

Sob a óptica dos especialistas

 Seguros

Renovação tecnológica e atuação regional abrem oportunidades no mercado de seguros em 2024

Seguradoras apostam em M&As e parcerias regionais para crescer em 2024 ao passo que *sandboxes* regulatórios da Susep devem trazer novas frentes de negócios para o setor

Entrevista exclusiva
de nossos sócios
sobre o panorama
do setor

Termômetro:
oportunidades e
pontos de atenção
do mercado

Lefosse

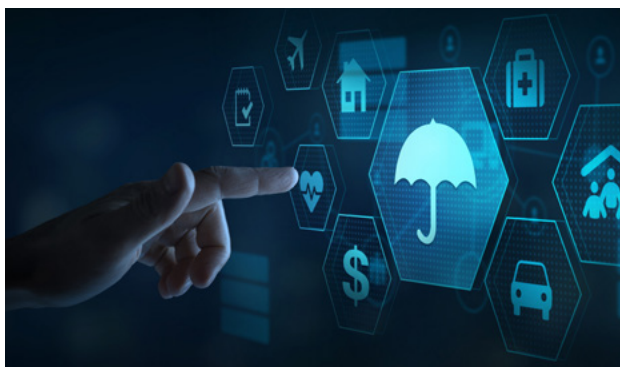


ÍNDICE

03

INTRODUÇÃO

As principais perspectivas do setor de seguros no Brasil para quem deseja se manter à frente no mercado.



04

MATÉRIA DE CAPA

Renovação tecnológica e atuação regional abrem oportunidades no mercado de seguros em 2024.



07

ENTREVISTA

O que dizem nossos especialistas sobre as principais novidades do setor?



19

TERMÔMETRO DO SETOR

Esteja à frente no mercado: confira as oportunidades e os pontos de atenção do setor de seguros.



INTRODUÇÃO

As principais perspectivas do setor de seguros no Brasil para quem deseja se manter à frente no mercado.

A revista **Sob a ótica dos especialistas: Seguros** oferece um panorama completo do setor, com análises e *insights* de nossos especialistas nas frentes regulatória, transacional, tributária e contenciosa.

Na **matéria de capa**, os sócios **Luciana Dias Prado**, de Seguros, Resseguros e Previdência Privada, **André Ziccardi de Carvalho**, de Societário e M&A, **Bernardo Pires**, de Resolução de Disputas e **Dante Zanotti**, de Tributário, analisam como a renovação tecnológica e a atuação regional podem abrir oportunidades no mercado de seguros em 2024.

Em uma **entrevista completa com nossos especialistas**, apresentamos o cenário do setor de seguros para os próximos dois anos, abordando o panorama de negócios, os destaques da agenda regulatória e as potenciais brechas para disputas no setor. Os sócios também comentam temas importantes, como as alternativas para maior cobertura de riscos climáticos e a estruturação de apólices de seguro-garantia em projetos de infraestrutura.

Do ponto de vista tributário, analisam os impactos da reforma (EC 132/2021) no setor e os efeitos no mercado da Lei 14.803/2024, conhecida como Lei da Previdência Privada. Por fim, analisam a recente alteração do Código Civil em dissonância com o Projeto de Lei 29/2017.

No **termômetro do setor**, você encontra as principais oportunidades e os pontos de atenção do setor de seguros para se preparar para o que vem por aí.

Boa leitura!



Renovação tecnológica e atuação regional **abrem oportunidades no mercado de seguros em 2024**



Seguradoras apostam em M&As e parcerias regionais para crescer em 2024 ao passo que *sandboxes* regulatórios da Susep devem trazer novas frentes de negócios para o setor

A atuação regionalizada e o processo em curso de renovação tecnológica abrem janelas de oportunidades de negócios no mercado de seguros nos próximos anos, de acordo com análise de sócios do Lefosse. Em um mercado ainda concentrado, o setor pode crescer, no Brasil, a partir de operações regionais e parcerias com varejistas locais para oferta de seguros massificados, acoplados à venda de mercadorias.

“O seguro é ainda elitizado no Brasil. A capilarização pode ser feita via regionalização. Vejo que essa é a forma de expandir o mercado. É uma oportunidade não aproveitada para médios e pequenos *players*”, afirma Luciana Dias Prado, sócia da prática de Seguros, Resseguros e Previdência Privada.



MATÉRIA DE CAPA



Vejo a capilarização via regionalização como uma forma de expandir o mercado.”

Luciana Dias Prado

Em paralelo, existe um horizonte de operações de M&As estratégicas, a partir da compra de empresas de tratamento de dados e mapeamento de informações por grandes seguradoras. Outra frente de negócios pode ser aberta a partir do vencimento do prazo para tornar definitivos projetos e tecnologias experimentados em *sandboxes* regulatórios, realizados pela Superintendência de Seguros Privados (Susep).

São negócios que estão inseridos no contexto de uma necessidade do setor de incorporar inovações tecnológicas para chegar ao cliente com mais dinamismo e produtos mais simplificados, segundo André Ziccardi de Carvalho, sócio da prática de Societário e M&A. “O setor de seguros ainda não se revolucionou. O casamento entre seguros e tecnologia deve movimentar sobremaneira as fusões e aquisições em 2024”, aposta.



O casamento entre seguros e tecnologia deve movimentar sobremaneira as fusões e aquisições em 2024.”

André Ziccardi de Carvalho

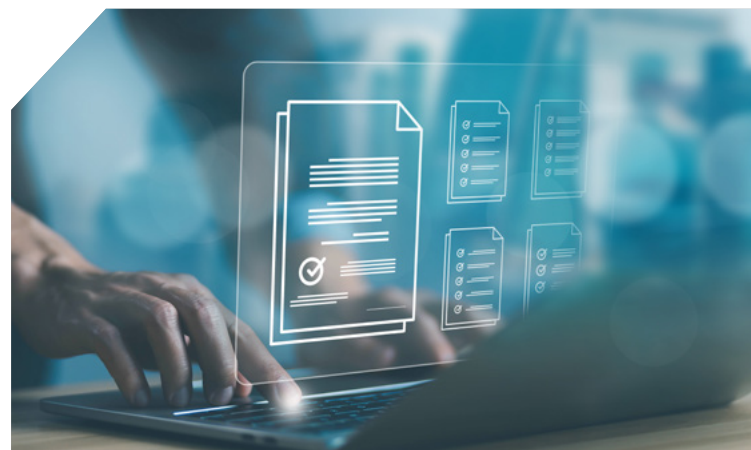
O uso da tecnologia pelas seguradoras também pode abrir flancos de litígio, notadamente pela utilização da Inteligência Artificial (IA) para tomada de decisões sobre pagamento de sinistros. Bernardo Pires, sócio da prática de Resolução de Disputas, aponta que o segurado ainda tem pouca visibilidade sobre as aplicações da IA, o que pode abrir questionamentos e investigações por parte do Ministério Público.

“Em um país com uma cultura litigiosa, usar a IA é um alerta para as seguradoras, que devem ter cuidado porque as regras atuais sobre o uso desta tecnologia não são claras. E as regras não são capazes de acompanhar a evolução tecnológica”, afirma.



Em um país com uma cultura litigiosa, o uso da IA traz um alerta para as seguradoras já que as regras atuais sobre o seu uso ainda não são claras.”

Bernardo Pires





MATÉRIA DE CAPA

Na parte regulatória, a sócia Luciana Dias Prado destaca uma potencial fonte de insegurança jurídica com a batalha, no Legislativo, de duas teses dissonantes a respeito do tratamento a ser conferido aos seguros privados. Proposta de alteração do Código Civil, em debate no Congresso, prevê regras diferentes para os seguros massificados e os de alto risco. O Projeto de Lei da Câmara 29/2017, por sua vez, equipara todos os tipos de seguro.

De acordo com Luciana, a discussão afeta, sobretudo, os grandes riscos, que estão pulverizados em seguradoras menores. Além disso, pode impor um teste da capacidade do mercado de assumir grandes riscos. “Temos enfrentado uma falta de capacidade no mercado brasileiro, como reflexo do mercado internacional, por tragédias climáticas e crises financeiras. Então, o mercado internacional está *hard*, ou seja, com dificuldade para conseguir que assuma risco. Se torna o resseguro mais difícil, ninguém conseguirá fazer um seguro grande, porque depende da capacidade do ressegurador”, alerta.

No quesito tributário, o cenário é desafiador nos debates travados no Congresso Nacional para a regulamentação da reforma tributária (Emenda Constitucional 132/2023), que envolvem pontos fundamentais para definir o custo das operações das seguradoras nos próximos anos. A fixação da alíquota, a possibilidade de tomada de créditos para abatimento no pagamento dos tributos e o local de recolhimento são temas-chave para o setor, segundo Dante Zanotti, sócio da prática de Tributário.

“A depender da calibração da alíquota, poderemos ter um aumento de carga tributária significativo para o setor. De uma tributação de 4,65% passaria para uma alíquota de 25%”, afirma.



ENTREVISTA

O que dizem **nossos especialistas** sobre as principais **novidades do setor?**

Na entrevista abaixo, os sócios **Luciana Dias Prado**, de Seguros, Resseguros e Previdência Privada, **André Ziccardi de Carvalho**, de Societário e M&A, **Bernardo Pires**, de Resolução de Disputas e **Dante Zanotti**, de Tributário, compartilham suas análises sobre o cenário atual do setor, traçando o panorama de negócios, os destaques da agenda regulatória e as potenciais brechas para disputas no setor. Analisam também os impactos das alterações recentes do Código Civil, os efeitos da Lei 14.803/2024 sobre o mercado de previdência privada e os impactos da Reforma Tributária (EC 132/2021).



Como vocês analisam as perspectivas para o setor de seguros nos anos de 2024 e 2025, considerando a atual regulação e o cenário econômico?

Luciana Dias Prado: Ainda que de forma módica, o setor sempre cresce um dígito todo ano. Mesmo em períodos de retração da economia o seguro acaba crescendo. O setor acompanha se temos uma boa expectativa para o mercado financeiro e a economia como um todo. Se há expectativa de crescimento do varejo também haverá para venda de seguros massificados, como o Garantia Estendida, o Seguro Auto, o Seguro

QUICK MENU



Acesse rapidamente os temas de interesse:

PERSPECTIVAS DO SETOR PARA OS PRÓXIMOS ANOS

O QUE ESPERAR DE FUSÕES E AQUISIÇÕES NO SETOR DE SEGUROS

DESTAQUES DA AGENDA REGULATÓRIA DA SUSEP

POTENCIAIS BRECHAS PARA DISPUTAS NO SETOR

ALTERAÇÃO DO CÓDIGO CIVIL EM DISSONÂNCIA COM O PROJETO DE LEI 29/2017

ALTERNATIVAS PARA MAIOR COBERTURA DE RISCOS CLIMÁTICOS

ESTRUTURAÇÃO DE APÓLICES DE SEGURO-GARANTIA EM PROJETOS DE INFRAESTRUTURA

MUDANÇAS NO SETOR DE SEGUROS A PARTIR DA REFORMA TRIBUTÁRIA

EFEITOS DA LEI 14.803/2024 SOBRE O MERCADO DE PREVIDÊNCIA PRIVADA

de Vida. Se existe a expectativa de bom resultado para as empresas há, igualmente, perspectiva de que as pessoas façam mais poupança, com o VGBL e PGBL. Quando há mais investimentos em infraestrutura há o Seguro-garantia.



ENTREVISTA



Ainda que de forma módica, o setor sempre cresce um dígito todo ano. Mesmo em períodos de retração da economia o seguro acaba crescendo.”

Luciana Dias Prado

Há uma aposta grande no seguro-garantia neste ano, tanto de performance, com a retomada dos investimentos, quanto do judicial. No judicial, a aposta é na pacificação do entendimento do Superior Tribunal de Justiça (STJ) de que não é possível fazer uma execução provisória e acionar o seguro. A decisão conferiu maior segurança jurídica para o produto e gera uma tendência de maior contratação do Seguro-garantia judicial. A litigiosidade no Brasil continua sendo grande, especialmente envolvendo o Fisco. Vai continuar aquecendo o mercado.

Houve uma proibição recente de PGBL [Plano Gerador de Benefício Livre] e VGBL [Vida Gerador de Benefício Livre] para fundos exclusivos. Ainda há dúvida sobre como vai ficar a distribuição dos fundos de previdência quando há planejamentos sucessório e financeiro. Não sabemos se haverá retração ou se o PGBL continuará sendo usado, independentemente do tributo. Acredito que não, então pode ser que haja retração nos produtos de previdência de acumulação em função desta norma.

Existe, ainda, uma grande expectativa do mercado de crescer nos seguros massificados, vendidos no varejo, a partir

do aquecimento da economia. São seguros menores, ligados a outros produtos financeiros ou de mercadorias.

Outra tendência transacional é na Letra de Risco de Seguro, que é algo que está em discussão. Há quem esteja se preparando para fazer emissão.

Agora, para mim, a grande saída para o crescimento do setor é a regionalização da atuação. Temos pouca capilarização. O seguro é ainda elitizado no Brasil e poderíamos fazer a pulverização via regionalização. Vejo que essa é a forma de expandir o mercado. É uma oportunidade não aproveitada para médios e pequenos *players*.



Para mim, a grande saída para o crescimento do setor é a regionalização da atuação.”

Luciana Dias Prado



**Luciana
Dias Prado**

Sócia de Seguros,
Resseguros e
Previdência Privada

ENTREVISTA


**André
Ziccardi
de Carvalho**

Sócio de
Societário e M&A
especializado
em Seguros

O que se pode esperar em termos de negócios para o setor nos próximos anos?

André Ziccardi de Carvalho: Existe uma concentração aguda, no Brasil, de produtos de seguros em grandes seguradoras. Elas passaram um longo período com tecnologias que já venceram. Esse é um diagnóstico em termos globais, mas no Brasil há maior concentração de mercado. Há um processo de renovação tecnológica no setor que deve puxar M&As estratégicos, com participantes grandes comprando empresas de *big data*, de tratamento de dados, de estratégia e mapeamento de informações. Empresas, em suma, que tenham grande quantidade de dados que possam ser utilizados setorialmente e que tenham implementos tecnológicos para diversificar o setor.

O setor de seguros atravessa a crise que os bancos passaram, em que a agência é obsoleta, e se mostra necessário ter uma nova relação com o cliente por meio da tecnologia. O setor de seguros ainda não se revolucionou.



É necessário que o setor de seguros estabeleça uma nova relação com o cliente por meio da tecnologia.”

André Ziccardi de Carvalho

Há dados de mercado de que mais de 90% das seguradoras têm processo de aceleração de tecnologia em curso. Penso que o casamento entre seguros e tecnologia deve movimentar sobremaneira as fusões e aquisições em 2024.

Os seguros tradicionalmente tentam se consolidar como canal único via corretoras. Nos últimos anos, vimos uma expansão das seguradoras começarem a vender alguns tipos de seguros no varejo, com os seguros massificados. Usaram parcerias com grandes varejistas, como Americanas, Riachuelo, Marisa e C&A. As parcerias deram certo, mas estamos passando por uma crise financeira no varejo. Devemos, portanto, observar uma movimentação do setor de varejo vis-à-vis setor de seguros, talvez com o desatamento dos nós das parcerias ou com a migração das seguradoras para novas varejistas que estão chegando com força no mercado e que também têm muita capilaridade. Usar o varejo para colocar os produtos de seguro nas ruas é algo que deve acontecer nos próximos anos de forma mais intensa no Brasil. Porque o varejo está se mostrando inoperável do jeito que vinha sendo operado.



ENTREVISTA

Vimos, nos últimos dois anos, alguns *sandboxes* regulatórios da Susep e devemos ter uma tendência a desenvolvimento de produtos de seguros, movimento que está alinhado à obsolescência da tecnologia antiga, à necessidade de chegar ao cliente com mais dinamismo e com produto mais simplificado.



Usar o varejo para colocar os produtos de seguro nas ruas é algo que deve acontecer nos próximos anos de forma mais intensa no Brasil.”

André Ziccardi de Carvalho

O que destacam, para este ano, na agenda regulatória?

Dias Prado: No geral, não é uma agenda inovadora. Existe a possibilidade de ter um novo *sandbox*, mas não se sabe o que a Susep colocará como requisito. Vence o prazo para *sandboxes* virarem definitivos e há dúvida sobre quantos conseguirão. Existe uma oportunidade de que alguns investidores, fundos de *private equity*, queiram investir nestes *sandboxes* para torná-los definitivos ou mesmo queiram comprar a tecnologia, surgindo oportunidade de aquisições. Havendo uma nova versão, creio que pode trazer benefício para o mercado.

De resto, é uma agenda pautada em revisões. Há a questão do *open insurance* que terá que ser implementado em algum

momento. Há também a revisão da norma de penalidade e das normas de resseguros. Isso pode aquecer o mercado.



A agenda regulatória para este ano será pautada em revisões, como a das normas de penalidade e de resseguros, o que pode aquecer o mercado.”

Luciana Dias Prado

ENTREVISTA

Quais têm sido os maiores pontos de vulnerabilidade do setor que abrem brechas para disputas?

Bernardo Pires: Existem dois temas que potencialmente vão gerar disputas em um futuro próximo. O primeiro deles é pela Inteligência Artificial (IA) aplicada a seguros. As seguradoras estão usando IA para regulação dos sinistros, ou seja, para a tomada de decisão de um pleito de indenização. A tendência é que o uso seja cada vez mais frequente e isso, por si só, gera um grande potencial de complicações porque o segurado tem pouca visibilidade sobre as aplicações da IA. Na área de saúde, por exemplo, a IA poderá determinar se uma pessoa terá ou não cobertura para um exame ou cirurgia. Mexe bastante com a emoção das pessoas. Em um país com uma cultura litigiosa, esse é um alerta para as seguradoras. É um alerta do desconhecido. Ninguém sabe exatamente como isto se desenrolará.



Existem dois temas que potencialmente vão gerar disputas em um futuro próximo: o uso da Inteligência Artificial (IA) aplicada a seguros e a litigância ESG.”

Bernardo Pires



Bernardo Pires

Sócio de
**Resolução
de Disputas
especializado
em Seguros**

O segundo ponto bastante relevante é sobre ESG. Tem ganhado contornos concretos nos últimos anos porque é perceptível um aumento nos litígios envolvendo mudanças climáticas. É algo que desperta a atenção das seguradoras porque, no limite, em muitos destes casos, será a seguradora que, na ponta, terá que responder.

Existem temas também de governança. No Brasil, há um grande movimento de proteção ao acionista minoritário no mercado de capitais. São disputas que vão desaguar nas seguradoras porque cidadãos têm entrado com ações judiciais ou procedimentos arbitrais pedindo reparação por danos que alegam terem sofrido no mercado de capitais. Qual seria o papel da seguradora neste tipo de litígio?

Os climáticos têm mais apelo, mas a litigância ESG é um tema que vai aparecer cada vez mais no contexto das seguradoras.

ENTREVISTA

Essas disputas já estão ocorrendo ou é algo para o futuro?

Pires: Na questão ESG, existem casos de litigância climática. Mas as seguradoras têm um papel quase secundário. Em alguns cenários, participa da administração do caso. Mas, em outros, entra em cena apenas depois que acaba. É questão de tempo para as seguradoras serem envolvidas massivamente no tema. Existem diversas ações civis públicas movidas pela União e pelo Ministério Público, pelo Brasil, por poluição ou incentivo a práticas predatórias ao meio ambiente. Há bancos sofrendo reveses, no exterior, por terem financiado empreendimentos ou operações de empresas envolvidas com essas práticas. Isso não vai demorar a chegar no Brasil e vai desembocar nas seguradoras. É preciso o encerramento destas ações para a seguradora entender o papel dela – o dano é ou não objeto da apólice? É tudo muito novo.



Há bancos sofrendo reveses, no exterior, por terem financiado empreendimentos ou operações de empresas envolvidas com práticas predatórias ao meio ambiente. Isso não vai demorar a chegar no Brasil.”

Bernardo Pires

A dinâmica do litígio é mais ágil do que a mudança das apólices que, normalmente, é algo mais estático. As apólices são mais padronizadas e as seguradoras tiveram pouca margem para pensar em produtos diferentes daquilo que vem pré-determinado pela Susep. Essa é uma tendência, se não para esse ano, para os próximos.

Na Inteligência Artificial, a mesma coisa. Existe o uso da IA e as repercussões desse uso sobre a relação entre seguradora e segurado. As seguradoras já estão usando IA. Isso ainda não foi objeto de disputa no Judiciário, mas a tendência é que se discuta o limite do uso da tecnologia. É questão de tempo para o Ministério Público começar a investigar para entender o que está sendo feito. Quando houver muitas reclamações por negativas indiscriminadas, o assunto vai ganhar escala. Pode virar uma demanda coletiva, eventualmente. As seguradoras devem ter cuidado com o uso da IA porque as regras atuais não são claras e tampouco são capazes de acompanhar a evolução dos processos.



ENTREVISTA



As seguradoras devem ter cuidado com o uso da IA porque as regras atuais não são claras e tampouco são capazes de acompanhar a evolução dos processos.”

Bernardo Pires

Como o mercado pode ser afetado pela alteração do Código Civil, que está em debate?

Dias Prado: O mercado está muito focado nesta discussão e no Projeto de Lei da Câmara 29, de 2017. O PL, principalmente, pode impactar muito no resseguro, porque prevê que a lei aplicável deve ser a brasileira. O mercado de resseguros, muitas vezes, não trabalha com a lei brasileira.

Se o projeto sair como está, afetará os grandes riscos. Isso porque trata o produto massificado – o de automóvel, por exemplo –, da mesma forma que o de grandes riscos, como o da plataforma de petróleo da Petrobras. São os mesmos princípios e premissas. A reforma do Código Civil, por outro lado, traz um tratamento distinto. Há uma briga de qual tese deve prevalecer. O mercado está dividido neste tema que tem tomado, inclusive, espaço de discussões de negócios. Pode ser que as duas propostas sejam aprovadas e tenhamos normas conflitantes para aplicação.



Caso o Projeto de Lei da Câmara 29/2017 e a reforma do Código Civil sejam aprovadas, podemos ter normas conflitantes para aplicação em resseguros.”

Luciana Dias Prado

ENTREVISTA

Qual tende a ser o impacto prático desse duelo de teses para o mercado?

Dias Prado: Em tese, o contrato de grandes riscos não é interpretado de forma favorável ao consumidor porque as partes estão nas mesmas condições de negociação. O PL não faz diferenciação. Inverte o ônus da prova, por exemplo, para os dois lados. Adota muitos preceitos do Código de Defesa do Consumidor (CDC) para uma relação empresarial. Já temos o CDC, que funciona e protege o consumidor. Não precisamos trazer um preceito do consumidor para o de seguros, eles se comunicam. A proposta do Código Civil fala que, quando há relação paritária, não tem inversão do ônus da prova e pode negociar prazos de liquidação de sinistro. O PL, por outro lado, prevê 30 dias para a liquidação, sem negociação. Imagina que uma plataforma de petróleo tomba. Como liquidar o sinistro em 30 dias? Normalmente, leva-se meses ou anos para isso.

O PL também estabelece que todo contrato de seguro deve ser registrado e chancelado pela Susep. É muita burocracia, além de tirar a liberdade de fazer um contrato diferente com uma grande empresa.

As seguradoras maiores não estão muito preocupadas com o assunto, não afeta o negócio delas. Afeta mesmo os grandes riscos, que estão pulverizados em seguradoras menores. A discussão política ficou perdida.

Temos enfrentado uma falta de capacidade no mercado brasileiro, como reflexo do mercado internacional, por tragédias climáticas e crises financeiras. Então, o mercado internacional está *hard*, ou seja, com dificuldade para conseguir que assuma risco. Se torna o resseguro mais difícil, ninguém conseguirá fazer um seguro grande, porque depende da capacidade do ressegurador. Se existe dificuldade de negociação ou de segurança jurídica no Brasil, não será possível segurar grandes obras.



Se existe dificuldade de negociação ou de segurança jurídica no Brasil, não será possível segurar grandes obras.”

Luciana Dias Prado

As mudanças climáticas têm pressionado cada vez mais o setor de seguros. Como o mercado tem lidado com esse fenômeno? Quais as alternativas vislumbradas para haver maior cobertura para esse tipo de risco?

Dias Prado: No Brasil, existe o Projeto de Lei 1.410/2022, em andamento no Congresso, que cria os seguros obrigatórios para riscos catastróficos climáticos. É uma tendência e um ponto que pode aquecer o mercado com novos produtos. As empresas ainda não se manifestaram sobre o PL. Fato é que a maioria delas não tem o produto hoje. A seguradora se nega a fazer a apólice quando não tem histórico de sinistro e dano estatístico, porque ela trabalha com estes elementos. Fazer o estudo para lançar o produto é muito caro.

As empresas estão engatinhando e nenhuma mostrou muito interesse. As seguradoras lidam com a incerteza dos riscos. Alguns riscos climáticos são certos. Quando sabe que o risco vai acontecer e a imprevisibilidade está no “quando” e no “quanto”, tem mais dificuldade de operar.

ENTREVISTA

A grande discussão, e que pode gerar mais interesse no aspecto ambiental, é nos seguros de créditos de carbono, que seria uma espécie de seguro-garantia para cobrir estes contratos. Mas há uma dependência da lei que regulamenta o mercado de crédito para que o seguro seja acoplado. É um risco novo, entretanto, mais tranquilo para as seguradoras operarem, visto que envolve uma análise de risco financeiro, mais fácil do que pegar dado estatístico para fazer um seguro catástrofe para um município. A partir daí, podemos começar a pensar em seguros ligados a eventos climáticos.



Há uma dependência da lei que regulamenta o mercado de crédito de carbono para que o seguro seja acoplado aos contratos. É um risco novo, entretanto, mais tranquilo para as seguradoras operarem.”

Luciana Dias Prado

Como o mercado tem se adaptado às mudanças na estruturação de apólices de seguro-garantia em projetos de infraestrutura com a Circular Susep 662/2022 e com a nova Lei de Licitações?

Dias Prado: Não tem se adaptado. Está usando o mesmo produto de antes, com pouquíssimos ajustes. O *step-in* não vai acontecer porque nenhuma seguradora vai querer se colocar como executora da obra para finalizá-la, porque tem uma questão de assunção de responsabilidade tributária e trabalhista. As condições gerais foram adaptadas minimamente ao que a regulamentação previu. Não vemos grandes ajustes para fazer um produto diferenciado e inovador.

Uma única seguradora previu, numa abertura dada pela 662, a possibilidade do seguro-garantia ser uma espécie de “*at first demand*” que, em tese, o segurado pede e já é pago.

A seguradora colocou, nas condições gerais, que o pagamento seria feito em 72 horas e, depois, continuaria o processo de liquidação do sinistro. Se houvesse irregularidade, acionaria a contragarantia.

Nos editais de licitação, o *step-in* também não está previsto, porque o contratante das seguradoras não vai se adequar para isso. O seguro-garantia de performance já demanda um acompanhamento que as seguradoras não fazem.



ENTREVISTA

O que muda, para o setor de seguros, com a reforma tributária?

Dante Zanotti: A reforma traz uma mudança de paradigma. Atualmente, as seguradoras não estão sujeitas à tributação sobre o consumo, ou seja, não recolhem o ICMS, o ISS e o IPI. Elas recolhem o IOF, com alíquotas que chegam a 7,38% a depender do seguro vendido. Pagam, também, o PIS e a Cofins no regime cumulativo, com alíquota de 4,65%, e toda a controvérsia sobre o que pode excluir da base de cálculo e o que considera como receita tributável. Até pouco tempo, havia a discussão se os prêmios eram ou não receitas tributáveis de PIS e Cofins. Neste ponto, houve decisão recente do Supremo Tribunal Federal, desfavorável aos contribuintes (RE 400.479).

A reforma trouxe três aspectos relevantes para o setor. O primeiro deles é a extinção completa do regime anterior. Haverá a extinção do IOF a partir de 2027 e a do PIS/Cofins, a partir de 2026. Serão substituídos pela CBS, que é uma contribuição devida ao governo federal e o IBS, que é devido aos Estados e municípios.

Existem algumas preocupações para o setor ao observarmos a metodologia padrão do IBS e CBS. A alíquota discutida é de 25% a 27%, bastante alta se aplicada ao setor de seguros. O IBS e CBS são feitos para serem não cumulativos. Para isso fazer sentido precisa ter despesas que garantam direito a crédito. Grande parte das despesas do setor de seguros é financeira, ou seja, não dariam direito a crédito.

Existe uma questão do local do recolhimento também. Atualmente, o setor é tributado por tributos federais e o recolhimento é feito ao governo federal. O IBS e a CBS deverão ser recolhidos no destino. A seguradora terá que recolher o tributo ao município de residência de cada contratante de seguro ou do estabelecimento da pessoa jurídica? Será um desafio se assim for.



Dante Zanotti

Sócio de Tributário especializado em Seguros



A reforma tributária traz uma mudança de paradigma para o setor de seguros, inclusive com a extinção completa do regime anterior.”

Dante Zanotti

ENTREVISTA

Estas questões estão sendo endereçadas na regulamentação?

Zanotti: Assim como outras operações que têm suas particularidades, o Congresso estabeleceu que as operações do setor financeiro – incluídas as atividades das seguradoras – poderiam ser reguladas em regime específico por lei complementar. Atualmente é isso que está em discussão nos grupos de estudo do Congresso. Faz sentido um regime mais próximo do regime geral do setor de seguros?

Acredito que aqui entram as delicadezas da reforma, que é tentar encaixar em um modelo que não parece apropriado para o setor de seguros aquilo que seria uma tributação por CBS/IBS. Isso envolve pensar em alíquota apropriada. Normalmente, a alíquota tende a não ser um problema quando quem contrata pode tomar crédito, é uma questão de caixa. O setor de seguros tem uma particularidade porque muitos dos clientes são pessoas físicas e pessoas jurídicas enquadrados no Simples Nacional, que não tomariam crédito no novo regime. A depender da calibração da alíquota, poderemos ter um aumento de carga tributária significativo para o setor. De uma tributação de 4,65% passaria para uma alíquota de 25%.



A depender da calibração da alíquota, poderemos ter um aumento de carga tributária significativo para o setor.”

Dante Zanotti



Há controvérsias, no atual sistema, em relação à base tributável. Como fica este ponto com a reforma?

Zanotti: Na regulamentação da reforma, precisaremos ter mais clareza sobre qual é a base de cálculo. Teremos os mesmos desafios discutidos hoje no PIS e Cofins. A tributação é sobre o prêmio ou envolve as receitas financeiras? As reservas técnicas fazem parte ou podem ser deduzidas? São discussões que serão trazidas no contexto da CBS. São receitas que não estão sujeitas à tributação e, se não estiverem bem reguladas, trarão um grande desafio.

Sobre o recolhimento no destino, é possível adotar um mecanismo bastante discutido para meios de pagamento, que é recolher o tributo para um comitê e este distribuir entre os municípios. Mas quem vai passar a informação? E como funcionarão as obrigações acessórias? Para fazer isso não poderá ter a metodologia de alíquotas que variam conforme o município. Será que vamos, então, usar a liberdade garantida pela Constituição e adotar uma alíquota uniforme? São os desafios do setor de seguros que precisam ser discutidos, agora, na lei complementar.

ENTREVISTA

A Lei 14.803/2024 trouxe importantes mudanças para os planos de previdência complementar, como a flexibilidade na tributação dos rendimentos. Como essa norma tende a repercutir na prática sobre o mercado de previdência privada?

Zanotti: Havia um sentimento de que a norma antiga não dava o tratamento adequado. A lei permite, na realização de plano de previdência complementar, optar por dois regimes de tributação, o progressivo – com alíquota de zero a 27,5% sobre o rendimento – e o regressivo. Este parte da premissa de que o governo queria incentivar planos de longo prazo dando um benefício fiscal, que seria um escalonamento da alíquota ao longo do tempo. Temos alíquotas mais altas para quem auferir o benefício do plano em dois anos, que é de 35%. O percentual vai sendo reduzido para alíquota incentivada de 10% para quem começa a aproveitar o plano em um período de acumulação de dez anos.



“A Lei 14.803/2024 gera incentivo para que as pessoas considerem mais a previdência complementar, ao invés de outras opções de poupança.”

Dante Zanotti

A lei antiga estabelecia que a escolha deveria ser feita no momento da adesão do plano. Muita coisa pode acontecer em dez anos, como a pessoa ser obrigada a resgatar o plano antecipadamente.

A nova lei trouxe flexibilidade. Continua prevendo que a opção é irrevogável, mas a escolha pode ser tomada até o momento em que começa a auferir o benefício – e não mais no momento do ingresso do plano. Portanto, até começar a auferir o benefício, o contribuinte pode mensurar a situação dele e entender se faz mais sentido a tributação com alíquota progressiva ou regressiva.

É uma mudança positiva para o setor. Toda vez que se pensa em previdência complementar se leva em consideração também outras opções de poupança. Se compara a tributação aplicável em rendimentos de aplicação financeira, como fundos de investimento, em que há alíquota incentivada, de 15%. A nova regra gera incentivo para que as pessoas considerem mais a previdência complementar, porque a tributação poderia ser comparável a outros investimentos, em certas situações. Além disso, não teria que já ter, de partida, a resposta sobre a escolha de tributação. Fortalece o interesse das pessoas no setor de seguros e de previdência complementar.





Esteja à frente no mercado:

confira as oportunidades e os pontos de atenção do setor de seguros



Principais oportunidades

- _ Expansão dos seguros vendidos acoplados às mercadorias, em redes de varejo;
- _ Atuação regional e capilarização para crescimento do mercado;
- _ M&As estratégicos a partir do processo de renovação tecnológica no setor;
- _ Incentivo a investimentos em previdência complementar a partir da flexibilização do momento de escolha do regime de tributação dos rendimentos.



Pontos de atenção

- _ Insegurança jurídica com teses dissonantes previstas no Projeto de Lei 29/2017 e nos debates de alteração do Código Civil;
- _ Potencial aumento da carga tributária do setor com regulamentação da reforma tributária;
- _ Litígios ligados à agenda ESG e ao uso da Inteligência Artificial, que devem afetar as seguradoras.



SOBRE O LEFOSSE

Eleito o melhor escritório do ano no Brasil pelo The Legal 500, o mais alto reconhecimento do mercado jurídico.

O Lefosse é um escritório full-service e de excelência, com experiência e histórico em casos emblemáticos dos mais variados segmentos. Nossos sócios e advogados possuem conhecimento profundo sobre o contexto dos clientes, o que nos torna um aliado inovador, dinâmico e multidisciplinar para os desafios do seu negócio.

Com especialistas setoriais, convergimos todas as frentes do Direito, sejam elas contenciosas, regulatórias, consultivas ou transacionais, em prol das demandas e soluções para as empresas. Nossa proximidade, dinamismo e visão de futuro nos faz parceiros de negócios, oferecendo soluções para casos complexos e celebrando, juntos, as conquistas de nossos clientes.



Luciana Dias Prado
Sócia

luciana.prado@lefosse.com

+55 11 3024 6123

Saiba mais



André Ziccardi de Carvalho
Sócio

andre.ziccardi@lefosse.com

+55 11 3024 6130

Saiba mais



Bernardo Pires
Sócio

bernardo.pires@lefosse.com

+55 11 3024 6373

Saiba mais



Dante Zanotti
Sócio

dante.zanotti@lefosse.com

+55 11 3024 6214

Saiba mais

Expediente

REDAÇÃO

—
Bárbara Pombo

PRODUÇÃO EDITORIAL

—
Camila Luz, Cristina Calassancio,
Danielle Polster e Gabrielle Abreu

PRODUÇÃO VISUAL

—
Rafael Cardoso, Victor Furtado
e Ideograma Design

Lefosse

SÃO PAULO

Rua Tabapuã, 1227
14º andar
04533-014 Itaim Bibi
São Paulo SP Brasil
+ 55 11 3024-6100

RIO DE JANEIRO

Praia do Flamengo, 200
20º andar
22210-901 Flamengo
Rio de Janeiro RJ Brasil
+ 55 21 3263-5480

BRASÍLIA

SCS Quadra 9, Edifício
Parque Cidade Corporate,
Torre B, 8º andar
Brasília DF Brasil
+ 55 61 3957-1000



Siga nas redes

