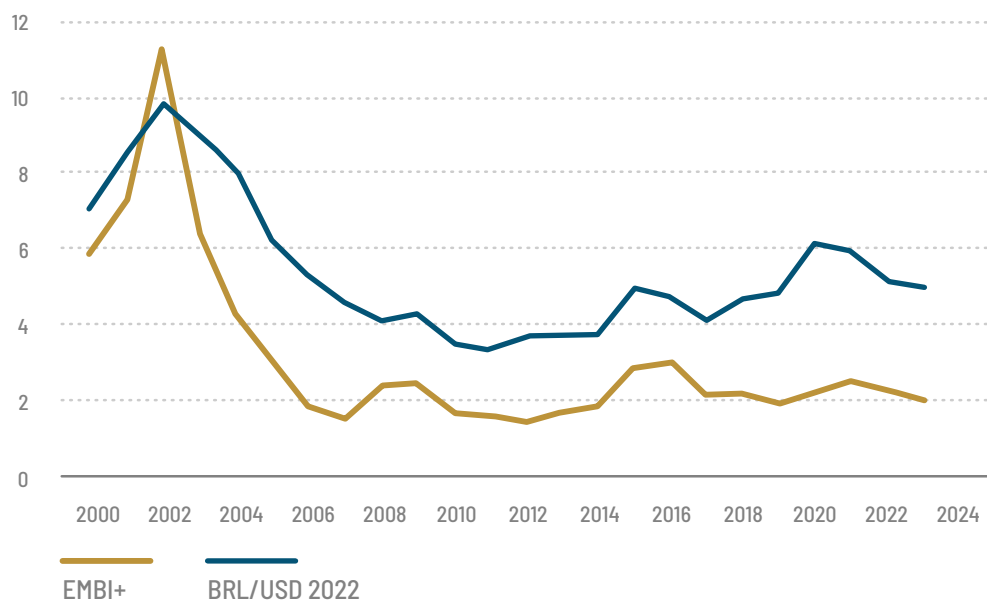
GRÁFICO 3 | TAXA DE CÂMBIO A PREÇOS DE 2022 E EMBI+



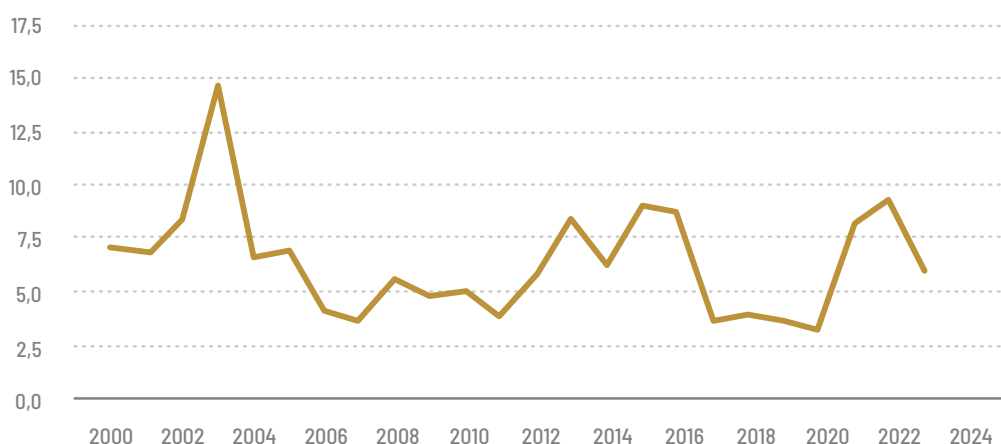
Ao final do século passado, um dos grandes desafios econômicos do país era enfrentar as altas taxas inflacionárias. Porém, desde 1994, com o Plano Econômico conhecido como “Plano Real”, o país voltou a ter valores condizentes com as melhores economias mundiais. O **gráfico 4** revela a taxa inflacionária do Brasil nos últimos anos. Com exceção de 2021, uma consequência direta da economia, os valores se situaram sempre em torno de 5% ao ano.

In **Graph 3**, we have an analogous variable – the behavior of the commercial US Dollar, which is influenced by the risk perception in an economy, particularly the political risk, also showing a smooth trajectory since 2008. This is a strong point to be highlighted.

GRAPH 3 | EXCHANGE RATE AT 2022 PRICE AND EMBI+



At the end of the last century, one of the country's greatest economic challenges was to face high inflation rates. However, since 1994, with the Economic Plan known as the "Real Plan", the country has achieved values consistent with the best economies in the world. **Graph 4** shows Brazil's inflation rate in recent years. With the exception of 2021, a direct consequence of the economy, the values have always been around 5% per year.

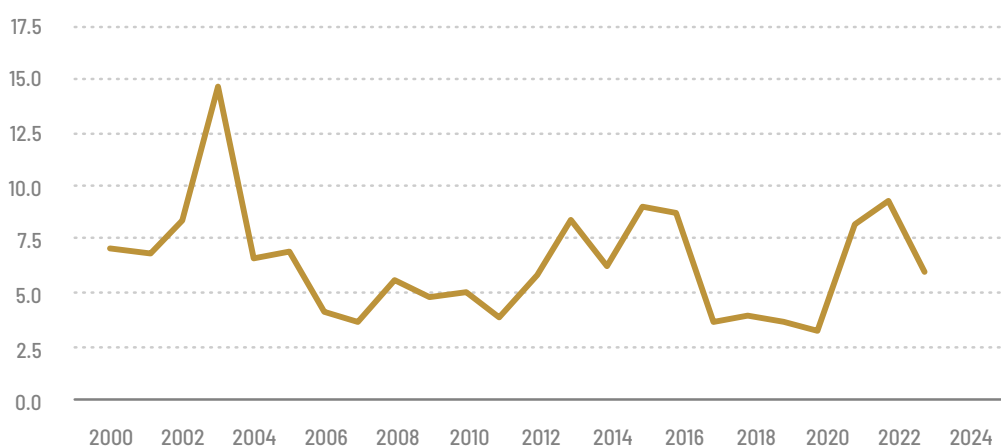
GRÁFICO 4 | TAXA DE INFLAÇÃO IPCA, %

Por exemplo, comparando-se as taxas inflacionárias dos países em 2022, o Brasil foi a 7ª menor (5,8%), com valores mais favoráveis do que França, Canadá e Alemanha¹⁰.

Atualmente, outro ponto positivo, conforme o **gráfico 5**, é a taxa de desemprego, com um valor de 8%, o número mais baixo desde 2015¹¹. Após os problemas derivados da pandemia, a trajetória foi de recuperação, mesmo que se discuta sobre a necessidade de melhoria da qualidade desse emprego. De qualquer maneira, os números são um alento para a população. Em seguida, no **gráfico 6**, verificam-se os valores anuais. É possível observar, nesse caso, a evolução pós-pandemia (13,5%, na média de 2020, para 9,5%, na média de 2022).

10. Comparativo de taxas de inflação dos países em 2022. <https://economia.ig.com.br/2023-01-10/brasil-inflacao-g20-ranking.html>

11. Queda do desemprego em 2022. <https://valor.globo.com/brasil/noticia/2023/02/28/ibge-taxa-de-desemprego-cai-para-93percent-em-2022-a-menor-desde-2015.ghtml>

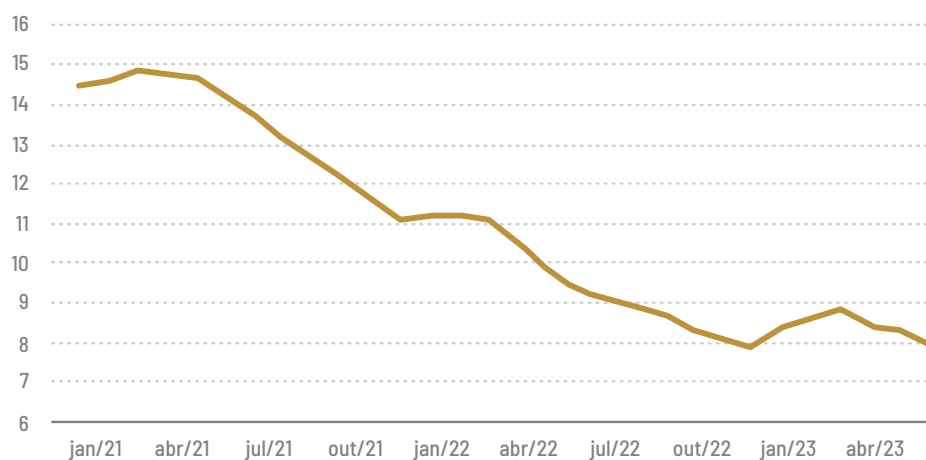
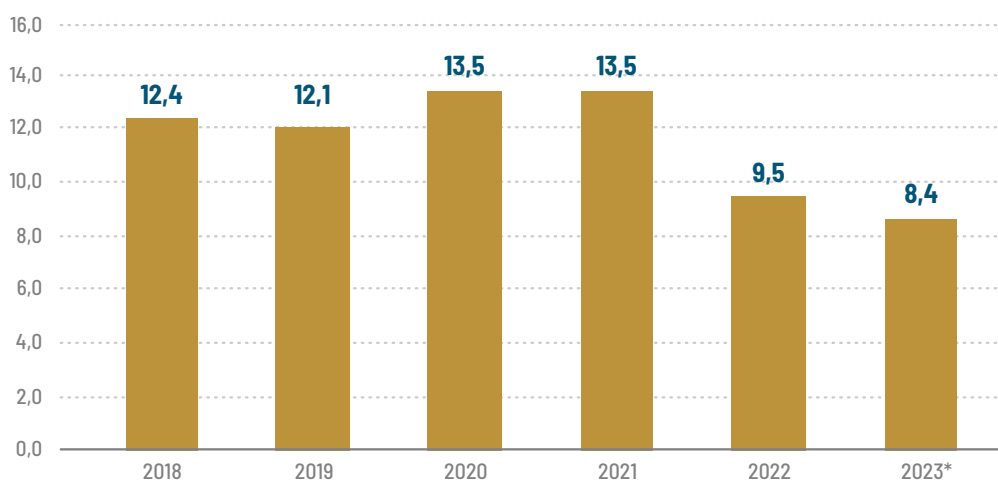
GRAPH 4 | IPCA INFLATION RATE, %

For example, comparing the inflation rates of countries in 2022, Brazil was the 7th lowest (5.8%), with more favorable values than France, Canada and Germany¹⁰.

Currently, another positive point, as shown in **Graph 5**, is the unemployment rate, at 8%, the lowest number since 2015¹¹. After the problems arising from the pandemic, the trajectory was one of recovery, even if there is a debate about the need to improve the quality of these jobs. Either way, the numbers are a breath of fresh air for the population. Then, in **Graph 6**, the annual values are presented. It shows the post-pandemic evolution (13.5%, at the average for 2020, to 9.5%, at the average for 2022).

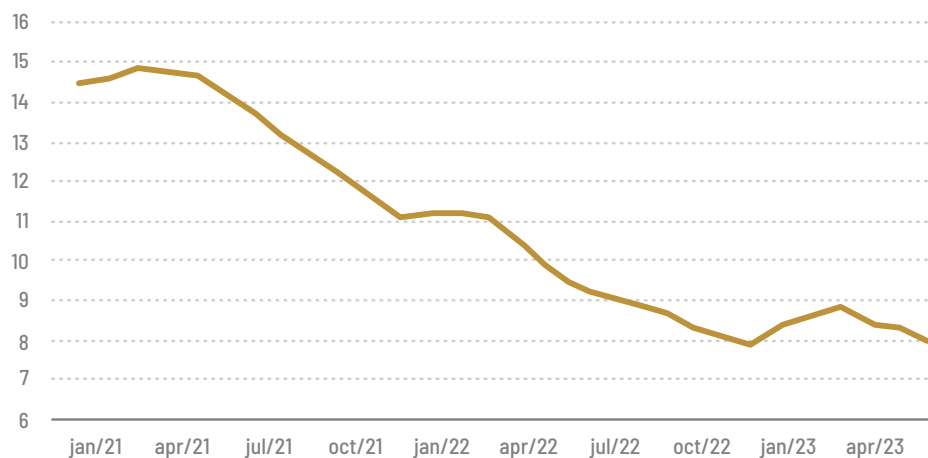
10. Comparison of inflation rates in 2022. <https://economia.ig.com.br/2023-01-10/brasil-inflacao-g20-ranking.html>

11. Fall in Unemployment in 2022. <https://valor.globo.com/brasil/noticia/2023/02/28/ibge-taxa-de-desemprego-cai-para-93percent-em-2022-a-menor-desde-2015.ghtml>

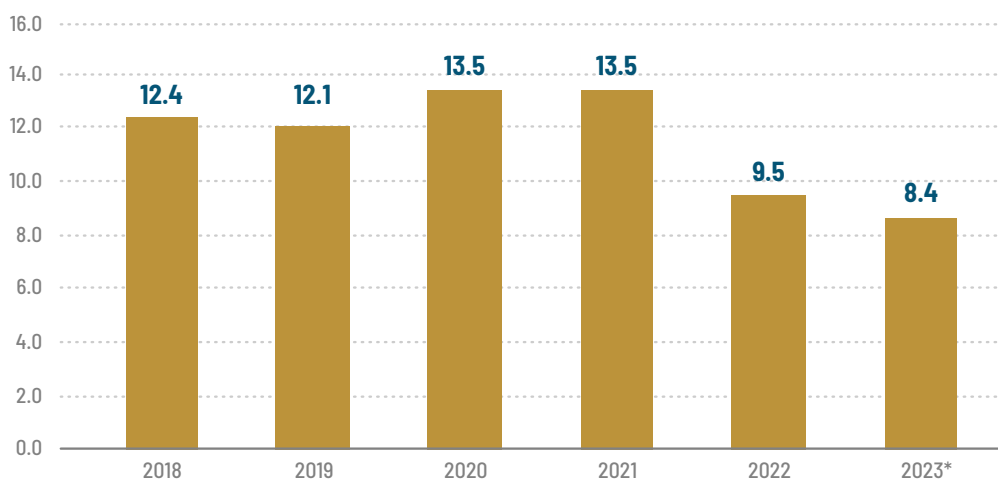
GRÁFICO 5 | TAXA DE DESEMPREGO MENSAL, %**GRÁFICO 6 | TAXA DE DESEMPREGO ANUAL, %**

Enfim, nessa análise geral, econômica e política, reiteramos que o Brasil, atualmente, é um país estável democraticamente e politicamente, o que sinaliza um ambiente positivo para investimentos, com um judiciário independente e regras transparentes. Além disso, vive uma economia com sinais positivos e um amplo cenário favorável, tanto do curto, como também de médio e longo prazo.

GRAPH 5 | MONTHLY UNEMPLOYMENT RATE, %



GRAPH 6 | ANNUAL UNEMPLOYMENT RATE, %



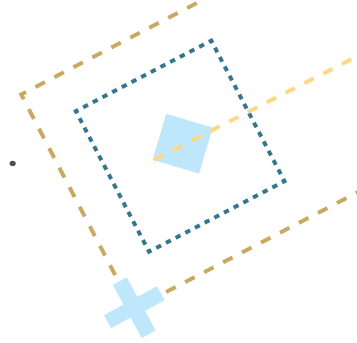
Finally, in this economic and political general analysis, we reiterate that Brazil is currently a democratically and politically stable country, which signals a positive environment for investments, with an independent judiciary and transparent rules. In addition, the economy is experiencing positive signs and a broad favorable scenario, both in the short, medium, and long terms.

CENÁRIO DE SEGUROS, PREVIDÊNCIA PRIVADA ABERTA, SEGURO-SAÚDE E TÍTULOS DE CAPITALIZAÇÃO

Nos últimos anos, os setores de seguros e previdências foram segmentos que se desenvolveram de forma bem satisfatória no Brasil. Considerando os setores de seguros, previdência privada aberta, seguro-saúde e o mercado de títulos de capitalização, mercados supervisionados pela SUSEP, uma totalização estatística muito comum nos estudos dessa área no país, tivemos um mercado com uma receita pouco acima de R\$ 400 bilhões em 2022 (US\$ 80 bilhões por ano, no câmbio atual). Sem dúvida, é um valor bem expressivo, porém ainda com grande potencial de crescimento.

No **gráfico 7**, temos a distribuição da receita desses produtos em 2022. Em destaque, os segmentos de seguros e previdência privada aberta representam aproximadamente 40% do total do mercado, cada um. O segmento do seguro-saúde equivale a 14% do total; aqui, por razões metodológicas, é comum este segmento ser analisado de forma separada dos seguros¹². Por fim, o mercado de títulos de capitalização, um tipo de poupança popular com sorteio, bem específico da realidade brasileira, corresponde a 7% da receita total.

12. O seguro-saúde é supervisionado pela autarquia ANS, o setor de seguros pela SUSEP.

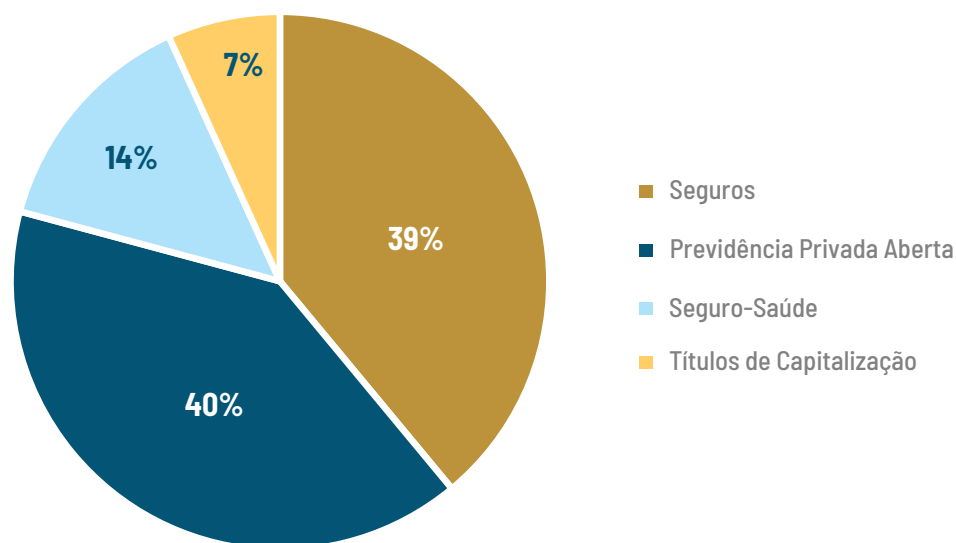


INSURANCE SCENARIO, OPEN PRIVATE PENSION, HEALTH INSURANCE AND CAPITALIZATION BONDS

In recent years, the insurance and pension sectors were segments that developed quite satisfactorily in Brazil. Considering the sectors of insurance, open private pension, health insurance and the capitalization bonds market, which are all supervised by SUSEP, a very common statistical bundle in studies of this area in the country, we had a market with a revenue of just over BRL 400 billion in 2022 (USD 80 billion per year at current exchange rates). Without a doubt, a very significant value, but still with great potential for growth.

Graph 7 shows the revenue distribution for these products in 2022. The insurance and open private pension plan segments each represent approximately 40% of the total market. The health insurance segment is equivalent to 14% of the total; for methodological reasons, it is common for this segment to be analyzed separately from insurance in Brazil¹². Finally, the capitalization bond market, a type of popular savings with lottery, very specific to the Brazilian reality, corresponds to 7% of total revenue.

12. Health insurance is supervised by the ANS agency, the insurance sector by SUSEP.

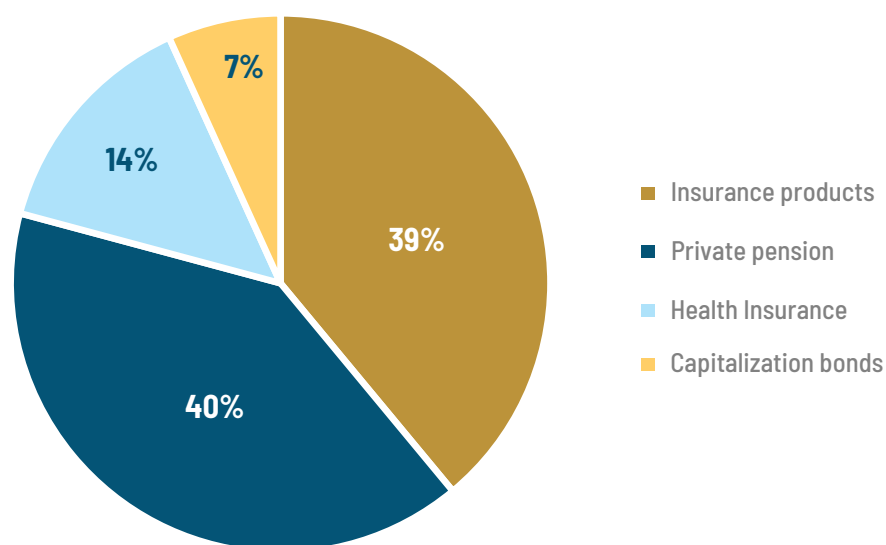
GRÁFICO 7 | PROPORÇÃO DO FATURAMENTO, 2022**TABELA 2 | EVOLUÇÃO DOS PRÊMIOS, EM R\$ BILHÕES CORRENTES**

	2021	2022	2023*
Automóvel	38,43	51,05	53,98
Pessoas (sem VGBL)	41,62	46,00	46,73
Patrimonial	19,91	23,65	26,72
Demais Ramos	31,88	39,40	40,44
Total	131,84	160,10	167,87

Fonte: SUSEP. *Previsão com base nos dados até junho.

Em 2022, a economia brasileira e o mercado de seguros já estavam em recuperação, após o momento mais crítico da pandemia. Na tabela anterior, verificamos a evolução da receita desde 2021, em alguns ramos selecionados.

Enfim, o mercado de seguros brasileiro continuou com números pujantes e auspiciosos. Em todos os negócios, houve crescimento acima da inflação, mostrando uma recuperação plena do setor. Destaca-se que esse crescimento se deu em um período em que a economia continuou ainda fortemente impactada pela pandemia da Covid-19, que teve como efeitos a redução de renda das famílias; índices elevados de desemprego; queda de variação no PIB; tendência de aumento da inflação; entre outros. Esses fatores poderiam impac-

GRAPH 7 | PROPORTION OF REVENUE, 2022**TABLE 2 | EVOLUTION OF PREMIUMS, IN CURRENT BRL BILLIONS**

	2021	2022	2023*
Auto	38.43	51.05	53.98
Life (except VGBL)	41.62	46.00	46.73
Property	19.91	23.65	26.72
Other	31.88	39.40	40.44
Total	131.84	160.10	167.87

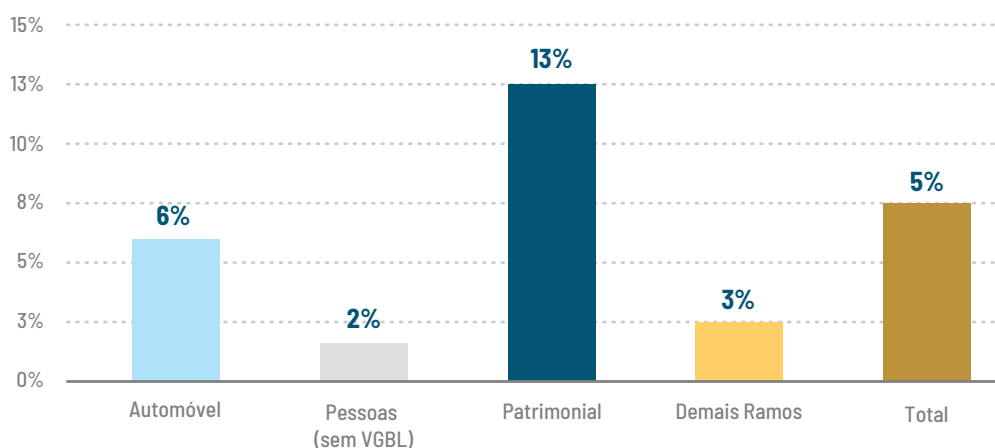
Source: SUSEP. *Forecast based on data up to June.

In 2022, the Brazilian economy and the insurance market were already recovering, after the most critical moment of the pandemic. In the table above, we see the evolution of revenue since 2021, in selected sectors.

The Brazilian insurance market continued showing strong and auspicious numbers. In all businesses, there was growth above inflation, showing the full recovery of the sector. It is noteworthy that this growth took place at a time when the economy was still heavily impacted by the Covid-19 pandemic, which had the effects of reducing family income; high unemployment rates; drop in GDP variation; upward trend in inflation; among others. These factors

tar negativamente a *performance* do setor de seguros, mas, mesmo assim, seguiu como um segmento robusto, demonstrando grande capacidade de adaptação e, principalmente, resiliência.

GRÁFICO 8 | TAXA DE CRESCIMENTO SEGUROS/PRÊMIO 2023/2022

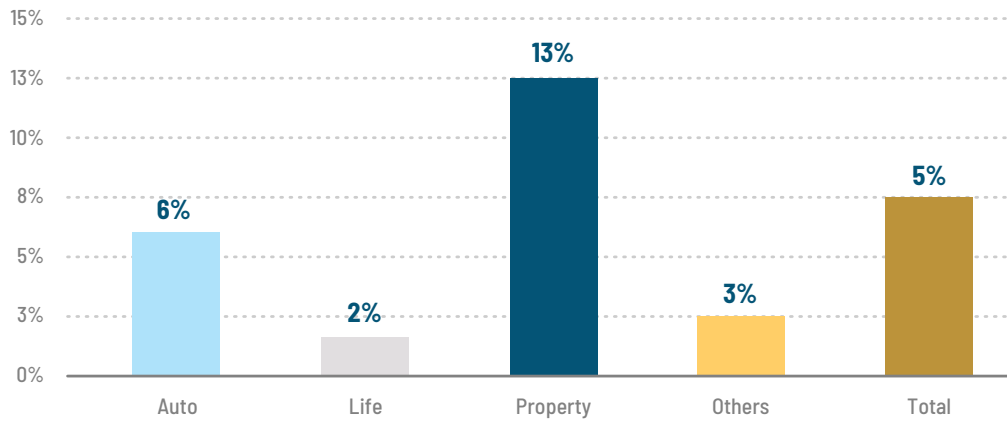


Finalizamos o ano de 2022 com excelentes indicadores e mantemos boas perspectivas para o ano de 2023, com base nos resultados do primeiro semestre, mesmo cientes de todos os desafios futuros, especialmente no que se refere às reformas prometidas pelo governo. Do ponto de vista do mercado de seguros, há bons motivos para crer que o segmento continuará prosperando, especialmente porque a pandemia trouxe uma nova perspectiva sobre a vulnerabilidade dos seres humanos e a necessidade de proteção pessoal e patrimonial.

Como podemos observar, em 2022, o destaque foi o ramo de automóvel, com uma variação de receita de mais de 30% em apenas um ano, em um cenário de 6% de inflação ao ano, proporcionando um ganho real, evidentemente. Caso se confirmem as previsões das variações de PIB do Brasil nos próximos anos, já mencionadas nas páginas anteriores, tudo indica que essa tendência de crescimento favorável do setor de seguros continuará, tanto pelo efeito renda, que deve contribuir com 3,3% para a taxa média de crescimento do seguro, como por fatores setoriais de avanço, que caracterizam a resiliência do setor. A **Tabela 3** reproduz os resultados de simulações e aponta uma expansão anual média real pouco acima de 5% para o faturamento do setor nas condições mais prováveis dos cenários.

could negatively impact the performance of the insurance industry, but even so, it continued to be a robust segment, demonstrating great adaptability and, above all, resilience.

GRAPH 8 | INSURANCE/PREMIUM GROWTH RATE 2023/2022



We ended the year 2022 with excellent indicators and we maintain good prospects for 2023, based on H1 results, even though we are aware of all the challenges ahead, especially with regard to the reforms promised by the government. From the perspective of the insurance market, there is good reason to believe that the segment will continue to prosper, especially as the pandemic has launched a new perspective on the vulnerability of human beings and the need for protection for life and property.

As we can see, in 2022, the highlight was the auto insurance, with a revenue variation of more than 30% in just one year, in a scenario of 6% inflation per year, obviously providing a real gain. If the predictions of GDP variation in Brazil in the coming years are confirmed, as seen above, everything indicates that this favorable growth trend in the insurance sector will continue, both due to the income effect - which should contribute 3.3% to the average insurance growth rate - and to advancements, which characterize the sector's resilience. **Table 3** reproduces the simulation results and points to a real average annual expansion just above 5% for the sector's revenue under the most likely scenario conditions.

**TABELA 3 | FATURAMENTO DO SEGURO SUPERVISIONADO PELA SUSEP
SIMULAÇÃO DA TAXA MÉDIA DE CRESCIMENTO, PERÍODO 2023-2030**

VARIÁVEIS	ESTIMATIVA
PIB real	2,2%
Elasticidade-renda	1,5%
Efeito de outros fatores de avanços	1,8%
Crescimento médio real dos prêmios	5,1%

Segundo o relatório “Síntese Mensal”, disponibilizado pela SUSEP, os dados do setor refletem, em junho de 2023, os seguintes destaques:

1. O setor devolveu à sociedade, por meio de indenizações, resgates e sorteios, o montante de R\$ 18,29 bilhões em junho de 2023. No acumulado de janeiro a junho, o total é de R\$ 113,64 bilhões injetados na economia.
2. A arrecadação do setor supervisionado no acumulado até junho de 2023 foi de R\$ 181,77 bilhões, o que representa crescimento de 7,7% em relação ao primeiro semestre de 2022.
3. Os segmentos de seguros de danos e pessoas, sem considerar o VGBL, apresentaram crescimento de 12,3% nos primeiros seis meses de 2023, em relação ao mesmo período de 2022, com uma arrecadação acumulada de R\$ 89,83 bilhões.
4. Os seguros de danos, no acumulado até junho de 2023, tiveram alta de 14,6% na arrecadação de prêmios, em comparação com o mesmo período de 2022. Na linha de negócios do seguro auto, os prêmios atingiram R\$ 26,99 bilhões no acumulado dos primeiros seis meses de 2023, valor 18,3% superior ao do mesmo período de 2022.
5. As emissões dos seguros contra riscos cibernéticos foram de R\$ 98,12 milhões no primeiro semestre de 2023, crescimento de 27,2% em relação ao mesmo período de 2022.
6. Nos seguros de pessoas, o seguro de vida atingiu o montante acumulado de R\$ 14,29 bilhões, valor que representa um crescimento de 11,3% em relação ao primeiro semestre de 2022.

TABLE 3 | INSURANCE REVENUE (SUSEP SUPERVISED) SIMULATION OF THE AVERAGE GROWTH RATE, 2023-2030

VARIABLES	ESTIMATE
Real GDP	2.2%
Income elasticity	1.5%
Effect of other advancement factors	1.8%
Average real premium growth	5.1%

According to the “Monthly Summary” report, issued by SUSEP, sector data reflects the following highlights in June 2023:

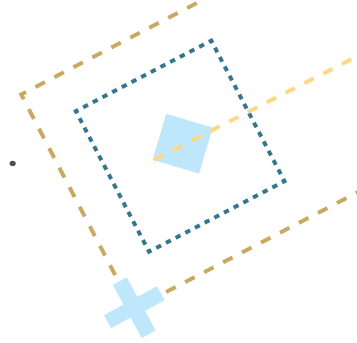
1. The sector returned to society, through indemnification, redemptions and raffles, the amount of BRL 18.29 billion in June 2023. From January to June, the total is BRL 113.64 billion injected into the economy.
2. In June 2023, the YTD revenue from the supervised sector was BRL 181.77 billion, which represents growth of 7.7% compared to the first half of 2022.
3. The damages and life insurance segments, without considering VGBL, showed growth of 12.3% in the first six months of 2023, compared to the same period in 2022, with accumulated revenue of BRL 89.83 billion.
4. Property insurance, in the accumulated until June 2023, had an increase of 14.6% in premium collection, compared to the same period in 2022. In the auto insurance business line, premiums reached BRL 26.99 billion in the first six months of 2023, an amount 18.3% higher than in the same period in 2022.
5. Insurance against cyber risks were BRL 98.12 million in the first half of 2023, growth of 27.2% compared to the same period in 2022.
6. In personal insurance, life insurance reached the accumulated amount of BRL 14.29 billion, an amount that represents an increase of 11.3% compared to the first half of 2022.

RENTABILIDADE DAS SEGURADORAS

Outro aspecto favorável no mercado de seguros é a própria rentabilidade das empresas seguradoras. De um modo geral, a maioria das empresas são rentáveis. Como fatores relevantes para explicar esse movimento, podemos citar um bom conhecimento da carteira de seguros por parte dos agentes do setor, certa concentração no mercado de seguradoras (o que permite ganhos adicionais), e prática das taxas de juros mais favoráveis no momento, no Brasil.

Outro fator guarda relação com o Brasil ser um país com riscos de infraestrutura e industriais relativamente novos, se comparados com o restante dos países desenvolvidos, nos quais o processo de industrialização ocorreu há tempos.

No **gráfico 9**, é demonstrada a evolução do indicador contábil de lucratividade das seguradoras (Lucro Líquido/Patrimônio Líquido). Excluindo-se os anos de 2020 e 2021, por efeito direto da pandemia, quando houve uma queda nos números, fato comum a outros setores da economia, o segmento voltou em 2022 à sua taxa histórica média de, no mínimo, 20% ao ano. Esse é o valor bem positivo e tem se mantido relativamente constante ao longo do tempo (salvo períodos extraordinários).



PROFITABILITY OF INSURANCE COMPANIES

Another favorable aspect in the insurance market is the profitability of insurance companies. Generally speaking, most businesses are profitable. A few relevant factors to explain this are a good knowledge of the insurance portfolio by agents of the sector, a certain concentration in the insurance market (which allows additional gains), and the more favorable interest rates at the moment in Brazil.

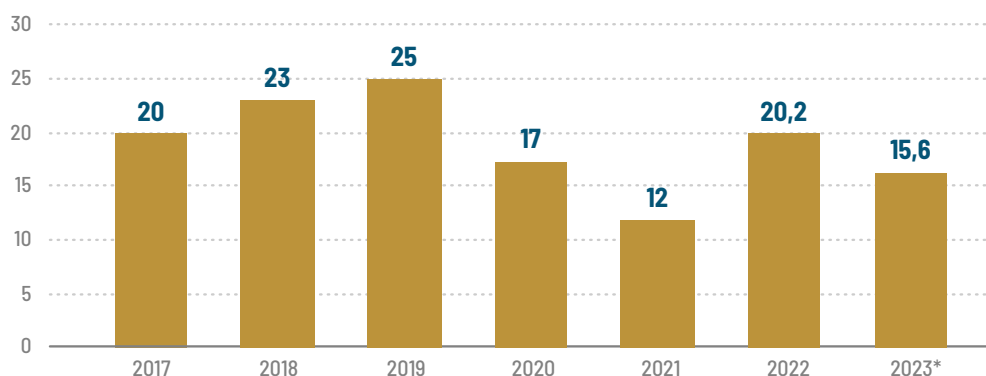
Another factor is related to Brazil being a country with relatively new infrastructure and industrial risks, compared to the rest of developed countries, in which the industrialization process took place some time ago.

Graph 9 shows the evolution of the insurance companies' profitability ratio (Net Profit/Net Equity). Excluding the years 2020 and 2021, due to the direct effect of the pandemic, when there was a drop in numbers, as seen in several other sectors of the economy, the segment returned in 2022 to its average historical rate of at least 20% per year. This is a very positive value and has remained relatively constant over time (except for extraordinary periods).

TABELA 4 | RENTABILIDADE DE ALGUMAS SEGURADORAS

VALORES EM R\$ MILHÕES	2022			2023*		
	LUCRO LÍQUIDO	PATRIMÔNIO LÍQUIDO	LL/PL (%)	LUCRO LÍQUIDO	PATRIMÔNIO LÍQUIDO	LL/PL (%)
Bradesco Seguros	4.295,2	12.770,6	33,6%	3.191,1	14.425,6	22,1%
Liberty Seguros	138,6	1.619,2	8,6%	306,1	1.960,4	15,6%
Porto Seguro Cia de Seguros Gerais	674,8	5.588,6	12,1%	707,4	5.662,5	12,5%
Tokio Marine Seguradora	570,1	3.916,3	14,6%	673,4	4.472,7	15,1%
Zurich Santander Brasil Seguros e Prev. S.A.	1.495,4	3.234,1	46,0%	805,7	4.195,2	19,0%
Total	7.174,1	27.128,8	26,4%	5.683,7	30.716,4	18,5%

Fonte: SUSEP, 2023.

GRÁFICO 9 | RENTABILIDADE DAS SEGURADORAS, LL/PL, %

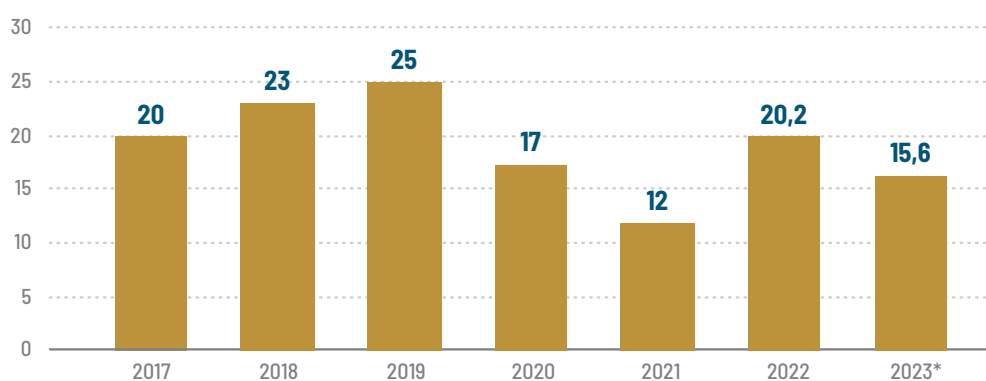
Ressaltamos que esses são números agregados do setor, segundo o ditado, é “ver o movimento da floresta, em vez das árvores individualizadas”. Dessa forma, em casos específicos de seguradoras, as taxas podem ser menores ou maiores. Por exemplo, na **tabela 4**, temos as taxas de rentabilidade de algumas das principais seguradoras atuantes no Brasil, com dados de 2022 e do primeiro semestre de 2023. Um saldo positivo.

As informações das empresas na tabela são de seguradoras individualizadas. Entretanto, muitas pertencem a grupos seguradores, com várias empresas operando em diversos ramos no setor, cada uma em um tipo específico de negócio.

TABLE 4 | PROFITABILITY OF SELECTED INSURANCE COMPANIES

AMOUNT IN BRL MILLION	2022			2023*		
	NET PROFIT	NET EQUITY	NP/NE (%)	NET PROFIT	NET EQUITY	NP/NE (%)
Bradesco Seguros	4,295.2	12,770.6	33.6%	3,191.1	14,425.6	22.1%
Liberty Seguros	138.6	1,619.2	8.6 %	306.1	1,960.4	15.6%
Porto Seguro Cia de Seguros Gerais	674.8	5,588.6	12.1%	707.4	5,662.5	12.5%
Tokio Marine Seguradora	570.1	3,916.3	14.6%	673.4	4,472.7	15.1%
Zurich Santander Brasil Seguros e Prev. S.A.	1,495.4	3,234.1	46.0%	805.7	4,195.2	19.0%
Total	7,174.1	27,128.8	26.4%	5,683.7	30,716.4	18.5%

Source: SUSEP, 2023.

GRAPH 9 | PROFITABILITY OF INSURANCE COMPANIES, NET PROFIT/NET EQUITY, %

We emphasize that these are composite numbers for the sector, that is, we see the forest, not individual trees. Thus, the numbers for specific insurance companies may be lower or higher. For example, **Table 4** shows the profitability rates of some of the main insurance companies operating in Brazil (data from 2022 and the first half of 2023). The balance is positive.

Company information in the table is for individual insurance companies. However, many belong to insurance groups, with several companies operating in different areas of the industry, each in a specific type of business.

Por exemplo, em 2022, o grupo Porto Seguro teve um lucro líquido de R\$ 1,1 bilhão, o grupo Bradesco Seguros teve um lucro de R\$ 6,8 bilhões. Mesmo com mais empresas, as margens de rentabilidade permanecem excelentes.

Outro ganho elevado com o seguro veio com os bancos públicos federais, número beneficiado em parte pelos menores efeitos da pandemia. Em 2022, o lucro do Banco do Brasil com o seguro foi de R\$ 6 bilhões¹³, com um crescimento espetacular de 54% em relação ao ano anterior. Já a Caixa Econômica Federal também teve um lucro elevado, de quase R\$ 3 bilhões, com uma variação de 56% em relação ao ano anterior. No primeiro semestre de 2023, segundo os dados da SUSEP, a Caixa Seguradora S/A teve uma rentabilidade sobre o patrimônio líquido de 16%, e a Brasilseg Companhia de Seguros, de 81%.

13. <https://valorinveste.globo.com/mercados/renda-variavel/empresas/noticia/2023/02/09/com-efeito-da-covid-atenuado-lucro-do-bb-seguridad-bbse3-sobe-54percent-em-2022.ghtml>

For example, in 2022, the Porto Seguro group had a net profit of BRL 1.1 billion, the Bradesco Seguros group had a profit of BRL 6.8 billion. Even with more companies, profit margins remain excellent.

Another high gain with insurance came with federal public banks, a number that benefited in part from less effects of the pandemic. In 2022, Banco do Brasil's profit from insurance was BRL 6 billion¹³, with a spectacular growth of 54% compared to the previous year. Caixa Econômica Federal, on the other hand, also had a high profit, of almost BRL 3 billion, with a variation of 56% in relation to the previous year. In the first half of 2023, according to SUSEP data, Caixa Seguradora S/A had a return on equity of 16% and Brasilseg Companhia de Seguros of 81%.

13. <https://valorinveste.globo.com/mercados/renda-variavel/empresas/noticia/2023/02/09/com-efeito-da-covid-atenuado-lucro-do-bb-seguridade-bbse3-sobe-54percent-em-2022.shtml>

CONCENTRAÇÃO DO MERCADO DE SEGURADORAS

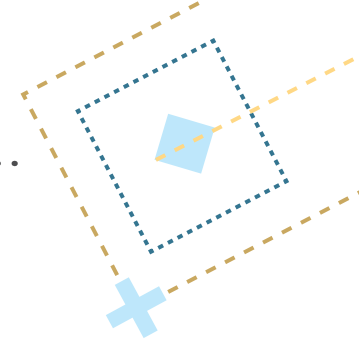
Outra característica econômica importante de se avaliar no mercado brasileiro de seguros é a análise da concentração, sobretudo em alguns ramos de atuação. A **tabela 5** representa essa situação, em dados extraídos de estudo que mostra anualmente a distribuição de receita entre as seguradoras, separadas por tipos de negócio¹⁴.

TABELA 5 | CONCENTRAÇÃO DO MERCADO DE SEGURO, POR RAMOS

RAMOS	5 MAIORES		10 MAIORES	
	2022	2023	2022	2023
Automóvel	65,1%	66,0%	92,6%	93,0%
Patrimonial	40,3%	41,0%	59,2%	60,0%
Pessoas	49,5%	46,3%	67,1%	65,6%
VGBL (Previdência)	94,1%	93,8%	99,2%	99,2%
Seguro-Saúde	93,8%	93,8%	99,2%	99,2%
Riscos Financeiros	45,3%	42,2%	63,5%	62,0%
Transportes	50,8%	49,6%	74,8%	73,7%

Fonte: SUSEP, 2023.

14. Estudo Ranking das Seguradoras, 2021. <http://ratingdeseguros2.hospedagemdesites.ws/wp/wp-content/uploads/2022/05/ranking-das-seguradoras-2021.pdf>



CONCENTRATION OF THE INSURANCE COMPANY MARKET

Another important economic characteristic to be taken into account in the Brazilian insurance market is the analysis of concentration, especially in some areas. **Table 5** shows this based on data extracted from a study that annually calculates the revenue distribution among insurers, broken down by type of business¹⁴.

TABLE 5 | CONCENTRATION OF THE INSURANCE MARKET, PER LINE OF BUSINESS

AREAS	TOP 5		TOP 10	
	2022	2023	2022	2023
Auto	65.1%	66.0%	92.6%	93.0%
Property	40.3%	41.0%	59.2%	60.0%
People	49.5%	46.3%	67.1%	65.6%
VGBL (Pension)	94.1%	93.8%	99.2%	99.2%
Health insurance	93.8%	93.8%	99.2%	99.2%
Financial Risks	45.3%	42.2%	63.5%	62.0%
Transportation	50.8%	49.6%	74.8%	73.7%

Source: SUSEP, 2023.

14. Ranking of Insurance Companies Study, 2021. <http://ratingdeseguros2.hospedagemdesites.ws/wp/wp-content/uploads/2022/05/ranking-das-seguradoras-2021.pdf>

Por exemplo, nos ramos de previdência e seguro-saúde, a concentração é claramente elevada no Brasil – as cinco maiores empresas possuem 94% do faturamento do setor. Já no ramo de Riscos Financeiros, esse número desce para 46%, ou seja, a concentração diminui. No ramo de automóvel, bastante popular no mercado segurador brasileiro, a situação é intermediária – as cinco maiores empresas detêm 66% da receita do setor; a concentração fica mais evidente e se intensifica nas dez maiores, 93%.

Além das considerações anteriormente descritas, no início da presente década, a então titular da SUSEP afirmou que o mercado de seguros no Brasil era concentrado porque a proporção entre o número de seguradoras do país e a quantidade de habitantes era de 1,758 milhão. No Chile, por exemplo, essa relação é de pouco mais de 265 mil, enquanto nos EUA, é de 78 mil. Ela criticou, também, o baixo uso de tecnologia, o que, a seu ver, dificultava o aumento de sua popularidade no país. Embora algumas generalizações possam ser questionáveis, são perguntas válidas.

Na ocasião, ainda defendeu medidas como a implementação do *sandbox* regulatório, a segmentação das empresas e o Sistema de Registro Obrigatório (SRO), como forma de ajuda ao desenvolvimento do setor com incentivo à concorrência.

Abaixo, como exemplo, temos um quadro contendo a quantidade de seguradoras no Brasil e em outros países/localidades:

TABELA 6 | NÚMERO DE EMPRESAS SEGURADORAS EM PAÍSES SELECIONADOS

PAÍS	QUANTIDADE
Brasil (seguradoras)	130
Brasil (grupos)	80
EUA	5.954
França	271
Reino Unido	402
Alemanha	329
Toda Europa	9.000
Japão	330

Adaptado de fontes diversas, 2023. Dados obtidos a partir de sites institucionais de cada país.

For example, in the pension and health insurance sectors, concentration is clearly high in Brazil – the five largest companies account for 94% of the sector’s revenues. In the field of Financial Risks, this number drops to 46%, that is, the concentration decreases. In Auto, which is quite popular in the Brazilian insurance market, the situation is intermediate – the five largest companies account for 66% of the sector’s revenue; while concentration in the top ten is more intense, at 93%.

In addition to the considerations described above, at the beginning of the present decade, the holder of SUSEP stated that the insurance market in Brazil was concentrated because the proportion between the number of insurance companies in the country and the number of inhabitants was 1.758 million. In Chile, for example, this ratio is just over 265,000, while in the US, it is 78,000. The agency also criticized the low use of technology, which, in its view, made it difficult to increase access in the country. While some generalizations may be questionable, these are valid questions.

On the occasion, it also defended measures such as the implementation of the regulatory sandbox, the segmentation of companies and the Mandatory Registration System (SRO) as a way of helping the development of the sector by encouraging competition.

Below, as an example, we have a table containing the number of insurance companies in Brazil and in other countries/locations:

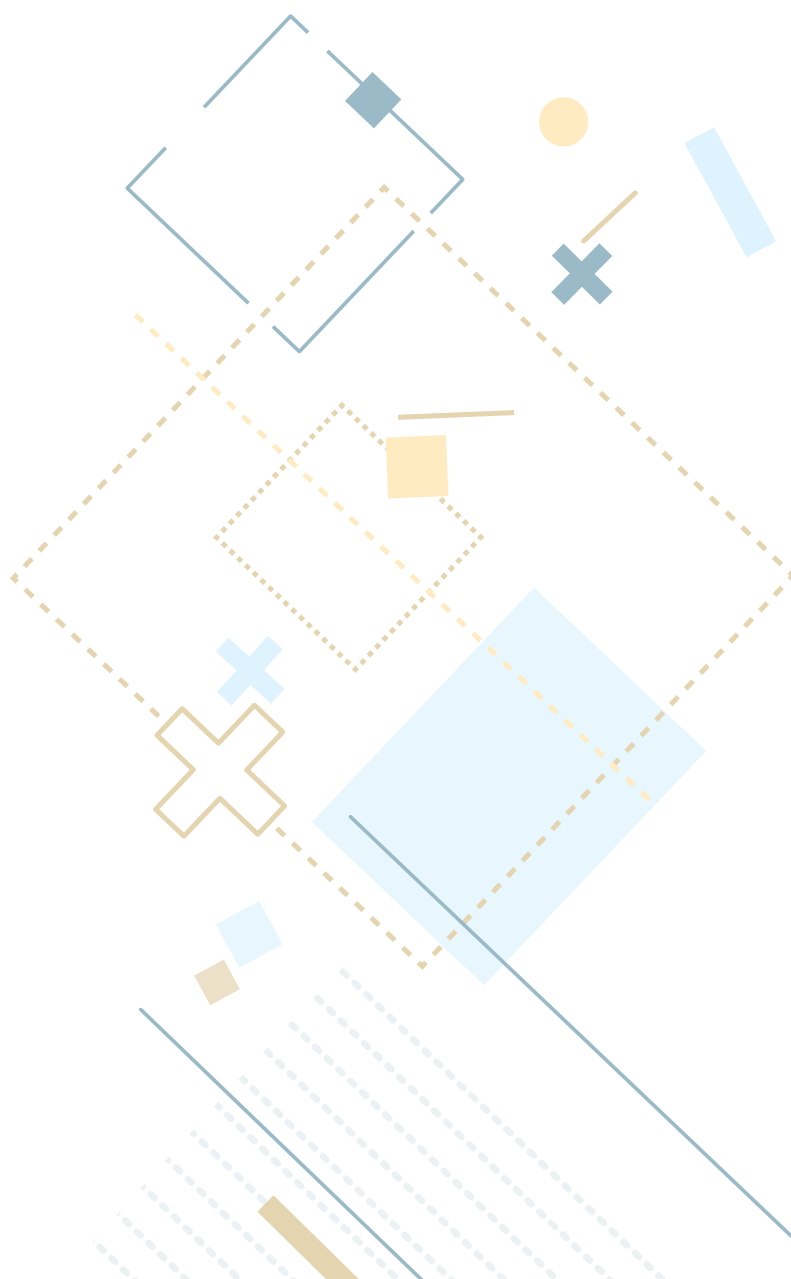
TABLE 6 | NUMBER OF INSURANCE COMPANIES IN SELECTED COUNTRIES

COUNTRY	QUANTITY
Brazil (insurers)	130
Brazil (groups)	80
USA	5,954
France	271
United Kingdom	402
Germany	329
All Europe	9,000
Japan	330

Adapted from various sources. 2023. Data obtained from institutional sites in each country.

É importante mencionar que, em alguns segmentos de seguro, podemos chegar a dezenas de seguradoras competindo com seus preços e condições. Porém, no mercado de corretagem, temos milhares de corretores competindo entre si em todo o Brasil.

It is important to mention that, in some insurance segments, there are as many as dozens of insurers competing with their prices and conditions. However, in the brokerage market, we have thousands of brokers competing with each other throughout Brazil.



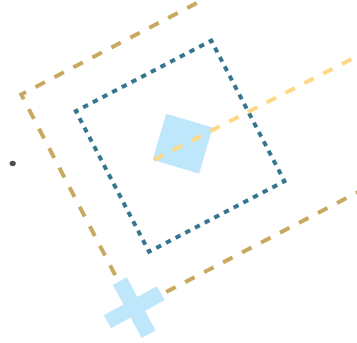
IMPORTÂNCIA DOS CORRETORES DE SEGUROS

Em 13 de setembro de 2023, a página eletrônica da SUSEP mencionava 133.277 (cento e trinta e três mil, duzentos e setenta e sete) corretores registrados, sendo 73.244 (setenta e três mil, duzentos e quarenta e quatro) pessoas naturais e 60.033 (sessenta mil e trinta e três) pessoas jurídicas, localizados nos Estados da Federação e no Distrito Federal. Tais números demonstram sua capilaridade, que se constitui em ativo importante dessa categoria econômica.

Naturalmente, em uma análise do mercado de seguros brasileiro, é necessário falar sobre o modelo de distribuição de produtos existente. A quantidade de corretores de seguros é expressiva, mostrando a força desse modelo de distribuição, o que, segundo alguns estudos, seria responsável por 85% (oitenta e cinco por cento) a 90% (noventa por cento) da distribuição de seguros no país.

Para tentar entender como é o perfil da empresa que participa desse mercado, temos como referência um estudo divulgado periodicamente pela FENACOR – *rating* FENACOR¹⁵. Nesse estudo em particular, há dados obtidos pouco antes da pandemia, em uma pesquisa com milhares de empresas corretoras de seguros. Note os dados indicados na **tabela 7**.

15. Estudo referência da Fenacor que avalia o perfil das corretoras de seguros. http://ratingdeseguros2.hospedagemdesites.ws/wp/wp-content/uploads/2019/10/FENACOR_ESCS2019.pdf



IMPORTANCE OF INSURANCE BROKERS

On September 13, 2023, the SUSEP website mentioned that 133.277 (one hundred and thirty three thousand, two hundred and seventy seven) brokers were registered with it, 73.244 (seventy three thousand, two hundred and forty four) were individuals and 60.033 (sixty thousand and thirty three) companies, located in all states and in the Federal District. Such numbers demonstrate its capilarity, which constitutes an important asset in this economic category.

Naturally, in any analysis of the Brazilian insurance market, the existing product distribution model needs to be taken into account. The number of insurance brokers is significant, showing the strength of this distribution model, which, according to some studies, would be responsible for 85% (eighty-five percent) to 90% (ninety percent) of insurance distribution in the country.

In order to try to understand the profile of companies in this market, we refer to a study published periodically by FENACOR – rating FENACOR¹⁵. This particular study includes data obtained shortly before the pandemic, in a survey of thousands of insurance brokerage companies. As an example, please see **Table 7**.

15. Reference study by Fenacor evaluating the profile of insurance brokers. http://ratingdeseguros2.hospedagemdesites.ws/wp/wp-content/uploads/2019/10/FENACOR_ESCS2019.pdf

TABELA 7 | CARACTERÍSTICAS DAS CORRETORAS DE SEGUROS - BRASIL**CARACTERÍSTICAS PRINCIPAIS**

Preponderância de atuação de pequenas e microempresas.

65% das empresas têm até quatro funcionários.

56% de seus prêmios vêm do ramo automóvel.

Em geral, quanto menor a corretora, maior a participação do automóvel.

10 a 15% das empresas são especializadas em vida ou saúde.

As corretoras geram 150 mil empregos diretos.

Os investimentos em tecnologia estão concentrados em processos administrativos e infraestrutura.

85% das corretoras têm interesse em vender outros produtos, além de seguro. O consórcio é o mais popular.

Destaca-se que a distribuição de seguros no Brasil se caracteriza por operar com um perfil ramificado de pequenas e microempresas, empreendedoras, gerando 150 mil empregos diretos, que investem em tecnologia e desejam ampliar sua rede de produtos comercializados. Pelas dimensões continentais do Brasil, esse modelo de negócios foi estritamente necessário para o desenvolvimento do seguro no país. Caso contrário, seria muito difícil alcançar cada município do país, muitas vezes distante das principais Capitais e dos centros de decisão.

Na realidade, frequentemente, essas corretoras de seguros, em geral familiares, atuam bravamente em uma luta concorrencial com a venda de seguros por meio dos bancos, financeiras e corretoras cativas – pertencentes a grandes grupos econômicos, e enfrentam dificuldades de toda ordem para a conquista do cliente. Não obstante, conservam sua força há anos como o principal canal de distribuição do país.

A habilitação, a qualificação e a eficiência dos corretores de seguros, somadas à confiança depositada por sua clientela, possibilitam que eles atuem fortemente também na oferta de cartões de crédito e de consórcios (atualmente, uma realidade bem comum), com bastante êxito na conversão/fidelização do cliente. Mas não apenas isso. Muitos corretores vêm se capacitando e se atualizando a partir das oportunidades de mercado e passaram a atuar, também, como assessores, consultores e/ou agentes de investimento, tendência que ocorre em outros países e com grande potencial de crescimento. Eles estão preparados para verificar e analisar as necessidades

TABLE 7 | CHARACTERISTICS OF INSURANCE BROKERS - BRAZIL

MAIN FEATURES
Mainly small and very small companies.
65% of the companies have up to four employees.
56% of its premiums come from Auto. In general, the smaller the brokerage, the greater the Auto share.
10% to 15% of companies specialize in life or health.
Brokerage companies generate 150,000 direct jobs.
Investments in technology are concentrated in administrative processes and infrastructure.
85% of brokerage companies are interested in selling products other than insurance. Consortium is the most popular.

It should be noted that the distribution of insurance in Brazil is characterized by its branched profile of small and very small companies, entrepreneurs, generating 150 thousand direct jobs, which invest in technology and wish to expand their product offer. Due to the continental dimensions of Brazil, this business model was necessary for the development of insurance in the country. Otherwise, it would be very difficult to reach every municipality, often far from the main state capitals and decision-making centres.

In fact, these insurance brokerages are generally family owned, and bravely face an uneven competitive struggle with banks, finance companies and captive brokerages owned by large group also facing all sorts of difficulties in winning over the client. However, they have maintained their strength for years as the main distribution channel in the country.

The qualification, training and efficiency of insurance brokers, added to the trust deposited by their clients, enable them to also offer credit cards and consortiums (currently, a very common reality), with great success in the conversion and loyalty of clients. But it goes beyond that. Many brokers have been training and updating themselves based on market opportunities and have also started to act as advisors, consultants and/or investment agents, a trend that occurs in other countries and with great potential for growth. They are prepared to verify and analyze the needs

e a estratégia mais segura e assertiva para protegerem e zelarem pela consolidação do patrimônio de seus clientes e de suas famílias, respeitando o perfil do(a) investidor(a).

Os representantes legais e institucionais dessa categoria econômica são os Sindicatos de Corretores de Seguros Estaduais e do Distrito Federal e a própria Federação Nacional dos Corretores de Seguros Privados e de Resseguros, de Capitalização, de Previdência Privada, das Empresas Corretoras de Seguros e de Resseguros (FENACOR)¹⁶. A atuação da FENACOR é intensa, com orientação a seus filiados, interlocução com outras entidades empresariais e poderes públicos, divulgação de análises e estudos de interesses dos corretores, organização de eventos nacionais etc.

16. Site da Fenacor, entidade representativa dos corretores de seguros. <https://www.fenacor.org.br/>

and the safest and most assertive strategy to protect and ensure the consolidation of the assets of their clients and their families, respecting the investor profile.

The legal and institutional representatives of this economic category are the state representatives and the Federal Insurance Brokers and the National Federation of Private Insurance and Reinsurance, Capitalization, Private Pension, Insurance and Reinsurance Brokers (FENACOR)¹⁶. FENACOR's work is intense, offering guidance to its affiliates, interface with other business entities and public authorities, dissemination of analyzes and studies of interest to brokers, organization of national events, etc.

16. Fenacor website, representative of insurance brokers. <https://www.fenacor.org.br/>

COMPARATIVO ECONÔMICO SEGURO BRASIL VERSUS MUNDO

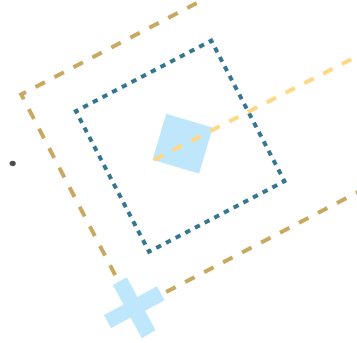
Quando avaliamos o grau de presença do Brasil e dos demais países em seguros, podemos observar os dados abaixo, na **tabela 8**, a partir de um levantamento estatístico internacional.¹⁷

TABELA 8 | COMPARATIVO DE SEGUROS - BRASIL

PAÍSES	PENETRAÇÃO DO SEGURO, % DOS PRÊMIOS NO PIB	DENSIDADE/CONSUMO DO SEGURO PER CAPITA, EM US\$
Brasil	3,9%	290
Rússia	1,3%	160
Índia	4,2%	91
China	3,9%	482
Argentina	2,2%	238
México	2,5%	247
África do Sul	12,2%	852
Uruguai	2,8%	459
França	9,5%	4.140
EUA	11,7%	8.193
UK	11,1%	5.273

Fonte: Swiss Re. *World insurance: inflation risks front and centre*, 2022

17. Estudo comparativo dos mercados de seguros dos países. <https://www.swissre.com/institute/research/sigma-research/sigma-2022-04.html>



INSURANCE ECONOMIC COMPARISON BRAZIL *VERSUS* WORLD

Data from an international statistical survey on the degree of insurance presence of Brazil and other countries in insurance is presented below in **Table 8**¹⁷.

TABLE 8 | COMPARISON OF INSURANCE - BRAZIL

COUNTRIES	INSURANCE PENETRATION, % OF PREMIUMS IN GDP	INSURANCE DENSITY/ CONSUMPTION PER CAPITA, IN USD
Brazil	3.9%	290
Russia	1.3%	160
India	4.2%	91
China	3.9%	482
Argentina	2.2%	238
Mexico	2.5%	247
South Africa	12.2%	852
Uruguay	2.8%	459
France	9.5%	4,140
USA	11.7%	8,193
UK	11.1%	5,273

Source: Swiss Re. World insurance: inflation risks front and centre, 2022.

17. Comparative study of countries' insurance markets. <https://www.swissre.com/institute/research/sigma-research/sigma-2022-04.html>

Inicialmente, é importante esclarecer que a porcentagem dos Seguros no PIB do Brasil, contida na **Tabela 8**, próxima de 4%, não leva em consideração o seguro-saúde, apenas o mercado regulado pela SUSEP.

Na análise dos números, observa-se que o consumo *per capita* de seguros no Brasil é de US\$ 290, similar ao da Argentina, mas bem inferior ao do Uruguai, se ficarmos nos países da região. Quando comparado ao da China, o valor do Brasil também é bem menor. Quanto aos países europeus mais desenvolvidos ou os EUA, a diferença é muito grande. Por exemplo, o valor do consumo *per capita* da França é mais de dez vezes maior do que o brasileiro. Outro ponto é o indicador “seguros no PIB”, também mostrado. Nesse caso, a diferença existe, embora não tão elevada. No Brasil, esse valor é 3,9%, similar ao da China.

O Brasil é a 8ª maior economia do mundo. A arrecadação setorial e a participação do mercado de seguros no PIB colocam o Brasil como mercado líder na América Latina. Entretanto, em contrapartida, o Brasil ocupa apenas a 18ª posição em escala global.

É importante comentar que, nessas estatísticas, só levamos os seguros da parte da iniciativa privada, sem considerar em conta os seguros públicos, que podem variar muito de importância. Isso pode prejudicar a comparação de alguns dados. Os critérios podem mudar um pouco.

Outro ponto é que, no caso do Brasil, a área de serviços de seguros oferecidos pelo Estado ainda é grande, principalmente na área de pessoas. De qualquer maneira, nos últimos anos, o governo vem buscando mais eficiência, e isso pode passar pela privatização de vários serviços, inclusive os seguros. Desse modo, para manter ganhos de produtividade, no longo prazo, pode ser necessário privatizar várias empresas e serviços estatais, e, nesse caso, há enormes oportunidades para novos entrantes nesse setor.

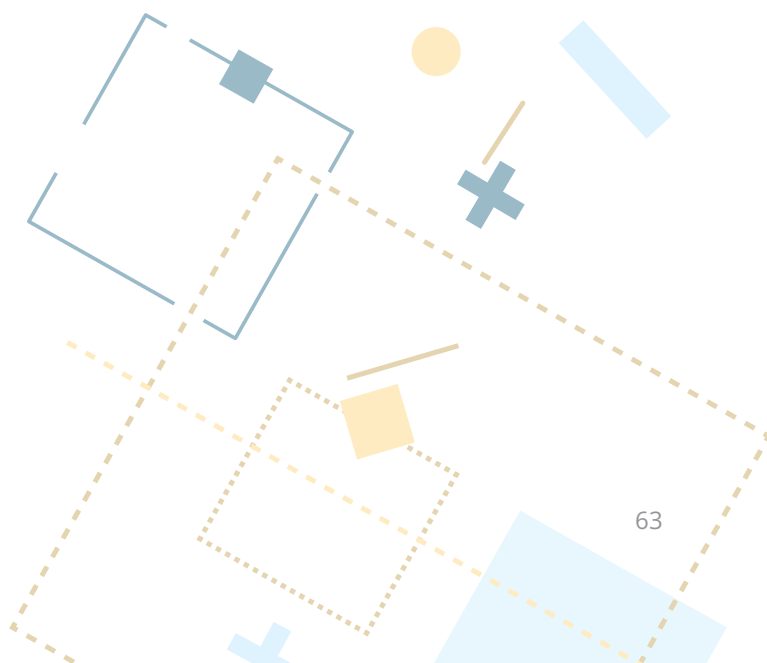
Initially, it is important to clarify that the percentage of Insurance in Brazil's GDP, shown in **Table 8**, close to 4%, does not take into account health insurance; rather, it only includes the market regulated by SUSEP.

Analyzing the numbers, the per capita consumption of insurance in Brazil is USD 290, similar to that of Argentina, but much lower than that of Uruguay, if we consider the countries of the region. When compared to China, Brazil's value is also much lower. As for the more developed European countries or the US, the difference is very large. For example, the value of per capita consumption in France is more than ten times higher than in Brazil. Another point is the "insurance in GDP" indicator, also shown. In this case, the difference exists, although not as great. In Brazil, this figure is 3.9%, similar to China.

Brazil is the 8th largest economy in the world. Revenue in the sector and the GDP share of the insurance market make Brazil the leading market in Latin America. However, Brazil occupies only the 18th position on a global scale.

It is important to note that, in these statistics, we only consider insurance from the private sector, without taking into account public insurance, which can vary greatly in importance. This can impair the comparison of some data. The criteria can be slightly different.

Another point is that, in the case of Brazil, the area of insurance services offered by the State is still large, mainly in the area of Life. In any case, in recent years, the government has been seeking greater efficiency, and this could include the privatization of various services, including insurance. Thus, to maintain productivity gains in the long term, it may be necessary to privatize several state enterprises and services, in which case there are huge opportunities for newcomers to this sector.

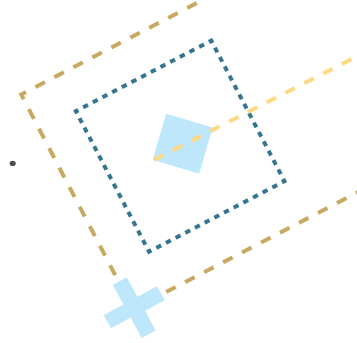


SISTEMA NACIONAL DE SEGUROS PRIVADOS (SNSP)

Compete ao Governo Federal formular a política de seguros privados, estabelecer suas normas e fiscalizar as operações no mercado de seguros brasileiro. Além disso, conforme dispõe o Art. 22, inciso VII, é competência privativa da União legislar sobre política de crédito, câmbio, **seguros** e transferência de valores.

O Decreto-Lei nº 73, de 21 de novembro de 1966 que rege as operações de seguro, instituiu o Sistema Nacional de Seguros Privados (SNSP), integrado pelo Conselho Nacional de Seguros Privados (CNSP); pela Superintendência de Seguros Privados (SUSEP); pelas sociedades autorizadas a operar em seguros privados, capitalização e entidades abertas de previdência complementar; pelas sociedades resseguradoras; e, pelos corretores habilitados.

O CNSP é o órgão responsável por fixar as diretrizes e normas da política de seguros privados, sendo composto pelo Ministro da Fazenda (Presidente), representante do Ministério da Justiça, representante do Ministério da Previdência Social, Superintendente da SUSEP, representante do Banco Central do Brasil e representante da Comissão de Valores Mobiliários. Dentre as funções do CNSP estão: regular a constituição, organização, funcionamento e fisca-



NATIONAL PRIVATE INSURANCE SYSTEM (SNSP)

It is incumbent upon the Federal Government to formulate private insurance policy regulations, establish its rules and supervise operations in the Brazilian insurance market. Furthermore, as provided in Art. 22, item VII, it is the exclusive competence of the Federal Government to legislate on credit, exchange, **insurance** and value transfer policies.

Decree-Law #73, of November 21, 1966, which governs insurance operations, instituted the National System of Private Insurance (SNSP), integrated by the National Council of Private Insurance (CNSP); by the Superintendence of Private Insurance (SUSEP); by companies authorized to operate in private insurance, capitalization and open private pension entities; by reinsurance companies; and by qualified brokers.

The CNSP is the body responsible for setting the guidelines and norms for private insurance policy, and is comprised of the Minister of Finance (President), representative of the Ministry of Justice, representative of the Ministry of Social Security, Superintendent of SUSEP, representative of the Central Bank of Brazil and representative of the Securities and Exchange Commission. CNSP is responsible

lização dos que exercem atividades subordinadas ao SNSP, bem como a aplicação das penalidades previstas; fixar as características gerais dos contratos de seguro, previdência privada aberta, capitalização e resseguro; estabelecer as diretrizes gerais das operações de resseguro; prescrever os critérios de constituição das Sociedades Seguradoras, de Capitalização, Entidades de Previdência Privada Aberta e Resseguradores, com fixação dos limites legais e técnicos das respectivas operações e disciplinar a corretagem de seguros e a profissão de corretor.

A SUSEP é uma Autarquia vinculada ao Ministério da Economia, responsável pelo controle e fiscalização dos mercados de seguro, previdência privada aberta, capitalização, resseguro e de intermediação desses mercados.

Em consulta ao sítio eletrônico da SUSEP, realizada em 13 de setembro de 2023, a composição dos mercados supervisionados encontra-se assim distribuída:

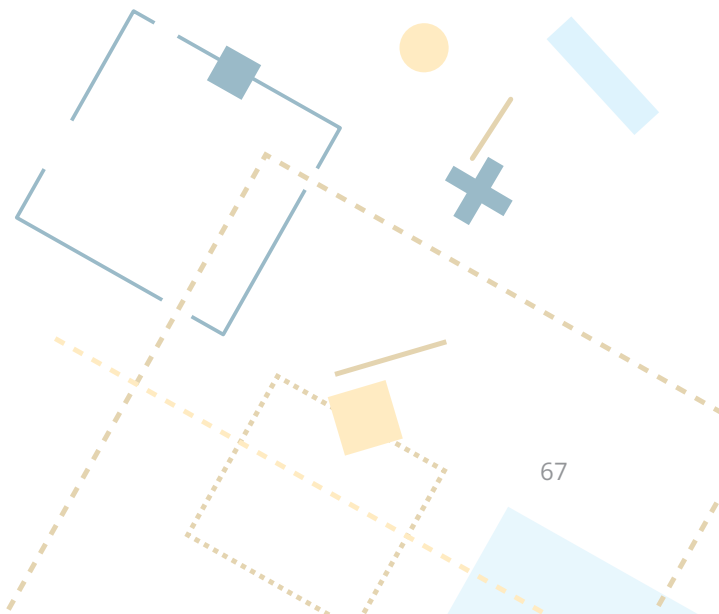
- a)** 131 (cento e trinta e uma) Sociedades Seguradoras;
- b)** 13 (treze) Entidades de Previdência Complementar Aberta;
- c)** 18 (dezoito) Sociedades de Capitalização;
- d)** 121 (cento e vinte e um) Resseguradores, assim divididos:
 - (i)** 13 (treze) locais; **(ii)** 30 (trinta) admitidos; e, **(iii)** 78 (setenta e oito) eventuais;
- e)** 73.244 (setenta e três mil, duzentos e quarenta e quatro) corretores de seguros pessoas naturais; 60.033 (sessenta mil e trinta e três) corretoras de seguros pessoas jurídicas;
- f)** 27 (vinte e sete) corretoras de resseguros;
- g)** 1 (uma) autorreguladora de corretores de seguros.

for, among other things: regulating the constitution, organization, operation and supervision of those who carry out activities subordinate to the SISP, as well as the application of penalties when needed; establish the general characteristics of insurance, open private pension plans, capitalization and reinsurance contracts; establish general guidelines for reinsurance operations; prescribe the criteria for setting up Insurance Companies, Capitalization Companies, Open Private Pension Entities and Reinsurers, setting the legal and technical limits of their operations and maintaining the discipline of insurance brokerage and the profession of brokers.

SUSEP is an agency linked to the Ministry of Economy, responsible for controlling and supervising the insurance, open private pension, capitalization, reinsurance and markets, as well as intermediation in these markets.

According to the SUSEP website, on September 13, 2023, the composition of supervised markets is distributed as follows:

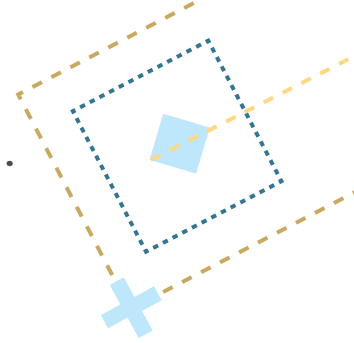
- a) 131 Insurance Companies;
- b) 13 Open Supplementary Pension Entities;
- c) 18 Capitalization Companies;
- d) 121 Reinsurers, divided as follows: (i) 13 local; (ii) 30 admitted; and, (iii) 78 eventual;
- e) 73,244 - individual insurance brokers; and, 60,033 - corporate insurance brokerages;
- f) 27 (twenty-seven) reinsurance brokerages;
- g) 1 self-regulator of insurance brokers.



FENACOR

A Federação Nacional dos Corretores de Seguros Privados e de Resseguros, de Capitalização, de Previdência Privada, das Empresas Corretoras de Seguros e de Resseguros (FENACOR) foi fundada em 25 de outubro de 1968, com sede na cidade do Rio de Janeiro, tendo sido reconhecida como entidade coordenadora dos interesses da categoria econômica dos Corretores de Seguros e de Capitalização, conforme Carta Sindical de 21 de março de 1975, do Ministério do Trabalho e Emprego.

A Federação é uma entidade sindical de grau superior e representa, judicial e extrajudicialmente, 24 Sindicatos Estaduais Filiados, tendo por finalidade básica proteger e defender os interesses da categoria econômica que ela representa, em todo território nacional, perante as entidades privadas e as autoridades públicas; colaborar com os poderes públicos no estudo e na solução dos problemas relacionados à categoria, hoje constituída por mais de 133 mil corretores de seguros registrados na SUSEP – sendo mais de 73 mil pessoas físicas e mais de 60 mil pessoas jurídicas de porte e estrutura de custos bastante variados; e prestar assistência técnica e jurídica aos seus Filiados.



FENACOR

The National Federation of Private Insurance and Reinsurance, Capitalization, Private Pension, Insurance and Reinsurance Brokers (FENACOR) was founded on October 25, 1968, is headquartered in the city of Rio de Janeiro, and was recognized as the coordinating entity of the interests of the economic category of Insurance and Capitalization Brokers, according to the Union Charter of March 21, 1975, of the Ministry of Labor and Employment.

The Federation is a higher Union entity and represents, judicially and extrajudicially, 24 Affiliated State Unions, with the basic purpose of protecting and defending the interests of the economic category that it represents, throughout the national territory, before private entities and public authorities; collaborate with public authorities in the study and solution of problems related to the category, currently made up of more than 133 thousand Insurance Brokers registered with SUSEP, with more than 73 thousand individuals and 60 thousand legal entities of varying size and cost structure; and provide technical and legal assistance to its Affiliates.

Constituem missão e visão da FENACOR:

MISSÃO

Proporcionar a integração dos Corretores de Seguros via SINCOR's, na busca da qualificação profissional, primar pela ética no exercício de sua função, defender os direitos e criar mecanismos para melhorar e ampliar o mercado de seguros no Brasil.

VISÃO

Consolidar o conceito "Seguro, somente com Corretor de Seguros".

Os seus princípios pétreos são a ética, a transparência, a valorização dos representados, a integridade nas relações, a responsabilidade social e o respeito ao meio ambiente.

A FENACOR é uma federação patronal filiada à Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo (CNC), entidade sindical em grau máximo, que reúne 34 federações (nacionais e estaduais) e 1.048 sindicatos atuando, no setor terciário, em contato direto com o consumidor e defendendo os interesses do setor responsável por mais de 70% da economia brasileira.

Nesse contexto, a FENACOR faz parte da Câmara Brasileira de Tecnologia e Inovação (CBTI), órgão consultivo da Presidência da CNC, que visa garantir a existência de um ambiente produtivo e aberto para debates sobre temas pertinentes à tecnologia da informação, para o alinhamento das ideias e propostas que promovam desenvolvimento e execução de programas e ações de interesse de seus representados. Por sua vez, propôs a criação da Câmara Brasileira de Seguros, Previdência Privada e Resseguros, para estimular as discussões acerca das necessidades do setor de seguros no âmbito da Confederação, visando o desenvolvimento do mercado de seguros.

Com a evolução célere da Economia Digital e atenta aos interesses dos mercados de seguros e de corretagem, a FENACOR associou-se, também, à Câmara Brasileira da Economia Digital (camara-e.net), para que o setor de seguros possa crescer numa concepção de futuro, com inovação e segurança.

A categoria tem sua história marcada por reivindicações que objetivam uma adequada regulamentação do setor de seguros, com a livre concorrência de mercado e a oferta de uma boa prestação de

FENACOR's mission and vision are:

MISSION

Provide the integration of Insurance Brokers via SINCOR, in the pursuit of professional qualification, strive for ethics in the exercise of their function, defend rights and create mechanisms to improve and expand the insurance market in Brazil.

VISION

Consolidate the concept of "Insurance, only with an Insurance Broker".

Its fundamental principles are ethics, transparency, appreciation of those represented, integrity in relationships, social responsibility and respect for the environment.

FENACOR is an employers' federation affiliated to the National Confederation of Commerce in Goods, Services and Tourism (CNC), a union entity at the highest level, which brings together 34 federations (national and state) and 1,048 unions acting, in the tertiary sector, in direct contact with consumers and defending the interests of the sector responsible for more than 70% of the Brazilian economy.

In this context, FENACOR is part of the Brazilian Chamber of Technology and Innovation (CBTI), an advisory body of the Presidency of the CNC, which aims to guarantee the existence of a productive and open environment for discussions on topics relevant to information technology, for the alignment of ideas and proposals that promote the development and execution of programs and actions of interest to those represented. It proposed the creation of the Brazilian Chamber of Insurance, Private Pension and Reinsurance, to stimulate discussions about the needs of the insurance sector within the scope of the Confederation for the development of the insurance market.

With the fast evolution of Digital Economy and mindful of the interests of the insurance and brokerage markets, FENACOR also joined the Brazilian Chamber of the Digital Economy (camara-e.net), so that the industry can grow toward a future embracing innovation and security.

The category has historically fought for adequate regulation of the insurance sector, with free market competition and the provision of good services to consumers, thus guaranteeing a strong market

serviços aos consumidores, garantindo, assim, um mercado forte e de alta concorrência, com produtos e serviços altamente especializados e alinhados aos interesses de seus consumidores.

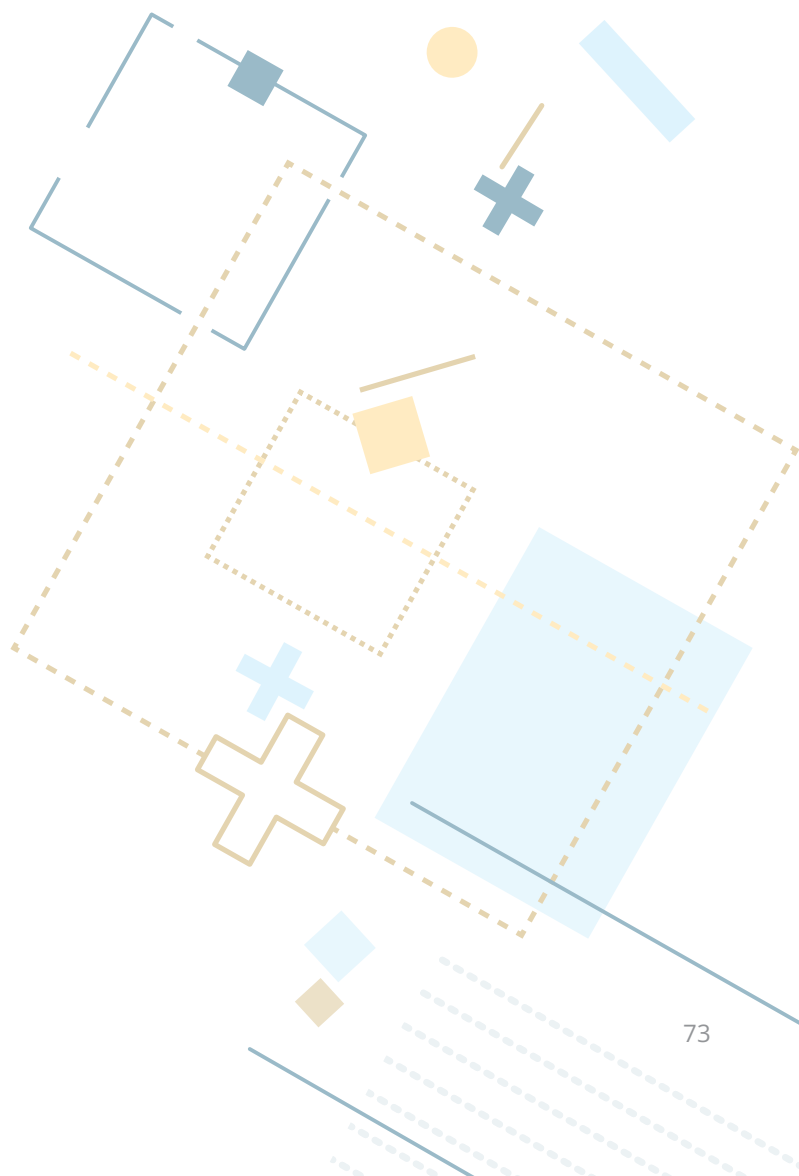
O setor tem o desafio de ampliar a proporção de corretores para atender ainda melhor a população, e garantir que esses profissionais estejam atualizados e sintonizados com as demandas de uma sociedade crescentemente tecnológica e de consumidores cada vez mais conscientes e ávidos por produtos de proteção contra os mais diversos riscos possíveis.

Além disso, na esteira da incessante busca de melhorias para a atividade e para o setor, continuam surgindo novos desafios, na atualidade, já relacionados às novas tecnologias, com a venda de seguros pela internet e a chegada de produtos sem a devida regulamentação, além dos desafios que se avizinham com a implementação do *Open Finance* e do *Open Insurance*.

with high competition, with products and services which are highly specialized and aligned with the interests of its consumers.

The sector has the challenge of expanding the proportion of brokers to serve the population even better, and ensuring that these professionals are updated and in tune with the demands of an increasingly technological society and increasingly aware consumers who are eager for the diverse products for protection against various risks.

In addition, the incessant search for improvements in the activity and for the sector brings with it new emerging challenges related to new technologies, with the sale of insurance over the Internet and the arrival of products without proper regulation, in addition to the challenges ahead with the implementation of Open Finance and Open Insurance.



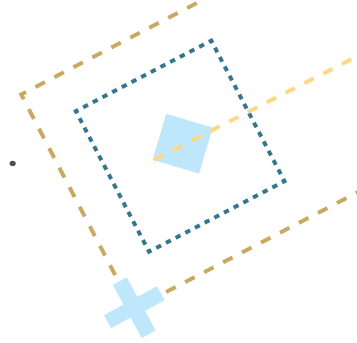
SEGMENTAÇÃO DO MERCADO SUPERVISIONADO PELA SUSEP

Com a edição da Resolução CNSP nº 388¹⁸, ocorrida em 8 de setembro de 2020, foi estabelecida a segmentação do mercado supervisionado pela SUSEP. Em outras palavras, foi estabelecida a classificação das sociedades seguradoras, entidades abertas de previdência complementar (EAPC), sociedades de capitalização e resseguradores locais em segmentos que levam em conta seu porte bem como perfil de risco e que servem de referência para a aplicação proporcional da regulação prudencial.

Os objetivos da norma, extraídos da exposição de motivos, são:

- (i) possibilitar a definição de requisitos prudenciais específicos para cada segmento, que assegurem a solvência do mercado sem impor às sociedades e entidades supervisionadas custos ou esforços desproporcionais ao seu porte e perfil de risco, em linha com o chamado “Princípio da Proporcionalidade”, permitindo ainda comunicar de forma mais clara e objetiva

18. Resolução mencionada. <https://www2.susep.gov.br/safe/scripts/bnweb/bnmapa.exe?router=upload/23525#:~:text=DE%20SEGUROS%20PRIVADOS-,RESOLU%C3%87%C3%83O%20CNSP%20N%C2%BA%20388%2C%20DE%2008%20DE%20SETEMBRO%20DE%202020,aplica%C3%A7%C3%A3o%20proporcional%20da%20regula%C3%A7%C3%A3o%20prudencial.>



SEGMENTATION OF THE MARKET SUPERVISED BY SUSEP

With the issue of CNSP Resolution #388¹⁸, on September 8, 2020, the segmentation of the market supervised by SUSEP was established. In other words, the classification of insurance companies, open private pension entities (EAPC), capitalization companies and local reinsurers was established in segments that take into account their size and risk profile and that serve as a reference for proportional application of the prudential regulation.

The objectives of the Resolution are:

- (i) to enable the definition of specific prudential requirements for each segment, which ensure market solvency without imposing disproportionate costs or efforts on companies and supervised entities in relation to their size and profile of risk, in line with the so-called “Principle of Proportionality”, allowing clear and objective communication of the

18. **Abovementioned Resolution.** <https://www2.susep.gov.br/safe/scripts/bnweb/bnmapi.exe?router=upload/23525#:~:text=DE%20SEGUROS%20PRIVADOS-,RESOLU%C3%87%C3%83O%20CNSP%20N%C2%BA%20388%2C%20DE%2008%20DE%20SETEMBRO%20DE%202020,aplica%C3%A7%C3%A3o%20proporcional%20da%20regula%C3%A7%C3%A3o%20prudencial.>

os requisitos prudenciais aplicáveis a cada segmento, reduzindo assim as incertezas do mercado em sua implementação e facilitando a supervisão da SUSEP; e,

- (ii) reduzir proporcionalmente o custo de observância, fomentando a entrada de novas empresas no mercado e contribuindo para a redução da concentração (em termos de *market share*) e o aumento da concorrência, o que, em última instância, aumentará a eficiência do mercado segurador.

Na prática, desde o ingresso da norma, é possível verificar que a SUSEP autorizou 7 (sete) novas Companhias no Segmento S3¹⁹.

A nosso ver, a norma propiciou o ingresso de alguns novos interessados no mercado, mas, para verificarmos eventual efetividade dos objetivos relacionados à redução da concentração (em termos de *market share*) e o aumento da concorrência é necessário ainda aguardarmos mais um pouco, considerando que a primeira seguradora autorizada não completou nem um ano de atividade no mercado de seguros.

Entretanto, *a priori*, entendemos que tais objetivos ainda estão bem longe de serem alcançados, mas a edição de norma sobre a matéria demonstrou a atenção das autoridades ao problema da concentração e modelou um início de caminho para encontrar o equilíbrio desejado.

As entidades supervisionadas passaram ser classificadas em 4 (quatro) segmentos distintos, conforme o percentual de provisões técnicas ou de prêmios emitidos, apurados em relação ao total do mercado supervisionado pela SUSEP, com os parâmetros de aferição para fins de segmentação consolidados do respectivo grupo.

Nessa linha, o **Segmento 1 (S1)** é destinado àquelas entidades participantes de grupos prudenciais de maior porte e complexidade, que deverão atender a um conjunto de regras mais sofisticadas e adequadas ao respectivo perfil. Mais especificamente, o S1 será composto pelas entidades supervisionadas que possuam, de forma individual ou consolidada: (i) provisões técnicas iguais ou superiores a 6,0% do total de provisões técnicas de todo o mercado supervisionado pela SUSEP; (ii) prêmios iguais ou superiores a 9,0% do total de prêmios

19. Companhias autorizadas. ARKA SEGURADORA S/A; PIER SEGURADORA S/A; DASSEG SEGUROS S/A; FACTA SEGURADORA S/A; VOCÊ SEGURADORA S/A; VINCI VIDA E PREVIDÊNCIA S/A; e, CICLLOS SEGURADORA S.A.

prudential requirements applicable to each segment, thus reducing market uncertainties in their implementation and facilitating supervision by SUSEP; and,

(ii) to proportionally reduce the cost of compliance, encouraging the entry of new companies into the market and contributing to reduce concentration (in terms of market share) and increase competition, which, ultimately, will increase efficiency of the insurance market.

In practice, since the issue of the Regulation, SUSEP has authorized 7 (seven) new Companies in the S3 Segment¹⁹.

In our opinion, the Regulation allowed some new interested parties to enter the market, but, in order to verify effectiveness of the objectives related reducing concentration (in terms of market share) and increasing competition, it is still necessary to wait a little longer, considering that the first authorized insurer has been in activity in the insurance market for under one year.

However, a priori, we consider that such objectives are still far from being achieved, but the issuance the Regulation demonstrated the attention the authorities are giving to the problem of concentration and triggered a movement to find the desired balance.

Supervised entities are now classified into 4 different segments, according to the percentage of technical provisions or premiums issued, calculated in relation to the total market supervised by SUSEP; the measurement parameters for segmentation purposes are consolidated within the respective group.

Along these lines, **Segment 1 (S1)** is for those entities participating in larger and more complex prudential groups, which must comply with a more sophisticated set of rules, appropriate to their profile. More specifically, S1 will be composed of supervised entities that have, individually or in consolidated form: *(i)* technical provisions equal to or greater than 6.0% of the total technical provisions of the market supervised by SUSEP; *(ii)* premiums equal to or greater than 9.0% of the total premiums of the market supervised by SUSEP; or *(iii)* reinsurance and retrocession premiums, net of the adjustment

19. Authorized companies. ARKA SEGURADORA S/A; PIER SEGURADORA S/A; DASSEG SEGUROS S/A; FACTA SEGURADORA S/A; VOCÊ SEGURADORA S/A; VINCI VIDA E PREVIDÊNCIA S/A; and, CICLLOS SEGURADORA S.A.

de todo o mercado supervisionado pela SUSEP; ou **(iii)** prêmios de resseguro e retrocessão, líquidos do ajuste previsto no §2º do art. 3º desta Resolução, iguais ou superiores a 0,36% do total de prêmios de todo o mercado supervisionado pela SUSEP.

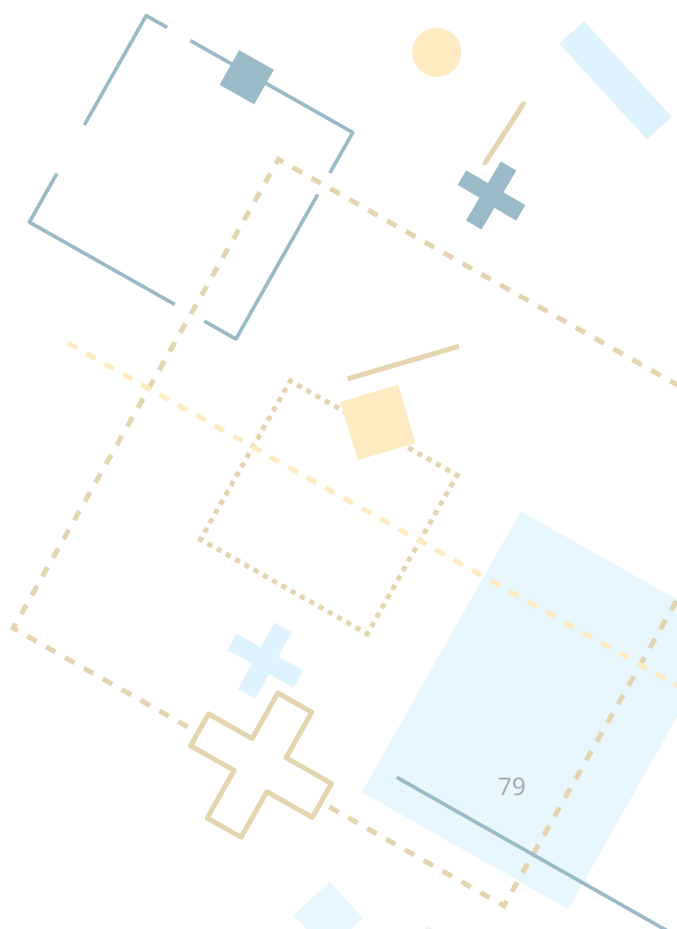
O **Segmento 2 (S2)**, por sua vez, é composto pelas supervisionadas não enquadradas no S1 que possuem: **(i)** provisões técnicas iguais ou superiores a 0,2% do total de provisões técnicas de todo o mercado supervisionado pela SUSEP; **(ii)** prêmios iguais ou superiores a 0,9% do total de prêmios de todo o mercado supervisionado pela SUSEP; ou **(iii)** prêmios de resseguro e retrocessão, líquidos do ajuste previsto no §2º do art. 3º desta Resolução, iguais ou superiores a 0,09% do total de prêmios de todo o mercado supervisionado pela SUSEP.

Os **Segmentos 3 (S3)** e **4 (S4)** são compostos pelas supervisionadas não enquadradas nos segmentos S1 e S2, considerando o critério de provisões técnicas e de prêmios. Para integrar o S4, no entanto, a supervisionada deve atender a condições adicionais de investimento exclusivo em ativos considerados de menor risco, conforme definições da Resolução CMN 4.444, de 2015, e de atuação em nichos de seguros massificados, com maior frequência de ocorrência de sinistros e menor severidade de indenizações, e com tempo relativamente menor entre a data de ocorrência e a de pagamento de sinistros, tais como aqueles elencados no art. 4º, §4º, inciso IV.

provided for in §2 of art. 3 of this Resolution, equal to or greater than 0.36% of the total premiums of the market supervised by SUSEP.

Segment 2 (S2), in turn, is made up of supervised bodies not included in S1 that have: **(i)** technical provisions equal to or greater than 0.2% of the total technical provisions of the market supervised by SUSEP; **(ii)** premiums equal to or greater than 0.9% of the total premiums of the market supervised by SUSEP; or **(iii)** reinsurance and retrocession premiums, net of the adjustment provided for in §2 of art. 3 of this Resolution, equal to or greater than 0.09% of the total premiums of the market supervised by SUSEP.

Segments 3 (S3) and 4 (S4) comprise the supervised bodies not classified in segments S1 and S2, considering the criterion of technical provisions and premiums. To be in S4, however, the supervised body must meet additional conditions of exclusive investment in assets considered to be of lower risk, as defined in CMN Resolution 4.444, of 2015, and operation in mass insurance niches, with a higher frequency of claims and less severity of indemnities, and with a relatively shorter time between the date of occurrence and the date of payment of claims, such as those listed in art. 4, §4, item IV.



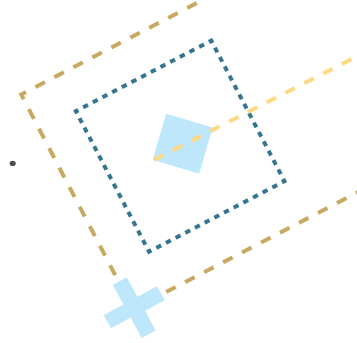
SANDBOX REGULATÓRIO

Os normativos que tratam do tema são a Resolução CNSP nº 381, de 4 de março de 2020, e a Circular SUSEP nº 598, de 19 de março de 2020.

Segundo consta do sítio eletrônico da SUSEP²⁰, “o *sandbox* regulatório se constitui de um ambiente regulatório experimental para possibilitar a implantação de projetos inovadores que apresentem produtos e/ou serviços a serem ofertados no âmbito do mercado de seguros e que sejam desenvolvidos ou oferecidos a partir de novas metodologias, processos, procedimentos, ou de tecnologias existentes aplicadas de modo diverso”.

Na verdade, em vários países, os *sandboxes* regulatórios vêm se concretizando como um instrumento regulatório eficaz para promover a inovação nos mercados de seguros, financeiro e de capitais. No Brasil, o Ministério da Economia, SUSEP, CVM e BACEN divulgaram, de forma conjunta, um comunicado sobre a implantação do *sandbox* regulatório nos respectivos mercados de atuação, para atender a projetos de inovação.

20. Informações sobre Sandbox. https://www.gov.br/susep/pt-br/assuntos/copy_of_sandbox-regulatorio



REGULATORY SANDBOX

The regulations dealing with the subject are CNSP Resolution # 381, of March 4, 2020, and SUSEP Circular #598, of March 19, 2020.

According to the SUSEP website²⁰, “the Regulatory Sandbox is an experimental regulatory environment to enable the implementation of innovative projects that present products and/or services to be offered within the insurance market and that are developed or offered from new methodologies, processes, procedures, or existing technologies applied in different ways”.

Regulatory sandboxes are becoming an effective regulatory instrument to promote innovation in the insurance, financial and capital markets in several countries. In Brazil, the Ministry of Economy, SUSEP, Securities and Exchange Commission (CVM) and the Central Bank (BACEN) jointly released a statement on the implementation of the regulatory sandbox in the respective markets where they operate, to cater to innovation projects.

20. Information about Sandbox. https://www.gov.br/susep/pt-br/assuntos/copy_of_sandbox-regulatorio

As sociedades participantes do *sandbox* poderão testar – sob a supervisão da SUSEP – novos produtos, serviços ou novas formas de prestar serviços tradicionais. A SUSEP poderá avaliar os benefícios e riscos relacionados a cada inovação e a necessidade de realização de ajustes, seja no modelo de negócios ou mesmo na regulamentação vigente. Foram estabelecidos critérios de elegibilidade a serem observados pelas interessadas e os ramos de seguro são aqueles previstos nos Editais.

Os objetivos gerais associados à adoção do *sandbox* regulatório no Brasil, destacados pela SUSEP, são os seguintes: **(i)** estímulo à competição no âmbito do sistema financeiro nacional, com foco em sua expansão e aumento de eficiência; **(ii)** promoção da inclusão financeira, democratizando o acesso a produtos e serviços e fornecendo alternativas menos custosas para que novos usuários tenham acesso ao mercado; **(iii)** estímulo à formação de capital eficiente, permitindo a capitalização dos prestadores de serviço a um custo mais adequado à sua escala e atividade; e **(iv)** desenvolvimento e aprofundamento do mercado de uma maneira em geral.

A SUSEP publicou 2 (dois) Editais de seleção de interessados em participar exclusivamente de ambiente regulatório experimental (*Sandbox* Regulatório), sendo selecionados, no total, 31 (trinta e um) projetos. Apenas 1 (uma) das empresas autorizadas se transformou em seguradora, as demais têm suas operações vigiadas pela Autarquia, e, recentemente, foi exposto pelo ex-titular da SUSEP que não há qualquer previsão da abertura de uma terceira edição de *Sandbox*, ao menos por ora.

A autorização para funcionamento é de 36 (trinta e seis) meses, contados a partir da efetiva data do começo da comercialização dos planos de seguro ou 60 (sessenta) dias a partir da expedição, pela SUSEP, da autorização temporária, o que ocorrer primeiro.

Os participantes têm a faculdade de optar pela estrutura simplificada de investimentos, cumprindo os requisitos financeiros estabelecidos em normas para operarem.

Companies participating in the sandbox will be able to test – under the supervision of SUSEP – new products, services or new ways of providing traditional services. SUSEP will be able to assess the benefits and risks related to each innovation and the need to make adjustments, whether in the business model or even in the current regulations. Eligibility criteria were established to be observed by interested parties, and the lines of insurance are those provided for in the Public Notices.

The general objectives associated with the adoption of the regulatory sandbox in Brazil, as highlighted by SUSEP, are: *(i)* stimulating competition within the national financial system, focusing on its expansion and increased efficiency; *(ii)* promotion of financial inclusion, democratizing access to products and services and providing less costly alternatives for new users to gain access to the market; *(iii)* stimulus to the formation of efficient capital, allowing the capitalization of service providers at a cost more appropriate to their scale and activity; and *(iv)* development and deepening of the market in general.

SUSEP published 2 Public Notices for the selection of those interested in participating in an experimental regulatory environment (Regulatory Sandbox), with a total of 31 projects being selected. Only one of the authorized companies became an insurance company, the others have their operations monitored by the agency, and, recently, SUSEP informed that there is no forecast for the opening of a third edition of the Sandbox, at least for now.

The authorization for operation is 36 months, starting from the date when the insurance plans start to be marketed, or 60 days from the issuance, by SUSEP, of the temporary authorization, whichever occurs first.

Participants can opt for a simplified investment structure, complying with the financial requirements established in the operating rules.

Em junho de 2023, a SUSEP lançou o painel de dados do *sandbox*²¹, que apresenta, de forma dinâmica, as informações enviadas semestralmente pelas empresas do *sandbox*, conforme definido no manual de envio de dados aplicável às empresas participantes do projeto, e consolida as informações que anteriormente eram disponibilizadas ao público geral de forma segregada.

Recentemente, de acordo com a matéria do Valor Econômico, publicada em 1º de agosto de 2023, a SUSEP anunciou a terceira edição do *sandbox* para inovação no setor de seguros. Ainda de acordo com a reportagem²², essa decisão se deu a partir do sucesso das edições anteriores, que abriram espaço para a criação de soluções disruptivas e tecnológicas no mercado de seguros.

O superintendente da SUSEP, Alessandro Octaviani, salientou, na ocasião, planejar o envolvimento de entidades fomentadoras de crédito, como a Financiadora de Estudos e Projetos (Finep).

21. <https://www.gov.br/susep/pt-br/central-de-conteudos/noticias/2023/junho/susep-lanca-painel-de-dados-do-sandbox>

22. <https://www.insurtalks.com.br/posts/susep-anuncia-a-terceira-edicao-do-sandbox-para-inovacao-no-setor-de-seguros>

In June 2023, SUSEP launched the sandbox data panel²¹, which dynamically presents the information sent every six months by the sandbox companies, as provided in the data submission manual applicable to the companies participating in the project, and consolidates the information which were previously made available to the general public in a segregated manner.

Recently, according to a Valor Econômico article, published on August 1, 2023, SUSEP announced the third edition of the sandbox for innovation in the insurance sector. Also according to the article²², this decision was based on the success of previous editions, which opened space for the creation of disruptive and technological solutions in the insurance market.

The SUSEP superintendent, Alessandro Octaviani, highlighted the plan to involve credit development entities, such as Financiadora de Estudos e Projetos (Finep).

21. <https://www.gov.br/susep/pt-br/central-de-conteudos/noticias/2023/junho/susep-lanca-painel-de-dados-do-sandbox>

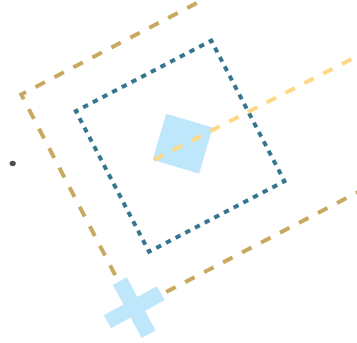
22. <https://www.insurtalks.com.br/posts/susep-anuncia-a-terceira-edicao-do-sandbox-para-inovacao-no-setor-de-seguros>

VISÃO PRINCIPIOLÓGICA DO REGULADOR DE SEGUROS

Com a edição da Lei nº 13.874/2019 (Lei de Liberdade Econômica) e do Decreto nº 10.139/2019 (“Revisão”), o CNSP e a SUSEP, ao revisarem as normas passíveis de revisão, passaram a adotar o viés menos prescritivo na orientação das revisões normativas no âmbito do setor. Com isso, foi aberto um espaço para o desenvolvimento de novos produtos, mais adaptados às necessidades de cada segurado, fomentando a criação de novos clausulados, valorizando a liberdade contratual e eliminando ou reduzindo assimetrias de informação entre seguradoras e segurados.

A diretriz da SUSEP está pautada na flexibilidade e na intervenção mínima, visando fomentar a concorrência, a inovação e o desenvolvimento do mercado de seguros privados. Se as condições padronizadas eram necessárias no início da formação do mercado de seguros, o amadurecimento do mercado brasileiro e sua internacionalização recomendam um viés principiológico que se afaste do modelo regulatório baseado em condições ditadas pelo órgão regulador.

O trabalho da SUSEP para garantir uma abordagem regulatória mais principiológica e menos prescritiva tem como base o fornecimento de um conjunto de diretrizes, que deve orientar decisões de negó-



PRINCIPLED VISION OF THE INSURANCE REGULATOR

With the enactment of Law #13.874/2019 (Economic Freedom Law) and Decree #10.139/2019 (“Revision”), CNSP and SUSEP, when revisiting the rules, began to adopt a less prescriptive stance in the regulatory revisions within the sector. With this, a space was opened for the development of new products, more adapted to the needs of each policyholder, encouraging the creation of new clauses, valuing contractual freedom and eliminating or reducing information asymmetries between insurers and policyholders.

SUSEP’s guideline is based on flexibility and minimal intervention, aiming to encourage competition, innovation and development of the private insurance market. While standardized conditions may have been necessary at the inception of the insurance market, the maturation of the Brazilian market and its internationalization recommend a principled bias that moves away from the regulatory model based on conditions dictated by the regulatory body.

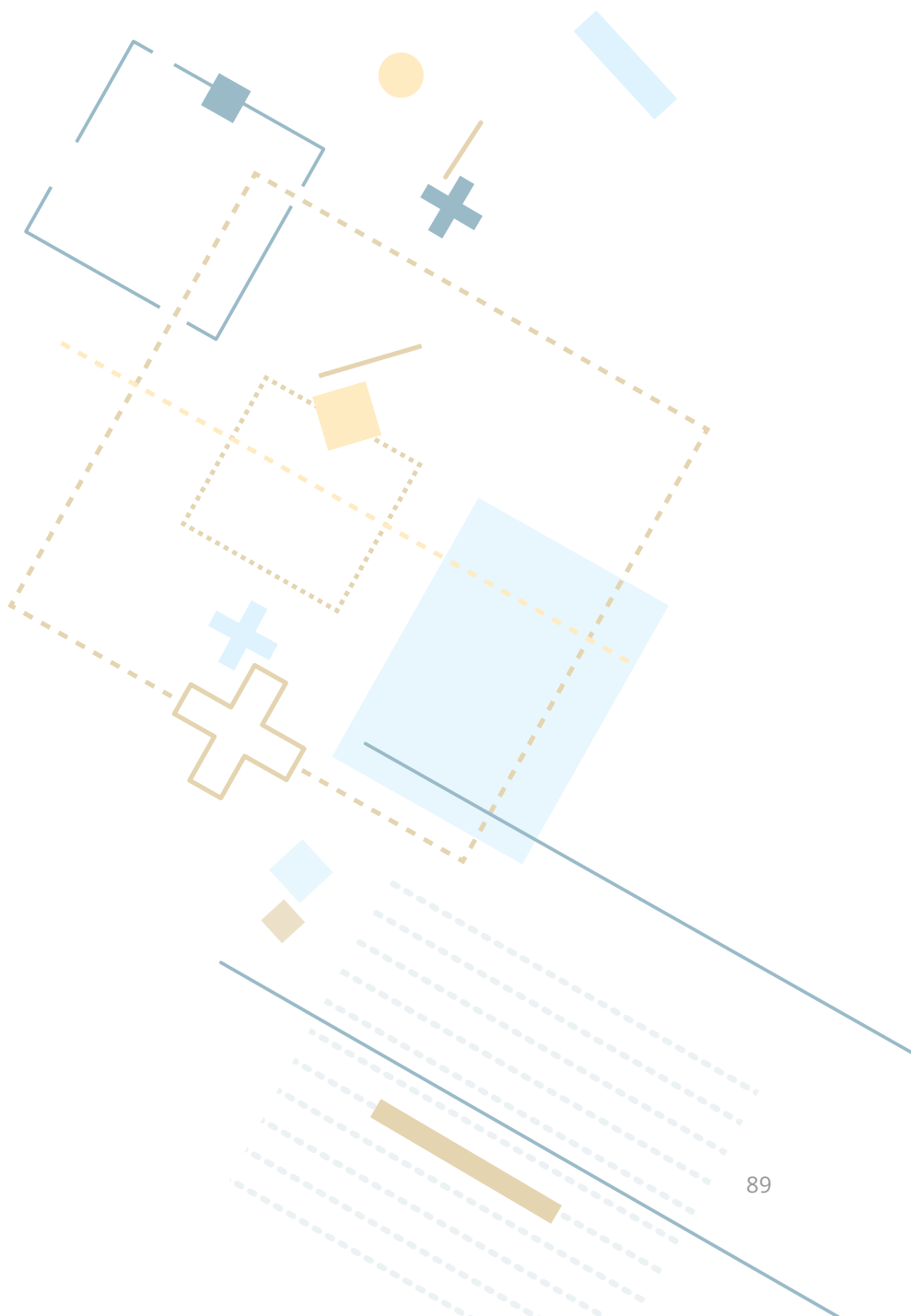
SUSEP’s work to ensure a more principled and less prescriptive regulatory approach is based on providing a set of guidelines, which should guide business decisions of supervised entities, allowing

cios das supervisionadas, permitindo previsibilidade e adaptação, colaborando para a simplificação da operacionalização dos produtos de seguro e eliminando restrições que já não se mostravam pertinentes.

Com isso, houve redução do amplo conjunto de regras existentes, conferindo mais liberdade contratual e aumentando a transparência para o consumidor, quando conjugada com a Resolução CNSP nº 382/2020, que dispõe sobre princípios a serem observados na conduta do relacionamento com o cliente adotada pelas supervisionadas.

predictability and adaptation, collaborating to simplify the operation of insurance products and eliminating restrictions that were no longer relevant.

As a result, there was a reduction in the broad set of existing rules, granting more contractual freedom and increasing transparency for the consumer, when combined with CNSP Resolution #382/2020, which provides for principles to be observed in the customer relationship to be adopted by the supervised entities.

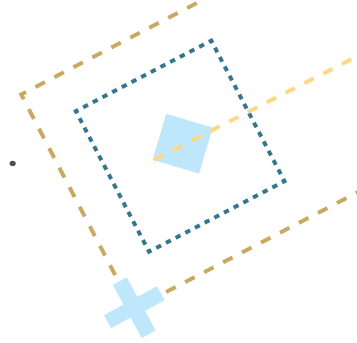


ESCOLA DE NEGÓCIOS E SEGUROS (ENS)

Trata-se de uma entidade sem fins lucrativos mantida pelo setor de seguros, capitalização e previdência complementar aberta e da corretagem com objetivo de capacitar corretores de seguros e colaboradores de seguradores, corretoras e resseguradores, tendo a FENACOR como uma de suas mantenedoras. Atualmente, a ENS é presidida pelo Sr. Lucas Vergilio, que é o 2º Vice-Presidente da FENACOR.

Fundada em 1971, a Fundação Escola Nacional de Seguros (FUNENSEG) atualmente denominada Escola de Negócios e Seguros (ENS)²³, pelos principais atores do setor de seguros brasileiro, tem por missão de promover uma educação transformadora, por meio de programas de excelência, contribuindo 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.

23. Site de ENS. <https://www.ens.edu.br/>



SCHOOL OF BUSINESS AND INSURANCE (ENS)

This is a non-profit entity maintained by the insurance, capitalization and open private pension and brokerage sectors with the objective of training insurance brokers and employees of insurers, brokers and reinsurers, with FENACOR as one of its sponsors. Currently, ENS is chaired by Mr. Lucas Vergilio, who is the 2nd Vice-President of FENACOR.

The National Insurance School Foundation (FUNENSEG), currently called the Business and Insurance School (ENS)²³, was founded in 1971 by the main players in the Brazilian insurance sector, and has the mission of promoting transformative education through programs of excellence, contributing to the development of qualified professionals to work in different business areas, with emphasis on stimulating and disseminating the insurance culture. The Institution meets the needs of Brazilian professionals following the philosophy of continuing education, helping them face a highly competitive market.

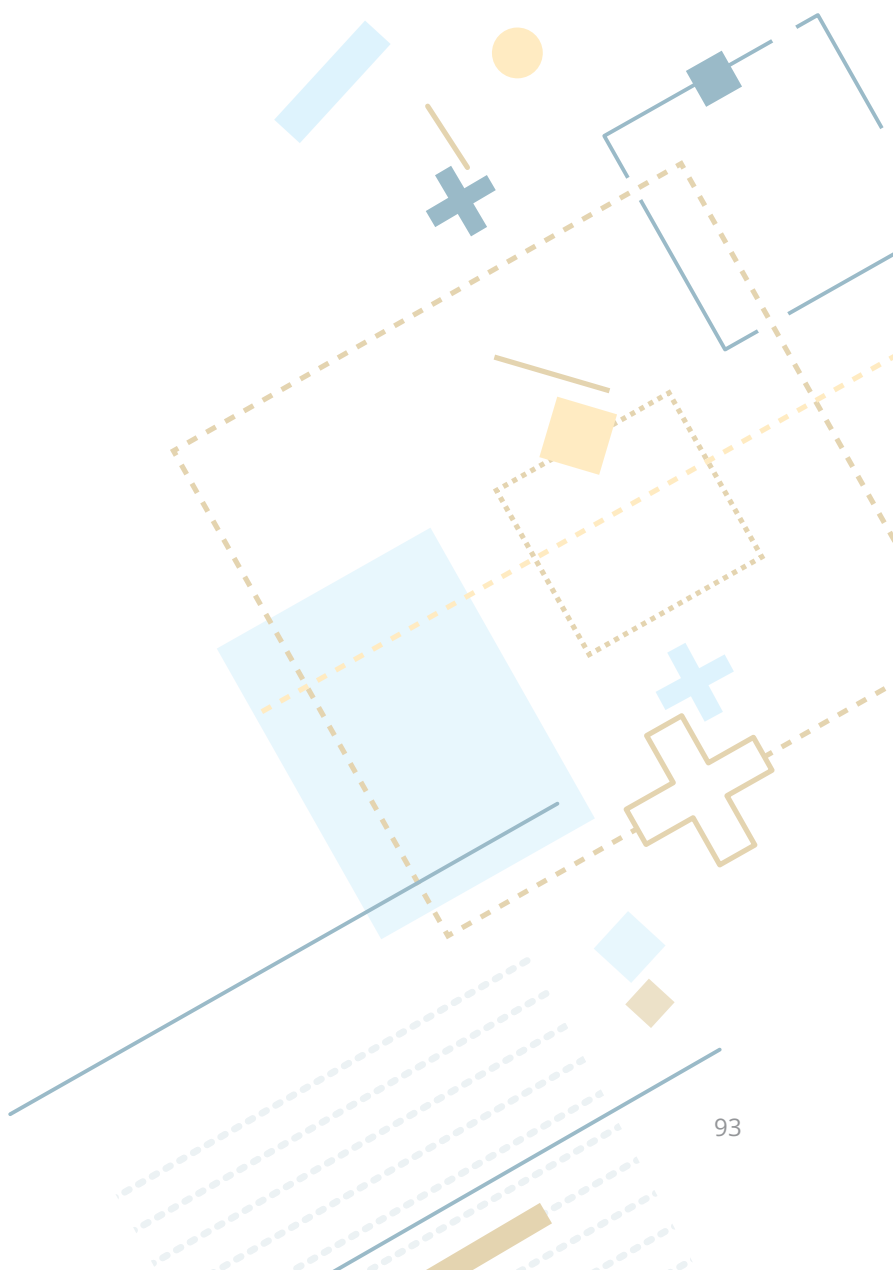
23. ENS Website. <https://www.ens.edu.br/>

Há 50 anos, a Escola contribui com o desenvolvimento da indústria do seguro ao oferecer programas educacionais, apoiar pesquisas técnicas, publicar vasta gama de títulos e organizar seminários e conferências. Nesse período, também se notabilizou pela troca de experiências com instituições de ensino do Brasil e exterior, por meio de convênios de cooperação técnica. Desse modo, ela confirma seu comprometimento com a alta qualificação de profissionais para um setor que vem se tornando cada vez mais importante em nossa economia.

A ENS sempre se distinguiu por preparar candidatos para a realização das provas de habilitação para corretores de seguros e, em consequência, por formar profissionais habilitados e capacitados na intermediação dos mais variados produtos de seguros que atuam em todo o país.

For 50 years, the School has contributed to the development of the insurance industry by offering educational programs, supporting technical research, publishing a wide range of titles and organizing seminars and conferences. During this period, it also pursued the exchange of experiences with educational institutions in Brazil and abroad, through technical cooperation agreements. As such, it confirms its commitment to the high qualification of professionals for a sector that is becoming increasingly important in our economy.

ENS has always stood out for preparing candidates to take the qualification tests for insurance brokers and, consequently, for training qualified professionals in the insurance intermediation of varied insurance products who work throughout the country.

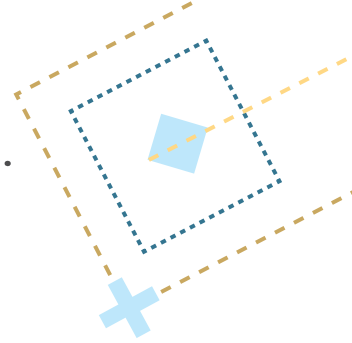


AUTORREGULAÇÃO DOS CORRETORES DE SEGUROS

A autorregulação dos corretores de seguros²⁴ foi permitida a partir da sanção da Lei Complementar nº 137, de 26 de agosto de 2010, que dispõe sobre a autorregulação da corretagem de seguros, resseguros, capitalização e previdência complementar aberta. Essa possibilidade se deu, principalmente, a partir de um cenário de impossibilidade prática de supervisão do mercado de corretagem pela Superintendência de Seguros Privados (SUSEP), dado o número reduzido de servidores, e considerando a expansão do setor de seguros nas últimas décadas, acompanhada do aperfeiçoamento da profissionalização da intermediação dos produtos ofertados, com expressivo aumento do contingente de corretores.

Em 3 de agosto de 2022, foi editada a Lei nº 14.430, que se constitui no marco legal da securitização, além de promover alterações na lei de regência dos corretores de seguros, positivando suas atribuições e tratando das entidades autorreguladoras do mercado de corretagem.

24. Estudo teórico de 2016 sobre autorregulação de corretores de seguros divulgado pela ENS. <http://www.ratingdeseguros.com.br/pdfs/autorregulacaocorretoras.pdf>



SELF-REGULATION OF INSURANCE BROKERS

Self-regulation of insurance brokers²⁴ was allowed after the sanction of Complementary Law #137, of August 26, 2010, which provides for self-regulation of insurance, reinsurance, capitalization and open supplementary pension brokerage. This possibility arose mainly from a scenario of a practical impossibility of supervision of the brokerage market by SUSEP, given its small number of civil servants, and considering the expansion of the insurance sector in recent decades, accompanied by the improvement of the professionalization of the intermediation of the products offered, with a significant increase in the contingent of brokers.

On August 3, 2022, Law #14,430 was enacted, which constitutes the legal framework for securitization, in addition to promoting changes in the law governing insurance brokers and their attributions, and dealing with self-regulatory entities in the brokerage market.

24. Theoretical study from 2016 on self-regulation of insurance brokers published by ENS. <http://www.ratingdeseguros.com.br/pdfs/autorregulacaocorretoras.pdf>

As autorreguladoras possuem autonomia administrativa, financeira e patrimonial, operando sob a supervisão da SUSEP, aplicando-se a elas, inclusive, as regras de penalidades, bem como sua incumbência, como órgãos auxiliares da SUSEP, de fiscalizar os respectivos membros e as operações de corretagem que estes realizarem.

Esse cenário possibilita uma melhoria tanto no ambiente regulatório do setor, quanto na fiscalização das operações realizadas pelos corretores, já que permite à SUSEP contar com a importante atuação das entidades autorreguladoras, no processo fiscalizatório, de forma descentralizada e com maior economicidade e celeridade, alcançando todos os municípios brasileiros, ou seja, onde o profissional estiver localizado.

A sugestão de instituição e implementação de autorregulação para o mercado da corretagem, por ser um instrumento inovador, eficaz e moderno, constitui-se em recomendação, inclusive, de entidades internacionais como Banco Mundial Confederação Pan-Americana de Produtores de Seguros (COPAPROSE) e Associação Internacional de Supervisores de Seguros (IAIS).

Os PBS-18, Princípios Básicos de Seguro, da IAIS, trata do denominado "*Intermediaries*", abordando os canais de distribuição de produtos nesse setor, reconhecendo a existência e a importância das autorreguladoras no bom andamento do mercado de seguros e na distribuição desses produtos, recomendando, entretanto, que o supervisor não abdique de sua responsabilidade final no assunto em questão, exatamente como ocorre no nosso modelo.

Atualmente, o Instituto Brasileiro de Autorregulação do Mercado de Corretagem de Seguros, de Resseguros, de Capitalização e de Previdência Complementar Aberta (IBRACOR) é a única entidade autorreguladora do mercado de corretagem de seguros, de resseguros, de capitalização e de previdência complementar aberta autorizada a funcionar pela SUSEP.

O IBRACOR²⁵ possui como seus associados fundadores mantenedores a FENACOR e seus Sindicatos filiados assim como, na condição de associada mantenedora, a Associação Brasileira das Empresas de Corretagem de Resseguros (ABECOR-RE).

25. Site do Ibracor. <https://www.ibracor.org.br/>

The self-regulators have administrative, financial and patrimonial autonomy, operating under the supervision of SUSEP. As auxiliary bodies of SUSEP, they are in charge of supervising the respective members and the operations of brokerage they carry out, and are also subject to the rules of penalties.

This makes it possible to improve both the sector's regulatory environment and the inspection of operations carried out by brokers, as it allows SUSEP to rely on the important role of self-regulatory entities, in the inspection process, in a decentralized manner and with greater economy and speed, reaching all Brazilian municipalities, that is, wherever the professional is located.

The suggestion of instituting and implementing self-regulation for the brokerage market, as it is an innovative, effective and modern instrument, is now a recommendation from international entities such as the World Bank, Pan-American Confederation of Insurance Producers (COPAPROSE) and International Association of Insurance Supervisors (IAIS).

The IAIS ICP-18, Insurance Core Principles, deals with the so-called "Intermediaries", addressing the distribution channels of products in this sector, recognizing the existence and importance of self-regulators in the smooth running of the insurance market and in the distribution of these products, recommending, however, that the supervisor does not waive final responsibility in the matter, exactly as it happens in our model.

Currently, the Brazilian Institute for Self-Regulation of the Insurance Brokerage, Reinsurance, Capitalization and Open Complementary Pension Market (IBRACOR) is the only authorized self-regulatory entity in the insurance, reinsurance, capitalization and open private pension brokerage market authorized to operate by SUSEP.

IBRACOR²⁵ has as its founding and maintaining associates FENACOR and its affiliated Unions, as well as, as a maintaining associate, the Brazilian Association of Reinsurance Brokerage Companies (ABECOR-RE).

25. Ibracor website. <https://www.ibracor.org.br/>

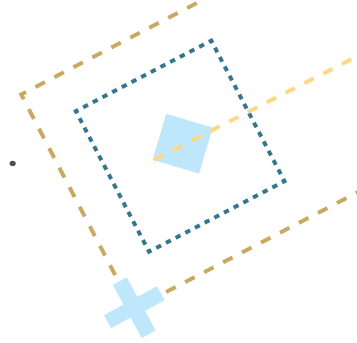
A TRANSFORMAÇÃO DIGITAL E SEUS EFEITOS NO MERCADO DE SEGUROS

Evidentes e cada vez mais céleres são os avanços tecnológicos que a sociedade vem experimentando, e a transformação digital, além de facilmente perceptível, deve ser fomentada pelo Estado e setores privados.

Nesse contexto, vale mencionar que a Constituição Federal estabelece que o Estado promoverá e incentivará o desenvolvimento científico, a pesquisa, a capacitação científica e tecnológica e a inovação, de acordo com o art. 218, pela Emenda Constitucional nº 85, de 26 de fevereiro de 2015.

O art. 219 da nossa Carta Magna, por sua vez, dispõe que o mercado interno integrará o patrimônio nacional e será incentivado de modo a viabilizar o desenvolvimento cultural e socioeconômico, o bem-estar da população e a autonomia tecnológica do País.

Em relação ao setor de seguros não é diferente. As inovações tecnológicas se impõem em um movimento intenso e a regulação deve garantir sua sustentabilidade e solvência, permitindo, nesse aspecto, a introdução de novidades tecnológicas que acompanhem o movimento econômico e produtivo, refletindo, inclusive, no aumento da poupança interna.



DIGITAL TRANSFORMATION AND ITS EFFECTS ON THE INSURANCE MARKET

The technological advances that society has been experiencing are evident and happen at an increasingly fast pace, and digital transformation, in addition to being easily perceptible, must be encouraged by the State and by the private sector.

It is worth mentioning that the Brazilian Constitution establishes that the State shall promote and encourage scientific development, research, scientific and technological training and innovation, in accordance with Art. 218 of Constitutional Amendment #85, of February 26, 2015.

Article 219 of our Magna Carta, in turn, provides that the internal market will integrate the national heritage and will be nurtured in order to enable cultural and socioeconomic development, the well-being of the population and technological autonomy of the country.

The insurance sector is no different. Technological innovations impose themselves in an intense movement and regulations must ensure its sustainability and solvency, while allowing the introduction of technological innovations to accompany economic and productive trends, which are reflected in increased internal savings of the Country.

O CNSP e a SUSEP iniciaram um movimento de envidar esforços no fomento à inovação. Naturalmente que o *Open Insurance* está entre as iniciativas que podem ser consideradas como uma importante evolução tecnológica do setor de seguros, com vistas a beneficiar a sociedade e, sobretudo, os consumidores.

Mas não apenas isso. Vale consignar algumas informações dispostas na publicação "*Brazil Digital Report – McKinsey&Company – Abril 2019*", acerca da perspectiva digital do consumidor brasileiro:

PERSPECTIVA DIGITAL

O consumidor brasileiro está pronto para a disrupção digital. Em vários aspectos, ela já começou:

- > Dois em cada três brasileiros têm acesso a smartphones e à internet;
- > Os brasileiros passam mais de nove horas por dia conectados (uma das maiores taxas do mundo);
- > Estão em 2º ou 3º lugar entre os que mais usam as principais plataformas de mídia social, incluindo Facebook, Instagram, YouTube, Netflix, WhatsApp e Pinterest;
- > A publicidade digital continua crescendo a taxas de dois dígitos...
- > ...e o mesmo acontece com o e-commerce, a economia compartilhada e os serviços de entrega domiciliar.

O estudo supracitado aponta, na parte de tendências digitais, que, no Brasil, os clientes de bancos, por exemplo, já se tornaram digitais – mais da metade são usuários *on-line* ativos ou usuários de *mobile banking*, e mais da metade das transações bancárias são eletrônicas.

Com a edição da Lei nº 13.874/2019 (Lei de Liberdade Econômica) e do Decreto nº 10.139/2019, o CNSP e a SUSEP, ao revisitarem as normas passíveis de revisão, passaram a adotar um viés menos prescritivo e mais principiológico na orientação das revisões normativas no âmbito do setor.

CNSP and SUSEP started a movement to promote innovation. Naturally, Open Insurance is among the initiatives that can be considered as an important technological evolution in the insurance sector, with marked benefits to society and, above all, consumers.

But it goes beyond that. It is worth highlighting some information from the publication "Brazil Digital Report – McKinsey&Company – April 2019", about the digital perspective of the Brazilian consumer:

DIGITAL PERSPECTIVE

The Brazilian consumer is ready for digital disruption. In many ways it has already started.

- Two in three Brazilians have access to smartphones and to the internet;
- Brazilians spend more than nine hours per day connected (one of the highest rates in the world);
- They are among the 2nd and 3rd places in the higher usage of social media platforms, including Facebook, Instagram, YouTube, Netflix, WhatsApp and Pinterest;
- Digital publicity continues to grow at a two digit rate...
- ...and the same happens to e-commerce, shared economy and delivery services.

This abovementioned study points out that in Brazil, bank customers, for example, have already become digital - more than half are active online users or mobile banking users and over half of bank transactions are electronic.

With the enactment of Law #13.874/2019 (Economic Freedom Law) and Decree #10.139/2019, CNSP and SUSEP, when revisiting the rules subject to revision, began to adopt a less prescriptive stance and focus more on the principles in the regulatory revisions within the sector.

Com isso, foi aberto um espaço para o desenvolvimento de novos produtos, mais adaptados às necessidades de cada segurado, fomentando a criação de novos clausulados, valorizando a liberdade contratual e eliminando ou reduzindo assimetrias de informação entre seguradoras e segurados.

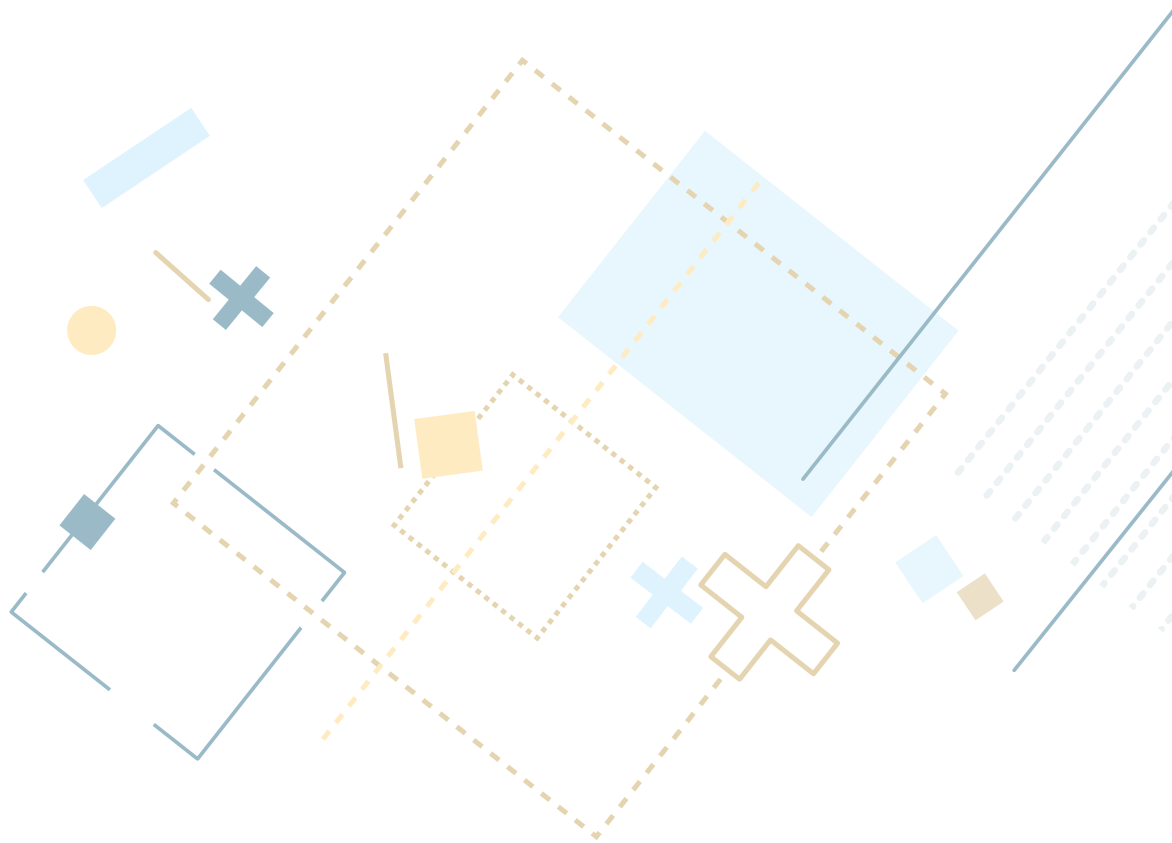
A diretriz adotada pela SUSEP está pautada na flexibilidade e na intervenção mínima, visando fomentar a concorrência, a inovação e o desenvolvimento do mercado de seguros privados em benefício do consumidor.

Os agentes reguladores em todo o mundo têm se tornado cada vez mais dispostos a fomentar inovação, a estabelecer ambientes de regulação mais amigáveis, tornando-se mais atentos aos novos modelos de negócios que requerem um grau de flexibilidade na abordagem regulatória, não sendo diferente no Brasil. No campo do *Open Insurance*, destacam-se as iniciativas regulatórias no México, Europa, Reino Unido, Austrália, Índia, Nova Zelândia e Singapura.

With this, a space was opened for the development of new products, more adapted to the needs of each policyholder, encouraging the creation of new clauses, valuing contractual freedom and eliminating or reducing information asymmetries between insurers and policyholders.

SUSEP adopted a guideline based on flexibility and minimal intervention, aiming to encourage competition, innovation and development of the private insurance market, in benefit of the consumer.

Regulators around the world have become increasingly willing to foster innovation, establish friendlier regulatory environments and are more aware of new business models that require a degree of flexibility in the regulatory approach, and Brazil is no different. In the field of Open Insurance, regulatory initiatives in Mexico, Europe, United Kingdom, Australia, India, New Zealand and Singapore stand out.



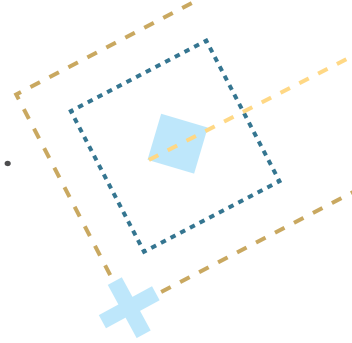
A IMPORTÂNCIA DA INOVAÇÃO E DA TECNOLOGIA NO SETOR DE SEGUROS

É importante destacar que há íntima relação do mercado financeiro e de capitais, sendo natural que as transformações trazidas por novas tecnologias, utilizadas nesses mercados, cheguem também à indústria de seguros, que já vem experimentando uma evolução digital marcante nos anos recentes por meio de investimentos em inovação.

Essa evolução tem apresentado oportunidades por meio da alocação de maiores orçamentos para pesquisa e desenvolvimento (P&D) ou por meio do investimento direto em projetos de inovação, sendo importante fazer menção às APIs – Interface de Programação de Aplicações e tornam acessíveis os dados e serviços e possibilitam desenvolvimento mais rápido e mais fácil de produtos *web* ou *mobile*.

As APIs são um conjunto de rotinas e padrões de programação para acesso a um aplicativo de *software* ou plataforma baseado na *Web*. É por intermédio das APIs que os sistemas se comunicam e compartilham informações no *Open Insurance*.

No mercado de seguros brasileiro, os dados relacionados às apólices de pessoas naturais e corporativas não são facilmente compartilhados atualmente. Como exemplo, é possível verificar que os segurados individuais não utilizam o portal de seu segurador para baixar os



THE IMPORTANCE OF INNOVATION AND TECHNOLOGY IN THE INSURANCE SECTOR

It is important to emphasize that there is a close relationship between the financial and capital markets, and it is natural that transformations brought about by new technologies used in these markets also reach the insurance industry, which has already been experiencing a marked digital evolution in recent years per middle investments in innovation.

This evolution has brought about opportunities through the allocation of larger budgets for research and development (R&D) or through direct investment in innovation projects. It is worth highlighting the APIs that make data and services accessible and enable faster and smoother web or mobile product development.

APIs are a set of programming routines and patterns for accessing a web-based software application or platform. It is through APIs that systems communicate and share information in Open Insurance.

In the current Brazilian insurance market, data related to individual and corporate policies is not easily shared. As an example, individual policyholders do not use their insurer's portal to download their policy data in a structured way and, consequently, cannot share, in a safe, agile and convenient way, their data with any third party that could

dados de suas apólices de uma forma já estruturada e, consequentemente, não podem compartilhar, de forma segura, ágil e conveniente, seus dados com qualquer terceiro que possa prover serviços a eles. Essa situação, inclusive, inviabiliza a aplicação da LGPD – Lei nº 13.709/2018, base originária de todo o processo do *Open Insurance*.

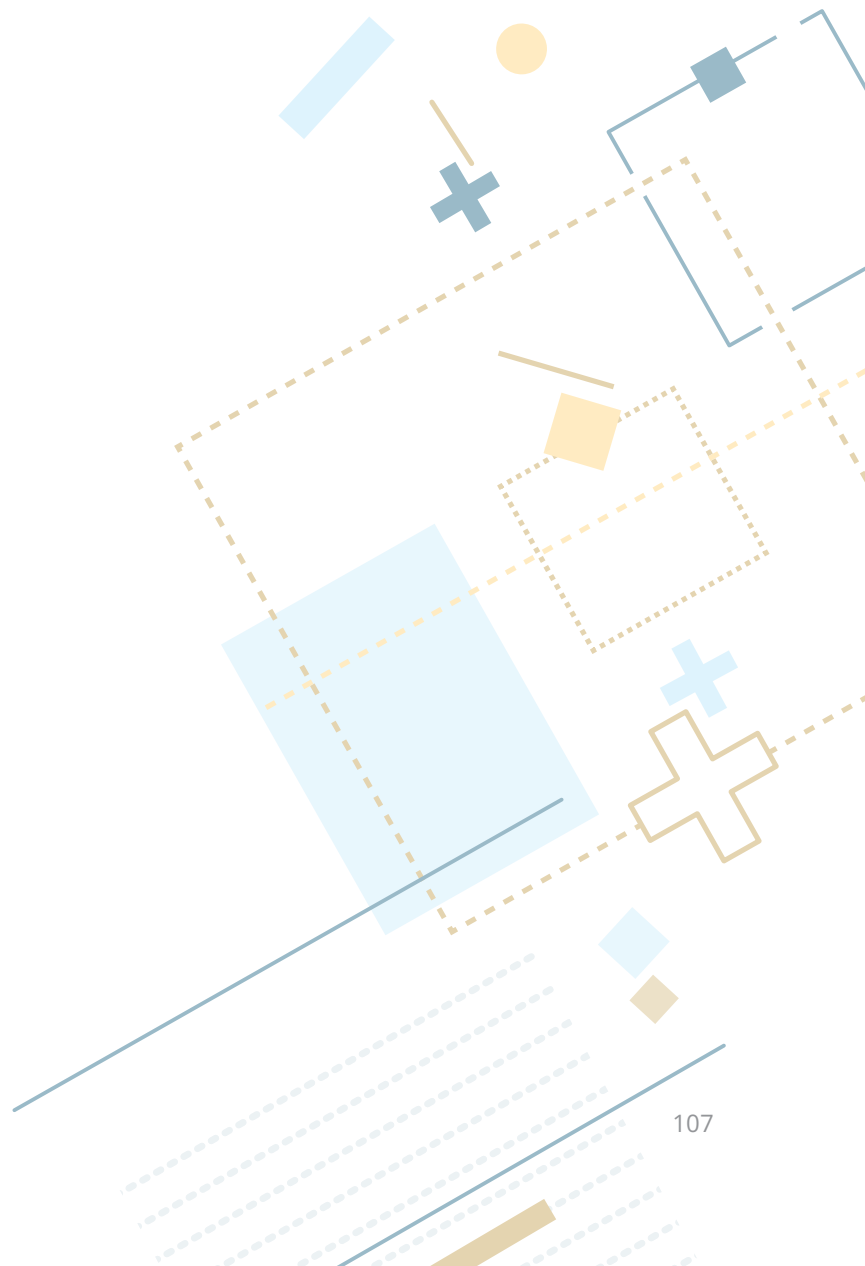
Indubitavelmente, os movimentos de inovação estimulam os demais *players* a se adaptarem de forma mais rápida, visando capturar oportunidades emergentes, encontrar novas fontes de receitas e prover uma experiência melhorada para o consumidor, justamente o que busca a iniciativa da criação da OpenCor Brasil S.A/SPOC do Corretor de Seguros. Ademais, as APIs poderão permitir que seguradores distribuam dados de forma otimizada dentro de sua própria organização ou com parceiros, atendendo, portanto, aos requisitos exigidos pela LGPD.

O CNSP e a SUSEP, nessa esteira, criaram requisitos para que haja convergência e interoperabilidade do *Open Insurance* com o *Open Banking*, de forma a atender ao interesse dos consumidores, provendo mais opções, experiências customizadas, produtos sob medida e inovação cobrindo toda sua vida financeira, o que se constitui o objetivo do *Open Finance*.

provide services to them. This situation even makes it impossible to apply the LGPD (the Brazilian data protection law, Act #13.709/2018), the original basis of the entire Open Insurance process.

There is no doubt that innovation waves encourage other players to adapt more quickly in order to capture emerging opportunities, find new sources of revenue and provide an improved experience for the consumer, which is precisely what OpenCor Brasil S.A and the Brokers' SPOC aim to achieve. In addition, APIs may allow insurers to optimally distribute data within their own organization or with partners, thus complying with LGDP requirements.

As such, CNSP and SUSEP developed requirements for the convergence and interoperability of Open Insurance with Open Banking, in order to meet the interest of consumers, providing more options, customized experiences, tailored products and innovation covering their entire financial journey, which constitutes the objective of Open Finance.



16

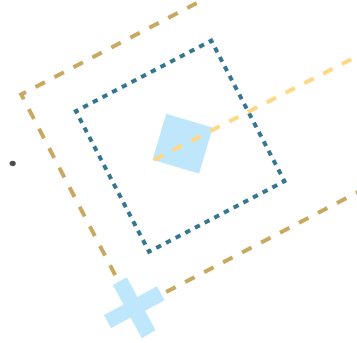
OPEN INSURANCE E OPEN FINANCE

O *Open Insurance*^{26 27} é um sistema de seguros aberto instituído em 2021, a partir da criação do *Open Banking* que ocorreu em 2020. Ambos os sistemas conferem aos clientes o poder de realizar a portabilidade de seus dados, ou seja, de solicitar o compartilhamento de seus dados e o histórico de seu relacionamento com prestadores de serviços para que outros prestadores possam avaliá-lo e, eventualmente, oferecer melhores condições e oportunidades para os consumidores.

A concepção do *Open Banking*, inicialmente, abrangia apenas o sistema financeiro, entretanto, com uma visão mais ampla do ecossistema financeiro nacional, em 2022, ele passou a ser chamado de *Open Finance*, englobando o *Open Banking* e o *Open Insurance*, viabilizando uma melhor conexão entre os dois sistemas e integrando-os como um só. Nessa integração, o aumento do horizonte de possibilidades de produtos e serviços não garante o pleno entendimento por parte do cliente, o que reforça o papel dos intermediários no âmbito do *Open Finance*.

26. Material de referência sobre *Open Insurance*, feita pela Susep.
<https://www.gov.br/susep/pt-br/assuntos/open-insurance>

27. Material de referência sobre *Open Insurance*, feita pela CN seg.
<https://cnseg.org.br/open-insurance-novo.html>



OPEN INSURANCE AND OPEN FINANCE

Open Insurance^{26 27} is an open insurance system established in 2021, following the creation of Open Banking that took place in 2020. Both systems give customers the power to carry out portability of their data, that is, to request the sharing of their data and their relationship history with service providers so that other providers can evaluate it and, possibly offer better services, conditions and opportunities.

The concept of Open Banking initially encompassed only the financial system; however, with a broader view of the national financial ecosystem, in 2022, it started to be called Open Finance, encompassing Open Banking and Open Insurance, enabling a better connection between the two systems and integrating them as one. This integration, while increasing the horizon of possibilities for products and services does not guarantee full understanding by the customer, which reinforces the role of intermediaries within the scope of Open Finance.

26. Reference material on Open Insurance, prepared by SUSEP.
<https://www.gov.br/susep/pt-br/assuntos/open-insurance>

27. Reference material on Open Insurance, prepared by CNseg.
<https://cnseg.org.br/open-insurance-novo.html>

Independentemente da nomenclatura utilizada para cada sistema, os intermediários legalmente habilitados, normatizados, fiscalizados e capacitados poderão auxiliar os consumidores em identificar as mais adequadas condições para suas necessidades, além de garantir o melhor atendimento em toda a sua jornada.

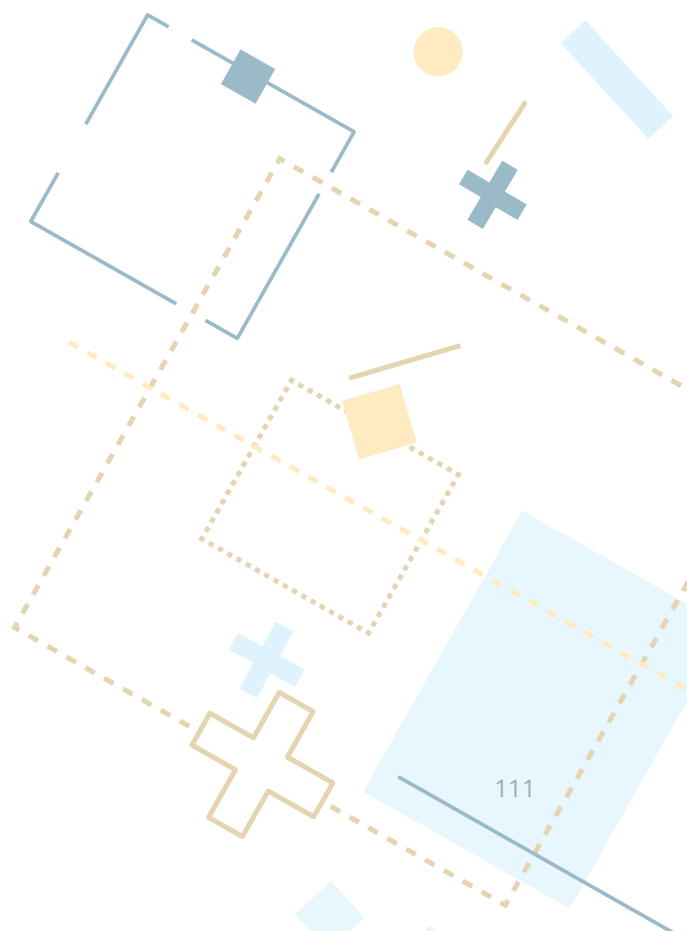
Para o consumidor, sempre mediante seu consentimento, significa uma amplitude de opções e de condições diferenciadas, levando em consideração seu histórico de relacionamento com outros prestadores de serviços, inclusive de oferecer novos produtos e serviços adequados ao seu perfil e às suas demandas. Para o mercado, significa um grande estímulo à inovação e à melhoria da prestação de serviços. Para o intermediário, por sua vez, significa um leque de novas oportunidades para produtos e serviços no sistema financeiro da economia digital.

Sob o enfoque do mercado de seguros e previdência, há inúmeras oportunidades que essas iniciativas podem ensejar para os consumidores, o ambiente de negócios, para a inclusão financeira e, principalmente, o desenvolvimento do próprio setor e sua inserção nos processos similares pelos quais passam diversas outras jurisdições ou economias.

Regardless of how each system is called, legally qualified, standardized, inspected and trained, intermediaries will be able to help consumers identify the most suitable conditions for their needs, in addition to guaranteeing the best service throughout their journey.

For the consumer, with their consent, it means a range of options and different conditions, taking into account their history of relationships with other service providers, including offering new products and services suited to their profile and demands. For the market, it means a great stimulus to innovation and improvement in the provision of services. For the intermediary, it means a range of new opportunities for products and services in the financial system of the digital economy.

From the point of view of the insurance and pension markets, there are countless opportunities that these initiatives can give rise to for consumers, for the business environment, for financial inclusion and, above all, for the development of the sector itself and its insertion in similar processes through which they pass. various other jurisdictions or economies.

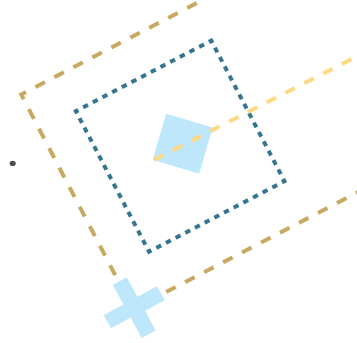


INFRAESTRUTURA BRASILEIRA DE PROTEÇÃO A RISCOS – IPR BRASIL E A TRANSFORMAÇÃO DIGITAL NO SETOR DE SEGUROS

A transformação digital no setor de seguros é uma realidade atual, que impõe ao mercado o conhecimento de novas formas de atuação e o acompanhamento diuturno das inovações tecnológicas que surgem para tornar mais céleres e seguras as operações.

Na esteira desse movimento de mutação, surge a concepção da Infraestrutura Brasileira de Proteção a Risco (IPR Brasil), que é o sistema jurídico e tecnológico que conecta, organiza e harmoniza os entes da cadeia produtiva do setor de proteção a riscos que atuem dentro das regras do *Open Finance*. Do âmbito da IPR Brasil originou-se o planejamento da OpenCor Brasil S.A. como a primeira Sociedade Processadora de Ordem do Cliente (SPOC), plataforma que oferece alternativa institucional para os entes da cadeia produtiva que desejem ingressar na infraestrutura, participando do *Open Finance*.

Os desafios que se impõem para a admissão de um novo modelo de distribuição, principalmente a partir do avanço tecnológico, não ensejaram temor ou paralisia dos protagonistas da distribuição de seguros no Brasil – os corretores. Com base em sua experiência



BRAZILIAN RISK PROTECTION INFRASTRUCTURE - IPR BRASIL AND THE DIGITAL TRANSFORMATION IN THE INSURANCE SECTOR

Digital transformation in the insurance sector is now a reality, imposing on the market the knowledge of new ways of operating and the day-to-day monitoring of technological innovations that arise to make operations faster and safer.

In the wake of this evolving environment, the concept of the Brazilian Infrastructure for Risk Protection (IPR Brasil) was created, which is the legal and technological system that connects, organizes and harmonizes the entities of the productive chain of the risk protection sector that act within the rules of Open Finance. From the core of IPR Brasil came the planning of OpenCor Brasil S.A. as the first Customer Order Processing Society (SPOC), a platform that offers an institutional alternative for entities in the production chain that wish to enter the infrastructure, participating in Open Finance.

The challenges that arise with a new distribution model, mainly due to technological advances, did not give rise to fear or paralysis of the main players in insurance distribution in Brazil – the brokers. Based on their experience in dealing with consumers and complying with

no trato com os consumidores e atendendo às atribuições legais oriundas da Lei nº 4.594/64 (com as alterações processadas pela Lei nº 14.430/22) está sendo desenvolvida a Infraestrutura Brasileira de Proteção a Riscos (IPR Brasil), cuja existência propiciará a melhoria das condições de contratação de seguros.

A utilização de base tecnológica que contempla não só a escolha de coberturas adequadas aos riscos, mas também a economia de tempo e o aumento da produtividade dos corretores tem, como corolário, o que todo o setor deseja: o crescimento da base de seguros contratados no país, o esmero na contratação, e o atendimento mais presto ao segurado.

A Infraestrutura Brasileira de Proteção a Riscos (IPR Brasil) consiste na parceria entre os seguradores e os corretores, a bem do mercado, com o objetivo de desenvolver o *Open Insurance* e usufruir de seus benefícios, via criação de uma Sociedade de Processamento de Ordem do Cliente (SPOC), que provê serviços de agregação e compartilhamento de dados, painéis de informação e controle (*dashboards*) ou exerce a função de meio de transmissão de ordem dada pelo cliente para serviços de iniciação de movimentação.

Tal infraestrutura contribuirá fortemente na identificação de ramos e produtos mais adequados para as modalidades simplificadas de contratação. E a experiência acumulada do setor de distribuição, além da disponibilização de realização de testes de modelos e formatos, viabilizará um contínuo aprendizado do mercado de seguros privados brasileiro, podendo servir de referência e estímulo para mercados de outros países.

O estudo da SPOC da distribuição de seguros, parte da IPR Brasil, está sendo desenvolvido para obter a autorização da SUSEP para operar em plenitude, na forma exigida pela legislação, em consonância com as iniciativas do *Open Insurance*.

Em dezembro de 2022, a FENACOR²⁸ divulgou ao mercado a Infraestrutura de Proteção a Riscos (IPR Brasil), que permitirá a operação completa dos corretores no *Open Insurance*, com a integração das seguradoras num modelo harmônico de distribuição e o acesso igualitário

28. Fenacor promove o lançamento do IPR Brasil. Disponível em: <https://www.fenacor.org.br/noticias/fenacor-promove-o-lancamento-do-ipr-brasil> Acesso em: 12 abr. 2023

the legal requirements from Law #4.594/64 (and the amendments provided by Law #14.430/22), the Brazilian Risk Protection Infrastructure (IPR Brasil) is being developed, whose existence will provide for the improvement of insurance contracting conditions.

The use of a technological base that contemplates not only the choice of coverage appropriate to the risks, but also time savings and increased productivity of brokers has, as a corollary, what the entire sector wants: the growth of the insurance base contracted in the country, the care in the contract process, and swift service to the policyholder.

The Brazilian Infrastructure for Risk Protection (IPR Brasil) consists of a partnership between insurers and brokers, for the benefit of the market, with the aim of developing Open Insurance and enjoying its benefits, via the creation of an Customer Order Processing Society (SPOC), which provides data aggregation and sharing services, dashboards, or acts as a means of transmitting orders given by the customer for initiation of services.

Such infrastructure will strongly contribute to the identification of branches and products that are more suitable for the simplified contracting modalities. The experience accrued in the distribution sector, in addition to making models and formats available for testing, will enable continuous learning in the Brazilian private insurance market, and may serve as a reference and stimulus for markets in other countries.

The SPOC study of insurance distribution, part of IPR Brasil, is being developed to obtain authorization from SUSEP to fully operate, as required by law, in line with the Open Insurance initiatives.

In December 2022, FENACOR²⁸ released the Risk Protection Infrastructure (IPR Brasil) to the market, which will allow the full operation of brokers in Open Insurance, with the integration of insurance companies in a harmonious distribution model and equal access of brokers to tools to facilitate their activity, as an immediate response to the need to adopt new technologies compatible with the aforementioned digital distribution.

28. IPR Brasil launch news. <https://www.fenacor.org.br/noticias/fenacor-promove-o-lancamento-do-ipr-brasil>

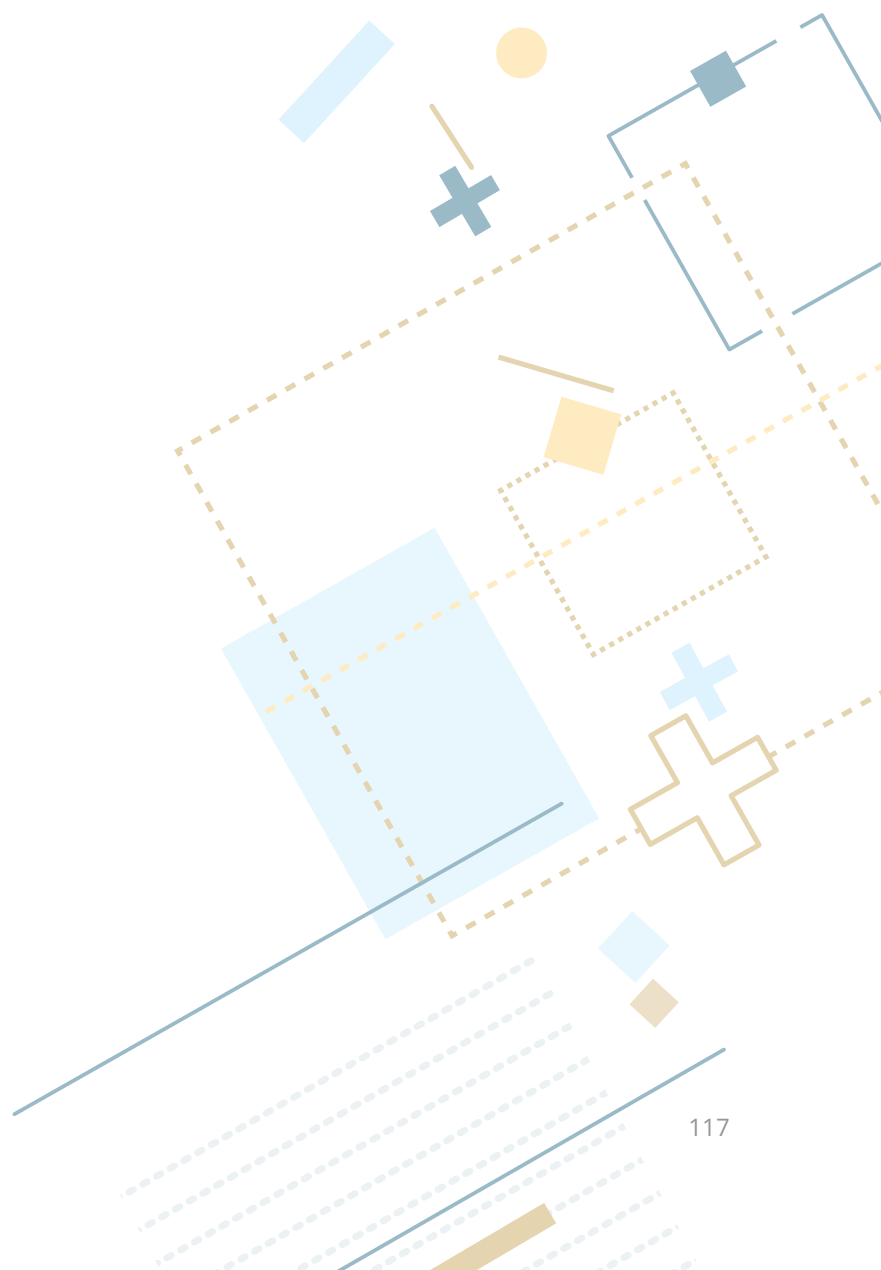
dos corretores a ferramentas facilitadoras de sua atividade, como uma resposta imediata à necessidade de adoção de novas tecnologias compatíveis com a distribuição digital anteriormente mencionada.

Ademais, a participação ativa dos corretores de seguros no *Open Insurance* no âmbito da IPR contribuirá para a leitura e avaliação setorial dos benefícios da implementação dos dados abertos no mercado de seguros.

Dessa forma, não restam dúvidas de que a abordagem integrada fortalece a mensagem e maximiza os resultados, perspectiva aplicável ao setor de seguros, que ganhará larga escala com a implementação da IPR BRASIL, conectando diversos atores do mercado, via *Open Insurance*, em prol do objetivo da disseminação da cobertura securitária em nosso País e, conseqüentemente, do aumento da poupança interna.

Furthermore, the active participation of insurance brokers in Open Insurance within the scope of IPR Brasil will contribute to the sector assessment of the benefits of implementing open data in the insurance market.

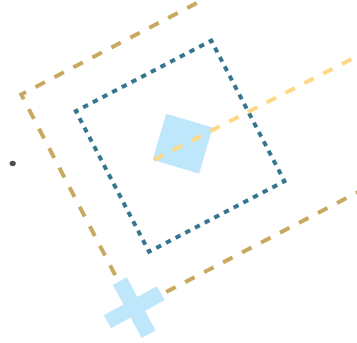
Thus, there is no doubt that an integrated approach strengthens the message and maximizes results, and the same holds true for the insurance sector, which will gain scalability with the implementation of IPR BRASIL, connecting different market players via Open Insurance, disseminating insurance coverage in our country and, consequently, increasing domestic savings.



A IMPLEMENTAÇÃO DOS PILARES DA IPR BRASIL: FORMAÇÃO, PESQUISA CIENTÍFICA, REGISTRO E INFRAESTRUTURA TECNOLÓGICA

Com a edição da Resolução Conjunta CMN/Bacen de 24 de março de 2022, que consolidou as normas do *Open Finance*, resultado da agregação do *Open Banking*, *Open Investments* e *Open Insurance*, surgiu a necessidade de dotar o mercado segurador de ações que viabilizassem a operação de seguros de forma integrada com os diversos atores do mercado de seguro e financeiro. Esse processo de adaptação a um sistema inovador somente teria êxito se vinculado a um modelo de distribuição que contemplasse a maior e mais bem estruturada rede de distribuição de serviços do país: os corretores de seguros. Com fundamento nessa premissa, estariam também atendidos os aperfeiçoamentos introduzidos pela Lei nº 14.430/2022 – que alterou a Lei nº 4.594/64 e o Decreto-Lei nº 73/66 – e garantido o aproveitamento da capilaridade da rede de distribuição.

E, da certeza do caminho a percorrer em busca da integração surgiu a concepção da IPR BRASIL, como um modelo estratégico formulado pela Via Internet Insurance Consulting. A IPR BRASIL é um ecossistema formado pelas principais entidades que compõem o setor de



THE IMPLEMENTATION OF THE PILLARS OF IPR BRASIL: TRAINING, SCIENTIFIC RESEARCH, REGISTRATION AND TECHNOLOGICAL INFRASTRUCTURE

With the edition of the Joint Resolution CMN/Bacen of March 24, 2022, which consolidated the rules of Open Finance resulting from the aggregation of Open Banking, Open Investments and Open Insurance, the need arose to provide the insurance market with actions that would enable the insurance operation in an integrated manner with the various players in the insurance and financial markets. This adaptation process to an innovative system would only be successful if linked to a distribution model comprehending the largest and best structured service distribution network in the country: insurance brokers. Based on this, the improvements introduced by Law #14.430/2022, which amended Law #4.594/64 and Decree-Law #73/66, would also be complied with, guaranteeing the use of the capillarity of the distribution network.

Given the belief placed on the value of integration, IPR BRASIL was created as a strategic model conceived by Via Internet Insurance Consulting. IPR BRASIL is an ecosystem which consists of entities

distribuição de seguros no Brasil, para responder de forma harmônica e estruturada às exigências de uma atividade em acelerado processo de transformação.

A IPR Brasil tem por objetivo atender às demandas por serviços digitais de proteção a riscos, com base em apoio presencial em todo o território nacional, a partir da integração dos diversos participantes do mercado e da constituição de uma infraestrutura tecnológica, que será o suporte dessa cadeia produtiva, em uma plataforma que atualiza e aprimora a distribuição de produtos de proteção empresarial e familiar.

A FENACOR, atenta aos interesses e ditames de um mercado em evolução e utilizando-se das normas do *Open Finance/ Open Insurance* e seus respectivos padrões e procedimentos, constituirá e atuará como Sociedade Processadora de Ordem do Cliente (SPOC), por meio da constituição da OpenCor S.A, que atende ao propósito da integração e do desenvolvimento do mercado.

A IPR Brasil atuará com base nos seguintes pilares:

- Formação, habilitação e reciclagem, a cargo da Escola de Negócios e Seguros (ENS), que atuará como Universidade Corporativa da IPR-Brasil.
- Pesquisa científica avançada, a cargo da Conhecer Seguros, que atuará coordenando um *grid* de laboratórios científicos formado pelas principais Universidades Federais.
- Registro e certificação profissional, que ficará sob a responsabilidade do IBRACOR, autorreguladora legalmente autorizada pelo Governo.
- Infraestrutura tecnológica, aderente aos dispositivos da Lei nº 14.430/22 e em conformidade com as normas, padrões e procedimentos do *Open Finance*, a cargo da OpenCor Brasil S.A., Sociedade Processadora de Ordem do Cliente, para atender a todos os corretores de seguros que desejarem operar sob a égide do *Open Insurance*.

that make up the insurance distribution sector in Brazil, to respond in a harmonious and structured way to the demands of an activity undergoing fast-pace transformation.

IPR Brasil aims to meet the demands for digital risk protection services, based on face-to-face support throughout the national territory, integration of the various market participants and the constitution of a technological infrastructure that will support this chain, on a platform that updates and improves the distribution of business and family protection products.

FENACOR, tuned in with the interests and dictates of an evolving market and using the rules of Open Finance/Open Insurance and their respective standards and procedures, will constitute and act as a Customer Order Processing Society (SPOC), through the establishment of OpenCor S.A, which serves the purpose of market integration and development.

IPR Brasil will act based on the following pillars:

- Training, qualification and updating by the School of Business and Insurance (ENS) - which will act as the Corporate University of IPR-Brasil;
- Advanced scientific research, under the responsibility of Conhecer Seguros, which will coordinate a grid of scientific laboratories formed by the main Federal Universities in the country;
- Professional registration and certification, will be under the responsibility of IBRACOR, a self-regulator authorized by the Government.
- Technological infrastructure, adhering to the provisions of Law #14.430/22 and in accordance with the rules, standards and procedures of Open Finance, in charge of OpenCor Brasil S.A., Customer Order Processing Society, to serve all insurance brokers who wish to operate under the umbrella of Open Insurance.

19

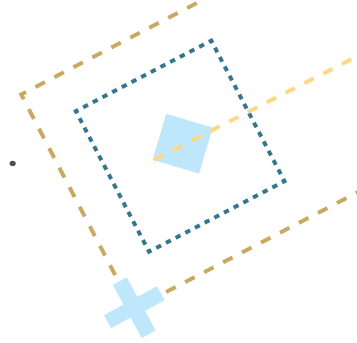
AS MÚTUAS NO MERCADO DE SEGUROS: OPORTUNIDADES, REFORMAS E DESAFIOS

Trata-se de tema de extrema relevância para o mercado de seguros, para a sociedade e a própria economia.

Em importante estudo técnico, realizado pela Silcon Estudos Econômicos e pela Escola de Negócios e Seguros (ENS), abordou-se a matéria com profundidade em estudo comparativo mais de 25 (vinte e cinco) países. E desse estudo, algumas considerações são importantes de serem tratadas, ainda que de forma muito breve, neste documento.

É sabido que a história do mutualismo e do seguro no Brasil se inicia com a nossa própria história como país. Nos cinco séculos após o descobrimento, o mutualismo foi a grande rede de proteção à sociedade brasileira e às atividades produtivas.

O Decreto-Lei nº 2.063, de 1940, reiterou serem as operações de seguros privados exercidas por sociedades anônimas, mútuas e cooperativas, mediante prévia autorização do Governo Federal, apesar de o Decreto-Lei nº 73, de 1966, ser silente sobre o tema.



MUTUAL COMPANIES IN THE INSURANCE MARKET: OPPORTUNITIES, REFORMS AND CHALLENGES

This is an extremely relevant topic for the insurance market, society and the economy itself.

In an important technical study, carried out by SILCON ESTUDOS ECONÔMICOS and the ESCOLA DE NEGÓCIOS E SEGUROS (ENS), the matter was covered in great depth in a comparative study in over 25 (twenty-five) countries and some considerations are important to be addressed, even if very briefly in this document.

It is known that the history of mutualism and insurance in Brazil begins with our own history as a country. In the last five centuries, mutualism has been the great protection network for Brazilian society and productive activities.

Decree-Law #2,063, of 1940, reiterated that private insurance operations are carried out by corporations, mutuals and cooperatives, with prior authorization from the Federal Government, despite Decree-Law #73, of 1966, not mentioning the subject.

A expansão das mútuas e entidades similares sem regulação é uma forte evidência de que a sociedade brasileira é ainda carente e ávida pela proteção das pessoas e patrimônios.

As mútuas existem na maioria dos países de forma institucionalizada e operam em convivência pacífica e complementar com as seguradoras, beneficiando o mercado securitário e a economia em geral, atuando em nichos não atendidos pelas seguradoras ou aqueles atendidos de forma insatisfatória.

De acordo com a Federação Internacional de Cooperativas e Mútuas de Seguros (ICMIF), com base nos dados de 5.100 (cinco mil e cem) entidades espalhadas em 73 (setenta e três) países, as receitas das mútuas totalizaram US\$ 1,4 trilhões em 2021, com ritmo de crescimento superior ao das seguradoras.

A participação das mútuas no mercado global passou de 24%, em 2007, para 26,7%, em 2021, sendo 24% para o grupo de seguros de vida, e 31,3% para o grupo não vida.

As mútuas têm maior presença nas regiões desenvolvidas. Em países como Estados Unidos, Japão, Espanha, países da Europa Central e países nórdicos, o *market share* das mútuas se eleva a mais de 40%, com destaque para Áustria, Dinamarca, Suécia e França, com mais de 50%.

Em contraste, na América Latina e África, as participações em mercado totalizaram apenas 11,4% e 3,4%, respectivamente. A situação da Ásia/Oceania é desigual: o mercado ainda engatinha na China e na Índia, mas tem desenvolvimento grande no Japão (*market share* de 42%) e moderado na Austrália (cerca de 10%).

As características das mútuas justificam um tratamento diferenciado com relação às normas de solvência, o que, inclusive, é previsto nos Princípios Centrais do Seguro (ICP), estabelecido pela *International Association of Insurance Supervisors* (IAIS).

Recomenda-se que o regulador de cada país estabeleça a intensidade da supervisão e da regulação de acordo com os riscos inerentes às organizações e impostos aos segurados, ao setor segurador ou ao sistema financeiro como um todo. As mútuas de grande porte, que competem de igual com as seguradoras, devem possuir regras de solvência idênticas (capital, provisões, *disclosure*, governança etc.). Para as mútuas do tipo associação de ajuda ou socorro e para as mútuas menores, os governos devem estipular regras contábeis, de informação e divulgação menos rigorosas.

The expansion of mutual and similar entities without regulation is strong evidence that Brazilian society is still in need and eager for the protection of people and property.

Mutual companies exist in most countries in an institutionalized form and operate in peaceful and complementary coexistence with insurance companies, benefiting the insurance market and the economy in general, operating in niches not served by insurance companies or where there are gaps in service.

According to the International Cooperative and Mutual Insurance Federation (ICMIF), based on data from 5,100 (five thousand and one hundred) entities spread across 73 countries, mutual revenues totaled USD 1.4 trillion in 2021, with a growth higher than that of insurance companies.

The share of mutual companies in the global market increased from 24% in 2007 to 26.7% in 2021, with 24% for the life insurance group and 31.3% for the non-life group.

Mutual companies have a greater presence in developed regions. In countries such as the United States, Japan, Spain, Central European countries and Nordic countries, the market share of mutual companies reaches more than 40%, with emphasis on Austria, Denmark, Sweden and France, with more than 50%.

In contrast, in Latin America and Africa, market shares were just 11.4% and 3.4%, respectively. The situation in Asia/Oceania is uneven: the market is still in its infancy in China and India, but there is great development in Japan (market share of 42%) and moderate development in Australia (around 10%).

The characteristics of mutual companies justify different treatment with regard to solvency standards, which is even provided for in the Central Insurance Principles (ICP), established by International Association of Insurance Supervisors (IAIS).

The recommendation is that each country's regulator establishes the intensity of supervision and regulation according to the risks inherent to organizations and imposed on policyholders, the insurance sector or the financial system as a whole. Large mutual companies, which compete on equal terms with insurance companies, must have identical solvency rules (capital, provisions, disclosure, governance, etc.). For aid or relief association-type mutuals and for smaller mutuals, governments must stipulate less rigorous accounting, information and disclosure rules.

Na maioria dos países pesquisados, as mútuas têm permissão para operar em todos os ramos de seguros (vida e não vida), independentemente do tipo de organização ou tamanho. Em outros, a regra parece ser que mútuas do tipo sociedades de ajuda e socorro e de menor tamanho tenham alguma restrição, em especial na subscrição de seguros complexos e resseguros.

Considerando que muitas sociedades seguradoras que operam no mercado brasileiro são empresas multinacionais, ou seja, atuando em outros países, nestes, em muitos casos, as sociedades seguradoras também são mútuas - que chegam a representar, em alguns mercados, quase 50% de sua totalidade.

Há grande variedade de taxação das mútuas de seguros entre os países, tanto em termos de alíquotas quanto da definição de lucro tributável ou do tratamento em relação às seguradoras. Os países da OCDE caminham para um tratamento igualitário entre seguradoras e mútuas, com casos de tratamento tributário favorecido para certos tipos de mútuas em razão de tamanho ou pelo fato de não terem fins lucrativos.

A pesquisa apresentou as condições da atuação das mútuas, no Brasil, em um ambiente atualmente sem regulação específica, sendo as formas mais conhecidas de mútuas as cooperativas e as associações (mútuas) de proteção a pessoas e patrimônios, com algumas afinidades e divergências com as sociedades seguradoras.

Ambas buscam, como objetivo principal, oferecer produtos e serviços de seguro para proteger os segurados contra riscos e eventos indesejados de amplo espectro como saúde, vida, propriedade, responsabilidade civil, entre outros.

As divergências são conhecidas: natureza jurídica (sociedades anônimas x associações organizadas para fins não econômicos); estrutura (acionistas, conselho de administração e conselho fiscal x participação direta nas decisões estratégicas e nas assembleias); distribuição de lucros aos acionistas x benefício dos membros (direcionamento dos resultados para melhoria nos serviços, redução de rateios ou formação de reservas).

A distribuição das perdas é outro atributo de diferenciação: nas mútuas funciona o sistema de rateio das perdas ocorridas, enquanto nas seguradoras o valor do seguro é predefinido e pago em prêmios no período de vigência.

In most countries surveyed, mutuals are permitted to operate in all lines of insurance (life and non-life), regardless of the type of organization or size. In others, the rule seems to be that mutual aid and relief societies and smaller companies have some restrictions, especially when underwriting complex insurance and reinsurance.

Many insurance companies operating in the Brazilian market are multinational companies, that is, operating in other countries where, in many cases, the insurance companies are also mutual - representing almost 50% of some markets.

There is a wide variety of taxation of mutual insurance companies between countries, both in terms of rates and the definition of taxable profit or treatment in relation to insurance companies. OECD countries are moving towards equal treatment between insurance companies and mutuals, with cases of favorable tax treatment for certain types of mutuals due to their size or the fact that they are not-for-profit.

The survey presented the conditions under which mutual societies operate in Brazil, in an environment currently without specific regulation in which the best-known forms of mutual funds are cooperatives and (mutual) associations for the protection of people and assets, with some affinities and divergences with insurance companies.

Both seek, as their main objective, to offer insurance products and services to protect policyholders against wide-ranging risks and unwanted events in health, life, property, civil liability, among others.

The divergences are well-known: legal nature (public limited companies x associations organized for non-economic purposes); structure (shareholders, board of directors and supervisory board x direct participation in strategic decisions and assemblies); distribution of profits to shareholders x benefits to members (directing results to improve services, reduce apportionments or create reserves).

The distribution of losses is another differentiating attribute: in mutual companies the system of apportionment of losses occurs, while in insurance companies, the value of the insurance is pre-defined and paid in premiums over the term of the policy.

As associações civis sem fins econômicos estão sujeitas a uma carga fiscal menor que as seguradoras, sendo esse o principal fator de reclamação contra as mútuas.

A convivência e a forma de relacionamento entre seguradoras e mútuas são influenciadas por fatores como a regulação do setor de seguros, políticas de mercado, preferências dos consumidores e ambiente competitivo.

Considerando a seleção mais severa do perfil de risco adotada pelas seguradoras, como resultado houve restrições de oferta e uma lacuna no mercado segurador que foi preenchida pelas mútuas. Em uma abordagem mais simplista, podemos indicar que os riscos declinados pelas sociedades seguradoras, ou seja, aqueles que são descartados do mercado, são, na prática, reciclados pelas associações, garantindo-se a cobertura de riscos que não teriam nenhuma proteção.

A atuação das mútuas gerou quatro efeitos no mercado de seguros no Brasil:

- a.** oportunidade para as classes sociais, outrora fora do mercado de seguro, adquirirem proteção, garantindo, com isso, a dignidade da pessoa humana;
- b.** ruptura da hegemonia das seguradoras no seguro em base comercial;
- c.** queda do preço médio do seguro;
- d.** dificuldade para as seguradoras, como um todo, aumentarem o faturamento pelo aumento do preço.

Tendo em vista os efeitos gerados pela atuação das mútuas, surge a necessidade de tratamento pela via legislativa e regulatória, inclusive dimensionando os recursos do supervisor em termos de pessoal e sistema de informação.

Nesse sentido, a urgência de uma abordagem regulatória proporcional e transitória implica também melhor compreensão das condições financeiras, organizacionais dos provedores de seguros envolvidos.

No caso brasileiro, com fortes desigualdades nas condições socioeconômicas regionais, a regulação deve ser ajustada à realidade do mercado, e não o inverso, podendo ser iniciada a partir de arranjos normativos transitórios para que haja a migração para um ambiente regulado definitivo.

Non-economic civil associations are subject to a lower tax burden than insurance companies, which is the main reason for complaints against mutual companies.

The coexistence and form of relationship between insurers and mutuals are influenced by factors such as insurance sector regulation, market policies, consumer preferences and the competitive environment.

Considering the more severe selection of the risk profile adopted by insurance companies, the result was supply restrictions and a gap in the insurance market that was filled by mutual companies. In a more simplistic approach, we can indicate that the risks declined by insurance companies, that is, those that are “thrown away” from the market, are, in reality, recycled by the associations, thus guaranteeing the coverage of risks that would not have any protection.

The actions of mutual companies generated four effects on the insurance market in Brazil:

- a.** granting opportunity for social classes previously outside the insurance market to acquire protection, thereby guaranteeing the dignity of the human person;
- b.** braking the hegemony of insurance companies in insurance on a commercial basis;
- c.** reducing average price of insurance; and
- d.** making it more difficult for insurers as a whole to increase revenue by increasing prices.

Considering the effects of the performance of mutuals, there is the need to address the legal and regulatory aspects of their existence, including the adjustments of the human and technological systems of the supervisory authority.

With this regard there is urgent need of regulatory rules, proportional and transitory, which will enable better understanding of the financial and organizational capabilities of insurance providers involved.

In the Brazilian case, with strong inequalities in regional socioeconomic conditions, regulation must be adjusted to the market reality and not the other way around, which can be initiated from interim normative arrangements so that there is migration to a definitive regulated environment.

A repressão, via normas legais ou por práticas de mercado das seguradoras, deixa uma grande parte da população desprotegida, e não elimina os estímulos ao surgimento dos mecanismos informais de proteção.

O processo de formalização deve combinar na medida certa incentivos à formalização, assim como medidas coercitivas adequadas, razoáveis e proporcionais, sabendo-se que a experiência internacional revela tratar-se de um processo complexo e de médio e longo prazo.

Ganhos de escala e sinergia são obtidos com a centralização da atividade de autorização, registro, supervisão e regulação de seguros em um único órgão, que naturalmente deverá ser dotado de mais recursos financeiros e de capital humano.

A regulamentação das mútuas deve ser adequada às condições vigentes do ambiente socioeconômico do Brasil e ao perfil dos clientes. Os ganhos sociais e o avanço na concorrência não são desprezíveis.

No aspecto formal da regulamentação das mútuas ou empresas de socorro mútuo, existem três projetos de lei complementar contendo sugestões de mudança no sentido de reorganizar o mercado de seguros no Brasil. São eles:

1. o **PLC 29/2017** objetiva ser o novo marco legal do mercado de seguros privados. Não menciona sociedades anônimas, mútuas, associações ou cooperativas;
2. o **PLC 519/2018** foi aprovado em Comissão Especial criada no âmbito da Câmara dos Deputados, prevendo e possibilitando, de forma proporcional, a atividade desenvolvida pelas cooperativas de seguro e entidades de autogestão de planos de proteção contra riscos patrimoniais;
3. o **PLP 101/2023** proposto pela Casa Civil da Presidência da República tem o potencial de amenizar as restrições constantes do Decreto-Lei nº 73/66 ao atribuir ao CNSP a decisão de quais ramos adicionais serão permitidos às cooperativas de seguros.

Repression, via legal regulations or market practices by insurance companies, leaves a large part of the population unprotected, and does not eliminate the incentives for the emergence of informal protection mechanisms.

The formalization process must combine the right amount of incentives for formalization and, on the other hand, adequate, reasonable and proportionate coercive measures, given that international experience reveals that it is a complex, medium to long-term process.

Gains in scale and synergy are obtained by centralizing the activity of authorizing, registering, supervising and regulating insurance in a single body, which will naturally have to be provided with more financial and human capital resources.

The regulation of mutuals must be adapted to the current conditions of the Brazilian socioeconomic environment and the profile of customers. The social gains and advancement in competition are not insignificant.

In the formal aspect of the regulation of mutual or mutual aid companies, there are three complementary bills containing suggestions for changes to reorganize the insurance market in Brazil. These are:

1. **PLC 29/2017** aims to be the new legal framework for the private insurance market. It does not mention corporations, mutuals, associations or cooperatives;
2. **PLC 519/2018** was approved by a Special Committee created within the scope of the House of Representatives, providing for and enabling, in a proportional manner, the activity carried out by insurance cooperatives and self-management entities for protection plans against property risks; and,
3. **PLP 101/2023** proposed by the Chief of Staff Cabinet has the potential to ease the restrictions contained in Decree-Law #73/66 by leaving it to CNSP to decide which additional areas will be allowed to insurance cooperatives.

A conclusão do estudo aponta que os projetos de lei são insuficientes se considerados isoladamente para o objetivo da formalização, recomendando-se que sejam apreciados conjuntamente, visando um novo texto, consolidado a partir dos dois últimos projetos de lei citados, com ênfase no PLP nº 519/2018, que possui maior amplitude.

Esse importante estudo está disponível e pode ser acessado, na íntegra, por meio do QR CODE a seguir:



The conclusion of the study is that the bills are insufficient if considered in isolation for the purpose of formalization, and it is recommended that they be assessed together with a view to creating a new, consolidated text based on the last two bills mentioned, with emphasis on PLP 519/2018, which has greater scope.

This important study is available and can be accessed, in full, through the QR CODE below:



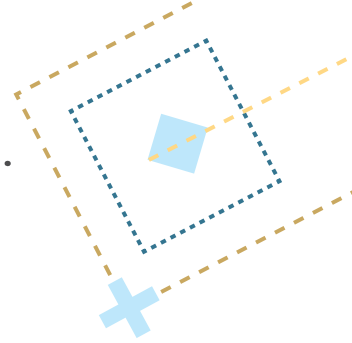
OPORTUNIDADES DO MERCADO DE SEGUROS BRASILEIRO

A FENACOR tem por objetivo promover a expansão do mercado de seguros, por meio da capacitada força de distribuição e da capilaridade dos corretores de seguros, propiciando condições operacionais necessárias para a efetiva integração no processo econômico e social do país, atendendo, especialmente, os segmentos que estão desamparados e esquecidos pelo mercado tradicional de seguros.

As oportunidades de investimentos vislumbradas por esta Federação são principalmente duas, e estão dispostas a seguir:

A) SOCIEDADE SEGURADORA

O modelo de Sociedade Seguradora que a FENACOR vislumbra como ideal e espera, além de atender plenamente seus clientes, deve, também, ser protagonista na mudança no padrão de conduta das seguradoras brasileiras e da dinâmica do mercado de seguros, apresentando produtos inovadores, criativos e ousados, combinando os avanços tecnológicos e a relação que os corretores de seguros têm com seus clientes, calcada na confiança, segurança e tranqüili-



OPPORTUNITIES IN THE BRAZILIAN INSURANCE MARKET

FENACOR aims to promote the expansion of the insurance market, through the qualified distribution and capillarity of insurance brokers, providing operational conditions necessary for the effective integration in the economic and social process of the country, catering to segments which have been neglected or forgotten by the traditional insurance market.

The investment opportunities envisaged by this Federation are mainly two, as stated below:

A) INSURANCE COMPANY

The Insurance Society model that FENACOR envisions as ideal, in addition to fully serving its customers, must also take on a leading role in changing the standard of how Brazilian insurers operate and the dynamics of the insurance market, presenting innovative, creative and bold products, combining technological advances and

dade do consumidor de seguros. Um dos problemas sempre citados quando se menciona o afastamento do mercado de seus potenciais consumidores é a uniformização dos seguros oferecidos e é um bom momento para transformar esse modelo em algo mais congruente com as necessidades dos segurados.

Como estratégia para penetração no mercado, a ideia e a ação que esta Federação defende é que os produtos sejam distribuídos, por essa seguradora interessada em investir no Brasil, por meio de corretores de seguros, indubitavelmente o mais preparado e experimentado canal de distribuição do mercado de seguros brasileiro, com aproximadamente 90% (noventa por cento) de participação nos negócios fechados no Brasil, potencializando sua atuação e possibilitando que eles trabalhem mais efetivamente suas carteiras de clientes.

Outra iniciativa que reforça a excelente oportunidade de criação de uma sociedade seguradora com foco na operação de distribuição via corretores de seguros e seus prepostos é a atuação das associações de proteção e cooperativas, que se autodenominam como mercado mútuo ou associativismo e oferecem produtos com características securitárias, atingindo nichos não explorados hoje pelo mercado segurador, conforme pode ser inferido do texto do Capítulo XIX.

Podemos extrair diversos números que demonstram a existência de um mercado não atingido pelo instituto seguro e com grande potencial de ser trabalhado. No 21º Congresso Brasileiro de Corretores de Seguros, realizado pela FENACOR em 2019, houve um painel apresentado por representante da Ernest & Young, que mencionou os resultados de uma pesquisa encomendada pela FenSeg. Naquela ocasião, foi informado que o faturamento anual das associações/mútuas não reguladas atingiu entre R\$ 7,1 bilhões a R\$ 9,4 bilhões, apenas na proteção veicular, algo como 27% do estoque de veículos.

Esse levantamento identificou a existência, em 2019, de, pelo menos, 687 associações de proteção veicular (APVs) em atividade, número que chega a 1.090 unidades, se consideradas as sucursais. Ainda de acordo com o estudo, tais associações, em 2019, já tinham 4,5 milhões de associados, além disso, 20% das pessoas com algum tipo de cobertura de veículos eram associadas das APVs. A Ernest & Young apurou que os associados são mais jovens e de menor renda – ou seja, segmentos sociais sem muito interesse para as seguradoras e afastados do seguro regular. Cerca de 30% dos associados têm idade entre 18 e 45 anos, ou seja, há concentração nas faixas etárias mais baixas, e 35% declaram renda abaixo de R\$ 7 mil.

the relationship that insurance brokers have with their customers, based on trust, safety, and peace of mind for the insurance consumer. One of the problems always mentioned when discussing the market's distancing from its potential consumers is the standardization of insurance products offered, and this is a good time to transform this model into something more aligned with the needs of policyholders.

As a strategy for market penetration, the idea that the Federation defends is that the products are distributed by the insurance company interested in investing in Brazil through insurance brokers, undoubtedly the most prepared and experienced distribution channel in the Brazilian insurance market, with approximately 90% participation in the deals closed in Brazil, enhancing their performance and enabling them to work more effectively with their client portfolios.

Another initiative which reinforces the excellent opportunity to create an insurance entity focused on the distribution operation via insurance brokers and their representatives is the work of advocacy and cooperative associations, which call themselves mutual market or associations, and offer products with insurance characteristics, reaching niches that not currently explored by the insurance market, as can be inferred from the text of Chapter XIX.

Thus, we can see data to demonstrate the existence of a market not reached by the insurance and with great potential to be tapped into. At the 21st Brazilian Congress of Insurance Brokers, held by FENACOR in 2019, there was a panel presented by a representative of Ernest & Young, who mentioned the results of a survey commissioned by FenSeg. At that time, the annual revenue of non-regulated associations/mutuals reached between BRL 7.1 billion and BRL 9.4 billion, just for Auto, close to 27% of the vehicle stock.

This survey identified the existence, in 2019, of at least 687 vehicle protection associations (APVs) in activity, a number that reaches 1,090 units, if we consider the branches. Also according to the study, such associations, in 2019, already had 4.5 million members, and 20% of people with some type of vehicle coverage were members of APVs. Ernest & Young found that members are younger and have lower incomes – that is, social segments of little interest to insurance companies and distant from regular insurance. Roughly 30% of the associates are aged between 18 and 45 years, and 35% declare an income below BRL 7k.

Estima-se que a arrecadação da atividade mutualista de autogestão foi da ordem de R\$ 8 bilhões em 2021 e R\$ 10 bilhões em 2022. Em 2020, ano marcado pela pandemia da Covid-19, a arrecadação calculada foi de R\$ 7,1 bilhões, aproximadamente 3,7% maior que a arrecadação avaliada em 2019. Enquanto isso, no ramo de seguro auto, a evolução dos prêmios foi a seguinte: em 2020, R\$ 35,3 bilhões; em 2021, R\$ 38,4 bilhões; e, em 2022, R\$ 49 bilhões.

Atualmente, o modelo surgido com a segmentação contida em norma do CNSP que mais tem sido buscado pelos interessados é o Segmento 3 (S3), pelas questões descritas anteriormente, salientando que o capital base dos grupos interessados em constituir-se em sociedade seguradora ou entidade aberta de previdência complementar constam no Anexo XXIII, da Resolução CNSP nº 432, de 12 de novembro de 2021.

E qual é o prazo estabelecido pela SUSEP para a tramitação desse processo?

O Anexo I, da Portaria SUSEP nº 8.056, de 21 de novembro de 2022, estabelece os prazos dos atos públicos de liberação da atividade econômica requerida àquela Autarquia.

No caso de sociedade seguradora, são duas fases, a primeira denominada de “autorização prévia” e a segunda denominada de “autorização definitiva”.

A primeira parte (autorização prévia) está prevista no artigo 4º, inciso I, da Resolução CNSP nº 422/2021; bem como no artigo 4º da Circular SUSEP nº 529/2016, e tem o prazo de 120 (cento e vinte) dias para análise. A segunda parte (autorização definitiva) está prevista no artigo 5º, inciso V, da Resolução CNSP nº 422/2021; bem como no artigo 10 da Circular SUSEP nº 529/2016, e tem o prazo de 120 (cento e vinte) dias para análise.

Estimates indicate that mutualist self-management activity involved around BRL 8 billion in 2021 and BRL 10 billion in 2022. In 2020, a year marked by the coronavirus pandemic, this number was calculated at BRL 7.1 billion, approximately 3.7% higher than for 2019. Meanwhile, in auto insurance, the evolution of premiums was as follows: in 2020 - BRL 35.3 billion; in 2021 - BRL 38.4 billion; and, in 2022 - BRL 49 billion.

Currently, the model that emerged with the segmentation provided for in the CNSP Regulation and that has been most sought after by interested parties is Segment 3 (S3), due to the issues described above, emphasizing that the base capital of groups interested in forming an insurance company or open supplementary pension entity are included in Annex XXIII of CNSP Resolution #432, of November 12, 2021.

And what is the deadline established by SUSEP for this process?

Annex I of SUSEP Ordinance #8056, of November 21, 2022, establishes the deadlines for public acts to authorize the economic activity after submission to the Agency.

In the case of an insurance company, there are two phases, the first called "prior authorization" and the second called "final authorization".

The first part (prior authorization) is provided for in article 4, item I, of CNSP Resolution #422/2021; as well as in article 4 of SUSEP Circular #529/2016, and has a period of 120 days for analysis. The second part (final authorization) is provided for in article 5, item V, of CNSP Resolution #422/2021; as well as in article 10 of SUSEP Circular #529/2016, and has a period of 120 days for analysis.

B) SOCIEDADE PROCESSADORA DE ORDEM DO CLIENTE (SPOC)

A possibilidade de o consumidor compartilhar seus dados de forma mais ampla no Sistema Financeiro Nacional, com segurança, agilidade e precisão, além de reforçar o controle do consumidor sobre seus dados financeiros, deve fomentar novos modelos de negócios que auxiliem o planejamento familiar e das empresas, bem como as tomadas de decisões financeiras.

Nesse sentido, o modelo de SPOC do Corretor de Seguros que a FENACOR está desenvolvendo com potenciais investidores, terá sustentação efetiva na participação dos integrantes do mercado de corretagem de seguros.

Isso porque, além de os corretores de seguros serem o mais consagrado canal de distribuição do mercado de seguros brasileiro, eles é que atuam diretamente com os clientes/segurados e têm a possibilidade de obterem o consentimento, legalmente necessário, para o efetivo processamento das ações que desenvolverão e trarão tração ao *Open Insurance*.

Segundo relatório da empresa *Accenture Strategy & Consulting*, de 2021, disponível na rede mundial de computadores²⁹, *“Corretores, Brokers e futuramente as SISS devem continuar sendo os participantes com maior conhecimento do cliente e capazes de oferecer serviço de consultoria especializada”*. Vale destacar que, após a edição desse trabalho, o CNSP alterou as Resoluções CNSP nº 415 e 429/2020, com alterações promovidas recentemente pela Resolução CNSP nº 450/2022, não havendo mais, portanto, a figura da SISS, sendo substituída e alterada pela Sociedade Processadora de Ordem do Cliente (SPOC).

E qual é o prazo estabelecido pela SUSEP para a tramitação desse processo?

No caso de sociedade processadora de ordem do cliente, o Anexo I, da Portaria SUSEP nº 8.056, de 21 de novembro de 2022, estabelece o prazo para análise do pedido de credenciamento em 120 (cento e vinte) dias. Esse credenciamento está previsto no artigo 6º, da Resolução CNSP nº 429/2021.

29. <https://www.accenture.com/br-pt/insights/insurance/open-insurance>

B) CUSTOMER ORDER PROCESSING COMPANY (SPOC)

The possibility for consumers to share their data more widely in the National Financial System, with security, agility and precision, in addition to reinforcing consumer control over their financial data, should encourage new business models that help family and business planning, as well as financial decision-making.

In this sense, the Broker's SPOC model that FENACOR is developing with potential investors, will be effectively supported by the participants of the insurance brokerage market.

This is because, in addition to insurance brokers being the most established distribution channel in the Brazilian insurance market, they are the ones who work directly with clients/policyholders and can obtain the legally necessary consent for the effective processing of actions that will develop and bring traction to Open Insurance.

According to a report from the Accenture Strategy & Consulting, available on the Internet²⁹ "Brokers and in the future SISS will continue to be the participants with the greatest knowledge of the client and capable of offering specialized consultancy services". It is worth highlighting that, after this article was issued, CNSP changed CNSP Resolutions No. 415 and 429/2020, with changes recently promoted by CNSP Resolution No. 450/2022, therefore SISS are no longer in existence being replaced and amended by the SPOC - customer order processing company.

And what is the deadline established by SUSEP for this process?

In the case of a customer order processing company, Annex I of SUSEP Ordinance #8056, of November 21, 2022, establishes the deadline for analysis of the accreditation request in 120 days. This accreditation is provided for in Article 6 of CNSP Resolution #429/2021.

29. <https://www.accenture.com/br-pt/insights/insurance/open-insurance>



FENACOR – Federação Nacional dos Corretores
de Seguros Privados e de Resseguros,
de Capitalização, de Previdência Privada,
das Empresas Corretoras de Seguros e Resseguros.

Rua Senador Dantas, Nº 74 – 10º andar – Centro
Rio de Janeiro – RJ – CEP 20.031-205

+55 21 3077-4777

presidencia@fenacor.org.br

www.fenacor.org.br

Diretoria Executiva

Presidente: Armando Vergílio dos Santos Junior

1º Vice-Presidente: Manuel Dantas Matos

Vice-Presidente Administrativo: Maria Filomena
Magalhães Branquinho

Vice-Presidente Financeiro: Robert Bittar

Entre em
contato com
a Fenacor

