



Declaração do B Lab sobre temas controversos Produtos de seguro vitalício

Abordagem do B Lab sobre temas controversos e certificação de Empresas B

Como empresas com fins lucrativos que atendem aos padrões mais rigorosos de desempenho, responsabilidade e transparência nos aspectos social e ambiental, as Empresas B Certificadas são líderes em usar o poder dos negócios para gerar um impacto positivo.

Seja pela informação que uma empresa oferece no seu [Questionário de divulgação de informações confidenciais](#), por uma questão levantada por terceiros através do [Processo formal de reclamações do B Lab](#) ou pelo diálogo público a respeito dos requisitos e padrões para a certificação de Empresas B, regularmente surgem perguntas difíceis e complexas a respeito de temas controversos no mundo dos negócios que poderiam afetar a elegibilidade de uma empresa à certificação de Empresa B. O julgamento dessas questões fica à critério do [Conselho Consultivo de Padrões](#) independente do B Lab, como parte do processo de avaliação da divulgação de informações.

O questionário de divulgação de informações confidenciais do B Lab é a base desse processo de avaliação, que aborda questões delicadas relativas a setores, práticas, resultados e sanções. Ele também se baseia em triagens e padrões de terceiros como a Lista de Setores Excluídos da IFC [*IFC Excluded Industries List*] e as convenções da Organização Internacional do Trabalho. Reconhecendo que qualquer lista que apresente essas questões delicadas poderia estar incompleta, o B Lab se reserva o direito de conduzir avaliações similares sobre questões que não estejam presentes atualmente no questionário de divulgação de informações confidenciais, mas que sejam motivo de preocupação para as partes interessadas e que constituam uma possível violação da Declaração de Interdependência do Movimento de Empresas B.

Quando surgem novos setores ou questões em um âmbito que ainda não desenvolveu um modelo sólido de tomada de decisões, o B Lab conduz pesquisas que servem para orientar a decisão do Conselho Consultivo de Padrões. Essa pesquisa está baseada em fontes secundárias compiladas pela equipe do B Lab, com o objetivo geral de identificar e compreender as diferentes preocupações relacionadas ao setor ou à questão, bem como às diferentes perspectivas das partes interessadas. Isso inclui uma revisão de imprensa sobre o setor e seus impactos; como a questão foi abordada por outros padrões; políticas públicas existentes e recomendadas para organizações sem fins lucrativos e outros especialistas no assunto; exemplos (possivelmente positivos e negativos) de atores dentro do setor; e outras perspectivas e comentários públicos. Esse conteúdo é utilizado para desenvolver uma estrutura para a avaliação do Conselho Consultivo de Padrões e determinar os tipos de perguntas que empresas específicas precisam responder como parte da avaliação delas.

Particularmente quando se trata de setores controversos, existe uma tensão natural e saudável entre uma tendência a excluir todas as empresas do setor da possibilidade de elegibilidade à certificação de Empresa B e uma *necessidade de liderança* para potencializar uma transformação na cultura, no comportamento e no impacto desses setores. Embora o B Lab e o [Conselho Consultivo de Padrões](#) possam determinar a inelegibilidade de todo um setor à certificação por conta de suas práticas ou de seu impacto negativo, eles também reconhecem que existe a possibilidade de que empresas em setores controversos estejam lidando com esse impacto negativo potencial ou essas controvérsias de maneira significativa. Nessas circunstâncias, pode haver uma necessidade maior de distinguir entre bons e maus atores, assim como definir o que constitui um desempenho bom, superior ou o melhor do setor, usando padrões rigorosos e verificados de desempenho social e ambiental, responsabilidade jurídica e transparência pública. Todas as partes interessadas se sentem mais bem atendidas se existe um padrão transparente e confiável que contribua para uma melhor tomada de decisões sobre políticas, investimentos, compras e empregos.

Reconhecendo que existe uma variedade de perspectivas razoáveis sobre o que contribui para uma prosperidade duradoura e compartilhada por todos, o B Lab e o Conselho Consultivo de Padrões farão determinações referentes à elegibilidade para a certificação de Empresa B. No caso de empresas em setores controversos, com políticas controversas ou envolvidas em práticas controversas, será exigido transparência sobre suas práticas e sobre a forma de administrar e mitigar essas questões. O B Lab também documentará e compartilhará essas posições publicamente para permitir que todas as partes interessadas, incluindo cidadãos e formuladores de políticas, façam seus próprios julgamentos sobre o desempenho da empresa, bem como participem de um debate público construtivo e criterioso sobre questões relevantes. As últimas disposições e declarações do B Lab sobre temas controversos estão disponíveis [aqui](#).

Assim como os padrões do B Lab de uma forma geral, essas disposições são trabalhos em andamento. Esperamos poder melhorá-los no futuro. Outras perspectivas são bem-vindas, já que o B Lab continua a refinar sua visão com a expectativa de contribuir para um debate construtivo sobre o papel das empresas na sociedade.

Independentemente da elegibilidade à certificação de Empresa B, todas as empresas em qualquer setor podem usar a [Avaliação de Impacto B](#) como uma ferramenta de gestão interna para avaliar e melhorar o impacto das suas práticas como um todo e/ou para adotar uma estrutura jurídica de governança das partes interessadas (como [Sociedades de Benefício e Interesse Coletivo](#)) que seja adequada à jurisdição e à estrutura corporativa atual da empresa.

Caso tenha dúvidas ou comentários sobre nossa abordagem a respeito das questões abaixo, entre em contato com Dan Osusky, Diretor de Padrões, através do e-mail dosusky@bcorporation.net.

Produtos de seguro vitalício e certificação de Empresas B

Os produtos de seguro vitalício são controversos devido a alegações de que somente em situações limitadas consistem em uma opção preferível para os consumidores em termos financeiros, além da falta de transparência sobre aspectos desse produto e da alta margem de lucro que proporciona para os corretores.

Em resposta ao interesse de companhias que oferecem produtos de seguro vitalício na certificação de Empresas B e dúvidas de partes interessadas preocupadas com esses produtos, o B Lab e seu Conselho Consultivo de Padrões independente reiteraram as seguintes decisões com relação à elegibilidade para a certificação de Empresas B:

As empresas que primordialmente desenvolvem e vendem produtos de seguro vitalício¹ devem demonstrar práticas transformadoras em relação às questões mais relevantes para esse setor. O B Lab e o Conselho Consultivo de Padrões avaliarão essas práticas transformadoras potenciais caso por caso.

Como resultado, as empresas que atuam exclusivamente como corretoras de produtos de seguro vitalício, especialmente para fins de poupança financeira, são inelegíveis para a Certificação de Empresa B por não terem controle sobre o produto subjacente.

Sobre os produtos de seguro vitalício

O seguro vitalício é uma apólice de seguro que paga um benefício após o falecimento do assegurado e que também acumula valor monetário à medida em que essa apólice é paga. Nesse sentido, difere-se de uma apólice de seguro “temporário”, que fornece um benefício

¹Para os propósitos dessa decisão, uma empresa vende principalmente produtos de seguro vitalício se *aproximadamente 80%* ou mais da sua receita ou comissões provêm da venda desses produtos. Embora esse limite tenha sido determinado como uma orientação geral, o B Lab e o Conselho Consultivo de Padrões se reservam o direito de rever a elegibilidade de outras empresas envolvidas com produtos de seguro vitalício, mesmo que não excedam o limite de 80%.

potencial somente por um período estabelecido. Depois de finalizar esse período, a apólice expira. Por isso, uma apólice de seguro de vida temporário não acumula valor monetário.

Por exemplo, se uma pessoa de trinta anos adquirir um seguro de vida vitalício, esse benefício será pago no momento de seu falecimento, independente de quando isso ocorra. À medida que essa pessoa paga a bonificação, a apólice em si mesma acumula um valor monetário. Devido a esse aspecto, é possível que o assegurado obtenha uma renda em função desse valor monetário e efetivamente contraia empréstimos equivalentes ao valor acumulado. No caso de uma apólice de seguro de vida temporário, uma pessoa de 30 anos poderia comprar uma apólice por trinta anos. Como essa apólice não acumula nenhum valor monetário, caso o assegurado faleça dentro daquele período de trinta anos, os benefícios serão pagos. Depois do período de trinta anos, a apólice expirará, o que significa que caso o assegurado faleça depois de completar 60 anos, o benefício não será pago.

Controvérsias relacionadas a produtos de seguro vitalício

Existem inúmeros recursos online que discutem os dois tipos de apólices de seguro, considerando seus prós e contras. De acordo com um desses artigos, o seguro de vida temporário é “mais barato” e “mais fácil de compreender”, enquanto o seguro de vida vitalício tem alguns benefícios adicionais, especialmente o valor monetário acumulado.² Outro desses recursos descreve as perspectivas sobre esses dois tipos de seguro da seguinte forma:

O seguro de vida temporário é a melhor opção para a maioria das pessoas e alguns dos maiores especialistas em finanças como Dave Ramsey, Suze Orman e Clark Howard concordam e recomendam esse tipo de seguro de vida. Mas isso não significa que seja o melhor para todos e algumas pessoas podem obter maiores benefícios do seguro de vida vitalício.³

De maneira similar, embora muitos desses artigos reconheçam que o seguro de vida temporário normalmente é a melhor opção, eles também reconhecem que os seguros de vida vitalícios podem servir em algumas ocasiões. Os especialistas do setor de seguros entrevistados pelo B Lab compartilham desse posicionamento.

No entanto, algumas críticas ao mercado de seguros de vida vitalícios, ainda que concordem com essa noção de maneira geral, também argumentam que existem questões subjacentes a esse mercado que fazem com que a venda dessas apólices seja problemática. Especificamente, essas críticas apontam que: 1) as companhias de seguros obtêm maior lucro com os seguros de vida vitalícios, criando um conflito de interesses inerente que leva a que esse tipo de seguro seja comercializado de forma mais agressiva em benefício das empresas e

² <https://www.nerdwallet.com/blog/insurance/what-is-the-difference-between-term-whole-life-insurance/>

³ <https://www.policygenius.com/life-insurance/learn/whole-life-versus-term-life-insurance/>

às custas dos consumidores; e 2) a falta de transparência em relação às implicações e aos pagamentos potenciais feitos através das apólices de seguro de vida vitalício.

- (1) *Benefícios para as companhias de seguros:* Algumas estimativas indicam que os corretores de seguros ganham uma comissão até 10 vezes maior por seguros de vida vitalícios em comparação a seguros de vida temporários, o que explica a razão por que o produto é comercializado de forma tão agressiva, mesmo que na maior parte dos casos não seja a melhor opção para o consumidor.⁴
- (2) *Transparência dos pagamentos:* De acordo com pelo menos uma fonte, os pagamentos efetuados em virtude dos produtos de seguro vitalício funcionam de forma semelhante aos dividendos que um acionista recebe. Portanto, os gerentes têm o poder de escolher o montante de dinheiro gerado pelas apólices subjacentes para distribuir aos assegurados a cada ano. Contudo, o aspecto discricionário desses pagamentos não é divulgado à maioria dos consumidores.⁵

Por último, embora alguns corretores de seguros vendam uma variedade de produtos relacionados a seguros (incluindo tanto seguros de vida temporários como vitalícios) para seus clientes, algumas empresas desenvolveram um modelo de negócios exclusivamente baseado na venda de produtos de seguro vitalício com o propósito expresso de usá-los como um investimento financeiro alternativo, não somente como um produto de seguro. Normalmente, essas empresas comercializam esse serviço específico com campanhas de marketing com slogans registrados como “seja seu próprio banco” ou “banco infinito.”⁶

Nesses modelos de negócios, o fato de que os seguros de vida vitalícios acumulam um valor monetário com o tempo é usado para o propósito expresso de “pegar emprestado” o valor acumulado e, dessa forma, emprestar dinheiro de seus próprios ativos, em vez de solicitar a uma instituição financeira.

Similar aos comentários mencionados sobre a relevância geral dos produtos de seguro vitalício para os consumidores, também existem opiniões contrárias sobre o conceito de “ser seu próprio banco.” De um lado, algumas pessoas argumentam que o conceito oferece valor aos consumidores pelo benefício simultâneo de poder pegar emprestado da sua própria apólice e, basicamente, receber os benefícios do seguro de vida antes da morte.⁷ Outras críticas, semelhantes às críticas feitas ao seguro vitalício em geral, apontam que o valor financeiro derivado dessa forma de uso dos seguros de vida vitalícios não otimiza o retorno financeiro na maioria dos casos, especialmente em comparação a outras abordagens de gestão financeira como contas-poupança, fundos de investimento e hipotecas. Essas críticas também argumentam que a ideia de “ser seu próprio banco” não é exatamente correta, já que em

⁴ <https://www.expertinsurancereviews.com/insurance-education/term-life-better-whole-life/>

⁵ <https://mailchi.mp/f7f4e403ee34/w3uaky99dd>

⁶ <https://infinitebanking.org/>

⁷ <https://termlife2go.com/infinite-banking/>

essência esse modelo ainda implica fazer um empréstimo de uma instituição financeira. Só que, nesse caso, essa instituição é uma seguradora e não um banco.⁸

Em resumo, embora haja um reconhecimento geral de que os produtos de seguro vitalício são importantes para os consumidores em algumas circunstâncias, em muitos casos existem limitações em relação a essa importância e preocupações sobre a comercialização e transparência subjacentes desses produtos. Infelizmente, ainda não existem padrões de terceiros relacionados à responsabilidade e proteção ao consumidor que tenham sido definidos para diferenciar as empresas nesse âmbito.

Fundamentos da decisão:

Considerando o consenso geral de que o produto é relevante em algumas circunstâncias, apesar das preocupações razoáveis sobre essa relevância, bem como sobre a transparência e o conflito de interesses possível, o Conselho Consultivo de Padrões determinou que é apropriado certificar empresas que desenvolvem ou vendem produtos de seguro vitalício em alguns casos.

O Conselho Consultivo de Padrões também reconhece que os riscos associados à relevância geral para os consumidores, assim como à transparência do produto e ao conflito de interesses possível resultante da comercialização desse produto nos casos em que não eles representam a opção mais conveniente são especialmente insidiosos quando uma empresa depende da venda de produtos de seguro vitalício como parte fundamental do seu modelo de negócios. Em contraste com os casos em que o seguro de vida vitalício forma parte de um conjunto de ofertas aos consumidores, nos quais é possível identificar o produto que melhor se adapta às suas necessidades e assessorá-los quanto a esse produto, quando uma empresa está totalmente focada em vender produtos de seguro vitalício existe um conflito de interesses exacerbado e um risco inerente de que esse produto não seja a opção mais conveniente para o cliente.

Combinado com as preocupações referentes à transparência, o Conselho Consultivo de Padrões determinou que, no momento, as empresas que majoritariamente vendem produtos de seguro vitalício são elegíveis para a certificação somente se tiverem transformado de maneira fundamental a natureza dos produtos de seguro vitalício. Como resultado, as empresas que atendem como corretoras, incluindo aquelas que vendem produtos de seguro vitalício com o propósito expresso de usá-los como um veículo financeiro alternativo são inelegíveis para a certificação de Empresa B no presente momento.

Como não foi possível identificar o engajamento das empresas com as práticas recomendadas para o setor, o B Lab e o Conselho Consultivo de Padrões não puderam determinar

⁸<https://www.kitces.com/blog/bank-on-yourself-review-a-personal-loan-from-a-life-insurance-company-and-not-infinite-banking/>

concretamente quais seriam os parâmetros para a qualificação antes de avaliar empresas específicas. Para isso, as empresas que consideram atender aos requisitos do Conselho Consultivo de Padrões e que gostariam de demonstrar sua elegibilidade serão avaliadas caso por caso.

As decisões do Conselho Consultivo de Padrões se baseiam em pesquisas independentes conduzidas pelo B Lab e consultores das partes interessadas, incluindo especialistas e profissionais do setor.

Nos casos em que uma empresa for elegível, o requisito de divulgação tem a intenção de reconhecer que algumas pessoas podem estar em desacordo com a posição definida pelo Conselho Consultivo de Padrões e deveriam ter acesso a informações relevantes para fazer seus próprios julgamentos com relação ao desempenho socioambiental de uma empresa.

Esta declaração está vigente desde maio de 2019 até a próxima avaliação do Conselho Consultivo de Padrões.

Envie seus comentários e dúvidas a Dan Osusky, Diretor de Padrões do B Lab, pelo e-mail dosusky@bcorporation.net.