



DESEMPENHO DO STJ

Em data de 20 de maio recém findo, aconteceu em São Paulo a realização do 7º Seminário Ética e Transparência na Atividade Seguradora. O evento foi promovido pela Academia Nacional de Seguros e Previdência, Associação Paulista de Magistrados e Associação Paulista dos Técnicos de Seguro, com o apoio da FENASEG, da FENACAP, da Escola Nacional de Seguros e do Sindicato das Seguradoras, Previdência e Capitalização de São Paulo. O Seminário reuniu mais de 120 participantes.

No decorrer do acontecimento, o ministro César Asfor Rocha, vice-presidente do Superior Tribunal de Justiça STJ, valendo-se da ocasião, falou sobre as dificuldades apresentadas pelo Judiciário, tendo declarado que aquele Tribunal julga atualmente mais de 300 mil recursos por mês, o que sobrecarrega seu funcionamento e adia decisões judiciais relevantes para o bom andamento das atividades econômicas.

O pronunciamento do ministro César Rocha foi de uma oportunidade flagrante, pois, com bom senso e equilíbrio feriu o ponto crucial da questão da morosidade das decisões judiciais. A manifestação do ministro é bastante longa, razão por que transcrevemos apenas alguns tópicos mais importantes, sem prejudicar o conteúdo do assunto.

O ministro César Rocha foi bastante claro nas suas críticas, pois admitiu que o atual quadro não é favorável ao atual estágio do mercado de seguros, que se depara com inovações profundas no campo regulatório, como a abertura do resseguro, alterações nas regras da solvência, novas alíquotas do IOF, novo rol de procedimentos da ANS para os planos de saúde e implementação do microsseguro, todas medidas que vão não só puxar o crescimento do mercado, mas também exigir novas respostas dos tribunais para situações inéditas criadas com as complexas relações de consumo advindas da expansão.



O ministro citado também é corregedor de Justiça do Conselho Nacional de Justiça (CNJ). Dando continuidade às suas declarações, citou o sistema para medir a produtividade dos juizes de primeira instância como outro passo importante para reduzir a morosidade dos tribunais estaduais. Este sistema, no seu estágio final, deverá avaliar a produtividade de todo o Judiciário, incluindo-se aí os tribunais superiores, e identificar os eventuais gargalos para atingir a sonhada previsibilidade das ações judiciais.

Na avaliação do ministro, a segurança jurídica para a qual é importante a previsibilidade jurídica é um pré-requisito básico para a projeção de crescimento mais acentuado do setor de seguros. Nesse sentido, a exemplo do ministro Marco Aurélio, do STF, César Rocha é favorável a um acesso mais seletivo de recursos ao STJ. "Precisamos evitar discussões desnecessárias e impedir processos cuja jurisprudência está pacificada", lembrou.

No plano estadual, sobretudo na primeira instância, as decisões ainda pendem para os segurados. O desembargador José Renato Nalini, do Tribunal de Justiça de São Paulo, afirmou que as seguradoras, na visão ainda um pouco anacrônica da maior parte dos operadores de direito, "transparecem para o Judiciário a figura do poder econômico". O que significa dizer que o segurado é sempre considerado hipossuficiente. (Fonte: System.Collections.ArrayList - 29/05/2008)

:: RESSEGUROS

A J. Malucelli e a Swiss Re receberam ontem autorização definitiva para operar no mercado de resseguros do Brasil, que foi aberto a outros competidores em abril. A autorização foi publicada no Diário Oficial e permite o início das operações comerciais das duas empresas no país.

A J. Malucelli Re será a primeira resseguradora privada brasileira. Segundo Alexandre Malucelli, vice-presidente da JM, as operações começaram no dia 2 do corrente. Conforme esclareceu, a empresa está fechando os contratos de retrocessão (o resseguro do resseguro) e deu entrada dia 28/05, na Junta Comercial. "Será uma semana de muito trabalho", diz.

Pelas regras da nova legislação do setor, as resseguradoras locais terão uma reserva de 60% dos prêmios do mercado brasileiro. Ou seja, primeiro este percentual terá que ser oferecido a elas, para depois chegar às outras resseguradoras, as admitidas (estrangeiras que operam por meio de escritório de representação) e as eventuais (com sede no exterior e sem escritório no país).

:: SEGURO DE AUTOMÓVEL

O Deputado Giacobbo (PR-PR) apresentou projeto de lei que dispõe sobre o prazo do seguro de automóveis. Se a proposta for aprovada o prazo de vigência do seguro de automóvel, desde que contratado com as coberturas de colisão, incêndio e roubo, será dilatado, sem ônus para o segurado, pelo período que tenha efetivamente permanecido em oficina credenciada da seguradora para reparos cobertos pela respectiva apólice.

O parlamentar justifica a medida lembrando que os seguros de automóveis como todos os demais tipos de seguro são contratados por prazo determinado, ao longo do qual o contratante fica resguardado quanto aos prejuízos que vierem a ser ocasionados ao seu veículo, pagando por essa proteção quantia determinada estabelecida pela seguradora: "na eventualidade de uma colisão, os veículos segurados são levados às oficinas, a maioria

A JM se junta ao IRB-Brasil Re, que teve o monopólio do setor por quase 70 anos. Outras empresas também se candidataram a operar como ressegurador local, como a XL, mas ainda não receberam a autorização definitiva.

Já a Swiss Re tem uma estratégia diferente. Recebeu ontem autorização definitiva para criar duas resseguradoras no Brasil: a Swiss Re America e a Swiss Re (Zurique). As duas estarão na categoria admitida. A idéia é operar em todos os segmentos e conseguir reter mais riscos.

"O mercado brasileiro poderá se beneficiar de nossa experiência global", afirma a empresa em uma nota. A Swiss Re é a maior resseguradora do mundo.

Aos poucos, o mercado brasileiro começa a se adaptar ao novo cenário. O IRB, dizem fontes do setor, já recusou vários riscos, que normalmente aceitaria caso tivesse o monopólio. (Fonte: Referencia: System.Collections.ArrayList - 29/05/08)

credenciada junto às empresas de seguro, onde permanecem até o final dos necessários reparos. Entendemos justo que esse período no qual o veículo sinistrado permanece sob custódia da seguradora e não aos cuidados do segurado, seja acrescido ao prazo total do seguro inicialmente contratado e pago pelo contratante", argumenta o deputado. (Fonte: System.Collections.ArrayList - 29/05/08)





:: PONTO CEGO

A falta de visibilidade dos motoristas é uma das principais causas de acidentes no trânsito. Todos os dias, condutores são surpreendidos por motos ou mesmo por outro veículo que não viram no retrovisor. É o chamado ponto cego.

Marcelo Augusto Leal Alves, coordenador da Poli-USP (Escola Politécnica da Universidade de São Paulo), explica que não há como eliminar o ponto cego, mas, para diminuí-lo, é preciso regular o retrovisor externo de forma que o próprio carro, refletido, desapareça.

"Dessa forma, o motorista terá uma visão maior do corredor de trânsito, e o ponto cego estará mais distante do veículo, o que aumenta a visibilidade ao redor do carro", diz Alves.

É difícil, porém, encontrar quem tenha esse cuidado. O piloto Ingo Hoffmann, instrutor de cursos de direção defensiva da BMW, conta que os condutores chegam despreparados. "A gente mostra como deve ser o posicionamento correto do motorista dentro do carro, regulando a altura do banco e os espelhos retrovisores. A pessoa tem de ter consciência de que não pode sair dirigindo um veículo que estava configurado para outra pessoa", alerta. Para aumentar o campo de visão dos motoristas, as montadoras japonesas, nos anos 70, até instalaram retrovisores sobre os pára-lamas. Por estética, eles não duraram muito.

O CESVI Brasil (Centro de Experimentação e Segurança Viária) analisou as condições de visibilidade traseira, lateral e frontal de 88 modelos à venda no mercado. Quanto maior o ponto cego, menor é a nota, que vai de zero a cinco.

Segundo Feliciano Félix, analista técnico do CESVI, os modelos compactos tiveram notas piores do que as dos médios. "Nos pequenos, para ganhar espaço interno, o banco do motorista é colocado muito próximo à lateral do carro, o que reduz o campo de visão." Em geral, o modelo sedã leva vantagem. "Quanto mais comprido for o carro, mais distante o motorista estará do espelho, o que amplia a visão", diz Félix.

O novo Ford Ka teve o melhor desempenho entre os hatchs compactos. Entre os médios, o Cesvi deu nota máxima para o Peugeot 307, o Fiat Stilo, o Nissan Tiida, o Volvo C30 e o Audi A3 Sportback.

O Chevrolet Prisma ficou em primeiro entre os sedãs compactos, e o Mercedes C320, entre os sedãs médios.

De acordo com o CESVI, os piores entre os hatchs compactos foram o Ford Fiesta, o Chevrolet Corsa e o Volkswagen Fox. O Chevrolet Astra teve a nota mais baixa entre os hatchs médios, assim como o Fiat Siena entre os sedãs. O Nissan Sentra e o Ford Fusion fecham a lista dos carros com a pior visibilidade. (Fonte: System.Collections.ArrayList – 29/05/08)



:: PLANOS DE SAÚDE

Com os altos preços dos planos de saúde, muitas pessoas estão abrindo mão dos planos individuais, e procurando os coletivos, que são mais baratos e costumam oferecer as mesmas coberturas do avulso. "Os planos coletivos costumam ter preços mensais menores porque quando há um grande número de clientes o risco fica diluído e os custos se reduzem", explica a advogada do Idec, Daniela Trettel.

A advogada conta que as pessoas físicas podem ter um plano coletivo não-patrocinado, ou seja, que não é pago por uma empresa, por meio de associações, sindicatos e grupos organizados, desde que uma pessoa jurídica seja responsável pelo contrato. "Em busca de preços menores tem muita associação de bairro ou micro empresário que reúne a família e amigos e juntos aderem a um plano coletivo", explica.

No entanto, Daniela afirma que o que parece ser um grande negócio pode ser uma grande enrascada. "Os planos coletivos não são fiscalizados pela ANS (Agência Nacional de Saúde), ou seja, os reajustes podem ser feitos livremente e a rescisão contratual também é livre, podendo acontecer a qualquer momento, por decisão da operadora".

Ainda de acordo com a advogada, nesse tipo de plano, o cliente pode ficar sem assistência quando mais

precisar. "Se um dos pacientes fica gravemente doente e essa doença começa a dar grandes gastos para a operadora, a empresa pode achar que o contrato não é mais interessante para ela e rescindir, deixando o paciente na mão em um momento em que ele precisa muito".

O conselho é, na hora de contratar o plano, discutir os termos com a operadora, e tudo que for acordado com relação a reajustes e rescisão constar do contrato. "Só assim o consumidor consegue se prevenir de ver seu plano dobrar de preço em pouco tempo, ou de ficar sem cobertura justamente em um momento crítico da saúde", alerta a advogada. (Fonte: System.Collections.ArrayList – 29/05/08)



:: VENDA DE AUTOMÓVEIS

A indústria de automóveis nacional bateu mais um recorde no mês passado, quando vendeu 229.974 veículos e comerciais leves, como picapes e vans, o melhor resultado histórico para um mês de maio. Os dados foram divulgados nesta segunda-feira pela Federação Nacional da Distribuição de Veículos Automotores (FENABRAVE).

Com relação ao mesmo período de 2007, os emplacamentos tiveram alta de 14,8%. No acumulado dos cinco primeiros meses do

ano, as vendas, também recorde, superaram 1 milhão de unidades (1.095.211), com expansão de 30,5%. Porém, na comparação de maio com abril, houve queda de 7,3%.

A FENABRAVE retificou os números de abril, quando foram comercializadas 247.987 unidades, e não 248.945 como havia sido divulgado. Ainda assim, o mês continua sendo o que obteve mais emplacamentos da história. (Fonte: O Dia – 3/6/08)



:: PLANOS DE CAPITALIZAÇÃO

De acordo com a FENACAP (Federação Nacional de Capitalização), a nova norma da SUSEP para os planos de capitalização, além de funcionar como instrumento para reforçar a compreensão dos produtos, fortalece a transparência no relacionamento com os consumidores.

Segundo a Federação, o conteúdo da Circular nº 365/08 é uma reivindicação antiga do setor de capitalização, vai ao encontro do crescimento expressivo do segmento, que faturou R\$ 2 bilhões no primeiro trimestre do ano, e abre diversas possibilidades para impulsionar a expansão do mercado.

Flexibilidade: Conforme acredita o presidente da FENACAP, Ricardo Flores, o documento da SUSEP é um reconhecimento da flexibilidade do instrumento título de capitalização, ao determinar a segmentação em quatro modalidades. A modalidade clássica devolve 100% do valor corrigido, a compra-programada é para a aquisição de bens, a popular oferece prêmios e sorteios, e a incentivo é oferecida a empresas como atrativo à

venda e para evitar a inadimplência.

Revisão do marco regulatório: Para Flores, a circular é um primeiro passo no processo de revisão do marco regulatório do setor de capitalização, visto que o Decreto-Lei 261/67 vigente foi útil na retomada do setor, mas já exigia aperfeiçoamentos para a evolução do título de capitalização e da expansão de seu uso em várias outras funções econômicas.

Segundo o executivo, esta revisão faz parte do Plano Estratégico do setor, que foi elaborado em fevereiro deste ano. (Fonte: Info Money – 02/06/08)



:: SEGURO DE ENGENHARIA

Na esteira do desenvolvimento da infra-estrutura e no aquecimento cada vez maior do ramo imobiliário, o setor de seguros para riscos de engenharia passou de um total de R\$ 138,1 milhões em prêmios diretos no ano de 2003 para um total de R\$ 300,9 milhões em 2007, mostrando alta de 117% no período. Apenas no primeiro trimestre deste ano, o ramo já acumula R\$ 83 milhões em negócios - cerca de 0,5% do mercado como um todo - de acordo com dados divulgados pela SUSEP.

"Verificamos um investimento forte no setor nos últimos três anos. Estamos entrando em uma época de grandes obras. Usinas hidroelétricas, por exemplo, geram negócios de R\$ 1 bilhão", confirma o diretor técnico corporativo da Tokio Marine, Felipe Smith.

De acordo com o executivo, os contratos possuem um valor geralmente alto, fazendo com que apenas um ou dois acordos firmados elevem os prêmios da carteira em geral.

Conforme o executivo da UNIBANCO AIG, Luís Negamine, as obras do Pro-

grama de Aceleração do Crescimento (PAC) devem movimentar mais de R\$ 500 bilhões em três anos; os investimentos industriais serão de R\$ 200 bilhões nesse período, enquanto as obras residenciais e comerciais movimentarão R\$ 300 bilhões. "Acreditamos que o aquecimento será mais forte a partir do meio deste ano, mas deve despontar daqui a dois anos", estimou.

De acordo com a executiva da área de Seguros Empresariais da Chubb, Márcia Barbieri, a seguradora está focada na construção civil residencial e comercial. "Temos produtos bastante abrangentes, específicos para cada cliente", explicou, adicionando que a empresa pode contratar coberturas também para responsabilidade civil, erros de projeto, entre outros segmentos.

O déficit de moradias do Brasil é estimado em oito milhões de unidades habitacionais. O Sindicato da Indústria da Construção Civil de São Paulo (SindusCon-SP) espera que o setor cresça 10% apenas neste ano. (Fonte: System. Collections.ArrayList – 29/05/08)

:: PREVIDÊNCIA PRIVADA

Em São Paulo, a proporção é levemente menor, de 16%, a mesma detectada na região em que o estado está inserido (Sudeste). A título de comparação, é interessante notar que no Nordeste, 11% dos planos possuem renda variável.

A renda variável é uma forma de tornar os planos mais atraentes, diante dos bons resultados do mercado de ações. "Os planos apostarão em um maior risco para se tornarem mais atrativos", afirmou o gerente da área de consultoria da Mercer, Evandro Oliveira.

Os dados da BrasilPrev ainda revelam outros hábitos do investidor de plano de previdência privada.

Em todo o Brasil, metade deles prefere a tabela regressiva de IR (Imposto de Renda) e mais da metade possui o PGBL (Plano Gerador de Benefício Livre).

Na região Sudeste, por sua vez, metade dos moradores que aplicam em renda fixa escolhe a tabela regressiva, enquanto a mesma proporção de pessoas opta pelo VGBL (Vida Gerador de Benefício Livre). Em São Paulo, o cenário se assemelha com a média nacional e não com a região em que está inserido: 52% dos clientes escolheram o PGBL, enquanto 47% dos clientes de previdência privada optam pela tabela regressiva.

O mercado de previdência comple-

mentar atingiu, no primeiro trimestre do ano, R\$ 7,3 bilhões em captações, montante 23% superior ao mesmo período de 2007, segundo dados da Fenaprevi (Federação Nacional da Previdência Privada e Vida).

Considerando-se o total captado no trimestre, o VGBL foi um dos responsáveis pelos bons resultados. Nos meses de janeiro a março, a captação foi de R\$ 5,2 bilhões, crescendo 31,50% em relação a igual período de 2007.

O PGBL, por sua vez, teve captação de R\$ 1,2 bilhão, o que representa um acréscimo de 10,85%, na mesma base comparativa. (Fonte: System.Collections.ArrayList – 29/05/08)

:: SEGURANÇA

Para dificultar a ação de criminosos e aumentar a segurança dos cidadãos, o DNA Security elevou a quantidade de peças gravadas com o número do chassi do veículo, passando de 16 componentes para 20. Foram incluídos na marcação os faróis, as lanternas e o painel. Segundo o gerente operacional da empresa, Paulo Almeida, as novas peças escolhidas para a gravação são as mais afetadas em uma colisão e, por isso, estão sujeitas a serem trocadas com uma frequência maior em relação a outras partes do automóvel. "Esses componentes que não são mais utilizados possuem muito valor agregado para o mercado de usados e podem, eventualmente, cair nas mãos de ações ilegais", comentou. (Fonte: System.Collections.ArrayList – 29/05/08)

:: AGENDA

- 17/06/2008 – SEGUROS PATRIMONIAIS “Evolução e Atualização” – Palestrante: Mauricio Tadeu Barros Moraes
Bristol Vila Velha Hotel – Ponta Grossa – Paraná
- 18/06/2008 – SEGUROS PATRIMONIAIS “Evolução e Atualização” – Palestrante: Mauricio Tadeu Barros Moraes
Hotel Bourbon – Curitiba – Paraná
- 19/06/2008 – PARA ONDE CAMINHA A PREVIDÊNCIA BRASILEIRA – Palestrante: Renato Follador
Hotel Bourbon Express – Cascavel – Paraná