



## PROTEÇÃO AO CONSUMIDOR

O jornal Gazeta Mercantil, de 9 do corrente, publicou interessante matéria versando sobre a posição da SUSEP em admitir rever algumas exigências dos resseguradores com referência à minuta colocada em audiência pública. As regras que nortearão o mercado de resseguros deverão ser aprovadas em reunião com o Conselho Nacional de Seguros Privados (CNSP), que acontecerá no dia 17 de dezembro e já no dia imediato (18/12) serão publicadas e já estarão valendo, conforme declarou o superintendente da autarquia, Armando Vergílio dos Santos Júnior, tendo acrescentado: "Vamos defender o interesse da nação, que é proteger o consumidor".

O Brasil, finalmente, está chegando à reta final da abertura do mercado de resseguros. O tema em debate não é novo, pois o assunto, por incrível que pareça, vem sendo motivo para discussões há mais de 50 anos.

A bem da verdade, o que sentimos é uma grande disputa de interesses próprios, associada ao desejo cada vez maior de incluir nosso país no mundo globalizado do resseguro. Por outro lado, observa-se que o Sr. Armando Vergílio vem recebendo elogios dos executivos do setor, em razão de se mostrar propenso a receber dos grupos interessados as opiniões sobre a minuta colocada em audiência pública no mês passado.

No dia 29 de outubro (segunda-feira), a equipe da SUSEP ouviu a opinião dos resseguradores. Dia 7 do corrente foi a vez das seguradoras se aproximarem e oferecer suas sugestões. Dia 16 foi a vez dos executivos do IRB-Brasil Re.

No que se refere aos principais resseguradores do mundo, quando entrevistados por este jornal, afirmaram ter grande interesse no país, o qual detém a maior economia da América Latina e seu potencial de crescimento é enorme com os investimentos em infra-estrutura

que estão programados. O Brasil, como se sabe, não tem catástrofe, razão por que atrai mais o nosso interesse, disse Kurt Muller, presidente da Munich Re no Brasil. Aliás, este é o mesmo discurso dos seus concorrentes.

Segundo Armando Vergílio, a SUSEP já conta com três resseguradoras que se comprometeram a atuar como local e até um que afirmou a sua intenção, sem garantir de fato. "As regras agradaram 90% dos interessados!", disse Vergílio. Porém, não é isso que este jornal tem escutado dos entrevistados. O primeiro a ter coragem de criticar as normas foi o presidente do Lloyds of London, Lorde Peter Levene, seguido pelos demais. "Hoje recebemos uma equipe do Lloyds com pedido de desculpas", contou Vergílio. O que parece fazer parte do jogo de interesses. Com uma mão a equipe fez o pedido de desculpas pelo tom sincero de Levene e com a outra entregou um calhamaço com as sugestões de mudanças na minuta. "A equipe da SUSEP está pagando para ver, achando que as sugestões são lobby e não necessárias para visibilizar investimentos. Se nada mudar, há um grande risco de ter raríssimos registros de resseguradores", disse um investidor.

O ponto que mais tem gerado discussão, no que toca ao ressegurador admitido, o preferido dos investidores é a exigência de reservas para as indenizações. Já os interessados em atuar como local não gostaram do limite de reter riscos em até 3% do patrimônio.

Armando Vergílio confirmou que algumas regras poderão ser alteradas para se enquadrarem ao que é praticado mundialmente e aumentar o apetite dos investidores. "Mesmo que a regulamentação saia conservadora, ela poderá se ajustar à medida que o mercado for demandando mudanças que visem melhorar o setor do ponto de vista do consumidor".

## :: CAFÉ DA MANHÃ

No dia 22 do corrente (quinta-feira), às 8:00 horas, no Buffet du Batel, aconteceu o café da manhã com o Superintendente da SUSEP Armando Vergílio dos Santos Júnior, em cuja oportunidade concedeu coletiva à imprensa, discorrendo sobre os problemas atuais do mercado segurador nacional, dentre os quais aquele de maior evidência, isto é, a abertura do mercado de resseguros já em fase final da sua regulamentação.

O evento aconteceu por iniciativa do SINCOR/PR e deste Sindicato. A reunião contou com a presença das diretorias de ambas as entidades, executivos das empresas seguradoras e dos corretores de seguros, contribuindo para o sucesso daquele encontro bastante descontraído e informal. Armando Vergílio deixou transparecer que é um homem experiente e bem entrosado com os problemas da sua área e de quem esperamos uma administração aberta e voltada às conquistas, aos estímulos para um mercado que tanto precisa ampliar sua atuação a bem do país.



## :: FÓRUM REGIONAL

No período de 22 e 23 do corrente, aconteceu em Maringá o Fórum Regional de Seguros, a exemplo do que já foi realizado anteriormente em Cascavel. O evento foi promovido pelo SINCOR/PR e, com o apoio da FUNENSEG e também deste Sindicato.

A abertura da reunião foi feita pelo Sr. Armando Vergílio dos Santos Júnior, superintendente da SUSEP, cuja presença muito nos distinguiu e também por ter aceito o convite para participar dessa iniciativa.

Em sua participação o Sr. Armando Vergílio comentou sobre as oportunidades para o mercado brasileiro de seguros, destacando o Micro Seguro, deixando bem claro que é um mercado que poderá ser conquistado por operadores do seguro, soando sua fala como um alerta aos Corretores de Seguros lá presentes.

Igualmente o Sr. Armando Vergílio comentou sobre a criação de Cooperativas Corretoras de Seguros, sobre as quais, segundo depreende-mos por conta de seus comentários, ele é a favor, pois elas poderão sustentar corretores e corretoras iniciantes, possibilitando-lhes maior desenvolvimento comercial, ficando as atividades operacionais por conta da Cooperativa.

Igualmente presentes o Dr. João Elísio Ferraz de Campos, Presidente da FENASEG, o Sr. Robert Bittar, Presidente da FUNENSEG, o Sr. Artur Oscar Nogueira Hoff, presidente do SINCOR-PR e, o Sr. João

Gilberto Possiede, Presidente do SINDSEG-PR/MS, o qual destacou em sua fala que bem poderíamos considerar que naquela noite, a cidade de Maringá, estava sendo a capital do seguro brasileiro, em vista das autoridades do setor lá presentes.

Digno de nota a presença de vários Diretores do SINDSEG-PR/MS, cujas Seguradoras tem operação na região, dos nossos Representantes de Londrina (André Moreno e Maurício Pinelli) e de Maringá (Omar Assolari), além de vários Diretores do SINCOR-PR.

Cabe menção especial pela organização do evento, bem conduzida pelo Sr. Ricardo Vieira Ausek, Delegado do SINCOR-PR para a região de Maringá, pelo Sr. Osni Gaspar, Vice-Presidente do SINCOR-PR e pela Sra. Lúcia Osório Castro, Diretora de Eventos do SINCOR-PR.

A classe política também esteve presente, tendo o Sr. Silvío Magalhães Barros II, Prefeito Municipal, apresentado um vídeo sobre o Trânsito de Maringá, destacando as ações que a Prefeitura, com o apoio de diversas entidades e instituições, vem promovendo na cidade, obtendo resultados em prol da vida.

Além do Sr. Prefeito Municipal, tivemos as presenças de Dr. Batista, Deputado Estadual e da Sra. Edite Dias, Vereadora e Secretária Municipal, sendo que a mesma é considerada a madrinha do Corretores de Seguros de Maringá.



## :: DESEMPENHO DO MERCADO

Os investimentos das seguradoras em produtos diferenciados e em canais alternativos de vendas têm ajudado a aumentar a demanda por seguros, previdência e capitalização. Entre janeiro e setembro deste ano, o setor faturou R\$ 53,3 bilhões, crescimento de 15% em relação ao ano anterior. A expectativa é de que as seguradoras encerrem 2007 com R\$ 84 bilhões, mantendo o percentual de crescimento obtido até setembro, segundo estudo feito pelo consultor Flávio Faggion, sócio da SISCORP.

As vendas de seguros patrimoniais totalizaram R\$ 20,7 bilhões; seguro de vida, acidentes pessoais e VGBL somaram R\$ 21,3 bilhões; planos de previdência (PGBL e tradicionais), R\$ 5,5 bilhões; e títulos de capitalização ficou com R\$ 5,5 bilhões.

Considerando-se a receita total de seguros gerais e de vida, de R\$ 42 bilhões, a Bradesco Seguros e Previdência é a maior do País, com R\$ 9,1 bilhões e 21% de market share. O grupo Itaú vem em segundo, com R\$ 5,4 bilhões, seguida pela Unibanco AIG e Porto Seguro.

O faturamento das companhias tem apresentado crescimento mesmo com a queda do preço de seguros patrimoniais como automóvel, riscos empresariais e transporte gerada pela acirrada concorrência. O Vida Gerador de Benefício Livre (VGBL), um produto de acumulação de renda vendido como um plano de previdência privada é o responsável pela evolução da receita, com alta de 34% no ano até setembro, para R\$ 13,5 bilhões.

A Bradesco Vida e Previdência é a líder absoluta na venda deste produto, com 41% do total do setor. Entre janeiro e setembro, a Bradesco totalizou R\$ 5,5 bilhões em prêmios de VGBL, alta de 30% em relação ao mesmo período do ano passado.

A Itaú Vida e Previdência vem em segundo no ranking de VGBL, com R\$ 3 bilhões, alta de 28% e market share de 22%. O Banco do Brasil, por meio da Brasilprev, vem em terceiro, com R\$ 1,1 bilhão, evolução de 34%. O Safra passou a fazer parte dos dez maiores em vendas de VGBL. Com prêmios de R\$ 300 milhões, registrou crescimento de 604% até setembro e é agora o nono maior.

Em seguros, o automóvel é o principal produto vendido pelas companhias, com R\$ 10 bilhões, estável em relação ao mesmo período do ano passado. A Porto Seguro mantém a liderança, com R\$ 2 bilhões, crescimento de 13% e market share de 18%. No entanto, a disputa é acirrada e isso faz com que as três primeiras se alternem durante todo o ano. A Bradesco ficou em segundo, com R\$ 1,3 bilhão,



seguida pela Sul América, com R\$ 1 bilhão.

Em seguro de vida e acidente pessoal, a Bradesco mantém a liderança, seguida de perto pela Mapfre, com prêmios de R\$ 1,2 bilhão e R\$ 868 milhões, respectivamente. O maior crescimento nesta modalidade é do Santander, com prêmios de R\$ 503 milhões, alta de 107%. Em seguro patrimonial as vendas chegaram a R\$ 4 bilhões, segmento liderado pela Unibanco AIG, com R\$ 1 bilhão em prêmios até setembro, o que representa participação de 27%. (Fonte: Gazeta Mercantil, 16/11/07)

## :: INADIMPLÊNCIA

O valor fundamental de qualquer seguro reside na promessa de indenizar o segurado diante de um determinado fato. O seguro de crédito não é uma exceção, dado que, da mesma forma, supõe a segurança para uma empresa que comercializa bens ou serviços a crédito que, em caso de inadimplência por parte de seu cliente, receberá da seguradora, que cobre a operação, a indenização com base no percentual estabelecido previamente.

Entretanto, graças ao seu importante desenvolvimento tecnológico, este seguro se estende a uma série de serviços que contribuem para agregar valor a uma indenização. Para manter a eficácia do sistema de proteção, as seguradoras contam com complexos sistemas de tratamento de dados que permitem estimar a solvência de milhões de empresas em todo o mundo, do início ao fim de cada operação. Continuamente, a seguradora atualiza seu estudo de cada cliente final da empresa assegurada e fixa, baseado em sua experiência, um limite de crédito para cada um deles. Esta ação preventiva permite aos

executivos financeiros e comerciais otimizar suas tomadas de decisões na gestão da "Conta Clientes" e explorar sem riscos, novos setores ou a prospecção de mercados distantes onde não possui experiência, ação que de outra maneira poderia ser evitada pelo critério da prudência.

Definitivamente, por meio destes três pilares, a prevenção, a indenização e a cobrança, o seguro de crédito se constitui em um pacote integral de serviços capaz de acrescentar vantagens às diferentes áreas de uma empresa.

Finalmente será possível à empresa, graças às constantes melhorias tecnológicas oferecidas pela seguradora e que se incorporam de modo simples à sua dinâmica de procedimentos, centrar seus principais esforços na atividade de seu próprio negócio: prospecção de clientes e mercados para um crescimento rentável e seguro; vigilância e controle contínuos dos riscos comerciais; contar com uma ampla rede de gestão de cobrança e recuperação de recebíveis, diminuindo custos; fixar uma política financeira de curto prazo; oferecer uma segurança de entrada de recursos para sua atividade comercial. (Fonte: Gazeta Mercantil, 09/11/07)

## :: CRESCIMENTO

A SUSEP divulgou, na terça-feira (13/11), novo relatório de acompanhamento do mercado. A autarquia praticamente manteve suas projeções referentes ao desempenho do setor neste ano, com uma quase imperceptível redução de 0,1% no percentual previsto anteriormente. Segundo a Susep, sem contar o ramo saúde, as seguradoras deverão faturar R\$ 58,6 bilhões em 2007, com incremento de 16,8% em relação ao exercício passado.

Segundo a autarquia, o quarto trimestre será o melhor do ano, com uma receita de prêmios da ordem de R\$ 16,5 bilhões. Desse total, aproximadamente R\$ 6,2 bilhões deverão

ser gerados pela comercialização do VGBL e outros R\$ 3,8 bilhões, na carteira de automóveis.

No acumulado de janeiro a dezembro, a soma apurada no VGBL deverá chegar a R\$ 19,7 bilhões e, no ramo de veículos, a R\$ 13,6 bilhões. (Fonte: CQCS, 16/11/07)





## :: CANA-DE-AÇUCAR

Segundo o BNDES (Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social), os desembolsos de verbas estatais para projetos de usinas de etanol devem alcançar o recorde de R\$ 3,2 bilhões em 2007, representando um aumento de 58,4% em relação ao ano passado. É esperado que até 2010 sejam concluídas mais 110 novas usinas que produzirão mais oito bilhões de litros de etanol, elevando a produção brasileira para 26 bilhões de litros por ano.

Devido a esse cenário promissor, a Seguradora Brasileira Rural vem fortalecendo as coberturas do seu produto para o setor. Por isso de-

velopou uma apólice Multirisco, que contempla coberturas como incêndio, geada, seca, granizo, entre outras, para lavouras de cana-de-açúcar. O seguro cobre quebra de produtividade, provocadas por riscos climáticos naturais, com base na produtividade média definida no contrato pelo produtor.

"Além de garantir a proteção contra intempéries climáticas, o seguro também adiciona valor ao negócio, favorecendo o processo de captação de recursos para custeio e investimentos", afirma um dirigente de seguradora que opera nessa modalidade. (Fonte: CQCS, 14/11/07)

## :: SEGURO DE VIDA

Dinheiro de seguro de vida por acidente pode ser penhorado para quitar dívida. O entendimento é da 7ª Turma do Tribunal Regional do Trabalho da 1ª Região. Os desembargadores confirmaram a penhora online dos valores encontrados na conta de um devedor - dinheiro oriundo do seguro de vida por acidente pessoal. Cabe recurso.

Para se defender, o devedor argumentou que o dinheiro era impenhorável, por se referir a seguro de vida. Alegou que a verba seria usada para despesas médicas necessárias a sua sobrevivência.

O relator, desembargador federal Antônio Ezequiel da Silva, afirmou que a quantia recebida em razão de seguro por acidente não se enquadra naquelas que o artigo 649 do Código de Processo Civil dispõe como impenhoráveis.

Segundo a regra do CPC, são impenhoráveis: os bens inalienáveis e os declarados, por ato voluntário, não sujeitos à execução; os móveis, pertences e utilidades domésticas;

roupas e objetos pessoais, subsídios, soldos, salários, remunerações, proventos de aposentadoria, pensões; as quantias recebidas por liberalidade de terceiro e destinadas ao sustento do devedor e sua família; bens móveis necessários ou úteis ao exercício de qualquer profissão; seguro de vida; os materiais necessários para obras em andamento; os recursos públicos recebidos por instituições privadas para aplicação compulsória em educação, saúde ou assistência social.

O desembargador explicou, ainda, que o artigo 10 da Lei 6.830/80 dispõe que a penhora poderá recair sobre qualquer bem do executado, exceto os que a lei declarar absolutamente impenhoráveis (artigo 649 do CPC). Agravo de instrumento 2006.01.00.042.308-2/MG). (Fonte: Revista Consultor Jurídico, 20/11/07)

## :: VIDA E PREVIDÊNCIA

O acesso das camadas mais baixas da população a produtos de vida e previdência vem contribuindo com o crescimento destas carteiras dentro dos negócios das seguradoras ligadas ou não a instituições financeiras. Esse movimento já influencia os resultados financeiros dos segmentos de vida e previdência, que registraram alta acima da média do setor de seguros em volume de prêmios de janeiro a agosto de 2007.

Nos oito primeiros meses deste ano, o volume de prêmios emitidos no mercado total, excluindo-se o ramo de saúde, atingiu R\$ 37,6 bilhões, uma expansão de 17,1% em relação ao mesmo período de 2006.

Esse aumento, porém, teria sido de apenas 8,8% se não fosse pelo desempenho dos ramos de vida e previdência, que geraram um volume de prêmios de R\$ 23,7 bilhões, um crescimento de 22,6% em relação ao mesmo período de 2006. Os dados são do presidente da Federação Nacional de Previdência Privada e Vida (FENAPREVI) e da Mapfre, Antônio Cássio dos Santos.

Para Marcelo Teixeira, diretor do HSBC Seguros, esse crescimento deverá se manter até o final do ano, o que resultaria em um volume de prêmios de R\$ 42 bilhões emitidos

no mercado segurador, e de R\$ 26 bilhões nos segmentos de vida e previdência. O ramo de seguro de vida do banco cresceu 19% em volume de prêmios arrecadados de janeiro a julho de 2007. Segundo Teixeira, o aumento pode ser explicado pela mudança de público atendido.

"O consumidor de baixo poder aquisitivo conseguiu se inserir no nicho de mercado abordado pelas seguradoras, pois elas passaram a



oferecer produtos diferenciados com uma necessidade de contribuição mensal menor", explica. Em 2008, o banco comercializará um produto voltado para as classes C, D e E que vendia apenas por meio da Losango, o Amparo Familiar - de assistência em caso de falecimento. (Fonte: Valor Econômico, 09/11/07)

## :: CATÁSTROFES E O SEGURO

Os custos dos efeitos das catástrofes naturais aumentaram entre 10 e 15 vezes desde os anos 50, influenciados pelas mudanças climáticas, destacou ontem Yvette Veyret, presidente do Comitê Nacional Francês de Geografia e professora da Universidade Paris X. A executiva participou de um semi-

nário da Bradesco Auto/RE, que reuniu ontem 400 executivos para discutir os impactos das mudanças no clima no setor de seguros. Luiz Carlos Trabuco Cappi, presidente da Bradesco Seguros, destacou que a gestão de riscos é vital para lidar com esta nova realidade. (Fonte: Valor Econômico, 16/11/07)

## :: AGENDA

29/Nov - Troféu Pinhão de Ouro do CVG PR no Clube Concórdia - 19:30h.

10/11/Dez - Treinamento da Polícia Rodoviária Estadual e Federal em Cascavel/PR.

17/Dez - Almoço de Confraternização do Sindiseg PR/MS no Hotel Bourbon - 12:00 h.

18/Dez - Evento em Campo Grande no Hotel Jandaia.

19/Dez - Formatura dos Corretores de Seguros no Restaurante Dom Antonio.