

FICHA DO INDICADOR

INDICADOR (NOME DO INDICADOR)

TAXA DE EVOLUÇÃO DA COBERTURA

SIGLA

TECAC

UNIDADE ADMINISTRATIVA RESPONSÁVEL

SUPER

RESPONSÁVEL PELA COLETA DOS DADOS

Annibal Vasconcellos

RESPONSÁVEL PELO CÁLCULO DO INDICADOR

Paulo Miller

DADOS TÉCNICOS DO INDICADOR

OBJETIVO ESTRATÉGICO IMPACTADO: Ambiente favorável ao desenvolvimento de um mercado competitivo, transparente, inovador e com maior cobertura

FINALIDADE DO INDICADOR: Rastrear o aumento do número de segurados/apólices com uma 'proxy' ("aumento percentual do número de apólices/contratos dos segmentos auto, residencial, garantia e produtos de acumulação emitidas em um determinado ano-calendário). Foco na cobertura do mercado.

MÉTODO DE CÁLCULO: $NAC(t1) / NAC(t0) \times 100$

DESCRIÇÃO DOS COMPONENTES: NAC (t1) = Número de apólices ou contratos dos segmentos auto, residencial, garantia e produtos de acumulação emitidas em um determinado ano-calendário
 NAC (t0) = Número de apólices ou contratos dos segmentos auto, residencial, garantia e produtos de acumulação emitidas no ano-calendário anterior) X 100 Obs.: No caso dos produtos de acumulação, a variável apurada a cada período corresponde ao estoque de participantes ativos ao final do período

ÍNDICE PERCENTUAL	DIMENSÃO DO INDICADOR RESULTADO	SUBDIMENSÃO DO INDICADOR EFETIVIDADE	POLARIDADE POSITIVA
FONTE DE DADOS SAPIEMS/BDESTATIST	PERIODICIDADE - APURAÇÃO TRIMESTRAL	PRAZO DE COLETA Jan -Mar Abr - Jun Jul - Set Out - Dez	PRAZO DE CÁLCULO Março do ano seguinte

AVALIAÇÃO DO INDICADOR

1. Status do indicador	Novo
2. Disponibilidade	Disponível sem restrições
3. Confiabilidade	Confiável sem restrições

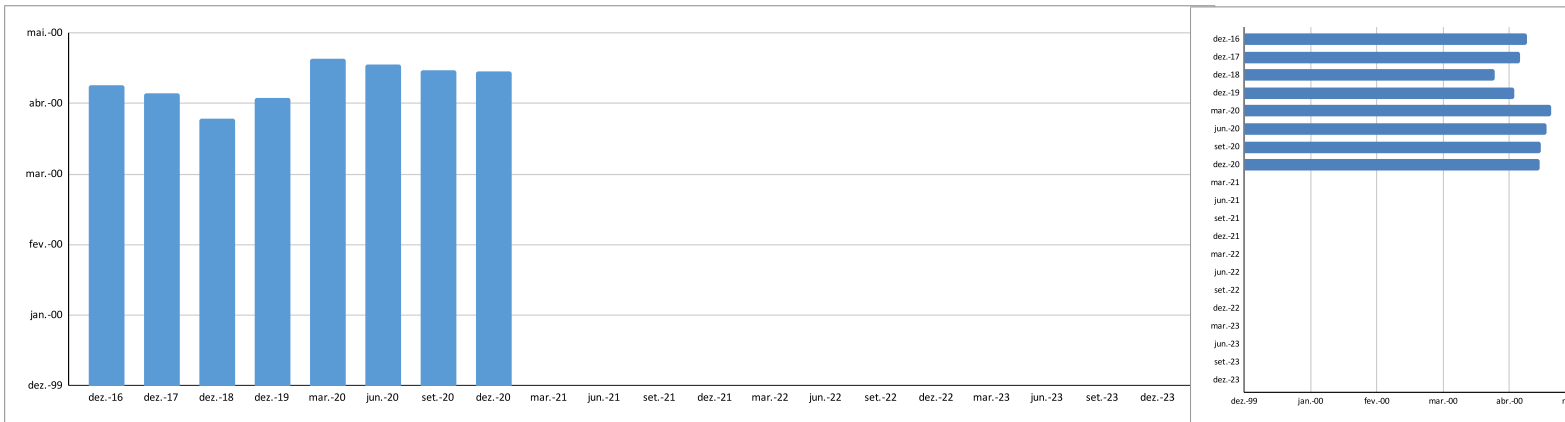
4. Tempestividade	Atende plenamente
4. Simplicidade de comunicação	Atende plenamente
6. Representatividade Objetivo Estratégico	

AVALIAÇÃO DO INDICADOR

21 Adequado - o indicador é adequado para uso, entretanto buscar melhorias nos critérios não atendidos plenamente.

DESEMPENHO DO INDICADOR

	T(-3)	T(-2)	T(-1)	T0	T1	T2	T3	T4	T5	T6	T7	T8	T9	T10	T11	T12	T13	T14	T5	T6
	dez.-16	dez.-17	dez.-18	dez.-19	mar.-20	jun.-20	set.-20	dez.-20	mar.-21	jun.-21	set.-21	dez.-21	mar.-22	jun.-22	set.-22	dez.-22	mar.-23	jun.-23	set.-23	dez.-23
RESULTADOS	106,47	103,84	94,48	102,00	115,84	113,81	111,64	111,35												
METAS																				



PARECER SOBRE O INDICADOR

No caso dos produtos de acumulação, como são produtos de longo prazo, após determinado tempo o número de novos contratos tende a cair, pois grande parte do público alvo já possui contratos, e eles são mantidos por muito tempo. Por isso, usaremos, no caso de produtos de acumulação, o estoque de contratos a cada ano, ou seja, a quantidade de pessoas (na verdade contratos, já que uma pessoa pode ter mais de um contrato) que possuem planos de previdência/acumulação (PGBL, VGBL, Tradicional-Aposentadoria) apurada a cada fim de ano.