



## PARANÁ BANCO SAI NA FRENTE

Para nós, paranaenses, a notícia é bastante auspiciosa. Na configuração da nossa realidade, existem aqueles homens que não sabem parar. Para eles a luta prossegue em marcha contínua, sem medir as tarefas e em busca das ações futuras. O grupo Paraná Banco protocolou junto à SUSEP pedido de autorização prévia para constituição da primeira resseguradora de capital privado do Brasil, a J. Malucelli Resseguradora S.A., com capital inicial de R\$ 70 milhões. De início, a empresa vai atuar na área de Seguro-Garantia, em cujo segmento mantém atividade a seguradora do grupo e que é líder de mercado com 50% de participação.

Aliás, é oportuno ressaltar que a J. Malucelli Seguradora desfruta de posição invejável no segmento de Seguro-Garantia, razão por que a empresa é destaque como uma das maiores seguradoras de Garantia da América Latina. Em 2007, por exemplo, alcançou a marca histórica de um volume de prêmios emitidos de R\$ 210 milhões, isto é, Seguro-Garantia e mais DPVAT, sendo R\$ 175 milhões apenas de Seguro-Garantia. Dessa forma, a seguradora registra um crescimento de mais de 90% em comparação com o ano anterior. Tais resultados, sem dúvida, refletem as ações que assinalaram a atuação da empresa, destacando-se dentre essas a qualificação, o esforço e o comprometimento dos colaboradores em relação às metas definidas, além, naturalmente, dos investimentos aplicados em novas tecnologias no decurso de todo o ano de 2007. Tudo isso, podemos dizer sem erro, é fruto do ideal de servir ao país, cada vez com maior empenho; como consequência o Paraná também é afortunado com a sua parcela de benefícios e que reverte em favor do bem-estar social.

Com base nos dados de novembro de 2007, divulgados pela SUSEP, a empresa obteve um market share de 50% e que a distingue perante o mercado segurador. Quanto a 2008, as perspectivas são alentadoras, pois a seguradora prevê um crescimento entre 20% a 25%.

É interessante observar que a J. Malucelli Resseguradora nasce com uma carteira pronta, eis que

dará garantia de 100% dos prêmios de resseguros gerados pela J. Malucelli Seguradora, com potencial para gerar no primeiro ano, prêmios na ordem de R\$ 200 milhões a R\$ 300 milhões. Com base em notícia divulgada pela imprensa, e segundo João Gilberto Possiede, presidente da J. Malucelli Seguradora, a empresa proporcionou aproximadamente cerca de R\$ 300 milhões de lucros para as resseguradoras. A partir de agora, conforme esclarece Possiede, parte desses lucros serão retidos pela resseguradora do Paraná Banco, que deverá manter parcerias com o IRB e com outras resseguradoras internacionais na chamada retrocessão, que é o resseguro do resseguro.

O grupo também deseja expandir as operações de resseguros para outros países da América Latina, segundo enfatiza Possiede. A seguradora do grupo detém, hoje, aproximadamente 10% dos prêmios de Seguro-Garantia gerados na América Latina.

O Seguro-Garantia – similar a uma carta de fiança bancária – movimentava R\$ 400 milhões por ano e deve crescer 50% em 2008. Incluindo todas as categorias, o setor de seguros representa, hoje, 3% do Produto Interno Bruto do Brasil, gerando receita de R\$ 70 bilhões por ano.

O grupo J. Malucelli vive, hoje, um momento muito especial, pois, dentro da visão da realidade nacional, não vacilou em expandir suas atividades, pois encara o futuro com otimismo e determinação. Atento à evolução por que passa o mercado segurador nacional, O Paraná Banco, com o dinamismo que lhe é peculiar, não teve dúvidas em ampliar sua presença no setor através de uma iniciativa que se projeta para o futuro. Além de ressaltar o espírito empreendedor do homem paranaense, tem o dom de quebrar barreiras para melhor contribuir pelo desenvolvimento da nossa atividade. E mais uma alavanca que foi colocada como componente valioso à expansão da riqueza nacional.

(O texto foi elaborado com base nas notícias divulgadas pela Gazeta do Povo e também do Estado de São Paulo, de 28.01.08)

## :: CRÉDITO CONSIGNADO

Representantes do mercado de previdência complementar se encontram com o Ministro Paulo Bernardo para discutir questão do crédito consignado

O presidente da FENASEG, João Elisio Ferraz de Campos, e uma comitiva integrada por representantes do mercado de previdência complementar foram recebidos em audiência pelo Ministro do Planejamento, Orçamento e Gestão, Paulo Bernardo Silva, em seu Gabinete, em Brasília, nesta última segunda-feira, dia 21. O objetivo do encontro foi o de entregar um documento onde o segmento aponta as preocupações com o impacto de um possível decreto a ser baixado pelo Governo sobre a concessão de créditos consignados a servidores da União. Na prestação deste serviço, a medida incluiria os bancos privados e excluiria as entidades abertas de previdência complementar, que também integram o Sistema Financeiro Nacional, assim como as cooperativas de crédito.

Em conversa que durou cerca de 40 minutos, os representantes do setor expuseram ao Ministro e sua equipe suas preocupações e dificuldades que poderiam ser criadas com esta nova medida, não apenas para o mercado, mas também para o consumidor. Na visão dos especialistas, a medida excludente significaria prejuízo para todos os servidores, então privados de outras opções de escolha, dentro de saudáveis princípios democráticos.

O Ministro Paulo Bernardo encerrou a reunião enfatizando a necessidade de transparência em todo o processo, e se comprometeu a analisar o documento e a estudar uma solução para resolver a questão, o mais breve possível. (Fonte: Fenaseg – 22/01/08)



## :: SEGURO RURAL

Paraná lidera com 51,4% das contratações do seguro rural. Os paranaenses foram novamente campeões na contratação desse seguro no Brasil em 2007. É o que mostra estudo desenvolvido pela Federação da Agricultura do Estado do Paraná (FAEP). Alguns fatores foram essenciais para manter a liderança, como as recentes perdas por problemas climáticos e as previsões climáticas, que inspiravam preocupação e que fizeram com que os bancos liberassem recursos do custeio condicionados à contratação do seguro. Já o seguro como produto teve avanços em relação a 2006. Das atividades que mais se destacaram no seguro, duas re-

spondem por 91,3% do total. A soja com 75,5%, e o milho, com 15,8% de participação. A área total segurada chegou a 1,074 milhões de hectares e a importância segurada em R\$ 890 milhões. A área estimada pela Companhia Nacional do Abastecimento (CONAB) para a safra 2007/08 de soja é de 3,90 milhões de hectares no Paraná. Deste total, 838,35 mil hectares, ou 21%, estão protegidos pelo seguro de produção. (Fonte: CQCS – 25/01/08)





## :: ANÁLISE E GESTÃO DE RISCOS

Reunir todos os agentes da cadeia de seguros para debater a gestão de riscos na contratação de apólices é a proposta da conferência que a IBC promoverá em São Paulo, nos dias 25 e 26 de março.

Executivos de grandes contratantes como CSN - Companhia Siderúrgica Nacional, BRENCO e MMX, seguradoras como Itaú Seguros e Unibanco AIG, a corretora Marsh e a resseguradora Transatlantic RE participam do evento.

Para mostrar como a contratante analisa o tipo de cobertura mais eficiente para seu negócio, a IBC convidou o coordenador de seguros da CSN, José Ronaldo Lima. Este será complementado com um painel de debates reunindo o gerente de tesouraria da MMX Mineração e Metais, Nédio Porto, e o responsável pelo financeiro da Brenco - Cia. Brasileira de Energia Renovável, Goldwasser Pereira Neto. Os dois executivos mostram suas experiências práticas na análise, gestão e controle de riscos em diferentes tipos de contratos de seguros.

A Conferência terá ainda a superintendente de controles internos e compliance da Itaú Seguros, Quendmar de Santana Camargo, para explicar como a seguradora valida

os projetos e quais os parâmetros adotados na subscrição dos riscos. O papel do corretor como analista de riscos e suporte ao cliente será o tema abordado pelo diretor-executivo de vendas e marketing da Marsh, Marcelo Elias.

Completando o panorama da contratação de seguros no país, o gerente técnico da Transatlantic RE, Luiz Fabiano Salvatori, explica como a abertura do mercado de resseguros exigirá a análise e gestão de riscos e mostra o que deve mudar a partir deste ano.

A Conferência sobre Análise e Gestão de Riscos na Contratação de Seguros é uma iniciativa da IBC. A programação completa está disponível no site [www.ibcbrasil.com.br/financeiro](http://www.ibcbrasil.com.br/financeiro) ou na Central de Atendimento, pelo telefone 11-3017-6808. (Fonte: Revista Cobertura - 25/01/08)



## :: O LLOYD'S VEM AÍ!

A revista VEJA, edição de 6 do corrente, divulga notícia sobre a chegada ao Brasil do Lloyd's de Londres, o maior negociador do mundo de resseguros, que no dia 13 deste mês promoveu a instalação de sua sede no Rio de Janeiro. É a primeira resseguradora a desembarcar no país depois da abertura do mercado de resseguro, que até então era um privilégio do IRB.



## :: REAJUSTE ABAIXO DOS 10%

ANS garante que, mesmo com novas regras, contratos não terão aumento de dois dígitos.

O reajuste dos planos de saúde não chegará a 10% neste ano. Em entrevista a O DIA, o diretor-presidente da Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS), Fausto Pereira dos Santos, garantiu que o aumento dos contratos individuais e familiares assinados a partir de 1999, a ser definido em maio, "não terá dois dígitos", mesmo com a incorporação de novos serviços a partir de 2 de abril. Fausto disse ainda que o aumento não deve ser muito diferente do concedido em 2007, de 5,76%.

A notícia traz alívio a mais de 8 milhões de usuários que, em 2005, por exemplo, viram a mensalidade de seus planos subir até 11,69%. O presidente da ANS reafirmou que, apesar do protesto das operadoras, o aumento dos custos com os cerca de 200 novos procedimentos que terão de ser incluídos na cobertura mínima, conforme O DIA antecipou no dia 3, não será levado em conta para o índice deste ano.

Se forem realmente incorporadas,

as novas despesas (que a ANS calcula que subam entre 1,8% e 6,3%, e as empresas, entre 8 e 10%) só serão consideradas para o reajuste de 2009. As operadoras, através da ABRANGE (Associação Brasileira de Medicina de Grupo), reclamam.

"O lucro das operadoras é, em média, de 2% a 3%. Vamos nos reunir com as empresas e podemos entrar com ação de inconstitucionalidade no Supremo Tribunal Federal (STF). Muitas empresas podem quebrar", adverte Arlindo de Almeida, presidente da ABRANGE. (Fonte: O Dia - 20/01/08)



## :: PÓS GRADUAÇÃO

A Escola Nacional de Seguros abrirá, ainda neste primeiro semestre, inscrições para o Pós-Graduação em Gestão de Seguros em mais duas cidades: Vitória (ES) e Maringá (PR).

Atualmente, ela está sendo ministrada em Florianópolis e Criciúma, e em breve, Blumenau iniciará sua quarta turma. Em Santa Catarina, o curso é realizado em parceria com o Instituto Catarinense de Pós-Graduação - ICPG.

No Paraná e Espírito Santo estão sendo acertados os últimos detalhes para assinatura de Convênio com a União Maringense de Ensino -

Unimares e com a Universidade de Vilha Velha - UVV. "Estamos recebendo forte demanda do mercado por causa da especialização", revela Célia Pavão, gestora das Unidades Regionais da Escola.

Com duração de 18 meses e carga horária de 380 horas/aula, o curso é ministrado às sextas-feiras e sábados, com um final de semana livre na proporção de três para um. Os interessados podem fazer a inscrição de interesse nas representações da instituição (relação no [www.funenseg.org.br](http://www.funenseg.org.br) nos respectivos estados. (Fonte: Boletim Acontece, 25/01/08)



## :: PLANO DE SAÚDE

Procedimento pode revelar, por exemplo, doenças genéticas. Entretanto, cobertura vai incluir 10 exames, e deixar 1,2 mil de fora.

O custo dos exames de DNA, que pode chegar a R\$ 12 mil, distancia a maioria dos brasileiros deste tipo de procedimento. Entretanto, a partir de abril os planos de saúde terão de oferecer este tipo de exame, que podem revelar doenças genéticas, segundo a Agência Nacional de Saúde (ANS).

Entretanto, a obrigatoriedade dos planos de saúde se restringe a dez tipos de exame de DNA. Os demais dependerão de análise caso a caso - como o teste que pode revelar a fibrose cística, doença que afeta o pulmão.

Exigências Além da fibrose cística, outras 1,2 mil doenças genéticas só poderão ser identificadas depois que outras possibilidades de diagnóstico forem esgotadas. Além disso, os testes terão que ser solicitados por um geneticista.

Segundo a sociedade de medicina genética, no Brasil, eles são poucos. São 110 especialistas em todo o país, sendo apenas sete no Centro-Oeste, oito no Nordeste e 95 concentrados nas regiões Sudeste e Sul.

A Associação Médica Brasileira (AMB) também é contra as exigências. O entendimento é que isso vai fazer com que as doenças sejam diagnosticadas tardiamente, fazendo o tratamento mais complexo e mais caro para o sistema de saúde.

A ANS divulgou uma nota que afirma que nenhuma doença genética ficou de fora do novo rol de procedimentos. E que as precauções são necessárias para evitar que um exame de análise de DNA tenha uma utilização inadequada.

Quanto ao número de geneticistas no país, a ANS afirma que é semelhante ao de diversas outras especialidades médicas. (Fonte: Portal de Notícias da Globo - 19/01/08)

## :: PREVIDÊNCIA PRIVADA

Os planos VGBL voltaram a sustentar o bom desempenho do setor de previdência privada no mês de novembro de 2007. Conforme levantamento da FENAPREVI (Federação Nacional de Previdência Privada e Vida), o crescimento no período foi de 32% em relação a novembro de 2006, para R\$ 2,8 bilhões. O montante é recorde se desconsideradas captações no mês de dezembro, período em que o volume costuma ser maior devido ao 13º salário.

Em novembro de 2007, a maior contribuição partiu mais uma vez dos planos VGBL, que apontaram contribuições de R\$ 2,225 bilhões, montante 41,76% maior do que o apurado um ano antes. Em segundo lugar vieram os PGBL, cujas captações aumentaram 9% na mesma base de comparação, para R\$ 362,3 milhões.

Os planos tradicionais tiveram captação de R\$ 237,7 milhões, com aumento de 4,53% até novembro de

2006. Outros planos de previdência como FAPI, PRGP e VRGP continuaram apontando baixa e recolheram no período apenas R\$ 1,734 milhão, queda de 8,16% frente ao mesmo mês do ano anterior.

As contribuições para os planos direcionados a menores de idade voltaram a registrar a maior expansão no mês, de 45,61%, para R\$ 264 milhões. Os planos individuais apresentaram avanço de 36,04% no volume captado, que atingiram R\$ 2,303 bilhões. Já os planos corporativos captaram R\$ 260 milhões, com alta de apenas 2%.

Considerando o período de janeiro a novembro de 2007, os planos de previdência captaram R\$ 24,291 bilhões, com crescimento de 25,25% sobre o mesmo intervalo de 2006. Só novas contribuições para o VGBL somaram R\$ 17,531 bilhões, o que equivale a uma expansão de 35,10%. (Fonte: Veja On-line - 17/01/08)

## :: PERFIL DO CONDUTOR

O comportamento ao volante determina não só a segurança do condutor e dos demais presentes no tráfego como pode reduzir gastos com manutenção e multas para empresas que detêm grandes frotas, como companhias de logística, de ônibus e seguradoras.

Pesquisa feita na Inglaterra indica que 80% dos acidentes rodoviários não têm causa na falta de habilidade do motorista, mas na predisposição ao risco que o comportamento dessa pessoa apresenta.

"Os riscos estão relacionados ao perfil do condutor e podem ser minimizados se as empresas analisarem esses comportamentos antes das contratações", afirma Victor Martinez, CEO da Thomas International Brasil, empresa de análise pessoal e recursos humanos e especialista em

gestão de pessoas. Com base num modelo já utilizado pela inglesa Trent Bus, a Thomas lança hoje no País o "Relatório do Condutor", um produto para análise comportamental destes profissionais, seja com transporte de pessoas ou de carga.

O relatório é feito com base no chamado PPA (Personal Profile Analysis), composto por testes com adjetivos que determinam o comportamento no trabalho, formatando quatro perfis definidos em Harvard pelo professor William Malston. "O primeiro deles é o dominante, quando a pessoa é mais orientada para resultados, tem a tendência de ser mais ousado e menos detalhista. O segundo é caracterizado pela influência, com pessoas

mais persuasivas e ligadas ao relacionamento, mas que tendem a ser distraídas", define Martinez.

Com profissionais mais adequados ao cargo (e conseqüente redução da manutenção de frota), a empresa dona da frota pode inclusive negociar seguros mais econômicos, avalia o executivo. (Fonte: Gazeta Mercantil on-line - 22/01/08)



## :: COMPLEMENTAR

Os planos de previdência complementar para menores tiveram um crescimento de 45,61%, em novembro de 2007.

A modalidade arrecadou R\$ 264 milhões em novembro de 2007 ante R\$ 181,2 milhões no mesmo mês em 2006. Os planos para menores são responsáveis por 9,34% do total das novas contribuições.

Os dados foram divulgados pela FENAPREVI, entidade de classe que reúne 93 companhias que comercializam planos de previdência privada e apólices de vida no país. (Fonte: InvestNews - 17/1/08)

