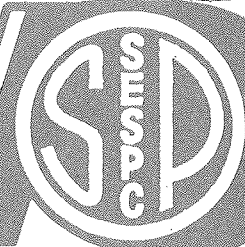
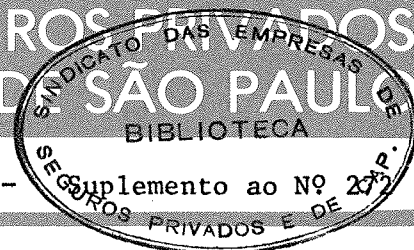


BOLETIM INFORMATIVO



SINDICATO DAS EMPRESAS DE SEGUROS PRIVADOS
E DE CAPITALIZAÇÃO NO ESTADO DE SÃO PAULO

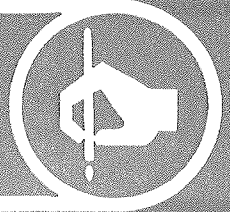


ANO XII - São Paulo, 31 de agosto de 1979 -

Suplemento ao Nº 272

- * Presenciada por grande número de seguradores, corretores de seguros e técnicos do mercado segurador de São Paulo, realizou-se ontem, dia 30, no auditório da Delegacia do IRB em São Paulo, a palestra da Sra. Dulce Pacheco da Silva Fonseca Soares sobre o tema "RESSEGURO INTERNACIONAL - VISÃO DA REALIDADE BRASILEIRA", sob o patrocínio do Sindicato das Seguradoras de São Paulo e da Sociedade Brasileira de Estudos de Resseguro Internacional. Pelo especial interesse despertado e para conhecimento das empresas associadas, publicamos o texto da conferência neste Suplemento do Boletim Informativo. Na mesma oportunidade, o sr. Clínio Silva transmitiu a Presidência da Sociedade Brasileira de Estudos de Resseguro Internacional ao sr. Hélio Araújo e foram empossados os senhores Eduardo Ramos Burlamaqui de Mello e Nilton Alberto Ribeiro como Diretores, respectivamente, das Seções da Entidade em São Paulo e no Rio de Janeiro.
- * A fim de dirimir dúvidas suscitadas com a aplicação da Resolução CNSP nº 05/79, o Conselho Nacional de Seguros Privados expediu normas sobre a concessão automática do Título de Habilitação Profissional de Corretor de Seguros a prepostos. As novas normas constam da Resolução CNSP nº 10/79, de 14 de agosto de 1979, publicada no Diário Oficial da União de 28 deste mês e reproduzida neste Suplemento.

SUPLEMENTO ESPECIAL



Palestra da Sra. Dulce Pacheco da Silva Fonseca
Soares, dia 30 de agosto de 1979, em São Paulo.

Resseguro Internacional - Visão da Realidade Brasileira

Prezados senhores e senhoras, meus caros colegas da Sociedade Brasileira de Estudos de Resseguro Internacional:

Antes de mais nada, desejamos esclarecer que não temos a pretensão de dizer algo novo ou desconhecido dos Srs. em relação ao tema que a seguir abordaremos - Resseguro Internacional, Visão da Realidade Brasileira.

Queremos apenas, em rápidos comentários, oferecer o nosso testemunho - de um determinado ângulo, evidentemente - em relação ao desenvolvimento do resseguro internacional em nosso país e às perspectivas que, acreditamos, apresentar-se-ão a médio e longo prazos.

Como os senhores sabem muito bem, há muito pouco tempo - menos de uma década - vem o Brasil se destacando como ressegurador dos mercados externos, quer pelas aceitações no país, quer pela sua expansão a outros países através de Escritórios operacionais (como é o caso do IRB-Londres) ou companhias subsidiárias, sem esquecermos, é claro, o pioneirismo de algumas seguradoras já operando em seguro direto através de Sucursais em países da América e Europa.

E a atuação do Brasil não pode ser esquecida, tampouco, no caso de interesses brasileiros no exterior, em que, sempre que possível, vamos buscar o resseguro para nosso mercado. São exemplos, a construção da represa de Guri, na Venezuela, a cargo de Camargo Corrêa, a ferrovia a cargo de Mendes Júnior, no Iraque, a rodovia a cargo da Ecisa, na Tanzânia. Nesses exemplos, cumpre ressaltar, as seguradoras tiveram atuação direta e contaram com todo o apoio

do IRB em suas iniciativas e em seus contatos diretos no exterior.

No início de suas operações com o exterior - em resseguros ativos - o IRB se lançou timidamente: houve uma época em que negociávamos alguns de nossos contratos (e eram poucos nessa época) sob reciprocidade. A seguir houve uma retração em decorrência de alguns insucessos e novamente voltamos a operar, ainda timidamente, até princípios de 1971, quando passou o IRB a exigir reciprocidade na colocação de todos os seus contratos e a lançar-se com alguma agressividade na conquista de uma posição no mercado internacional de resseguros. Em 1972, permitiu-se às seguradoras também aceitar negócios do exterior, admitindo-se que tais negócios seriam também considerados pelo IRB - como de fato o são - na distribuição, sob reciprocidade, de seus contratos e colocações facultativas no exterior.

Várias são as vantagens que o mercado segurador brasileiro pode usufruir dessa abertura, sem mencionarmos a principal, que é o lucro nas operações: a aquisição de novas técnicas, quer na área de marketing, de risk management ou de sofisticação das próprias coberturas; a implantação de novos ramos, a preparação de pessoal mais especializado.

O resseguro internacional nos propicia um relacionamento excelente que, bem aproveitado, acrescenta mais que o próprio resultado intrínseco das operações.

É preciso, em contrapartida, ter toda a cautela nesse tipo de negócio que não pode se comparar ao resseguro exclusivo de um mercado, se quisermos mencionar o caso do IRB. Quando aceitamos, por exemplo, uma proteção de carteira do mercado de Londres, poderemos estar participando de um terremoto em Tóquio, um furacão na Flórida, uma colisão de navios ou aeronaves. O sistema de pulverização de riscos no mercado internacional - principalmente pela atuação dos brokers - nos traz de volta esses mesmos riscos em cumula-

ções absolutamente imprevisíveis, se não tivermos absoluto controle de nossa carteira e não nos protegemos convenientemente. Um mesmo sinistro pode vir de várias fontes de aceitação, e não basta um contrato de proteção para tornar esse risco calculado. É preciso um bom gerenciamento da carteira, e uma constante revisão dos negócios aceitos. Precisamos saber quem aceita, e como aceita, os riscos que nós resseguramos. Precisamos acompanhar a evolução dos contratos, o comportamento dos vários ramos no cenário mundial, os problemas políticos e financeiros dos países cedentes. E, principalmente, não devemos abrir mão de fazer o nosso próprio underwriting, (a não ser em casos excepcionais) sem o que não teremos condições de adquirir experiência nesse campo e aproveitar as vantagens de todo um cabedal de informações que nos chegam através do cuidadoso "underwriting" de um risco.

Resseguro internacional é coisa séria - e a estamos considerando como tal. Já ultrapassamos a fase agressiva de afirmação, podemos dizer que estamos em fase de consolidação. Já aceitamos muito mais do que cedemos. As nossas aceitações - nossas, mercado brasileiro - representam, em prêmios subscritos, mais de 14% de nossa receita em 1973. Já atingimos, se considerarmos os últimos 5 anos, o equilíbrio na troca de resseguros com o mercado internacional, em termos de cash-flow, e significativo superavit no último exercício, se considerado isoladamente. Há algum tempo atrás, diríamos: "Reciprocity is the name of the game!" Agora não mais! Reciprocidade continua, evidentemente, a ser um item importantíssimo nas trocas com o mercado externo, mas não o único. Numa fase inicial, toda a ênfase era dada na reciprocidade, que foi exigência nossa aos participantes de nossos contratos que praticamente nada nos davam em troca. Simultaneamente foi o IRB diversificando os seus resseguradores e brokers, diversificando, portanto, as suas fontes de aceitação, e pulverizando mais as suas responsabilidades.

Outros aspectos têm que ser considerados na colocação dos contratos ou riscos facultativos no mercado externo: idoneidade e qualificação do ressegurador, assistência técnica que nos pode proporcionar, capacidade de aceitação, dinâmica operacional, rapidez de pagamento dos sinistros, e ainda, o comportamento desses contratos com relação a cada ressegurador. O aspecto continuidade é extremamente importante no resseguro internacional. Não podemos colocar os resultados - positivos ou negativos - de cada ressegurador ou broker num computador e, em função da resposta, distribuir os nossos contratos. Não podemos permitir que a exigência de reciprocidade seja o único aspecto a ser considerado pelos nossos cedentes quando nos oferecem um negócio. Cabe a nós oferecer ao mercado externo o padrão de idoneidade, qualificação, e eficiência que devem preceder o pedido de reciprocidade.

Essa reciprocidade, repetimos, continuará a ser considerada, dentro do conjunto das operações do IRB e mercado segurador brasileiro, por ocasião da distribuição das participações nos contratos do IRB e em suas colocações facultativas. Com relação às companhias e grupos que operam mais intensamente, já se tem atribuído percentuais a alguns resseguradores e brokers por solicitação e sugestão dessas Cias. e Grupos. O que é inviável é fixar previamente um percentual para distribuição em nome das seguradoras operando com o exterior, pelos motivos já expostos acima.

Se nos conscientizarmos que já representamos um mercado de capacidade, quer como resseguradores diretos, quer como retrocessionárias do IRB, e se levamos realmente a sério as operações com o exterior, poderemos, a médio e longo prazos, entrar numa fase nova de conquista de mercados menos desenvolvidos ou em igual fase de desenvolvimento. É o resseguro vendido, e não comprado. É aquele em que se estuda a condição do mercado, da carteira da cedente, e se indicam as condições de cobertura ou as taxas de aceitação dos riscos. É aquele em que se oferecem técnicos, engenheiros, cursos, como parte do preço da cobertura. É o que fazem os grandes ressegu

radores profissionais quando visitam as companhias de seguro de todas as partes do mundo, e oferecem, in loco, os seus serviços profissionais. É o resseguro realmente exportado.

Outra perspectiva do mercado brasileiro - e neste caso particularmente das seguradoras - é a colaboração mais estreita junto ao IRB para colocação dos facultativos de suas próprias carteiras. O seu relacionamento na área internacional poderá facilitar a tarefa do IRB, além de proporcionar à própria seguradora um melhor posicionamento em relação a reciprocidade, que seria canalizada através dela, seguradora.

Já temos alguns casos dessa natureza, em que alguns facultativos do IRB foram colocados nessas bases - isto é, mediante a valiosa colaboração das seguradoras - que se beneficiaram diretamente da reciprocidade proporcionada em decorrência dessas colocações preferenciais. E acreditamos que esse seja um campo bastante interessante que pode ser explorado em maior escala, com vantagens para todos os envolvidos.

Devemos aproveitar, para as nossas colocações, o excesso de capacidade que hoje se encontra em muitos ramos de seguro, para selecionar os melhores resseguradores e as condições mais vantajosas. Se temos dificuldade em colocar nossos facultativos com retenção de reservas, vamos criar faixas automáticas ou facultativo-obrigatórias acima das nossas disponibilidades automáticas. Essas faixas podem nos proporcionar novas linhas de reciprocidade ou, eventualmente, atender pedidos de reciprocidade a resseguradores até então não contemplados e cujo relacionamento em ambas as direções seja de nosso interesse. Nosso, isto é, do mercado segurador como um todo.

Repetimos aqui, reciprocidade é apenas um dos vários pontos a serem considerados, embora de significativa importância. E essa importância deve ser maior em relação às nossas colocações e

não às aceitações. Quando colocamos bons negócios, exigimos reciprocidade. E mesmo assim não devemos chegar ao ponto de reduzir a nossa capacidade de retenção, por exemplo, a fim de criar mais excedentes a colocar sob reciprocidade. A menos que as nossas retenções estejam elevadas, ou que determinadas circunstâncias aconselhem medidas acauteladoras que redundem em redução drástica das nossas retenções e cessões adicionais ao exterior. Não devemos tampouco chegar ao ponto de escolher determinado ressegurador que nos pode oferecer mais reciprocidade, em detrimento das condições da colocação e da qualificação e idoneidade desse ressegurador. Não podemos oferecer nossos negócios a mercados de menor categoria, ainda que estes nos ofereçam melhores condições e nos acenem com maior reciprocidade. Esse é um erro que não podemos cometer, em hipótese alguma!

Já em nossas aceitações, é preciso acentuar que o mais importante que estamos oferecendo é a cobertura que concedemos, e, portanto, a nossa qualificação profissional de bons resseguradores - é o que se chama "good security" - a reciprocidade, em relação ao que aceita o resseguro, deve estar sempre em segundo plano. É esse o enfoque que deve ser dado na atual fase que atravessamos. É esse o enfoque dos grandes resseguradores profissionais - cujo negócio é, prioritariamente, aceitar, absorver, e não oferecer negócios. Mas para nos tornarmos grandes resseguradores profissionais, é preciso que procuremos os mercados externos, que nos tornemos conhecidos, e que sejamos sempre respeitados como resseguradores de elevado padrão profissional e de idoneidade e seriedade insuspeitáveis. A nossa presença tem que ser atuante em seminários, conferências e reuniões internacionais. Precisamos visitar regulamente os mercados que resseguramos, ainda que nossa aceitação seja através de corretores. Precisamos conhecer a quem resseguramos e eles por sua vez precisam nos conhecer. Assim evitaremos a repetição dos erros do passado, além de garantir a continuidade da participação dos

negócios já aceitos. Não nos esqueçamos de estágios, de treinamento de pessoal, quer para a área de underwriting, quer para o processamento e contabilização das operações. Esse investimento pode não compensar inicialmente, ou aparentemente, mas podem estar certos que esse é o caminho certo, e a longo prazo os resultados favoráveis se farão sentir.

Cabe, ainda, em nossos comentários, mencionar alguns números que são bastante expressivos da nossa realidade: Nos últimos 4 anos, isto é, de 1975 a 1978 inclusive, cedemos, em termos de prêmios estimados, US\$ 233,000,000, sendo US\$ 172,000,000 em contratos, US\$ 55,000,000 em facultativos e US\$ 5,000,000 em proteções de carteira (estamos incluindo nesta cifra as proteções do IRB-Londres) com um movimento financeiro de aproximadamente US\$ 63,000,000 a favor do exterior.

(As colocações diretas ao exterior montaram, em igual período, a US\$ 26,000,000, a quase totalidade relativa a coberturas Protection & Indemnity contratadas pelos armadores brasileiros com os seus respectivos Clubes de P & I).

Nesse mesmo período, recebemos US\$ 578,000,000 em prêmios estimados, sendo US\$ 142,000,000 IRB-Sede, US\$ 249,000,000 IRB-Londres e US\$ 182,000,000 seguradoras. O movimento financeiro global a nosso favor foi de US\$ 59,000,000, sendo US\$ 21,000,000 IRB-Sede, US\$ 25,000,000 IRB-Londres e US\$ 13,000,000 seguradoras.

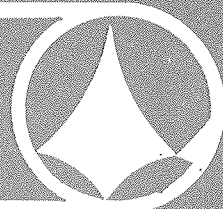
Se considerarmos, entretanto, o exercício de 1978 isoladamente, teremos: US\$ 60,000,000 de prêmios estimados de cessações, com movimento financeiro de US\$ 14,000,000 a favor do exterior. E, em contrapartida, US\$ 203,000,000 de prêmios estimados de aceitações, contra US\$ 23,000,000 de movimento financeiro a nosso favor.

Esses números, entretanto, têm que ser considerados com certa reserva, não só porque as nossas carteiras ainda estão em fase de expansão, como, também, pela grande defasagem no levantamento e contabilização das contas, particularmente as de retrocessão, ou aquelas através de corretores. Certos tipos de negócio começam a se deteriorar a partir do 2º ou 3º ano a contar do ano de subscrição. Não sejamos, portanto, excessivamente otimistas, pois se hoje, por exemplo, paralizássemos as nossas operações, esses resultados se reduziriam substancialmente, com as contas finais de liquidação dos negócios sempre deficitárias. (O negócio não é necessariamente deficitário; as contas de run-off é que o são).

Finalmente, desejamos ressaltar a importância de o nosso mercado acompanhar os acontecimentos no mundo do resseguro internacional. É o novo Lloyd's em Nova York, a New York Insurance Exchange. São as associações e fusões de grandes corretores internacionais, as vicissitudes de outros, e talvez a mudança, em futuro mais distante, do centro de gravidade do resseguro internacional, atualmente no mercado de Londres.

Tudo isso nós brasileiros, já agora membros integrantes da família de resseguradores internacionais, não podemos ignorar. E precisamos nos unir, para partilhar nossas experiências, nos erros e nossas vitórias. Precisamos nos reunir mais, trocar mais idéias, apresentar mais sugestões. E é isso, precisamente, que a nossa Sociedade está realizando. E é por isso que estamos aqui.

Muito obrigada a todos. (E estamos a disposição para responder quaisquer perguntas).



MINISTÉRIO DA FAZENDA

Conselho Nacional de Seguros Privados

RESOLUÇÃO CNSP Nº 10/79

O CONSELHO NACIONAL DE SEGUROS PRIVADOS (CNSP), no uso de suas atribuições, tendo em vista dirimir dúvidas suscitadas com a aplicação da Resolução CNSP nº 05, de 06 de março de 1979, R E S O L V E :

1. Dar nova redação à Resolução CNSP nº 05/79:

"1. Suspender a concessão automática do Título de Habilitação Profissional de Corretor de Seguros (ramos elementares), a prepostos que não apresentem prova de habilitação técnico-profissional."

"2. A prova de habilitação técnico-profissional deverá ser feita mediante apresentação, pelo interessado, de diploma ou certificado de aprovação em prova de capacidade técnico-profissional ou em curso regular de habilitação de corretores de seguros, passado pela Fundação Escola Nacional de Seguros - FUNENSEG ou estabelecimento de ensino por ela autorizado."

"3. Ao Preposto de Corretor de Seguros que completou o estágio de dois anos de exercício até 20.03.79 (inclusive), concede-se o Título de Habilitação Profissional de Corretor de Seguros (ramos elementares), desde que o requerente tenha dado entrada do seu pedido, na SUSEP, no prazo máximo de 30 (trinta) dias, a contar da publicação desta Resolução."

2. Esta Resolução entrará em vigor na data de sua publicação, revogadas as disposições em contrário.

Brasília, 14 de agosto de 1979

KARLOS RISCHBIETER

DIÁRIO OFICIAL

Terça-feira 28 Agosto de 1979



SINDICATO DAS EMPRESAS DE SEGUROS PRIVADOS E DE CAPITALIZAÇÃO NO ESTADO DE SÃO PAULO

DIRETORIA	Walmiro Ney Cova Martins — Presidente Humberto Felice Junior — Vice-Presidente Nelson Roncaratti — 1.º Secretário Octávio Cappellano — 2.º Secretário Waldemar Lopes Martinez — 1.º Tesoureiro Fernando Expedito Guerra — 2.º Tesoureiro
SUPLENTE	Francisco Latini Felipe Cardillo Januário D'Alessio Neto Ryua Toita Orlando Moreira da Silva
CONSELHO FISCAL	P. W. B. Giuliano Giovanni Meneghini João Júlio Proença
SUPLENTE	Luiz José Carneiro de Mendonça
DELEGACÃO FEDERATIVA	Walmiro Ney Cova Martins Humberto Felice Junior
SUPLENTE	Nelson Roncaratti Octávio Cappellano
SECRETARIO EXECUTIVO	Roberto Luz
DEPARTAMENTO TÉCNICO DE SEGUROS	Conselho Técnico de Seguros - Comissões Técnicas: - Automóveis - Acidentes Pessoais - Assuntos Contábeis - DPVAT - Incêndio e Lucros Cessantes - Responsabilidade Civil - Riscos Diversos - Riscos de Engenharia e Quebra de Máquinas - Roubo, Vidros e Aeronáuticos - Rural - Transportes e Cascos - Vida.

AV. SÃO JOÃO, 313 - 7.º ANDAR - FONES 223-7036 - 222-6878 - 223-7041 - 223-4849 - END. TELEG. "SEGECAP" SÃO PAULO - CGC 60.485.231

FEDERAÇÃO NACIONAL DAS EMPRESAS DE SEGUROS PRIVADOS E DE CAPITALIZAÇÃO

DIRETORIA	Carlos Frederico Lopes da Motta — Presidente Carlos Alberto Mendes Rocha — 1.º Vice-Presidente Alberto Oswaldo Continentino de Araújo — 2.º Vice-Presidente Seraphim Raphael Chagas Góes — 1.º Secretário Nilo Pedreira Filho — 2.º Secretário Hamilcar Pizzatto — 1.º Tesoureiro Nilton Alberto Ribeiro — 2.º Tesoureiro
SUPLENTE	Geraldo de Souza Freitas Antonio Ferreira dos Santos Ruy Bernardes de Lemos Braga Giovanni Meneghini José Maria Souza Teixeira Costa Délio Ben-Sussan Dias