



Centro de Estudos da  
Consultoria do Senado

# **Prêmios de seguros de vida no Brasil: indícios de falhas de mercado e ineficiências**

Marcos Köhler

Textos para Discussão

**74**

Agosto/2010

## **SENADO FEDERAL**

### **CONSULTORIA LEGISLATIVA**

Bruno Dantas – Consultor Geral

### **CONSULTORIA DE ORÇAMENTOS**

Orlando de Sá Cavalcante Neto – Consultor Geral

O conteúdo deste trabalho é de responsabilidade dos autores e não representa posicionamento oficial do Senado Federal.

É permitida a reprodução deste texto e dos dados contidos, desde que citada a fonte. Reproduções para fins comerciais são proibidas.



Criado pelo Ato da Comissão Diretora nº 09, de 2007, o Centro de Estudos da Consultoria do Senado Federal tem por objetivo aprofundar o entendimento de temas relevantes para a ação parlamentar.

### **CENTRO DE ESTUDOS**

Fernando B. Meneguim – Diretor

### **CONSELHO CIENTÍFICO**

Caetano Ernesto Pereira de Araujo

Fernando B. Meneguim

Luís Otávio Barroso da Graça

Luiz Renato Vieira

Paulo Springer de Freitas

Raphael Borges Leal de Souza

Contato:

[conlegestudos@senado.gov.br](mailto:conlegestudos@senado.gov.br)

URL:

<http://www.senado.gov.br/conleg/centroaltosestudos1.html>

ISSN 1983-0645

**RESUMO**

Além do mercado livre de seguros de vida, existe um mercado específico para esse segmento vinculado aos contratos de financiamento habitacional. Os contratos de financiamento habitacional no âmbito do Sistema Brasileiro de Poupança e Empréstimo – os realizados com recursos das cadernetas de poupança – devem ter obrigatoriamente cobertura contra morte e invalidez permanente (MIP) e danos físicos ao imóvel (DFI). Pesquisa feita pela internet, considerando fatores atuariais e a evolução dos saldos devedores ao longo dos contratos demonstrou que, invariavelmente, o valor dos prêmios de seguros de vida do mercado livre são superiores aos dos seguros vinculados a financiamentos habitacionais. Essa evidência pode ser sinal de falhas de mercado no segmento e de graves ineficiências no mercado livre, provavelmente decorrentes de regulação inadequada.

**ABSTRACT**

In addition to the free market of life insurance, there is a specific market for this segment tied to contracts for housing financing. Contracts for housing loans in the context of the Brazilian Savings and Loan System - conducted with the resources of savings accounts - must have mandatory coverage against death and permanent disability (MIP) and physical damage to property (DFI). By browsing the internet and considering actuarial factors and changes in the mortgage balances of contracts, It can be shown that, invariably, the value of life insurance premiums in the free market are superior to the insurance linked to housing financing. This evidence can depict market failures in the segment and severe inefficiencies in the open market, probably due to inadequate regulation.

## SUMÁRIO

INTRODUÇÃO.....	3
1. O SEGURO HABITACIONAL DO SBPE.....	5
2. SEGURO DE VIDA NO SEGMENTO LIVRE.....	7
3. DIFERENÇAS ENCONTRADAS NOS PREÇOS DE SEGUROS.....	9
3.1 CRITÉRIO ADOTADO.....	10
4. RESULTADOS.....	13
4.1 SIMULAÇÃO Nº 1.....	13
4.2 SIMULAÇÃO Nº 2.....	15
4.3 SIMULAÇÃO Nº 3.....	15
4.4 SIMULAÇÃO Nº 4.....	16
4.5 SIMULAÇÃO Nº 5.....	18
5. HIPÓTESES EXPLICATIVAS.....	19
5.1 CUSTOS DE INFORMAÇÃO.....	19
5.1.1 CUSTOS DE INFORMAÇÃO DERIVADOS DA NÃO-PADRONIZAÇÃO.....	20
5.1.2 AUMENTO DA COMPETITIVIDADE POR GANHO RELATIVO DOS BENEFÍCIOS DA INFORMAÇÃO.....	22
5.2 CUSTOS DE TRANSAÇÃO DECORRENTES DO MARCO REGULATÓRIO.....	24
6. CONCLUSÕES E LINHAS DE PESQUISAS COMPLEMENTARES.....	25

## **PRÊMIOS DE SEGUROS DE VIDA NO BRASIL: INDÍCIOS DE FALHAS DE MERCADO E INEFICIÊNCIAS**

### **INTRODUÇÃO**

Por meio de simulações oferecidas na internet por seguradoras e instituições financeiras, constatou-se que o custo pago pelos mutuários de financiamentos habitacionais pelas apólices do seguro habitacional vinculadas aos seus financiamentos era, sem exceção, bastante inferior aos custos das apólices de seguro de vida oferecidos no mercado de seguros em geral. Tendo em vista que o seguro de vida e invalidez dos financiamentos habitacionais tem finalidade semelhante ao do seguro de vida, seria de se esperar que os preços desses serviços fossem semelhantes. A diferença de preços surpreende e, portanto, merece ter suas causas investigadas.

A comparação levou em consideração fatores relevantes para o cálculo atuarial das apólices, como a idade dos segurados, o valor das indenizações dos seguros de vida de mercado e o valor dos saldos devedores ao longo dos financiamentos habitacionais – cujo prazo de duração é tipicamente longo. Por essa razão, variáveis de ordem atuarial dificilmente podem explicar as discrepâncias encontradas.

Excluída a hipótese de essas diferenças se explicarem por diferentes fatores atuariais entre os dois tipos de seguro, o mais provável é que o fenômeno talvez indique a existência de ineficiências e falhas no mercado de seguros de varejo no Brasil.

É importante também destacar a dificuldade encontrada para levantar dados de preço de seguros de vida pela internet. Em apenas duas instituições foi possível cotar pela internet os preços desses seguros. Isso revela que há pouca transparência nesse mercado e que o custo de informação é bastante alto. De todo modo, afirmações mais peremptórias sobre a eficiência do mercado de seguros no segmento de pessoa física dependeriam de estudo mais aprofundado. O que se apresenta aqui é apenas um ponto de partida: a caracterização do problema a ser estudado a partir de fortes indícios de distorções no mercado.

O presente estudo tem por objetivos:

1. Apontar as diferenças observadas entre os preços dos prêmios de seguro de vida vinculados a contratos de financiamento habitacional do Sistema Brasileiro de Poupança e Empréstimo (SBPE) e os do mercado de seguros em geral e a metodologia utilizada; e
2. Levantar hipóteses iniciais sobre as razões dessas diferenças.

O próximo item deste Estudo faz breve descrição da estrutura e funcionamento do seguro habitacional do SBPE. No item 2, apresentam-se algumas características dos seguros de vida de mercado tal como acessíveis pela internet. No item 3 são discutidas algumas dificuldades para levantamento dos dados e o método de cálculo adotada para apuração das diferenças entre os preços das duas modalidades de seguros. O item 4 apresenta os resultados apurados. No item 5, são levantadas as hipóteses que poderiam explicar tais diferenças e indicações de linhas de pesquisa complementares sobre o tema.

## 1. O seguro habitacional do SBPE

O Sistema Brasileiro de Poupança e Empréstimo (SBPE) compreende os recursos das cadernetas de poupança. Os financiamentos habitacionais respondem pela maior parte das operações ativas do Sistema, embora dele façam parte outras alternativas relevantes de aplicação. Os financiamentos habitacionais do SBPE são de dois tipos, segundo o valor dos imóveis e dos financiamentos: os do Sistema Financeiro da Habitação (SFH) e os da carteira hipotecária. Essas carteiras se distinguem pelo fato de que, no SFH, há alguns limites, de que são exemplos o teto de valor de imóvel – atualmente de R\$ 500 mil – e o teto de juros – TR + 12% ao ano –, enquanto que, na carteira hipotecária, não há valor máximo de financiamento e os juros não são tabelados.

No SBPE, em todas as operações de financiamento, o mutuário final é obrigado a contratar seguro habitacional com cobertura para, no mínimo, dois tipos de sinistro: morte e invalidez permanente (MIP) e danos físicos ao imóvel (DFI). Pela cobertura MIP, a seguradora se compromete a pagar o saldo devedor no momento do sinistro, se ocorrer a morte ou a invalidez permanente do mutuário segurado; pela cobertura DFI, a ressarcir ao mutuário certos danos físicos ao imóvel, como problemas na estrutura, na alvenaria, no telhado, etc.

Assim, quando o mutuário do SBPE contrata o seguro habitacional, está comprando duas coberturas simultaneamente: a de MIP e a de DFI. É importante ter em mente essa circunstância por uma razão prática: como as simulações sobre custo das apólices de seguro habitacional vinculadas a financiamento, em geral, não são fornecidas com a discriminação dessas duas coberturas, não é possível ter os dados

diretamente de MIP e DFI nas simulações de financiamento de todas as instituições financeiras. Na verdade, o fornecimento desses dados separadamente é a exceção. Por essa razão, as planilhas de cálculo serão feitas comparando a somatória dos valores de MIP e DFI em relação aos valores de seguro de vida no mercado livre. Entretanto, o MIP é a cobertura que equivale estritamente ao seguro de vida. A DFI equivale a um seguro patrimonial. Como é possível inferir indiretamente a magnitude do DFI, será introduzida, no item 3, uma proposta de mensuração apenas da cobertura MIP, para compará-la com os seguros de vida do mercado livre.

Por terem diferentes objetos, as coberturas MIP e DFI do seguro habitacional têm também diferentes formas de cálculo de prêmios.

No caso do MIP, as variáveis relevantes são o saldo devedor e a idade do mutuário. O saldo devedor em um financiamento sujeito ao sistema de amortização constante (SAC) e sem intercorrências (tais como inadimplências e ações judiciais) tem uma trajetória declinante e linear. A idade do mutuário, naturalmente, vai aumentando ao longo do financiamento e, por isso, os fatores atuariais, ou seja, os fatores que relacionam o valor do saldo devedor (risco da seguradora) ao custo do prêmio vão crescendo de forma não-linear, normalmente a taxas crescentes. De forma simplificada, o acréscimo percentual que se verifica no valor do prêmio quando o mutuário, por exemplo, passa de 44 para 45 anos é maior do que quando passa de 34 para 35 anos. Mutuários mais jovens e com menores saldos devedores terão menores prêmios para a cobertura MIP. A queda do valor pago mensalmente pelo mutuário, decorrente da redução do saldo devedor ao longo de um financiamento normal, é compensada pelo aumento dos fatores atuariais provocado pelo aumento da idade. A intensidade dessa compensação varia com a idade do mutuário e com o

ponto em que o saldo devedor esteja percorrendo em sua trajetória decrescente.

No caso do DFI, não há fatores tendentes a produzir variação. O valor de garantia ao longo do financiamento é o valor de avaliação no momento da contratação, mais a variação pela TR – que costuma ser bastante baixa. De outra parte, o fator atuarial não varia, como acontece com a cobertura MIP. Desse modo, nas etapas finais do financiamento, quando o saldo devedor fica bem baixo em relação ao valor inicial, a parcela referente ao DFI tende a ser muito mais significativa no total do seguro habitacional, cabendo ao MIP uma parcela apenas residual.

Em 19 de novembro de 2009, o Conselho Monetário Nacional editou a Resolução nº 3.811 que regulamentou a oferta do seguro habitacional no SFH. Em especial, determinou que os agentes financeiros têm que contratar – e oferecer aos mutuários – ao menos uma apólice de seguro habitacional junto a seguradora que não seja parte do mesmo conglomerado da contratante. A idéia é que haja concorrência entre a seguradora do grupo da instituição contratante do financiamento habitacional e a seguradora responsável por essa segunda – e compulsória – apólice. O mutuário fica livre para escolher a que oferecer o menor preço – já que a apólice é padronizada.

## **2. Seguro de vida no segmento livre**

Diferentemente do que ocorre no seguro habitacional – onde há uma padronização quase total – as apólices de seguro de vida que identificamos no mercado de seguros em geral são bastante heterogêneas. A heterogeneidade se explica pelo fato de que a cobertura principal – a de

morte e invalidez permanente – normalmente vem acompanhada por coberturas acessórias as mais variadas. Das apólices pesquisadas em consultas na internet, pudemos encontrar as seguintes coberturas acessórias (porém obrigatórias): auxílio funeral, auxílio no transplante de órgãos, reparos residenciais, seguro residencial e sorteios de prêmios em dinheiro.

A heterogeneidade é um problema na medida em que torna difícil comparar preços, já que os produtos não são de todo comparáveis. Nesse sentido, a falta de padronização, diferentemente do que ocorre no seguro habitacional, torna o mercado mais opaco.

A segunda dificuldade para o consumidor neste mercado, como já destacado anteriormente, é que várias instituições importantes não fornecem pela internet tabelas com os preços de seguro. Para obtê-los, é necessário que o cliente interessado requeira a visita de um corretor ou vá pessoalmente a uma agência bancária. A impossibilidade de consultar preços pela internet de uma ampla seleção de instituições conjugada à heterogeneidade dos produtos torna os custos de informação nesse mercado extremamente elevados.

Finalmente, pôde-se constatar que o mercado livre tende a se fechar à medida que a idade do consumidor potencial avança, uma vez que os valores máximos de cobertura oferecidos vão sendo reduzidos. Por exemplo, no caso de uma das instituições pesquisadas, em uma das modalidades de seguros, o valor máximo de seguro de vida oferecido para segurados com 60 anos de idade era de R\$ 30 mil, enquanto o valor máximo para segurados com 20 anos era de R\$ 300 mil.

As duas instituições que oferecem cotação de preços pela internet são o Bradesco e o Banco do Brasil.

Para o presente estudo, definiu-se por cotejar os preços do mercado livre a partir de uma modalidade de apólice em que o cliente tem opção de escolher uma gama de valores bastante ampla, podendo chegar, em um caso, a R\$ 400 mil reais como teto, e, em outro, a R\$ 325 mil, valores considerados razoáveis para a comparação com saldos de financiamentos do SBPE. Nessa modalidade, a apólice cobre morte por acidente e morte natural, além de invalidez por acidente. Entretanto, não oferece cobertura para invalidez por causas naturais, diferentemente do que ocorre com a cobertura MIP do seguro habitacional.

As duas opções no mercado acessíveis pela internet com as características mais próximas da cobertura MIP são a apólice Bradesco Vida Mais Segura e a Banco do Brasil Ouro Vida, que, entretanto, não cobrem a invalidez por causas naturais. Como se verá mais à frente, os custos da apólice Bradesco Vida Mais Segura são, em média, menores que os da apólice Ouro Vida. Por essa razão, optou-se por usar os valores da primeira como padrão de comparação.

### **3. Diferenças encontradas nos preços de seguros**

Como referido acima, houve severas limitações à coleta de informações relativas ao custo do seguro de vida para os mutuários no mercado livre. De um lado, não há homogeneidade no produto oferecido pelas diversas instituições; de outro, a maioria das instituições não permite o acesso a esta informação pela internet.

Para fins de comparabilidade, houve ainda o problema adicional de que, no caso do seguro habitacional, apesar de ser produto homogêneo, há duas coberturas no mesmo produto: MIP e DFI. Nas

simulações de financiamento habitacional fornecidas via internet pelas instituições, em geral, essas duas coberturas não estão discriminadas; o que aparece é o valor agregado de ambas.

De todo modo, há algumas circunstâncias capazes de atenuar os problemas apontados. A primeira é que, sendo este trabalho de caráter exploratório, eventuais erros de mensuração nas diferenças entre os custos das duas opções de seguros não são tão relevantes, desde que seja possível verificar que as diferenças encontradas sejam sistemáticas. Se assim for, seria necessária uma segunda etapa de investigação, possivelmente com visita às instituições, para mensurar mais precisamente eventuais diferenças nos preços entre as diferentes apólices.

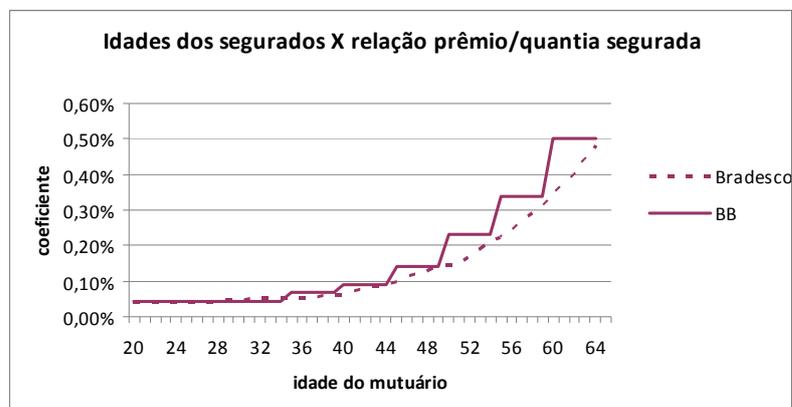
A segunda é que, sendo a cobertura MIP determinada pelo valor do saldo devedor vezes um fator atuarial, no momento da última prestação o valor desta parcela tende a zero. Assim, o valor (MIP + DFI) no último encargo mensal das simulações de financiamento pode ser considerado como o valor do DFI ao longo do financiamento. Com base nessa premissa é possível ajustar os cálculos para comparar os seguros de vida apenas com a parcela MIP do seguro habitacional. Esse ajuste foi feito e também será apresentado.

### **3.1. Critério adotado**

A apuração das diferenças entre os custos de seguros de vida observou os seguintes passos:

1. Levantar o custo dos prêmios de seguro de vida de livre mercado para uma sequência de faixas etárias. Desse modo é possível, para as informações em que esse dado esteja disponível, calcular o fator que

relaciona o custo do prêmio ao valor do seguro de vida para cada idade. Esse cálculo foi feito para o Bradesco e o Banco do Brasil. O Gráfico abaixo descreve a trajetória desses coeficientes e sua grandeza.



Como os coeficientes do Bradesco foram sistematicamente menores, resolveu-se adotá-los como parâmetro de comparação, o que faz com que o cálculo da diferença seja mais conservador.

2. Simular financiamentos habitacionais no SFH para valor de imóvel de R\$ 350 mil e valor de financiamento de R\$ 280 mil em 240 meses, para mutuários hipotéticos de 35 e 40 anos. A variação na idade do mutuário hipotético tem por finalidade verificar qual a tendência da diferença à medida que avança a idade do mutuário.

3. Calcular o que seria o seguro de vida teórico por meio do uso dos coeficientes calculados no item 1, considerando os saldos devedores e idades correspondentes a cada mês dos financiamentos hipotéticos, e levando em conta, também, a data de nascimento do mutuário hipotético – 28/05/1975, para o mutuário de 35 anos, e 28/05/1970, para o mutuário de 40 anos.

4. Calcular a diferença entre o valor teórico calculado de acordo com a etapa 3 e o valor apontado pelas simulações das instituições financeiras concedentes de financiamentos habitacionais.

5. Além desse cálculo, foi feita também a correção dos valores do seguro mediante a retirada do valor correspondente ao DFI do total do valor do seguro habitacional. Foi considerado que, no último encargo das simulações (encargo nº 240), o valor do seguro corresponde ao valor do DFI. Assim, extraindo-se esse valor do total do seguro, chegou-se a um valor aproximado dos valores relativos à cobertura MIP ao longo dos financiamentos. As demais operações foram feitas de modo semelhante ao cálculo anterior que visava à comparação de custos com as parcelas (MIP + DFI).

6. Para testar se diferentes seguradoras em contratos de um mesmo agente financeiro poderiam afetar de forma significativa os preços do seguro habitacional – o que poderia até mesmo invalidar a hipótese de preços diferenciados entre o seguro habitacional e o seguro livre – foram feitas algumas simulações de financiamentos em que a única condição alterada foi a seguradora. Em uma simulação foi considerada a seguradora do conglomerado. Na comparação, uma segunda seguradora, pertencente a outro conglomerado. Como se verá mais à frente, houve diferenças relevantes nos preços – a seguradora ligada à instituição concedente do financiamento pratica preços menores –, mas sem que haja invalidação da hipótese de preços diferenciados entre o seguro habitacional e o seguro de vida no segmento livre.

Antes de apontar os resultados encontrados, é importante destacar que:

a) o primeiro cálculo compara o custo do seguro habitacional cheio (MIP +DFI) com a cobertura de seguro de vida no mercado livre;

b) o segundo cálculo compara apenas a parcela MIP do custo do seguro habitacional com o seguro de vida do mercado livre;

c) o seguro de vida do mercado livre não inclui cobertura para invalidez permanente por causas naturais;

d) a base de comparação foi a apólice de seguro de vida Bradesco Vida Mais Segura, pelo fato de ser a que tem, em média, as menores relações prêmio/valor garantido.

## 4. Resultados

Considerando as ressalvas apontadas, são a seguir apresentados os resultados obtidos. As parcelas apresentadas são referentes aos pagamentos mensais de prêmios.

### 4.1. Simulação nº 1 – Mutuário Hipotético – 35 anos de idade – (MIP + DFI)

Simulação nº 1	BB	Bradesco	Caixa	Citibank	Itaú	Santander
valor do imóvel (R\$)	350.000	350.000	350.000	350.000	350.000	350.000
valor do financiamento (R\$)	280.000	280.000	280.000	280.000	280.000	280.000
<b>idade do mutuário (anos)</b>	<b>35</b>	<b>35</b>	<b>35</b>	<b>35</b>	<b>35</b>	<b>35</b>
prazo de financiamento (anos)	20	20	20	20	20	20
(MIP+DFI) 1ª prestação	87,64	96,04	81,76	86,07	83,30	93,56
seguro de vida teórico	140,00	140,00	140,00	140,00	140,00	140,00
diferença	52,36	43,96	58,24	53,93	56,70	46,44
<b>diferença percentual</b>	<b>60%</b>	<b>46%</b>	<b>71%</b>	<b>63%</b>	<b>68%</b>	<b>50%</b>
(MIP+DFI) ao longo do financ.	nc	21.768,97	18.415,53	21.107,15	nc	15.427,20
seguro de vida teórico	nc	27.164,20	27.164,07	27.164,20	nc	27.145,99
diferença	nc	5.395,23	8.748,54	6.057,05	nc	11.718,79
<b>diferença percentual</b>	<b>nc</b>	<b>25%</b>	<b>48%</b>	<b>29%</b>	<b>nc</b>	<b>76%</b>

O quadro acima mostra que o valor do seguro de vida de livre mercado de menor custo é sistematicamente superior ao custo das coberturas conjuntas (MIP+DFI) do seguro habitacional oferecidos por todos os agentes financeiros pesquisados. Quando o parâmetro é a primeira prestação, as diferenças vão de 50% (Santander) a 71% (Caixa). Quando o parâmetro é a soma simples de todos os valores cobrados ao longo do financiamento, as diferenças vão de 25% (Bradesco) a 76% (Santander). O segundo indicador tende a ser mais confiável, uma vez que fatores idiossincráticos, como os ciclos de alteração dos coeficientes atuariais por idade podem afetar muito os resultados relativos à primeira prestação. Além disso, a somatória dos valores ao longo do tempo expressa a despesa total com seguros suportada pelo mutuário, da qual a primeira prestação é apenas uma aproximação imperfeita. O valor do seguro na primeira prestação só foi utilizado neste Estudo porque não foi possível obter os dados discriminados em todos os encargos mensais ao longo do financiamento para todos os agentes financeiros.

O cálculo das diferenças ao longo do contrato não foi feito em valor presente, o que não é um problema metodológico relevante, uma vez que as diferenças são sempre positivas entre o valor do seguro estimado do seguro de vida e o valor do seguro vinculado aos contratos habitacionais.

## 4.2. Simulação nº 2 – Mutuário Hipotético – 40 anos de idade – (MIP + DFI)

Simulação nº 2	BB	Bradesco	Caixa	Citibank	Itaú	Santander
valor do imóvel (R\$)	350.000	350.000	350.000	350.000	350.000	350.000
valor do financiamento (R\$)	280.000	280.000	280.000	280.000	280.000	280.000
<b>idade do mutuário (anos)</b>	<b>40</b>	<b>40</b>	<b>40</b>	<b>40</b>	<b>40</b>	<b>40</b>
prazo de financiamento (anos)	20	20	20	20	20	20
(MIP+DFI) 1ª prestação	106,68	117,60	100,72	86,07	123,28	107,50
seguro de vida teórico	168,00	168,00	168,00	168,00	168,00	168,00
diferença	61,32	50,40	67,28	81,93	44,72	60,50
<b>diferença percentual</b>	<b>57%</b>	<b>43%</b>	<b>67%</b>	<b>95%</b>	<b>36%</b>	<b>56%</b>
(MIP+DFI) ao longo do financ.	nc	28.088,77	24.280,74	28.819,37	nc	17.099,60
seguro de vida teórico	nc	39.879,70	39.879,51	39.879,70	nc	39.879,54
diferença	nc	11.790,93	15.598,77	11.060,33	nc	22.779,94
<b>diferença percentual</b>	<b>nc</b>	<b>42%</b>	<b>64%</b>	<b>38%</b>	<b>nc</b>	<b>133%</b>

A simulação nº 2 demonstra que o avanço na idade do mutuário tende a aumentar a diferença entre os custos do seguro de vida de mercado e os do seguro habitacional. Para o indicador mais relevante, que é a soma dos prêmios pagos ao longo do financiamento, houve aumento na diferença entre a Simulação 1 e a Simulação 2. A Simulação 1 expressa os custos para o mutuário que teria 35 anos na assinatura do contrato, enquanto a Simulação 2 expressa os custos de um mutuário que teria 40 anos no mesmo momento. Essa “vantagem” para os mutuários mais velhos é decorrente simplesmente do fato de que a parcela de DFI é fixa para os dois grupos. Como os mutuários mais novos têm despesas menores com a cobertura MIP, a queda do custo desta cobertura afeta proporcionalmente menos o seu custo total. Essa parece ser a causa principal para esse diferente comportamento, embora somente um estudo aprofundado dos coeficientes pudesse resolver definitivamente a questão.

### 4.3. Simulação nº 3 – Mutuário Hipotético – 35 anos de idade – exclusivamente MIP

Simulação nº 3	BB	Bradesco	Caixa	Citibank	Itaú	Santander
valor do imóvel (R\$)	350.000	350.000	350.000	350.000	350.000	350.000
valor do financiamento (R\$)	280.000	280.000	280.000	280.000	280.000	280.000
<b>idade do mutuário (anos)</b>	<b>35</b>	<b>35</b>	<b>35</b>	<b>35</b>	<b>35</b>	<b>35</b>
prazo de financiamento (anos)	20	20	20	20	20	20
MIP 1ª prestação	49,84	52,83	48,69	47,24	76,69	58,56
seguro de vida teórico	140,00	140,00	140,00	140,00	140,00	140,00
diferença	90,16	87,17	91,31	92,76	63,31	81,44
<b>diferença percentual</b>	<b>181%</b>	<b>165%</b>	<b>188%</b>	<b>196%</b>	<b>83%</b>	<b>139%</b>
MIP ao longo do financ.	nc	11.398,57	10.511,80	11.787,95	nc	7.027,20
seguro de vida teórico	nc	27.164,20	27.164,07	27.164,20	nc	27.145,99
diferença	nc	15.765,63	16.652,27	15.376,25	nc	20.118,79
<b>diferença percentual</b>	<b>nc</b>	<b>138%</b>	<b>158%</b>	<b>130%</b>	<b>nc</b>	<b>286%</b>

### 4.4. Simulação nº 4 – Mutuário Hipotético – 40 anos de idade – exclusivamente MIP

Simulação nº 4	BB	Bradesco	Caixa	Citibank	Itaú	Santander
valor do imóvel (R\$)	350.000	350.000	350.000	350.000	350.000	350.000
valor do financiamento (R\$)	280.000	280.000	280.000	280.000	280.000	280.000
<b>idade do mutuário (anos)</b>	<b>40</b>	<b>40</b>	<b>40</b>	<b>40</b>	<b>40</b>	<b>40</b>
prazo de financiamento (anos)	20	20	20	20	20	20
MIP 1ª prestação	68,88	74,14	66,52	47,24	116,67	72,50
seguro de vida teórico	168,00	168,00	168,00	168,00	168,00	168,00
diferença	99,12	93,86	101,48	120,76	51,33	95,50
<b>diferença percentual</b>	<b>144%</b>	<b>127%</b>	<b>153%</b>	<b>256%</b>	<b>44%</b>	<b>132%</b>
MIP ao longo do financ.	nc	17.658,37	16.106,94	19.500,17	nc	8.699,60
seguro de vida teórico	nc	39.879,70	39.879,51	39.879,70	nc	39.879,54
diferença	nc	22.221,33	23.772,57	20.379,53	nc	31.179,94
<b>diferença percentual</b>	<b>nc</b>	<b>126%</b>	<b>148%</b>	<b>105%</b>	<b>nc</b>	<b>358%</b>

Nas simulações nº 3 e 4 não estão presentes os efeitos da parcela DFI do seguro habitacional. Dessa forma, por meio delas é possível comparar diretamente os custos do seguro de vida de mercado com a parcela MIP do seguro habitacional – duas coberturas que guardam correspondência de objetivos (embora a cobertura do seguro habitacional

seja mais abrangente, pois também indeniza os casos de invalidez permanente por causas naturais).

A mensagem das Simulações 3 e 4 é bastante eloqüente. Na comparação direta entre os seguros de vida, a diferença de preços dessas alternativas sobe de maneira muito forte, em relação ao que ocorre nas Simulações 1 e 2. Por exemplo, enquanto o custo total do seguro de vida de mercado ao longo de um contrato para um mutuário da CEF, com 35 anos no momento da assinatura, é 48% superior ao do seguro habitacional total, para esse mesmo mutuário, se for considerada somente a parcela MIP do seguro habitacional, essa diferença sobe para 158%. O mesmo padrão se repete para todos os agentes financeiros pesquisados.

Quanto à Simulação nº 4, vale observar que suas variações em relação à Simulação nº 3 vão no sentido inverso do que ocorre nas variações entre as Simulações de nº 1 e 2. Para estas, quanto maior a idade do mutuário, maior a diferença relativa do custo total do seguro de vida de mercado em relação ao custo total do seguro habitacional. No caso das simulações 3 e 4, observa-se que, quanto maior a idade do mutuário, menor é a variação para cima, em termos relativos, da parcela MIP do seguro habitacional. A explicação provavelmente também está no peso da parcela DFI. Como nas Simulações três e 4 essa parcela é retirada, o impacto proporcionalmente maior dela para de recair sobre os mutuários mais jovens, provocando maior diferencial positivo para esse grupo na redução do custo dos seu seguro MIP.

## 4.5. Simulação nº 5 – custos de seguros dentro e fora do conglomerado

Simulação nº 5	Aliança do Brasil		Bradesco	
	MIP+DFI	MIP	MIP+DFI	MIP
valor do imóvel (R\$)	350.000	350.000	350.000	350.000
valor do financiamento (R\$)	280.000	280.000	280.000	280.000
<b>idade do mutuário (anos)</b>	<b>35</b>	<b>35</b>	<b>35</b>	<b>35</b>
prazo de financiamento (anos)	20	20	20	20
1ª prestação	104,34	61,01	96,04	52,83
seguro de vida teórico	140,00	140,00	140,00	140,00
diferença	35,66	78,99	43,96	87,17
<b>diferença percentual</b>	<b>34%</b>	<b>129%</b>	<b>46%</b>	<b>165%</b>
ao longo do financ.	22.570,39	12.171,19	21.768,97	11.398,57
seguro de vida teórico	27.164,20	27.164,20	27.164,20	27.164,20
diferença	4.593,81	14.993,01	5.395,23	15.765,63
<b>diferença percentual</b>	<b>20%</b>	<b>123%</b>	<b>25%</b>	<b>138%</b>

A Simulação nº 5 se propõe a responder a seguinte questão: os menores custos do seguro habitacional nos contratos habitacionais seriam explicados por alguma forma de subsídio oferecido pelos conglomerados? A racionalidade seria a seguinte: o grupo econômico concederia subsídio na operação do seguro habitacional como forma de atrair o mutuário para a operação principal, a operação de financiamento, cuja lucratividade mais que compensaria o subsídio.

É possível constatar que há, de fato, uma elevação sistemática dos valores dos prêmios quando a seguradora não pertence ao conglomerado da instituição que oferece o financiamento habitacional. Por outro lado, essa elevação não é suficiente para descaracterizar as grandes diferenças que se verificam entre os prêmios de seguro das apólices vinculadas a contratos habitacionais e as apólices de seguro de vida do mercado livre. Esse fato, se não invalida totalmente a tese do subsídio cruzado (o financiamento primário financiando parte do custo do seguro), ao menos demonstra que ele não cobre todo o diferencial entre os dois tipos

de seguro (seguro de vida de mercado e seguro vinculado aos financiamentos habitacionais).

Como se verifica nos resultados da Simulação nº 5, a parcela de seguro total da primeira prestação de um financiamento, quando o seguro é contratado fora do conglomerado, tem uma diferença de 34%, ao passo que, na situação em que a apólice é contratada dentro do conglomerado, a diferença é de 46%. Quando a comparação é feita apenas com relação à parcela MIP, os diferenciais são de 129% e 165%, respectivamente. Ainda que as apólices custem menos dentro dos conglomerados, a diferença de preços entre apólices no seguro habitacional é bastante menor que a verificada entre as apólices vinculadas e o custo dos seguros de mercado. A mesma tendência se verifica para o somatório dos custos totais de seguros ao longo dos financiamentos, que aparecem em negrito na última linha da Simulação 5. No caso das parcelas MIP, a diferença entre as apólices entre dentro e fora do conglomerado é irrelevante, em comparação com a diferença apresentada as apólices vinculadas e as de mercado (123% e 138%).

## **5. Hipóteses explicativas**

### **5.1. Custos de informação**

A pesquisa de preços desenvolvida neste estudo demonstra de forma inequívoca que produtos semelhantes – seguros de vida – têm preços absolutamente distintos de acordo com seu canal de venda. As apólices vinculadas a contratos de financiamento habitacional têm preço ao consumidor muito inferior ao das apólices avulsas vendidas no mercado segurador livre.

Como já se afirmou ao longo do texto, essa pesquisa é exploratória e, deliberadamente, procura usar dos mesmos instrumentos de que dispõe o usuário pessoa física para se haver no mercado de seguros. A intenção desse método é estimar em que medida o mercado está estruturado de forma mais ou menos amigável para o consumidor médio desse serviço e quais os custos de informação envolvidos nas negociações.

A razão para se enfrentar esses custos é que eles são decisivos para explicar as diferenças encontradas nas duas modalidades de seguros.

Como é bem estabelecido na literatura, custos elevados de transação tendem a reduzir a eficiência dos mercados e a gerar menor competição, em prejuízo dos consumidores.

Custos de informação são dos mais relevantes entre os custos de transação. Os custos de informação podem ser relativos à dificuldade de apuração dos preços envolvidos nos produtos demandados, como é freqüente no mercado de seguros de vida. Para superar a indisponibilidade de preços pela internet, o interessado terá que arcar com custos de transporte, de estacionamento, de tempo, etc., todos mensuráveis em dinheiro.

### **5.1.1. Custos de informação derivados da não-padronização**

Os custos de informação podem ser derivados também da não-padronização dos produtos. A heterogeneidade dos produtos oferecidos torna difícil para o consumidor a comparação de preços. A comparação de preços só se torna um critério de decisão inequívoco quando se está diante de produtos idênticos. Como se viu, a heterogeneidade é uma característica das várias ofertas de seguro de vida presentes no mercado livre.

Já nas apólices vinculadas, ocorre o oposto. As coberturas são padronizadas. Além disso, em geral as instituições financeiras oferecem simulações detalhadas dos financiamentos habitacionais e, por isso, é possível ao mutuário conhecer via internet todas as condições de seu financiamento habitacional sem maiores custos de tempo e de dinheiro. Aí se incluem as condições do seguro habitacional vinculado. Ainda sob o aspecto da padronização, o seguro habitacional tem uma vantagem adicional para o consumidor: não possui acessórios desnecessários ou não demandados – como premiações, serviços de reparos, auxílio funeral, etc.<sup>1</sup> – que tornam difícil a comparabilidade –, mas tem todas as coberturas indispensáveis para tornar a transação principal – o financiamento habitacional – totalmente garantida, tanto em termos patrimoniais quanto em termos de seguro de vida. Em função dessa padronização, a transparência do negócio é total, ficando para o mutuário apenas uma variável de avaliação: o preço.

Assim, pode-se determinar como primeira hipótese relevante – ainda que não principal – para os menores preços das apólices vinculadas, a facilidade na comparação de preços determinada pela homogeneidade do produto, que é uma forma de redução dos custos de informação. Dito de outra maneira, como há maior transparência e menor custo de informação no mercado de seguro vinculado, ele se torna mais competitivo e, por isso, caem os valores dos prêmios em relação ao mercado mais opaco e menos competitivo, que é o mercado livre de seguros de vida.

---

<sup>1</sup> Tal prática poderia até mesmo configurar a chamada “venda casada”, vedada pelo Código de Defesa do Consumidor (Lei nº 8.078, de 1990: “Art. 39. É vedado ao fornecedor de produtos ou serviços, dentre outras práticas abusivas: I - condicionar o fornecimento de produto ou de serviço ao fornecimento de outro produto ou serviço, bem como, sem justa causa, a limites quantitativos”).

### **5.1.2. Aumento da competitividade por ganho relativo dos benefícios da informação**

A segunda hipótese explicativa para a diferenciação de preços – talvez mais relevante que a primeira – está ligada ao fato de que as apólices de seguro vinculadas são parte de um mercado altamente competitivo – que é o mercado de financiamentos imobiliários –, em que os custos de transação em geral são menos determinantes para a decisão do consumidor do que em outras modalidades de crédito ou outras operações no mercado financeiro lato senso, incluídas aí as operações de seguro.

A razão para isso é que, sendo as operações de crédito imobiliário de maior valor unitário, é racional para o consumidor arcar com maiores custos de pesquisa, de informação e de barganha, uma vez que qualquer diferencial obtido nessas etapas redundará em ganho significativo, que podem compensar os gastos envolvidos. O exemplo seguinte ilustra esse ponto.

Suponha um potencial tomador de crédito que esteja em vias de tomar um empréstimo pessoal de R\$ 500 reais para fazer face a uma despesa imprevista. Ele já é correntista de um banco. Os juros de mercado – ele tem essa informação por ouvir falar – variam de 4% a 6% ao mês. Ele pretende pagar o empréstimo em 6 meses. O seu banco cobra 6% ao mês. Para obter a taxa de 4% ele teria que se dedicar algum tempo a pesquisar e, adicionalmente, não poderia fazer a transação por telefone, já que não é correntista da instituição. Teria que se deslocar à agência do banco concorrente ao seu, abrir uma conta e, só aí, realizar o empréstimo pretendido.

A simulação abaixo mostra os custos das duas alternativas:

Simulação nº 6. Diferentes custos totais de diferentes taxas de juros

Mês	4%		6%	
	prestação	saldo devedor	prestação	saldo devedor
0		500,00		500,00
1	95,38	424,62	101,68	428,32
2	95,38	346,22	101,68	352,34
3	95,38	264,69	101,68	271,80
4	95,38	179,90	101,68	186,42
5	95,38	91,71	101,68	95,93
6	95,38	0,00	101,68	0,00
<b>Total</b>	<b>572,29</b>		<b>610,09</b>	
Diferença	<b>37,80</b>			

Na primeira, a taxa de juros mais baixa, de 4%, leva a uma somatória de prestações no valor de R\$ 572,29. Na segunda, a um total de R\$ 610,09. A diferença é de R\$ 37,80. A diferença que o mutuário poderia obter procurando menores taxas de juros no mercado provavelmente não compensa os custos de procura, contratação e tempo que ele incorreria para obter esses juros menores. A razão é que os menores juros incidem sobre um montante relativamente pequeno.

Em financiamentos de maior valor e de prazo mais longo, é óbvio que a vantagem auferida pelo consumidor decorrente de diferenças nas taxas de duas alternativas é muito mais significativa. Para o mutuário, compensa incorrer em maiores custos de informação, procura e negociação, pois como os juros incidem sobre saldos devedores maiores, o ganho líquido tende a compensar os custos de transação.

Não é por outra razão que existe uma relação direta, no mercado de crédito, entre competitividade e valor unitário das operações. Assim, mercados como o imobiliário e o de automóveis, em que o valor

unitário das operações é maior – e em que os custos de transação compensam os benefícios da procura – as taxas de juros para o consumidor final costumam ser menores.

Para a presente discussão, vale o argumento de que as parcelas do seguro habitacional fazem parte do encargo mensal do mutuário de financiamentos habitacionais e, portanto, entram no cálculo do custo total do financiamento. São, portanto, elemento integrante do arsenal competitivo das instituições que disputam esse mercado. Como os contratos vinculados de seguro habitacional estão associados a um mercado altamente competitivo, tornam-se, por consequência, mais competitivos que o mercado livre, nos quais as operações são, em geral, de menor valor.

Não se está postulando, com o raciocínio precedente, que haveria por parte dos conglomerados financeiros a prática de subsídio no seguro habitacional como forma de atrair clientela para os financiamentos habitacionais. O que se está afirmando é que os menores preços verificados no seguro habitacional se explicam pelo ambiente de maior competitividade em que estão inseridos no segmento.

## **5.2. Custos de transação decorrentes do marco regulatório**

A terceira fonte plausível para as fortes discrepâncias de preços verificadas é a inadequação do marco regulatório do mercado de seguros. A legislação atual (Lei nº 4.594, de 1964, e Decreto-lei nº 66, de 1966) determina que o corretor deve intermediar toda negociação de seguros no País. Em conversas informais com profissionais da área, obtivemos informações de que essa regulamentação gera de fato altos

custos de transação sobre o sistema de seguros livres. Não encontramos, entretanto, qualquer indicação de que as apólices vinculadas aos financiamentos habitacionais estariam excluídas dessa determinação.

Esse tipo de arranjo compulsório, naturalmente, faz aumentar os custos das operações de seguro no mercado livre, sem que haja um ganho relevante para os ofertantes e os consumidores. De fato, parece não existir razão para a intermediação compulsória em modalidades nas quais a padronização é elevada, como no caso do seguro de vida e do seguro de danos físicos a imóveis.

## **6. Conclusões e linhas de pesquisa complementares**

A pesquisa apresentada no presente estudo, ainda que exploratória, mostra de forma inequívoca que os prêmios de seguro de vida oferecidos no mercado livre são sistemática e significativamente superiores aos cobrados nas apólices de seguro de vida vinculadas a financiamentos habitacionais. Essa diferença não pode ser explicada por fatores atuariais, devendo ser creditada, muito provavelmente, a falhas de mercado, a ineficiências decorrentes de regulação inadequada ou a ambos os fatores.

Entretanto, inclusive à vista da pouca transparência desse mercado e da decorrente dificuldade para levantamento de dados relevantes, seria aconselhável aprofundar a pesquisa por meio da apuração de dados junto a instituições financeiras, ao órgão regulador e aos demais participantes do mercado. A própria dificuldade para levantamento dos dados pela internet e a falta de padronização do produto no mercado livre, por sua vez, já é um indicador pouco favorável sobre o funcionamento desse mercado.

Se os resultados e as hipóteses do presente trabalho forem considerados plausíveis, é possível continuar a investigação utilizando fontes de informação mais acuradas.

Um passo importante seria o acesso a informações fornecidas pelas próprias seguradoras e agentes financeiros dos conglomerados, de modo a refinar o cálculo dos coeficientes que relacionam os prêmios de seguros às indenizações.

Uma segunda providência é levantar a regulamentação do setor para determinar que pontos desse arcabouço estão gerando as ineficiências apontadas, elevando os custos de transação, reduzindo a transparência, aumentando os custos administrativo e prejudicando os consumidores. Também nessa esfera, é necessário verificar se há exclusão da compulsoriedade de intermediação de corretores no seguro habitacional.

Dispondo-se das informações cujo acesso só é possível com permissão dos agentes envolvidos, passa a ser possível confirmar as hipóteses levantadas neste estudo.