



EDITORIAL

Com a liberação das fronteiras comerciais entre os países, decorrente da globalização da economia mundial, as empresas em geral, e particularmente as seguradoras, tiveram de se adaptar às novas regras do mercado, através de um novo planejamento estratégico com o objetivo de gerar soluções e de se posicionar face a realidade de uma nova e acirrada concorrência.

Para o mercado segurador, tornou-se imperiosa uma tomada de posição, no sentido de alargarmos as fronteiras do conhecimento, abrindo caminhos de prosperidade, cuja ação influiu numa melhor participação no PIB brasileiro. Tudo isso, sintetizando, moldou um novo perfil da nossa atividade, uma nova concepção de mercado, favorecendo condições de competitividade adequadas ao momento que atravessávamos.

Além disso, diga-se de passagem, o mercado aderiu ao emprego da informática, como ferramenta indispensável para a eficiência das seguradoras, para os avanços que foram registrados, tanto no que se refere à velocidade dos métodos adotados, facilitando o crescimento tanto quantitativo como qualitativo dos serviços prestados.

A fase atual que atravessamos tem sido propícia ao avanço da produção, dependendo, naturalmente, do estímulo necessário para impulsionar

a atividade seguradora.

As transformações que vêm sendo operadas pela FENASEG (atual CNseg), definindo a nova estrutura do mercado segurador nacional, têm por objetivo atualizar a entidade representativa do setor em razão das mudanças por que vem passando o mercado.

Acrescente-se, além disso, que o crescimento do seguro se acentua muito mais nos países emergentes, entre os quais está o Brasil que oferece uma gama de oportunidades, levando-se em conta o espaço físico do seu território continental e os inúmeros nichos de mercado que aguardam profissionais competentes para desbravá-los.

Nessas últimas edições do nosso informativo, temos noticiado, com certa insistência, o avanço dos assuntos pertinentes àquelas mudanças, razão por que, dando continuidade, informamos que as Federações que foram implantadas estão avançando nas suas estruturações, criando grupos de trabalho para todas as modalidades de seguros. Já a Confederação (CNseg) atua fortemente na prestação de serviços, na criação de mecanismos para o combate à fraude, no relacionamento com as instituições nacionais e internacionais, bem como ainda na regulamentação do resseguro.

:: CDES

Temos a satisfação de informar que o Dr. João Elísio Ferraz de Campos, presidente da FENASEG, foi convidado pelo presidente da República, Luiz Inácio Lula da Silva, a permanecer por mais dois anos no CDES - Conselho de Desenvolvimento Econômico e Social, em razão de sua destacada atuação no referido órgão federal.

Este Sindicato, com orgulho, felicita o companheiro João Elísio pela sua permanência naquele importante órgão, formulando votos de continuados sucessos e cujas proposições encontrem o apoio dos demais representantes que têm assento no referido Conselho.

:: RESSEGUROS

Resseguradores e corretores de resseguros (brokers) aguardam a regulamentação da abertura do resseguro para definirem sua estratégia de atuação no Brasil. A expectativa é de que a SUSEP anuncie agora em junho as primeiras normas nesse sentido. Não por acaso, estiveram no país, nas duas últimas semanas, dezenas de executivos estrangeiros e até dirigentes de órgãos reguladores de várias partes do mundo. O mercado brasileiro é visto com interesse em um segmento que atravessa certa inquietação internacional, em razão das perdas provocadas, principalmente, por fenômenos naturais devastadores. "O Brasil é um dos poucos novos nichos que restam e apresenta muitos atrativos, como a ausência de catástrofes. Nosso foco está voltado para o país", afirma, por



João Elísio Ferraz de Campos, presidente da FENASEG, membro do CDES.

exemplo, o presidente da resseguradora Scor Re, José Carlos Cardoso.

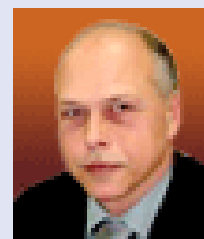
Os brokers também estão de olho no potencial do mercado brasileiro. É o caso da Jardine Lloyd Thompson (JLT), uma das quatro maiores do mundo, cujo presidente, Mark Drummond-Brady, veio ao Brasil esta semana para prospectar novas oportunidades de negócios.

Em dois encontros com executivos brasileiros e com representantes do IRB Brasil Re, no Rio de Janeiro e em São Paulo, ele reafirmou a intenção de investir no Brasil e até mesmo de realizar novas aquisições no mercado interno. "O nosso foco está voltado para este mercado, que tem grande potencial", salientou, nas conversas. (Fonte: Jornal do Commercio, 28/05/07)

:: FUNENSEG

O diretor de Ensino e Produtos da Escola Nacional de Seguros (FUNENSEG), Nelson Le Cocq, afirma que há uma nova geração interessada em fazer carreira na área de seguros: isso sinaliza para uma saudável renovação nos quadros do setor, acrescenta. Segundo a FUNENSEG, 37 dos 40 alunos da segunda turma do Curso Superior de Administração com ênfase em Seguros e Previdência, têm menos de 30 anos.

Outro lado importante é que, do total de alunos, cerca de 50% estavam sem ocupação antes de começar o curso. Hoje, mais de 90% deles conseguiram ao menos estágio em empresas do setor. A FUNENSEG aceitará até o dia 19 deste mês, inscrições para o processo seletivo da terceira turma do curso. As provas serão realizadas no dia 24 de junho e as aulas começam na última semana de julho. A inscrição custa R\$ 30,00. Outras informações sobre o curso podem ser obtidas no site da escola: www.faculdade.funenseg.org.br. (Fonte: Seguros.com.br, 09/06/07)





:: IRB

O IRB-Brasil RE lançou edital de licitação para contratação de empresa que prestará serviço de consultoria para definição de um novo plano de negócios, para atender as condições de concorrência do mercado de resseguros.

De acordo com o gerente de Estratégia do IRB-Brasil Re, Sebastião Pena, o objetivo é construir um novo planejamento estratégico para gerar soluções de dentro para fora da empresa, com base na experiência do corpo técnico do IRB-Brasil Re unida à realidade externa. "Unidade de gestão de risco e planejamento estratégico caminharão de mãos dadas, visando ao sucesso da empresa dentro da nova realidade concorrencial. Em conexão com o mercado externo, fazendo bons diagnósticos das situações, a gestão de risco vai abastecer o planejamento estratégico de informações sobre o que acontece nesses mercados, qual o nível de alavancagem necessária em cada

ramo e criação de metas setoriais de posicionamento dentro do conceito internacional", ressaltou Pena, em nota divulgada pela empresa. O executivo informou ainda que também foi lançado edital para tornar mais eficiente o gerenciamento dos ativos e passivos da empresa. Os editais concentram-se no site da resseguradora: www.irb.brasilre.com.br. (Fonte: FENASEG, 28/05/07)



Sebastião Pena

:: FRAUDES

O crescimento das fraudes anda tirando o sono de executivos de muitas seguradoras. Uma pesquisa da Accenture mostra que as pessoas fraudam principalmente porque sabe que não são pegas. E, pior, se a fraude for descoberta, têm a certeza de que não serão punidas. Com isso, os prejuízos das seguradoras chegam a R\$ 5 bilhões por ano no Brasil. Nos Estados Unidos, batem na casa dos US\$ 24 bilhões.

Nos EUA, a Accenture descobriu que um em cada quatro americanos acredita que é aceitável fraudar uma companhia de seguro. A metade dos entrevistados (49%) afirma que as pessoas cometem uma fraude, porque sabem que vão sair impunes.

No Brasil, o cenário é bem parecido com o dos Estados Unidos. Com base na análise de estatísticas da FENASEG, a conclusão é que todo mundo sabe da existência de fraude nas apólices. Dos entrevistados, 43% acham que não serão pegos; 24% dizem que mesmo sendo pegos não serão punidos.

Outro ponto é que poucos segurados sabem que os prejuízos causados pelo pagamento de sinistros fraudulentos acabam repercutindo no preço do seguro, destaca Marino Aguiar, responsável pela área da Accenture que acompanha o setor de seguros. "O bom cliente acaba pagando pelo mau segurado", diz. (Fonte: Valor Econômico, 05/06/07)



:: ANTILAVAGEM DE DINHEIRO

A SUSEP estabeleceu inúmeros procedimentos que as empresas de seguros, de previdência privada aberta e de capitalização são obrigadas a observar no relacionamento com clientes, considerados pessoas politicamente expostas.

O novo regulamento complementa as regras já existentes desde maio do ano passado, disciplinando os controles internos específicos para situações relacionadas à prática de crimes de lavagem de dinheiro (Lei 9.613/98), além de dispor sobre comunicação de operações suspeitas e sobre a responsabilidade administrativa de que trata a referida lei.

As novas regras, formalizadas na recém-divulgada Circular 341, cujos efeitos passam a valer a partir de 1º de outubro próximo, são obrigatórias também para os agentes da cor-



retagem de seguros, pessoas físicas e jurídicas. As regras classificam como "pessoas politicamente expostas" os agentes públicos que desempenham ou tenham desempenhado, nos últimos cinco anos, no Brasil ou em países, territórios e dependências estrangeiras, cargos, empregos ou funções públicas relevantes, assim como seus representantes, familiares ou outras pessoas de seu relacionamento próximo.

No caso de cliente brasileiros, o conceito de pessoas politicamente expostas abrange desde os detentores de mandatos eletivos dos Poderes Executivo e Legislativo a ministros, dirigentes de autarquias e empresas públicas e membros do Conselho Nacional de Justiça, do Supremo Tribunal Federal e dos tribunais superiores, entre outros. (Fonte: Jornal do Commercio, 25/05/07)



:: CÓDIGO CIVIL

O deputado Arnaldo Madeira (PSDB-SP) foi designado relator, na Comissão de Finanças e Tributação (CFT) do projeto de lei que estabelece novas regras para o seguro de vida. O projeto, de autoria do deputado Paulinho da Força (PDT-SP), altera o Código Civil e propõe, por exemplo, que o prêmio, no seguro de vida individual, seja conveniado por prazo limitado, ou por toda a vida do segurado: "a defeituosa redação do Código Civil passa a impressão de que não há contrato de seguro de vida celebrado sem prazo determinado. A constatação de que essa conclusão não condiz com a verdade dos fatos localiza-se na própria, mais precisamente em seu artigo 796, onde se permite que o prêmio seja válido por toda a vida do segurado", argumenta o parlamentar. Ele acrescenta que há necessidade de correção de uma outra impropriedade, que seria o fato de o legislador não ter se ocupado de contratos coletivos na delimitação da norma: "o ajuste coletivo de apólices de seguro de vida em grupo somente tem sentido e adquire relevância social se o grupo for apreciado a partir de variáveis estatísticas capazes de representá-lo, critério sem o qual não haverá, no mercado de seguros, espaço para consumidores com idade elevada", adverte o deputado. Além disso, é proposta que as modificações unilaterais das condições

do seguro de vida, promovida pelo segurador, obedecerão às seguintes normas, sob pena de nulidade: somente entrarão em vigor após o transcurso de um ano da contratação do seguro ou da última alteração promovida no contrato; serão comunicadas com antecedência mínima de três meses ao estipulante e aos integrantes do grupo segurado, mediante documento escrito no qual conste de forma expressa e detalhada a demonstração dos critérios atuariais que justificam a alteração a ser efetuada, sendo obrigatória a preservação dos direitos e obrigações das partes em proporções semelhantes às inicialmente ajustadas; e considerarão, em favor do estipulante ou do grupo segurado, conforme o caso, os ganhos obtidos pelo segurador por força da obtenção de lucro que tenha excedido o inicialmente previsto como decorrência da execução do contrato, cuja quantificação expressa deverá fazer parte dos termos iniciais do ajuste. (Fonte: CQCS, 30/05/07)



:: DPVAT

Dados da SUSEP indicam queda acentuada da taxa média de sinistralidade no ramo DPVAT, que passou de 94% para 78% entre o primeiro trimestre do ano passado e o mesmo período, no atual exercício.

Além disso, a receita apurada na carteira cresceu 25,8% entre os dois períodos comparados, atingindo o patamar de R\$ 1,2 bilhão na soma acumulada de janeiro a março deste ano. Esse valor corresponde a 9% do faturamento global do mercado, sem contar o seguro saúde, atualmente sob a jurisdição da ANS, a Agência Nacional de Saúde Suplementar.

Há poucos dias, a FENASEG anunciou mudanças no site DPVAT (www.dpvatseguro.com.br).

Para os consumidores, a principal novidade são as mudanças na área de solicitações de indenização do seguro. Visando a facilitar o entendimento por parte do usuário, as informações foram segmentadas, levando-se em conta a data em que ocorreu o acidente, permitindo que o segurado ou beneficiário saiba como deve proceder a partir das legislações vigentes no período do sinistro. (Fonte: Seguros em Dia, 25/05/07)



:: CONSEGURO

Para conhecimento de nossas associadas, informamos que se aproxima a quarta edição da CONSEGURO - Conferência Brasileira de Seguros, Resseguros, Previdência Privada e Capitalização, a ser realizada no Rio de Janeiro, em setembro vindouro. Oportunamente, daremos maiores detalhes sobre a referida Conferência.



:: ETANOL

O aumento da produção de etanol já começa a aquecer o mercado de seguros rural para lavouras de cana-de-açúcar, com consultas. Segundo Geraldo Mafra, diretor comercial da Seguradora Brasileira Rural, esta é uma tendência que ganha força e o setor de seguros está atento à evolução. A expectativa, de acordo com ele, é que o segmento de seguro para cana-de-açúcar incorpore a cultura do seguro como instrumento de proteção de seus ativos e que esse mercado possa desenvolver-se com consistência.

Segundo declarou recentemente o Ministro da Agricultura, Reinhold Stephanes, o Brasil pode dobrar a produção atual de etanol, de 17,5 bilhões de litros, em pouco mais de 10 anos, para atender o incremento da demanda global. Ainda de acordo com Stephanes, o Brasil tem cerca de 150 milhões de hectares disponíveis à agricultura, dos quais boa parte pode ser destinada ao cultivo da cana-de-açúcar. Para o Ministro, a área com cana-de-açúcar pode crescer, de forma sustentável, 10% anualmente nos próximos anos. (Fonte: Seguros.inf.br, 01/06/07)

