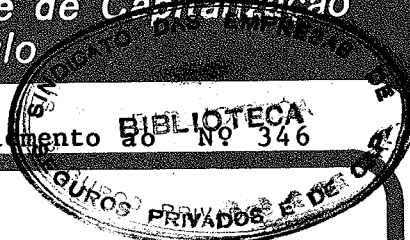


# BOLETIM INFORMATIVO

SESI

Sindicato das Empresas  
de Seguros Privados e de Capitalização  
no Estado de São Paulo

ANO XV - São Paulo, 30 de setembro de 1982 - Suplemento



O Ministro da Fazenda Ernane Galvêas, representando o Exmo. Senhor Presidente da República João Baptista Figueiredo, instalou solenemente, dia 20 de setembro de 1982, a XII Conferência Brasileira de Seguros Privados e de Capitalização realizada em Brasília no período de 19 a 22 de setembro findante. A solenidade contou também com a presença do Governador do Distrito Federal, Cel. José Ornellas de Souza Filho.



XII CONSEG

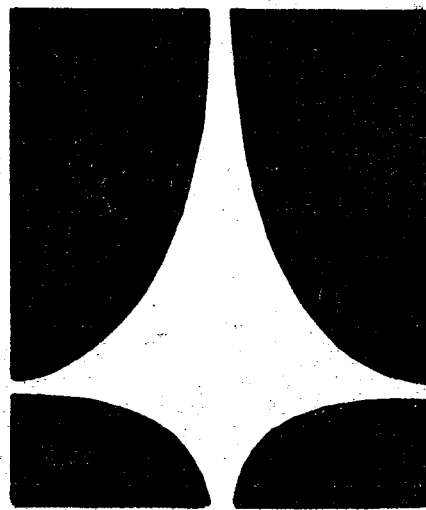
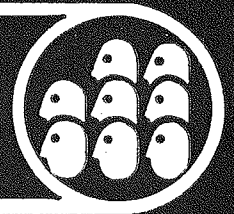
A atualidade e a importância do temário e a participação de personalidades de renome na vida nacional, foram fatores que contribuíram decisivamente para o êxito da XII CONSEG.

A Sessão Solene de encerramento, dia 22, quarta-feira, foi presidida pelo Secretário da Receita Federal Francisco Neves Dornelles.

Dada a alta relevância dos trabalhos da XII CONSEG, a Diretoria deste Sindicato resolveu editar este Suplemento Especial do Boletim Informativo, contendo os pronunciamentos das autoridades oficiais, dos conferencistas, dos expositores e do presidente executivo da Conferência, Walmiro Ney Cova Martins, bem como as moções aprovadas na sessão plenária do dia 22 último.

SUPLEMENTO ESPECIAL

**CONGRESSOS E CONFERÊNCIAS**



**XII CONSEG**

**CONFERÊNCIA BRASILEIRA DE SEGUROS PRIVADOS E DE CAPITALIZAÇÃO  
PALÁCIO ITAMARATY - BRASÍLIA - DF**



**XII CONSEG**

**SESSÃO SOLENE DE ABERTURA**

**PRONUNCIAMENTO DO SR. WALMIRO NEY COVA MARTINS  
PRESIDENTE EXECUTIVO DA CONFERÊNCIA**

**Dia - 20.09.82  
Hora - 11:00 Hs  
Local - Auditório do  
Palácio Itamaraty  
Brasília - DF**

SENHORES CONGRESSISTAS,

PRESIDENTE EXECUTIVO DESTA CONFERÊNCIA E ABSOLUTAMENTE CONSCIENTE DAS LIMITAÇÕES QUE TEREI DE SUPERAR PARA TENTAR, DE ALGUMA FORMA, COBRIR A AUSÊNCIA DO PRESIDENTE CLÍNIO SILVA PEÇO AOS SENHORES QUE JUNTO COMIGO, COMUNGANDO DE UM MESMO PENSAMENTO, OU SEJA, O DO PRONTO RESTABELECIMENTO DO AMIGO AUSENTE POR ENFERMIDADE, QUE SE PONHAM DE PÉ E MANIFESTEM ESSA MENSAGEM DE VOTOS DE PRONTO RESTABELECIMENTO E SAÚDE AO CLÍNIO COM UMA CALOROSA SALVA DE PALMAS.

OBRIGADO.

SENHORES CONVENCIONAIS,

A PRESENTE CRISE ECONÔMICA INTERNACIONAL, MAIS DO QUE O RESULTADO DE TENSÕES SIMPLEMENTE EPISÓDICAS, PARECE CONSTITUIR O INÍCIO DE UM PROCESSO DE MUDANÇA DE CARÁTER ESTRUTURAL.

OS DESEQUILÍBRIOS, AGORA, NEM SEMPRE TRADUZEM APENAS DESVIOS CONCEPTUAIS DE MODELOS ECONÔMICOS. É QUE, POR VEZES, JÁ NÃO SÃO MAIS OS ESQUEMAS QUE FALHAM NA CAPTAÇÃO DAS REALIDADES, E SIM ESTAS QUE SOBERANAMENTE OS IGNORAM E ULTRAPASSAM, TORNANDO-SE MAIORES QUE ELES E BEM MAIS RICAS DO QUE SUAS LIMITADAS SIMPLIFICAÇÕES TEÓRICAS. OS DESEQUILÍBRIOS, AGORA, NEM SEMPRE RESULTAM DA ESTREITA E CRESCENTE INTERDEPENDÊNCIA ECONÔMICA DAS NAÇÕES, ESPELHANDO POSIÇÕES NECESSARIAMENTE ANTAGÔNICAS

DOS PARCEIROS DESSA COMUNHÃO INTERNACIONAL, CADA UM DELES A SEU MODO BUSCANDO A MELHOR FORMA DE CONVIVÊNCIA COM UMA GENERALIZADA CRISE EXTERNA.

A VERDADE É QUE, AO LADO DE TUDO O MAIS, TAMBÉM HÁ HOJE UMA NOVA REVOLUÇÃO INDUSTRIAL EM CURSO, PROVOCANDO INEVITÁVEIS ATRITOS COM ESTRUTURAS, INSTITUIÇÕES E ATÉ CULTURAS SEDIMENTADAS POR OUTRAS CAUSAS E CONDIÇÕES HISTÓRICAS.

INOVAÇÃO E TRADIÇÃO AGORA SE ANTAGONIZAM COM MAIOR FREQUÊNCIA E MAIS DINAMISMO, IMPONDO AJUSTAMENTOS E CONCILIAÇÕES NUM RITMO A QUE A SOCIEDADE ATUAL AINDA NÃO SE HABITUOU, E A INSTITUIÇÃO DO SEGURO, QUE POR SUA PRÓPRIA NATUREZA ESTÁ VINCULADA A TODAS AS CÉLULAS DO ORGANISMO ECONÔMICO E DA SOCIEDADE, VIVE E SENTE TODA ESSA TURBULÊNCIA DE MANEIRA PARTICULARMENTE INTENSA E EXTENSA. POR ISSO, CREMOS TODOS NÓS, DO MERCADO SEGURADOR, SER OPORTUNO E NECESSÁRIO QUE O SEGURO, NUM SÉRIO ESFORÇO DE AUTOANÁLISE, FAÇA CUIDADOSO INVENTÁRIO DE SUAS TENDÊNCIAS E DE SEUS HORIZONTES, SOB A ÓTICA DO PAPEL SÓCIO-ECONÔMICO QUE LHE CABE DESEMPENHAR NO MUNDO MODERNO.

DAÍ O TEMÁRIO DESTA CONFERÊNCIA ESTAR TODO ELE DEDICADO AO ESTUDO E DEBATE DAS QUESTÕES FUNDAMENTAIS ENVOLVIDAS NESSE PAPEL INSTITUCIONAL DO SEGURO: O QUE O EMBARAÇA E RESTRINGE; O QUE O ESTIMULA E AGILIZA; O QUE NELE DEVE SER MANTIDO OU ATUALIZADO, COM VISTAS INCLUSIVE ÀS TRANSFORMAÇÕES ECONÔMICAS ATUALMENTE EM GESTAÇÃO.

QUE ESSE PAPEL É DE SUMA IMPORTÂNCIA, QUEM O AFIRMA EM TERMOS OBJETIVOS E CONVINCENTES É A INFORMAÇÃO ESTATÍSTICA. EM ALGUNS PAÍSES, OS RECURSOS APLICADOS NA COMPRA DE SEGURO — ISTO É, NA TROCA DO RISCO E DA INCERTEZA PELA GARANTIA DE ESTABILIDADE ECONÔMICO-FINANCEIRA — ANDAM POR VOLTA DE 3 A 4 POR CENTO DA RENDA NACIONAL. E HÁ MESMO UM DESSES PAÍSES ONDE TAL RELAÇÃO QUASE CHEGA AOS 7 POR CENTO.

NO BRASIL, AINDA NÃO ASCENDEMOS A NÍVEIS DESSA ORDEM, POIS AFINAL DE CONTAS O PROCESSO DE INDUSTRIALIZAÇÃO E A ARRANCADA PARA O DESENVOLVIMENTO NA VERDADE SÃO, ENTRE NÓS, FATOS HISTORICAMENTE RECENTES. O SEGURO, AQUI, TEM OSCILADO EM TORNO DE 1 POR CENTO DA RENDA NACIONAL. JÁ TERIA POSSIVELMENTE ALCANÇADO OUTRO PATAMAR, SE MELHORES E MAIS FAVORÁVEIS CIRCUNSTÂNCIAS HOUVESSEM AMBIENTADO SEU PROCESSO DE EVOLUÇÃO.

ESTA DEFASAGEM, TODAVIA, NÃO IMPEDIU O FORTALECIMENTO DO NOSSO SISTEMA SEGURADOR, HOJE EM CONDIÇÕES PATRIMONIAIS E TÉCNICAS DE ATENDER COM EFICIÊNCIA A DEMANDA NACIONAL DOS SEUS SERVIÇOS, TANTO A EFETIVA COMO A QUE PERMANECE LATENTE. ASSIM, A DEFASAGEM QUE FICOU INSTALADA, ENTRE O AVANÇO DO SEGURO E AS POTENCIALIDADES DO DESENVOLVIMENTO NACIONAL, AO INVÉS DE DESVANTAJOSA, CONVERTE-SE POSITIVAMENTE NUMA FONTE DE PERSPECTIVAS PARA A CONTINUIDADE DO PROCESSO DE EXPANSÃO DO NOSSO MERCADO INTERNO.

NOS ANOS 70, REPETIDAMENTE ESSE MERCADO REGISTROU ÍNDICES DE CRESCIMENTO EXCEPCIONAIS. EVOLUIA, ENTÃO, A TAXAS ANUAIS QUE

ATÉ MESMO SUPERAVAM AS DA ECONOMIA DO PAÍS, NÃO PORQUE TIVESSE PERNAS MAIS LONGAS PARA ESSA CORRIDA, E SIM PORQUE NOS SEUS PASSOS RASTREAVA CLAREIRAS ANTERIORMENTE ABERTAS PELO DESENVOLVIMENTO NACIONAL.

COM A CRISE INTERNACIONAL — QUE VIRIA AFETAR SENSIVELMENTE A ECONOMIA BRASILEIRA, NELA INCLUSIVE ACRESCENTANDO NOVOS INGREDIENTES INFLACIONÁRIOS — SOBREVEIO INEVITÁVEL REDUÇÃO DO RITMO DESSE PROCESSO EVOLUTIVO. NOS ÚLTIMOS DOIS ANOS, TORNOU-SE EXTREMAMENTE DIFÍCIL PARA O PÚBLICO USUÁRIO SINCRONIZAR COM A INFLAÇÃO, CUJO COMPORTAMENTO É ANALISADO ATRAVÉS DE ÍNDICES MENSIS, AS SUAS COMPRAS DE SEGUROS, QUE SOMENTE SE REPRODUZEM EM CICLOS ANUAIS. AINDA ASSIM, A DIFERENÇA ENTRE OS ÍNDICES DE CRESCIMENTO NOMINAL DO SEGURO E OS DA INFLAÇÃO ANUAL, NÃO TEM ULTRAPASSADO A MARCA DOS 8 POR CENTO. NA VERDADE, UMA DIFERENÇA QUE, EM FACE DAS CIRCUNSTÂNCIAS, SE PODE CONSIDERAR IRRISÓRIA, CONSTITUINDO ELOQUENTE ATESTADO DO GRAU DE CONSCIEN- TIZAÇÃO A QUE JÁ SE ELEVOU, NA SOCIEDADE BRASILEIRA, A IDÉIA DO SEGURO COMO INSTITUIÇÃO ÚTIL E INDISPENSÁVEL À PROTEÇÃO ECONÔMICA E À PROMOÇÃO DO BEM-ESTAR SOCIAL.

A CLASSE SEGURADORA ACREDITA NO CARÁTER TRANSITÓRIO DESSA CRISE INTERNACIONAL E DAS CONSEQÜÊNCIAS DELA ADVINDAS PARA TODAS AS ECONOMIAS. A XII CONFERÊNCIA QUE HOJE SE INSTALA, DEMONSTRAÇÃO HISTÓRICA E PERMANENTE DE QUE O SEGURADOR BRASILEIRO MANTÉM-SE CONSTANTEMENTE PREOCUPADO COM O COMPORTAMENTO DE SUA ATIVIDADE E COM O APRIMORAMENTO DAS GARANTIAS QUE OFERECE AO ENGRANDECIMENTO DE NOSSA PÁTRIA, CERTAMENTE PROPORCIONARÁ UM

DEBATE AMPLO SOBRE OS PRÓPRIOS FUNDAMENTOS ECONÔMICOS E OBJETIVOS SOCIAIS DO SEGURO E TRARÁ INDUBITAVELMENTE PERSPECTIVAS NOVAS PARA QUE SE ALARGUE E APRIMORE, CADA VEZ MAIS, O DESEMPENHO DESSA INSTITUIÇÃO, EM PROVEITO DA SOCIEDADE E DO DESENVOLVIMENTO NACIONAL. NO ESFORÇO QUE AQUI VAI SER REALIZADO COM TAIS PROPÓSITOS, OS SEGURADORES, AO INVÉS DE SE LIMITAREM A SUAS PRÓPRIAS INDAGAÇÕES E RESPOSTAS A RESPEITO DO DESEMPENHO DO SEGURO, BUSCAM TAMBÉM E SOBRETUDO CONHECER AS OPINIÕES E CONCEITOS DO PÚBLICO USUÁRIO, EM PAINÉIS DE QUE IRÃO PARTICIPAR NOMES DE PROJEÇÃO NOS CÍRCULOS ECONÔMICOS, FINANCEIROS E EMPRESARIAIS DO PAÍS. ENTRE ESSES PAINÉIS, ESTÃO TAMBÉM INCLUINDO O EXAME, EM PROFUNDIDADE, DE UM INSTITUTO QUE HOJE RESSURGE EM FRANCA EXPANSÃO: O INSTITUTO DA CAPITALIZAÇÃO, QUE TEM COM O SEGURO A AFINIDADE DE SER TAMBÉM UM ATIVO E EFICIENTE MECANISMO DE CAPTAÇÃO DE POUPANÇA.

HÁ 3 ANOS TRANSFERIDA PARA A JURISDIÇÃO DO MINISTÉRIO DA FAZENDA, A ATIVIDADE SEGURADORA TEM CONTINUADO A MERECEER, NESSE PERÍODO, O TRATAMENTO DE UMA POLÍTICA OFICIAL INSPIRADA, SOBRETUDO, NO PROPÓSITO DE CRIAR INSTRUMENTOS CAPAZES DE DOTAREM A SOCIEDADE BRASILEIRA DE UM COMPATÍVEL E FORTALECIDO SISTEMA DE SEGURO PRIVADO.

ESTAMOS CERTOS, OS SEGURADORES, QUE, DE NOSSA PARTE, TEMOS CORRESPONDIDO A EXPECTATIVA DESSA POLÍTICA DO GOVERNO. POIS O MERCADO DE SEGUROS, COMO O VEM DEMONSTRANDO NO SEU DESEMPENHO, É SEM DÚVIDA UMA ÁREA DA ECONOMIA NACIONAL QUE, ABSORVENDO E SUPERANDO SUAS PRÓPRIAS VICISSITUDES (EM ÚLTIMA ANÁLISE COMUNS A



TODOS OS SETORES DE ATIVIDADES NÃO TEM SUSCITADO PROBLEMAS NEM GERADO APREENSÕES OU QUEIXAS, PARA O PÚBLICO OU PARA O GOVERNO.

COM ESTA CONFERÊNCIA, QUE DESDE O INÍCIO TEVE O HONROSO E INTEGRAL APOIO DE V. EXCELÊNCIA, ESPERAMOS RECOLHER NOVAS IDÉIAS E DIRETRIZES QUE NOS PERMITAM ELEVAR, CADA VEZ MAIS, O PADRÃO DOS SERVIÇOS PRESTADOS POR NOSSA INSTITUIÇÃO.

ESPERAMOS, SR. MINISTRO, QUE ESTA CONFERÊNCIA VENHA A SER, POR IGUAL, VALIOSA FONTE DE SUBSÍDIOS AO GOVERNO, NO SEU CONSTANTE EMPENHO DE MANTER NO PAÍS UMA ATUALIZADA E JUSTA POLÍTICA DE SEGURO.

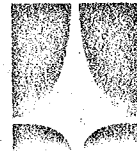
SENHOR MINISTRO,  
SENHORAS E SENHORES.

ESTAMOS EM BRASÍLIA. OS SEGURADORES ESTÃO EM BRASÍLIA.  
BRASÍLIA MARCO DA ENTRADA DO DESENVOLVIMENTO RUMO AO OESTE.  
BRASÍLIA FORÇA CENTRÍFUGA DA QUAL EMANAM DECISÕES QUE ACIONAM A ENGRENAGEM DESSA MÁQUINA COLOSSAL CHAMADA BRASIL.

SENHORAS E SENHORES.

SEJA ESTE INSTANTE O MOMENTO DA ALVORADA QUE MARCARÁ O AMANHECER DE UM DIA CHEIO DE BRASILIDADE, QUE NÓS BRASILEIROS HOJE BRASILIENSES, ESTAMOS DISPOSTOS A DEVOTAR AO SEGURO; INSTITUIÇÃO QUE SUSTENTAMOS COM AMOR E PROFISSÃO DE FÉ.

AO AGRADECER-LHES SENHORAS E SENHORES A ATENÇÃO QUE ME DISPENSARAM, DEVOLVO A PALAVRA A SUA EXCELÊNCIA O SR. MINISTRO DA FAZENDA, DR. ERNANE GALVÊAS, NESTE ATO REPRESENTANDO O EXMO. SR. PRESIDENTE DA REPÚBLICA FEDERATIVA DO BRASIL, JOÃO BAPTISTA DE OLIVEIRA FIGUEIREDO, PARA QUE FAZENDO USO DELA NOS BRINDE COM O SEU DISCURSO.



**XII CONSEG**

**SESSÃO SOLENE DE ABERTURA**

**PRONUNCIAMENTO DO MINISTRO DA FAZENDA  
ERNANE GALVÊAS QUE PRESIDIU A SOLENIDADE**

**Dia - 20.09.82**

**Hora - 11:00 Hs**

**Local - Auditório do  
Palácio Itamaraty  
Brasília - DF**

Senhoras e Senhores:

Foi com grande satisfação que recebi a incumbência de representar o Excelentíssimo Senhor Presidente da República na abertura deste importante conclave. Transmitiu-me Sua Excelência a tarefa de expressar aos senhores convencionais os votos de que o Encontro que ora se inicia possa trazer valiosas contribuições ao aperfeiçoamento do sistema segurador nacional, em benefício da própria comunidade brasileira.

Neste momento em que se generalizam e se aguçam as preocupações com a grave crise econômica mundial, cresce além do normal a importância das garantias reais aos bens que sustentam o patrimônio não só das pessoas, físicas ou jurídicas, senão também aos bens que respondem, no seu conjunto, pelos potenciais de riqueza dos Estados.

Dentro deste contexto, assume especial relevo as funções sócio-econômicas inerentes ao seguro, inclusive aquelas que o caracterizam também como um mecanismo de captação e acumulação de poupanças. Esses recursos, ele os redistribui no processo econômico e no organismo social, de cujos agentes assim retira um peso quase individualmente insuportável: a excessiva carga financeira de crescentes riscos que, na vida moderna, a todos envolve e compromete. Mas, antes que os riscos se materializem para ensejar a

redistribuição das poupanças, estas são aplicadas onde possa reclamá-las o interesse nacional.

A rigor, portanto, o seguro mobiliza e investe recursos subtraídos ao consumo corrente. E o faz para recompor perdas de rendas e de ativos, neutralizando as conseqüências econômicas e financeiras de tais perdas.

Daí a crescente importância desse instrumento, especialmente para a economia de países como o Brasil, cujo nível de desenvolvimento impõe alto grau de dinamismo e elevados riscos no campo dos investimentos, da expansão do mercado interno e das trocas comerciais com o exterior.

Todavia, nenhuma economia pode atravessar incólume a crise mundial iniciada com o petróleo e prolongada com o chamado choque da taxa de juros. Os reflexos dessa crise naturalmente também teriam que alcançar, em toda parte, o exercício da atividade seguradora, criando-lhe obstáculos, sobretudo por causa da essência financeira do seu papel institucional.

No Brasil, o mercado de seguros em verdade vem reagindo bem a esse desafio, bastando lembrar, a título de exemplo, que o Seguro de Crédito à Exportação tem crescido aceleradamente nos últimos anos, já alcançando, em 1981, o expressivo montante de Cr\$ 2.776,3 milhões, distribuídos em

Cr\$ 599,3 milhões de riscos comerciais e Cr\$ 2.179 milhões destinados à cobertura de riscos políticos e extraordinários.

No setor interno, o seguro brasileiro tem revelado, igualmente, notável potencialidade, travando uma difícil luta contra os rigores da inflação. E se os últimos resultados, relativos ao primeiro trimestre do corrente ano, apontam uma retração de 7,3% no crescimento real do setor, os seguros do ramo vida lograram, no período, uma elevação real de 17,3%, vencendo, assim, galhardamente, os índices inflacionários.

Cumpra ainda assinalar, pelo seu extraordinário significado, o papel cada vez mais positivo que o seguro brasileiro vem desempenhando como investidor institucional, merecendo registro suas participações acionárias, que obtiveram, nos três primeiros meses deste ano, a taxa real de crescimento de 83,9%, somando, no fim do mês de março, mais de 91 bilhões de cruzeiros. Deve-se notar que as aplicações das Sociedades Seguradoras, no mesmo trimestre, foram acima dos 113 bilhões, representando aumento nominal de 105,9% e crescimento real de 12%, relativamente a igual período do exercício anterior.

Estes e outros dados concretos da situação do mercado segurador brasileiro demonstram que a atividade setorial continua sólida, apesar das dificuldades gerais da conjuntura, tendo havido, de março de 1981 para março de

1982, um crescimento real de 49%, se considerarmos a soma dos ativos das Seguradoras com os resultados do exercício.

Não é, portanto, gracioso e desabalizado o otimismo em relação às possibilidades de nosso mercado de seguros, que vem acompanhando e refletindo as próprias transformações econômicas e sociais do País.

O Governo, reconhecendo a relevância da atividade seguradora, tem, por seu turno, adotado medidas administrativas que ampliam a área de atuação do mercado e lhe garantem novas e melhores perspectivas, como foi a abertura do mercado de seguros de vida a todas as empresas do ramo, a atualização dos capitais mínimos das Sociedades Seguradoras, a fixação de novos limites operacionais e a autorização para contratação de seguro turístico compreensivo através de bilhete.

Ainda agora concedeu-se permissão para mais amplo financiamento dos prêmios de seguro, elevando-se o teto dos parcelamentos de prêmios para até 7 (sete) parcelas, de modo a facilitar os programas de comercialização.

Busca-se, ao lado disso, estreitar a cooperação e as trocas negociais entre as instituições seguradoras e resseguradoras de outros países, ao mesmo tempo em que se procura aperfeiçoar nossos próprios mecanismos operacionais.

Meus Senhores:

O Seguro é sabidamente uma atividade que, por sua natureza tende à internacionalização através das trocas de excessos de responsabilidades que, entre si, de hábito, realizam todos os mercados nacionais. Há nisso, portanto, uma razão a mais para que a crise mundial abra oportunidade, em toda parte, a uma reflexão mais profunda sobre as funções econômicas e sociais dessa instituição. Pois investigá-las e delas extrair uma compreensão maior pode ser uma das formas de criar perspectivas para a remoção dos obstáculos atuais do setor.

Aqui, em Brasília, empresários e técnicos do seguro hoje iniciam encontro em que vão debater esse importante tema, agora também de especial relevo e grande atualidade entre nós. A beneficiária dos resultados desta Conferência poderá ser a própria comunidade nacional. Na medida em que venha a conhecer e avaliar melhor o conteúdo sócio-econômico da atividade seguradora, a sociedade brasileira tanto mais se conscientizará, nos seus vários segmentos, do interesse que tem pelo seguro, como instrumento de proteção das suas riquezas, entre as quais a maior é o próprio homem.



Essa auto-consciência social, que adverte para o risco e para as incertezas com que ele tece o futuro, cria a mentalidade de defesa que fortalece a ideia do seguro. E isso, no caso brasileiro, ainda é certamente de suma importância. Porque, não obstante o mercado de seguros haver conquistado largo espaço na economia e no contexto social do País, seus horizontes de crescimento permanecem amplos, diante das potencialidades que o desenvolvimento nacional lhe criou, mas que por ele ainda continuam intocadas.

Finalizando quero expressar minha certeza de que os trabalhos desenvolvidos nesta Conferência irão contribuir, de forma decisiva, para o aproveitamento futuro dessas potencialidades, retomando o seguro brasileiro seus anteriores índices de expansão, em proveito do desenvolvimento econômico e do bem-estar social da comunidade.

Estes são os meus votos.

Meus Senhores:

O Seguro é sabidamente uma atividade que, por sua natureza tende à internacionalização através das trocas de excessos de responsabilidades que, entre si, de hábito, realizam todos os mercados nacionais. Há nisso, portanto, uma razão a mais para que a crise mundial abra oportunidade, em toda parte, a uma reflexão mais profunda sobre as funções econômicas e sociais dessa instituição. Pois investigá-las e delas extrair uma compreensão maior pode ser uma das formas de criar perspectivas para a remoção dos obstáculos atuais do setor.

Aqui, em Brasília, empresários e técnicos do seguro hoje iniciam encontro em que vão debater esse importante tema, agora também de especial relevo e grande atualidade entre nós. A beneficiária dos resultados desta Conferência poderá ser a própria comunidade nacional. Na medida em que venha a conhecer e avaliar melhor o conteúdo sócio-econômico da atividade seguradora, a sociedade brasileira tanto mais se conscientizará, nos seus vários segmentos, do interesse que tem pelo seguro, como instrumento de proteção das suas riquezas, entre as quais a maior é o próprio homem.

Essa auto-consciência social, que adverte para o risco e para as incertezas com que ele tece o futuro, cria a mentalidade de defesa que fortalece a ideia do seguro. E isso, no caso brasileiro, ainda é certamente de suma importância. Porque, não obstante o mercado de seguros haver conquistado largo espaço na economia e no contexto social do País, seus horizontes de crescimento permanecem amplos, diante das potencialidades que o desenvolvimento nacional lhe criou, mas que por ele ainda continuam intocadas.

Finalizando quero expressar minha certeza de que os trabalhos desenvolvidos nesta Conferência irão contribuir, de forma decisiva, para o aproveitamento futuro dessas potencialidades, retomando o seguro brasileiro seus anteriores índices de expansão, em proveito do desenvolvimento econômico e do bem-estar social da comunidade.

Estes são os meus votos.



**XII CONSEG**

SESSÃO PLENÁRIA PRESIDIDA PELO  
SR. DANILO HOMEM DA SILVA, SECRETÁRIO  
GERAL DA CONFERÊNCIA

PALESTRA DO PRESIDENTE DO I.R.B.  
SR. ERNESTO ALBRECHT, SOBRE "A IMPORTÂNCIA DO  
RESSEGURO NA ESTABILIDADE DO MERCADO SEGURADOR"

Dia - 20.09.82  
Hora - 14:30 Hs  
Local - Auditório do  
Palácio Itamaraty  
Brasília - DF

## O RESSEGURO COMO FATOR DE ESTABILIZAÇÃO DO MERCADO SEGURADOR.

Seguro, na definição de Chauton, é "a compensação dos efeitos do acaso pela mutualidade organizada segundo as leis da estatística". Essa admirável síntese contém os elementos que, na verdade, estão na própria essência do tema a mim confiado pela XII CONSEG: "O resseguro como fator de estabilidade do mercado segurador".

Mutualismo, base econômica do seguro, é a defesa solidária contra o risco. Pela repartição, ele torna possível diluir perdas que ninguém, isoladamente, tem condições de suportar. Mas, porque massifica, o mutualismo é também, em termos práticos e técnicos, a forma racional de tornar financeiramente domável o acaso, sujeitando-o às leis da estatística. Essas leis, deduzidas de informações e dados de uma realidade pregressa, voltam-se para a descrição de uma realidade futura, definindo e projetando o comportamento provável do risco.

No entanto, por ser apenas e tão-somente provável, esse comportamento assume o caráter de expectativa teórica, em torno da qual a realidade freqüentemente oscila. E as oscilações podem inclusive ser ruinosas para a sociedade seguradora, por acusarem afastamentos extremos, além dos limites normais de instabilidade dos riscos seguráveis.

Em certa escala, os desvios anormais desse instável equilíbrio das carteiras de seguros, podem ser absorvidos por sociedade seguradora com recursos próprios, constitutivos do seu patrimônio líquido. Acima daí, isto é, acima do nível de tolerância patrimonial da empresa de seguros, só o resseguro é capaz de evitar ou corrigir os excessivos desvios de comportamento do risco.

Em resumo: pode-se dizer que o resseguro é um mecanismo de transferências cuja função, eminentemente técnica, consiste em dividir riscos, com isso limitando a âlea global do conjunto de operações de "underwriting" da empresa seguradora, cuja solvência financeira é desse modo preservada.

Pode-se dizer mais ainda, como desdobramentos lógicos dos conceitos básicos já referidos:

— que o resseguro, tal como o seguro, não elimina o risco nem reduz o dano por este provocado, mas amortece sua carga financeira, que se alivia para a sociedade seguradora por se tornar dividida com o ressegurador;

— que o resseguro melhora as condições de equilíbrio técnico das operações de seguro, destas reduzindo o grau de exposição a desvios aleatórios e excessivos de sinistralidade, perigosamente capazes de cavarem desníveis acentuados entre prêmios e indenizações;

— que o resseguro, por ser um suporte técnico atrelado como espécie de extensão da sociedade seguradora, a esta proporciona maior capacidade de promoção de negócios e de penetração comercial, apoiando-a nas suas inevitáveis e inerentes necessidades de expansão operacional;

— que o resseguro, aliás tal como o seguro, possibilita uma transferência de riscos com a virtude econômica de substituir, por um custo certo e módico (o do seu prêmio), um custo incerto, imprevisível e até ruinoso (o dos excessos de sinistralidade).

O problema do equilíbrio técnico das operações de seguros decerto se agrava e se complica em face de algumas características próprias das sociedades modernas. O avanço tecnológico, por exemplo, tem a tendência inevitável e irresistível para a substituição do homem pela máquina. E assim, progresso

econômico torna-se sinônimo de aumento na escala da produção de bens e serviços, com a intensidade de mão-de-obra cedendo lugar, cada vez mais, à intensidade de capital. E com isso se criam, na estrutura das economias nacionais, áreas de elevada concentração de investimentos, dando ao conjunto uma composição heterogênea que sem dúvida complica ainda mais os problemas técnicos da gestão do seguro. Pois não raro, mais do que o aumento na incidência dos riscos, é o volume exagerado do dano que, ocorrido em áreas de grande concentração de investimento, pode trazer sério desequilíbrio ao universo segurado, tanto mais que em toda parte os sistemas econômicos ainda são marcados por esmagadora predominância numérica de pequenas e médias empresas. São estas últimas, no entanto, que constituem a base para a necessária e indispensável massificação do seguro. E a elas, portanto, cumpre que a gestão de riscos nivele as grandes empresas, com seus elevados e portentosos investimentos, não importando qual seja a distância que as separe.

Essa assimétrica estrutura de capitais (e de riscos) das economias industrializadas — fenômeno, por sinal, a que também não escapam as economias em processo de industrialização — tem dado relevo e importância cada vez maiores à função estabilizadora do resseguro. Testemunho disso é a evolução contínua do próprio mercado ressegurador internacional, que numa escala mais ampla promove a redistribuição do crescente espectro das responsabilidades que deixam de ser absorvidas pelos mercados nacionais de seguros. E a função estabilizadora do resseguro, convém acrescentar, tanto mais se acentua em necessidade e relevo quanto maior o dinamismo das transformações econômicas e sociais do mundo moderno, tornando cada vez mais difíceis as pontes estatísticas com que o seguro precisa ligar o passado ao futuro.

Seguro e resseguro, instituições gêmeas que técnica e financeiramente se complementam, têm ambas, portanto, funções econômicas de interesse fundamental para o processo de desenvolvimento dos sistemas produtivos nacionais. Daí o fato hoje, pode-se dizer generalizado, de que os esquemas governamentais de política econômica, em toda parte, já não mais ignoram aquelas instituições nem a elas dão as costas. Ao contrário, para os dois setores se voltam com interesse cada vez maior, pela consciência e o reconhecimento de que ambos são necessários e até indispensáveis mecanismos de captação de poupanças. Poupanças, convém frisar, mobilizadas para elevadas finalidades, pois se destinam não somente a recompor ativos (quando e onde estes se tenham decomposto), a estabilizar rendas (quando afetadas pela cessação ou redução da capacidade de trabalho dos agentes econômicos), mas também a promover investimentos produtivos no sistema econômico, investimentos esses nos quais se convertem as reservas que a gestão de riscos tem necessidade de acumular.

A importância do seguro e do resseguro para o desenvolvimento das economias nacionais, nem sempre foi objeto de plena e geral compreensão. Passou a ser assimilada, entendida e até proclamada, na medida em que o fenômeno da independência política, alastrando-se após a última guerra mundial, fez surgir e multiplicarem-se, na comunidade internacional, novas e emergentes economias, empenhadas nos propósitos de afirmação e de desenvolvimento nacional. E assim, pela primeira vez num foro internacional (o da UNCTAD, reunida no ano de 1972, em Santiago do Chile), se reconheceu e proclamou o direito dos países em desenvolvimento (conforme dizeres textuais da Resolução) a tomarem "medidas para que seus mercados cubram — tendo em conta tanto os interesses econômicos nacionais como os interesses dos segurados — as operações de seguros geradas por suas atividades econômicas, incluindo seu comércio exterior, na medida



tecnicamente factível". Essa Resolução invocou, aliás, recomendação pouco antes aprovada pela própria UNCTAD, segundo a qual se firmara o consenso de que "um sólido mercado nacional de seguros e resseguros é requisito essencial para o desenvolvimento econômico, e que as reservas técnicas e os depósitos de garantia das entidades de seguros e de resseguros devem ser investidas no País donde provenham os recursos derivados dos prêmios".

Cabe lembrar, a propósito, que nessa orientação de política econômica o Brasil se antecipou, em pouco mais de 30 anos, às resoluções e recomendações da UNCTAD. Pelo Decreto-lei nº 1.186, que em 1939 criou o IRB, e pelo Decreto-lei nº 2.063, que em 1940 deu nova regulamentação às operações de seguros privados, implantaram-se os alicerces para a construção, no País, de um mercado segurador verdadeiramente nacional, orientado e dirigido para os legítimos interesses da economia brasileira.

A realização desse objetivo logicamente dependeria de alguns requisitos fundamentais, entre eles:

- desenvolvimento de uma tecnologia nacional, afeiçoada às características dos riscos brasileiros e às específicas necessidades de cobertura por eles provocadas, a fim de alcançar-se rigorosa compatibilização da oferta com a procura interna de seguros;

- promoção do crescimento do mercado interno de seguros, como caminho para fortalecê-lo técnica e patrimonialmente e, por igual, para torná-lo apto a cumprir suas funções econômicas, através da aceleração do ritmo de captação de poupanças e do aumento do seu coeficiente de investimentos no desenvolvimento nacional;

- elevação contínua da capacidade do mercado interno para absorver a procura de seguros da economia nacional,

com redução paralela da dependência externa para o atendimento dessa procura;

- hegemonia da empresa seguradora nacional nas atividades do setor, para isso tornando-o cada vez mais atraente à aplicação de capitais genuinamente brasileiros.

Para esse projeto brasileiro de um mercado de seguros autenticamente nacional, bem como para a montagem dos requisitos fundamentais que tal projeto reclamava, o resseguro — técnica, financeira, econômica e politicamente — foi sem dúvida uma peça decisiva. Pois o sistema que então se implantou com o IRB reuniu, decerto, as condições indispensáveis à obtenção do amplo leque de mecanismos operacionais que, acionados conjuntamente e harmoniosamente, permitiriam — são eles, em conjugação — realizar projeto de tal complexidade e envergadura. Não cabe aqui, sobretudo para este auditório de empresários e profissionais do seguro, historiar nem mesmo resumidamente a contribuição do IRB — e do seu esquema de resseguros e de retrocessões — para as conquistas afinal alcançadas pelo mercado segurador, em proveito último da própria economia nacional. Direi, porém, que os objetivos do início dos anos 40 foram e continuam sendo cumpridos. O País tem um lídimo sistema nacional de seguros, a serviço exclusivamente das necessidades e dos interesses da sua economia; um sistema segurador técnica e patrimonialmente apto para atender, como o faz, a toda a procura interna de seguros, hoje largamente diversificada pelo progresso econômico e social — e até, em algumas áreas, com alto teor de sofisticação e elevada escala de valores em risco. E esse atendimento da procura interna é dado com coeficiente mínimo de transferências para o mercado internacional, a que estão presentes todos os sistemas seguradores do mundo, sem exceção, para trocarem ou pulverizarem os excedentes que não podem conservar dentro de suas fronteiras nacionais.

Para esse desempenho, o seguro brasileiro, segundo a opinião do próprio setor, teve sempre como grande e necessário respaldo técnico a função estabilizadora do resseguro, entre nós por sinal enriquecida de mecanismos de redistribuição interna de negócios, graças a um modelo operacional de características próprias, ajustado a condições específicas do mercado e com elas afinado em suas diretrizes políticas.

Nesse modelo — à parte suas virtudes de natureza técnica e financeira, mais resistentes a tentativas de compressão imediata — o que toma vulto e na realidade mais chama a atenção, à primeira vista, é o automatismo do seu funcionamento, que o torna extremamente prático. Com efeito, a automaticidade da cobertura tanto de resseguro como de retrocessão é um extraordinário fator de agilização do seguro e do mercado, assim posto em condições de realizar com rapidez e desembaraço, sem consultas prévias e demoradas, toda transação que não ultrapasse a capacidade agregada do próprio sistema segurador nacional, no seu conjunto. E esse elevado nível de cobertura automática, igualmente desfrutado por sociedades seguradoras de todos os portes, a elas proporciona — sejam pequenas, médias ou grandes — um inestimável suporte operacional, somente avaliado em toda sua extensão e importância por quem, como praticamente ocorre em todos os demais sistemas seguradores do regime de economia de mercado, não está habituado com esse tipo de suporte e com suas imensas facilidades.

Sem a pretensão de esgotar o tema, na realidade abordável sob múltiplos aspectos, desejo enfim e por último salientar a transcendência que hoje assume, sobretudo nas economias em desenvolvimento, a conquista que alcançou o Brasil com a execução do seu projeto de um mercado autenticamente nacional de seguros e resseguros. Essa conquista, ao mesmo tempo econô-

mica e política, pode ser realçada por duas ordens de resultados:

- 1) a poupança brasileira gerada pelas operações de seguros tem como endereço certo e exclusivo o benefício dos próprios agentes econômicos nacionais, convertendo-se inclusive em investimentos que fertilizam a economia do País;
- 2) o seguro brasileiro deixou de ser, no Balanço de Pagamentos, item tradicional e sistematicamente deficitário.

A propósito dessa segunda ordem de resultados, convém ter presente que esse é assunto com o qual se preocupam inclusive os mercados de países altamente industrializados. Haja vista o fato de que, nos Estados Unidos, onde o volume de prêmios praticamente se iguala com o montante atingido em conjunto por todo o resto do mundo, recentemente se criaram as Bolsas de Seguros de New York e de Illinois, com a finalidade de se constituírem em diques para conter a emigração de seguros e resseguros, com sua inconveniente evasão de divisas.

Muito obrigado a todos, pela audiência.



## XII CONSEG

SESSÃO PLENÁRIA PRESIDIDA PELO  
SR. HÉLIO MARQUES VIANNA, DIRETOR DO I.R.B.

PAINEL: "O SEGURO E A ECONOMIA (Teoria  
Econômica do Seguro, Funções Econômicas  
do Seguro e Atuação do Seguro numa  
Economia Inflacionária)".

EXPOSITOR: SR. MARCUS VINÍCIUS PRATINI DE MORAES,  
PRESIDENTE DA FUNDAÇÃO CENTRO DE  
ESTUDOS DO COMÉRCIO EXTERIOR.

DEBATEDORES:

- 1 - Gérard S. de Larragoiti
- 2 - Ronaldo Xavier de Lima
- 3 - Gary Lee Buckingham
- 4 - Marcílio Marques Moreira
- 5 - Pedro Pereira de Freitas

Dia - 20.09.82

Hora - 17:00 Hs

Local - Auditório do  
Palácio Itamaraty  
Brasília - DF

O SR. HÉLIO MARQUES VIANNA (DIRETOR DO I.R.B.) - O Dr. Marcus Vinícius Pratini de Moraes é economista graduado em 1963, pela Faculdade de Ciências Econômicas da Universidade do Rio Grande do Sul, com diversos cursos especializados, em que se inclui o de Pós-graduação em Administração de Projetos, pela Universidade de Pittsburg;

Professor-Assistente da Cadeira de Política e Programação Econômica, da Faculdade de Ciências Econômicas de São Leopoldo-RS;

Fundador e Comentarista Econômico da página Economia e Finanças, do Correio do Povo de sua cidade natal, Porto Alegre;

Exerceu relevantes funções na área estatal, inclusive a de Ministro-interino do Planejamento e Coordenação Geral, e participou de várias delegações brasileiras em missões no exterior;

Integra presentemente, e preside, o Conselho de Administração de várias empresas industriais de expressão, sendo ainda vice-Presidente da PETRONASA e da APOLO - Empreendimentos Mecânicos S/A e Diretor da PETROPAR;

É Presidente do Conselho Consultivo da Companhia Internacional de Seguros e preside, também, o Centro de Estudos de Comércio Exterior.

São inúmeras e de alto nível as condecorações que recebeu do Governo brasileiro e de países estrangeiros. Registro, com ênfase especial, que Sua Excelência foi Ministro da Indústria e do Comércio, de fevereiro de 1970 a março de 1974, período em que sua atuação se projetou vigorosamente em benefício da expansão e consolidação do Sistema Segurador Nacional, marcando uma fase plena de realizações e de positivas reformas do setor, jamais esquecidas por quantos conviveram ou convivem na área do seguro.

Com a palavra o Dr. Pratini.

O SR. MARCUS VINÍCIUS PRATINI DE MORAES - Muito obrigado, Dr. Hélio. Eu quero inicialmente saudar os integrantes da Mesa, os Srs. Debatedores, o Sr. Presidente do I.R.B. - Dr. Albrecht - e o Sr. Superintendente da SUSEP, e dizer da minha alegria de poder estar aqui, reencontrar-me hoje à tarde com o mercado segurador aqui reunido, e cujo convívio e com o qual eu sempre trabalhei com muita alegria e satisfação, durante os anos que eu exerci o Ministério da Indústria e do Comércio.

Seria interessante comparar um pouco a evolução desse mercado, nos últimos anos, desde aquela época. De 1971 a 1975, nós assistimos a fase de crescimento mais acelerado do mercado segurador. Durante essa fase, o mercado cresceu em termos reais mais de 15% ao ano. Foi uma época em que novas modalidades de seguros se estabeleceram, as empresas foram mais agressivas, o mercado, através de um mecanismo de fusões e incorporações fortaleceu muito; foi uma fase em que eu realmente fiquei muito feliz de estar associado ao desenvolvimento do mercado.

De 1976 a 1978 houve uma sensível redução no ritmo de crescimento do mercado, em termos de prêmios arrecadados, e isso coincidiu, evidentemente, com o recrudescimento do processo inflacionário, e nós todos sabemos que o grande inimigo do seguro é a inflação.

De 1979 a 1981, nós tivemos, então, pela primeira vez em dez anos, uma redução sensível do tamanho do mercado segurador, no País. Em termos reais, de 79, 80 e 81, o mercado caiu em relação à renda nacional, ou ao Produto Interno Bruto. Em 1970, o mercado segurador representava 0,8% do PIB, e em função do crescimento que apresentou naquela época, bem superior ao produto, o mercado em 78 representava em termos de prêmios arrecadados, 1,10%. Em 81, o mercado perdeu novamente posição, e hoje ele é o que era há 10 anos - 0,8% do Produto Interno Bruto, o que caracteriza uma perda de posição do seguro privado no quadro econômico do País.

O que nós assistimos nesse período não foi apenas a redução da participação do mercado segurador no produto, mas também um substancial aumento da participação do Estado no sistema de seguros, de que é um exemplo bastante recente, inclusive, os aumentos na cobertura do Sistema da Previdência So

cial, com o conseqüente aumento das contribuições previdenciárias. Na verdade, nós assistimos não só no mercado segurador mas em outras áreas da atividade econômica um aumento crescente da estatização. Essa estatização, eu digo, ela não tem uma motivação ideológica, mas ela vem acontecendo, e vem acontecendo em escala crescente.

A motivação inicial da estatização foi a substituição das importações de energia, que provocou uma substancial concentração de recursos nas mãos das empresas estatais encarregadas de administrar e desenvolver os recursos energéticos do País. Mas, se na sua fase inicial a estatização ocorreu não por uma motivação ideológica, digamos assim, o tamanho da estatização, a massa crítica que ela já atingiu no Brasil, representando hoje os investimentos estatais ou para-estatais mais de 70% da formação bruta de capital, acaba transformando a estatização num objetivo ideológico - esse risco existe, se é que muita gente já não tem o programa de estatização como um objetivo ideológico.

Mas, seria interessante assinalar que o mercado segurador, apesar de ter perdido posição, mercê do fortalecimento das companhias, continua jogando um papel importantíssimo na formação de recursos, na formação de poupanças para o País.

Eu considero, no entanto, que tudo o que aconteceu no ano de 70 e o que aconteceu no início dos anos 80 é uma fase de transição, e que, verdadeiramente, o quadro econômico e o quadro político brasileiro, no decurso dos anos 80 terão profundas modificações. E se nós quisermos nos posicionar, veremos que espaços ocupar, nós precisamos tentar fazer algumas avaliações, não só em relação ao mercado segurador mas todo o ambiente em que ele se situa, de quais seriam os desafios a vencer na década de 80, para que o mercado, em primeiro lugar volte a reconquistar a sua posição relativa no cenário econômico, e segundo, que o mercado amplie a sua participação na economia, porque eu considero que se nós quisermos construir uma economia livre e aberta, neste País, a presença de um mercado segurador forte, capaz de gerar poupanças de longo prazo é um ingrediente absolutamente fundamental - como aliás eu tive oportunidade de dizer aos Senhores, há dez anos, nas reuniões que fazíamos naquela época; eu continuo achando que dentro do Sistema Econômico brasileiro o mercado segurador joga um papel fundamental, porque é o único capaz de gerar poupanças a longo



prazo, que é um ingrediente que, ante o processo inflacionário o Governo perdeu e acabou transformando, através do Sistema de Poupança compulsória - que é exemplo recente o FINSOCIAL - criando mecanismos alternativos.

Mas os desafios da década de 80, para o mercado segurador, eu referiria, basicamente, dois: o primeiro - parece-me que o mercado segurador, para preservar a sua própria área de ação como uma instituição social muito importante e relevante, ele deverá ampliar o serviço que oferece. Hoje, o seguro se limita muito a compensar as perdas patrimoniais. Eu creio que no futuro, parece-me necessário que o mercado se dedique mais e mais a auxiliar o seguro na busca da redução da probabilidade de sinistro e suas consequências ou danos. O alto custo da administração do seguro poderia comprometer a sua existência no futuro se o seguro não tivesse a possibilidade de ampliar as áreas de assistência ao segurado. O próprio Governo, se os custos de administração são muito altos, pode ser levado a instituir um número maior de fórmulas igualitárias, em termos de prêmio, e transformá-las em seguros obrigatórios, administrados pelo Governo, através das empresas estatais ou sociedades de economia mista.

Eu creio, portanto, que é fundamental para o mercado segurador, ampliar a área, digamos assim, de assistência junto ao segurado, com o objetivo de ampliar, sair fora da cobertura específica do dano patrimonial e dar mais assessoramento ao segurado. Eu tenho a impressão que a ampliação dos serviços de redução de riscos poderá uma das características do mercado segurador, no futuro, como já é em alguns países.

Mas o segundo desafio não diz respeito apenas ao mercado segurador, diz respeito ao Sistema Econômico todo, é o problema da venda. A década de 60, no Brasil, foi a da produção, todo mundo se engajou em ambiciosos programas de aumentar a capacidade de produção de investimento físico. E nós chegamos ao limiar da década de 80 com um potencial e efetiva capacidade ociosa em inúmeros setores da atividade econômica do País. Nós assistimos hoje que em vários setores os níveis de capacidade ociosa chegam a 20, 30, 40 e até 50%, como é o caso de bens de capital, nessa fase de recessão.

Uma parte disso reflete superdimensionamento, outra parte reflete um problema grave na estrutura econômica desse País: nós sabemos produzir mas nós ainda não sabemos ven-

der. Isso é particularmente verdadeiro para uma série de setores que gastaram tanto tempo e tanta equipe técnica e tanta massa cinzenta montando a sua capacidade de produzir, e esqueceram-se de que o mercado brasileiro virou um mercado sofisticado, altamente competitivo e que nesse mercado é preciso saber vender. Eu tenho a impressão de que, não só em relação aos setores industriais ou comerciais e à área de exportação, onde o problema do saber vender é absolutamente crucial, também o saber vender um desafio que o mercado segurador enfrenta - se o mercado quizer retomar a sua posição de, pelo menos, um por cento do produto interno em termos da sua expressão econômica, inexoravelmente, o mercado vai ter que melhorar os seus mecanismos de venda. É claro que propor melhorar os mecanismos de venda do seguro numa época de inflação de 100% é bastante difícil, porque nós todos sabemos que a inflação é sempre o grande inimigo do mercado, porém, alguma coisa precisamos fazer, porque parece que foi tomada uma decisão neste País, de que o combate à inflação é pecado e que nós temos que ser especialistas na convivência à inflação. O Brasil ganhou o campeonato mundial de convivência com a inflação, e o último prêmio nós recebemos ao matar o Cruzeiro - hoje em dia a gente aplica dinheiro em ORTN, toma dinheiro emprestado para construir casa em UPC, toma financiamento agrícola em VBC, paga multa em NVR, faz correção em INPC ... (Palmas) Então, meus Senhores, para não falar na 63, que é em CC. (Risos) Mas, de qualquer forma nós acabamos praticamente com a nossa moeda e eu acho que está chegando o momento de nós pensarmos um pouquinho se nós pretendemos realmente combater a inflação, ou vamos ganhar mais um campeonato mundial de convivência com o processo inflacionário.

De qualquer forma, esses seriam os dois pontos fundamentais, que me parecem relevantes referir neste momento, em relação ao mercado e aos desafios que, eu creio, ele tem para esta década.

Acho, também, que seria oportuno, ou possível, ampliar bastante a discussão sobre o seguro, mas eu tomei a decisão, ante a presença aqui de debatedores que entendem muito mais do assunto do que eu, de deixar a palavra aos debatedores e aproveitar alguns minutos que tenho, para agregar a estas colocações iniciais que fiz com o objetivo de provocar o debate, algumas observações que me parece devam ser feitas, hoje, tendo em vista a gravidade que configura o quadro internacional e os seus reflexos sobre o quadro nacional. Quando eu estava

preparando estas notas do pronunciamento sobre seguros, eu passei as mãos no livro do Professor Fernheit, um filósofo e professor, que escreveu um livro "Risco, Incerteza e Lucro", onde ele faz algumas distinções que me parecem bastante oportunas para o momento presente. Ele observou que a atividade econômica necessariamente se executa ao longo do tempo, e introduz imediatamente na análise o problema da ignorância a respeito dos eventos futuros. Essa ignorância a respeito do futuro é de duas naturezas, a primeira delas é a matéria do seguro e desse encontro, eventos que pela experiência passada de avaliação de probabilidades ocorrem de forma previsível, no sentido estatístico do termo, permitem a socialização voluntária dos riscos através de um sistema de prêmio de seguro. Esse sistema torna suportável o que de outra forma seria um peso de ignorância excessivo para um único empreendedor ou indivíduo.

Mas se o risco inerente à atividade econômica vem sendo repartido pelo sistema segurador, o mesmo não pode ser dito com relação à presença da incerteza - é claro que eu não estou aqui a sugerir que também a incerteza poderia ou deveria ser minimizada pelo sistema segurador, dentro do conceito do filósofo Nheit - por definição, incerteza é precisamente aquela ignorância a respeito do futuro, para a qual não podemos atribuir qualquer tipo de probabilidade de ocorrência. Consequentemente, não podemos pulverizar seus efeitos sobre um grande número de indivíduos, à semelhança do risco do seguro.

O que eu gostaria de chamar a atenção, no entanto, dos Senhores neste auditório, é para a natureza da incerteza corrente e os seus efeitos sobre a atividade econômica. A principal fonte de incerteza, hoje, vem de fora, conforme ficou bastante claro para todos, na recente reunião do FMI, em Toronto, a incapacidade dos países industrializados em chegar a algum tipo de consenso a respeito de alguns dos principais problemas da ordem internacional, está lançando o mundo, verdadeiramente, numa era de incertezas, na expressão do Galbraith, e que era desconhecida desde a II Guerra Mundial.

Essa ausência de consenso entre os países industrializados se expressa tanto a nível das atividades comerciais como a nível das atividades financeiras. A nível das atividades comerciais, o cerne da questão questão reside na efetiva incapacidade dos industrializados em reconhecer que a dinâmica das relações internacionais está a exigir que a maior parte delas abdique de uma estrutura industrial interna obsoleta dian-

te do novo quadro de vantagens comparativas internacionais. Este novo quadro, formado lentamente ao longo de três décadas após a guerra, mostra hoje que países como o nosso, Coréa, Espanha, Cingapura, Formosa - para citar apenas alguns - adquiriam suficiente maturidade industrial para produzir mais eficientemente produtos originalmente exportados a partir dos atuais países industrializados. Trinta anos de rápido crescimento econômico, acompanhado de fortes mutações na estrutura industrial interna, alteraram as vantagens comparativas em setores como, por exemplo, têxteis, siderurgia, calçados, manufaturados leves, máquinas e equipamentos intensivos de mão-de-obra dos países industrializados para esse punhado de países em vias de industrialização. O grande drama da economia mundial é a esse respeito, e uma notável fonte de incerteza a respeito do futuro das trocas internacionais e da própria divisão internacional do trabalho é a forma como esse problema - que eu chamo de reindustrialização a nível mundial - virá a ser tratado nos próximos anos. Ainda agora, em novembro, os países da OECD estarão reunidos a nível ministerial no GATT, o acordo geral de tarifas do comércio, para apreciar modificações substantivas nas cláusulas regendo as trocas internacionais. Como país-membro do grupo de países em desenvolvimento, com adiantada estrutura industrial, nós observamos daqui do Brasil, com muita apreensão, a tendência manifestada pelos países da OECD em substituir a cláusula de nação mais favorecida, que presidiu a formação do próprio GATT e através do qual o conceito de concessões multilaterais se cristaliza pelo nefasto conceito da reciprocidade bilateral. Quer dizer, enquanto o conceito de concessões multilaterais implica que qualquer concessão dada a uma particular nação se estende automaticamente a todas as demais, o mesmo ocorrendo em sentido inverso, o conceito de reciprocidade implica na volta aos anos 30, quando os países celebravam acordos bilaterais para concessões mútuas, não extensivas a terceiros países.

Os riscos envolvidos nesse namoro do GATT com o conceito de reciprocidade, adiciona, na minha opinião, uma dose fantástica de incerteza nas trocas internacionais para os próximos anos. Países em diferentes níveis de desenvolvimento estarão agora se confrontando em negociações bilaterais, que nem sempre interessam a nenhum dos dois, e que normalmente os países mais industrializados levarão sempre a vantagem. Todo o crescimento que se observou no comércio internacional do pós-

guerra e que teve repercussões decisivas no crescimento econômico das nações, está, sem dúvida nenhuma ameaçado ante as restrições que se vão impondo à liberalização do comércio, que foi a própria razão do desenvolvimento econômico do mundo, depois da II Guerra Mundial.

A segunda fonte de incerteza externa diz respeito aos reflexos financeiros da ausência de consenso entre os industrializados a respeito da harmonização de suas políticas econômicas internas. Essa ausência de consenso tem se manifestado em violentas flutuações nas taxas internacionais de juros e tem tido a sua contrapartida em flutuações não menos violentas nas taxas de câmbio entre as principais moedas. Na base do conflito está a noção de que no sistema de taxas cambiais flutuantes os governos dos países industrializados estão livres para executar internamente o conjunto de medidas econômicas que melhor atendam aos seus objetivos nacionais, sejam eles a redução do desemprego e da inflação ou a melhoria dos seus problemas de balanço de pagamentos.

Dessa forma, para citar somente os exemplos mais notórios, recentes, os americanos começaram, a partir de junho de 1980, mais ou menos, a reduzir substancialmente o crescimento da moeda, a oferta monetária interna, enquanto paralelamente promovia uma forte expansão fiscal, visando reduzir a inflação e relançar a economia. Ao mesmo tempo, os japoneses implementavam uma política baseada em taxas de juros anormalmente baixas, o resultado foi o forte estímulo à exportação de capitais e uma taxa cambial subvalorizada, no Japão. Claramente, os dois conjuntos de política eram e são inconsistentes. Mas a tentativa e efetiva aplicação pelos dois governos dessas políticas inconsistentes, resultou para o comércio e finanças internacionais, em taxas reais de juros e incompatíveis com a rentabilidade dos investimentos. Qual é o negócio que podia pagar 17, 18 ou 20% de juros em dólar, quando a taxa média de retorno da atividade industrial não passa, digamos, de 14% ao ano.

A magnitude da incerteza introduzida por essa ausência de consenso, é ainda maior do que a prevalecente para o regime de trocas comerciais. Não quero com isso dizer que mudam as nossas prioridades, num quadro de extrema incerteza nas relações internacionais. A prioridade número um da economia brasileira, ao lado de criar empregos, para os 53% de jovens

que têm menos de 20 anos de idade, é evidentemente o crescimento das nossas exportações. Somente com exportações crescentes podemos continuar a promover o serviço do nosso endividamento externo, que já existe. É no crescimento das exportações - e quando eu falo em exportações eu não falo só em manufaturados. Hoje, mais de 40% do comércio internacional é de serviços e 60% é de mercadorias. Quer dizer, cada vez mais cresce, por exemplo o seguro no comércio internacional. É no crescimento das nossas receitas de exportações de bens ou serviços e no consequente superavit que estaremos a necessitar nos próximos anos que deve repousar a estratégia de ajustamento da nossa economia a esse quadro de forte incerteza internacional. É pelo crescimento das exportações que dignamente, como nação, não nos curvaremos às imposições de natureza externa sobre a nossa própria política econômica em tela. Deve ficar claro, também, contudo, que os instrumentos utilizados para a promoção desse esforço exportador vêm se tornando, eles mesmos, uma fonte adicional interna de incertezas. Somente para citar um caso concreto: o atrelamento da nossa política de minidesvalorizações ao dólar norte-americano gerou, ao longo dos dois últimos anos, uma forte sobrevalorização do Cruzeiro frente às moedas do Mercado Comum Europeu, que ainda é o nosso principal parceiro comercial. As dificuldades de antever alterações nas taxas cambiais: dólar, moedas européias, passaram no mundo de taxas cambiais flutuantes a adicionar novas dificuldades a um cálculo do exportador que já incluía a previsão do crescimento dos custos internos, dos preços do dólar do mercado internacional, da inflação norte-americana e adicionalmente das taxas cambiais frente ao dólar.

Ao lado dessas incertezas há também algumas certas que estão a pôr impecilhos ao crescimento das nossas exportações. É preciso descartar a noção errônea de que a recessão mundial inviabiliza qualquer esforço interno de aumento da competitividade das nossas exportações; somos um fornecedor pequeno no mercado internacional - somos 1% do mercado internacional - consequentemente, a teoria como a prática das relações internacionais estão a mostrar que um aumento na competitividade é instrumental no aumento das nossas vendas: o imobilismo a esse respeito não interessa a ninguém. É preciso também dizer, com muita clareza, que a dívida externa brasileira não pode ser renegociada; toda a especulação em torno desse tema vem exacerbando o quadro de incertezas a que fiz menção anterior

mente; não temos uma grande dívida de curto prazo - a nossa dívida de longo prazo está espaçada ao longo do tempo, de tal forma que em nenhum ano devemos mais do que 12 ou 13% do total da dívida a vencer. Temos projetos econômicos que justificam a geração de divisas com que repagamos a dívida contraída. E aqui eu faria um pequeno parêntese, para assinalar, nesse mundo de incertezas, a diferença fundamental que eu vejo entre as dificuldades brasileiras e os 13 ou 14% de desemprego na Bélgica, os 14% de desemprego na Inglaterra, os 10,5 milhões de desempregados nos Estados Unidos, ou os 300 mil desempregados a mais, depois de um ano de governo socialista na França, ou a quebra da Polônia e as dificuldades da União Soviética. O problema brasileiro tem uma natureza diferente desses países. Não nos esqueçamos que nós temos dificuldades porque nós somos um país pobre que gasta como se fosse rico. Nós somos um país que ao mesmo tempo está construindo a maior hidrelétrica do mundo, o maior projeto de mineração do mundo, uma gigantesca hidrelétrica na Amazônia: Itaipu, Carajás, Tucuruí; está construindo duas usinas siderúrgicas novas, ao mesmo tempo, ACOMINAS e Tubarão; está construindo uma Ferrovia do Aço - o Ludwig não pôde tocar para a frente o seu projeto e nós dissemos: "é conosco mesmo, a gente assume o Jari". Nós estamos construindo 140 destilarias de álcool, estamos construindo um metrô no Rio, um metrô em São Paulo - parece que se começa um em Belo Horizonte e um trem entre Porto Alegre e Novo Hamburgo; a PETROBRÁS gasta centenas de milhões de cruzeiros por dia para buscar petróleo; nós temos um programa no Cerrado; nós temos ambiciosos programas de construção rodoviária e mais ambiciosos ainda programas habitacionais; nós ampliamos os benefícios da previdência.

Enfim, meus Senhores, é evidente que, somados todos esses investimentos, ao lado dos investimentos que nós mesmos fazemos, não há o que fazer - é a inflação mesmo. Agora, eu vou lhes dizer o seguinte: eu prefiro viver num país que tem problema porque está fazendo Itaipu, Tucuruí, metrô, Angra 1, Angra 2, Angra 3, ACOMINAS, Tubarão, Ferrovia do Aço, do que viver num país onde o pessoal está se matando, seja por uma ilha, seja por uma fronteira, como no Oriente Médio. (Palmas)

E é por essa razão que eu acho que nós temos saídas e nós temos opções, e que nós precisamos convocar essa gente do mercado segurador, cuja atividade transcende e em muito

num grande número de casos a atividade específica do seguro e que vai à área bancária, financeira e "trading" em exportação, hoje, para auxiliar a nação na tarefa de conciliar as suas políticas dos setores público e privado na superação das dificuldades.

Eu diria que a última fonte de incerteza, no entanto, é de natureza puramente interna, porque a nação está a pedir hoje é uma clara definição do papel do Estado na economia, como referi no início desta palestra. Não podemos mais conviver com a miríade de projetos ambiciosos e ambiciosos que eles têm, de investimento pelo setor público sem fontes não inflacionárias de financiamento. É preciso reduzir a participação do setor público na economia, reordenar os investimentos através de um critério de prioridades e somente realizar aquilo que os nossos meios nos permitam realizar. O recurso e o financiamento inflacionário, de um lado, ou o endividamento externo são expedientes quase do passado, no caso brasileiro. A tentativa de manutenção dessas fontes de financiamento somente poderão contribuir para ampliar a margem de incerteza com que operam hoje as empresas nacionais.

São estas, meus Senhores e Senhoras, as reflexões que eu gostaria de trazer para os nossos debates. Sei que saí fora do tema que me foi inicialmente proposto, mas o fiz propositalmente, porque eu estou falando para uma platéia de homens cuja responsabilidade transcende ao setor de seguros estritamente.

Temos tido um grande sucesso, no passado, em cuidar do risco e torná-lo suportável, pela sua voluntária repartição. Não seria também agora o momento de contribuirmos para uma redução do nível de incerteza que paira sobre a economia, atuando pelo menos sobre aquelas fontes que estão sob o nosso controle? Não seria através da marcante redução dessas incertezas que estaríamos abrindo as portas para um clima empresarial mais condizente com o investimento, a geração de empregos e a própria retomada do nosso crescimento?

Muito obrigado. (Palmas)



O SR. HÉLIO MARQUES VIANNA - Em seguimento, será proporcionada oportunidade aos Senhores Debatedores. A palavra será franqueada, usando, pela ordem, da esquerda para a direita, por favor.

O SR. - Sr. Ministro, quando o Senhor estabeleceu normas em seu período de Ministério, algumas com resultados a curto, outras a médio e outras a longo prazo. Passados alguns anos, eu gostaria de saber se o mercado segurador que o Senhor previu é o que o Senhor encontra hoje, se as tendências foram todas as previstas e se algumas distorções o Senhor encontrar, quais seriam as medidas que o Senhor nos proporia para um equilíbrio maior do mercado.

O SR. MARCUS VINÍCIUS PRATINI DE MORAES - Naquela época, o objetivo fundamental da atuação do Ministério da Indústria e do Comércio, do I.R.B. e da SUSEPE foi fortalecer o mercado. Eu sempre acreditei que o desafio do Brasil só pode ser vencido se nós tivermos um setor privado forte. Na época o mercado segurador se ressentia de um enfraquecimento decorrente da perda da receita do acidente do trabalho, que não havia sido compensada, então eu tomei algumas providências para rapidamente restabelecer a saúde do mercado, eliminando aqueles 10% de desconto que havia no pagamento do prêmio, e estabelecendo com o I.R.B um programa de apoio às fusões e incorporações que representasse no fundo dar um pouco de capital do IRB que afinal de contas é 50% das companhias de seguro, para que as empresas pudessem se reaglutinar. Através desse processo nós conseguimos algum êxito no sentido de reduzir ou retirar do mercado algumas empresas que certamente não tinham condições e atrapalhavam muito o funcionamento do mercado segurador - é claro que não é perfeito isso, mas de qualquer forma acho que o objetivo que eu pretendia, que era fazer do mercado segurador um mercado mais forte, mais sólido, eu acho que consegui. Paralelamente, eu consegui alguns outros objetivos - os banqueiros entraram porque era um alto negócio. Eu sempre imaginei que as companhias de seguros deviam ser donas dos bancos, de repente passaram os bancos a ser donos das companhias de seguro. Isso não foi um objetivo meu, porque eu sei que um dos efeitos perversos para alguns seguradores, aquela política foi

essa. No entanto, se nós analisarmos o comportamento recente do Sistema Financeiro Internacional, nós vamos verificar que alguns dos conceitos tradicionais em matéria de setor financeiro estão sendo muito modificados, principalmente nos Estados Unidos, e eu tenho a impressão que, ao lado dos dois desafios que me referi, da prestação de serviços de um lado e de um marketing mais agressivo de outro lado, o mercado segurador talvez precise pensar um pouco, já que agora ele está na hora de fazer o Ministério da Fazenda, e dedicar-se a outras coisas igualmente.

A pergunta que eu faço é a seguinte: Se os bancos podem fazer negócio de seguros, por que os seguradores não podem fazer negócios mais financeiros, já que ele tem estrutura para isso? (Palmas) Houve um movimento recente iniciado nos Estados Unidos com o episódio da American Express adquirindo a Shirson - eu nunca sei o nome dessas companhias, porque têm dez nomes, mas eu acho que é Shirson, alguma coisa; houve o caso da Fears adquirindo também uma outra empresa, e nós estamos assistindo que não só as empresas financeiras mas também as empresas comerciais estão diversificando, quer dizer, o conceito tradicional de operação financeira, banco é isso, vejam, um banco comercial hoje comparado com banco comercial há 20 ou 30 anos, quantas novas modalidades de operações existem, desde as APE, os sistemas financeiros de habitação, crédito direto ao consumidor - para citar apenas algumas - o turismo, que estão aí. Então, eu acho que o que nós precisamos realmente é ampliar a latitude do serviço financeiro - eu imagino que este já falando uma música que o Banco Central não gosta, o Dr. Albrecht pode me censurar se quiser, mas o que eu penso é o seguinte, nós não podemos restringir a atividade empresarial, e precisamos aumentar a latitude da área de atuação do setor privado, nós não podemos pensar apenas em cartorializar a atividade privada e sim aumentar a sua área de operação. Nós não temos no Brasil empresário que chega para fazer tudo, então, eu acho que onde houver um empresário que pode fazer alguma coisa tem que deixar fazer, tem que apoiar. Por quê? Porque é só o setor privado brasileiro que vai responder à grande dúvida que está na mente de todo mundo: como é que nós vamos criar um milhão e meio de empregos por ano. Quer dizer, num país em que 53% dos caras tem menos de 20 anos de idade, ou nós criamos emprego para essa gente, ou para onde é que nós vamos? E não dá para criar empregos na base de siderúrgica, petroquímica

tigamente nada tinham a ver com dinheiro e que hoje são dinheiro, que todo o conceito do que é moeda, do que é banco ou de que é prestação de serviços, realmente, está-se transformando completamente. Hoje em dia, nos Estados Unidos, um cartão de crédito é muito mais aceito do que uma nota de 100 dólares. Então, realmente, eu acho que é preciso repensar a partir desta crise e tomar a crise ou a incerteza como uma ocasião para repensar, refletir e tomar-se novos caminhos e não para um caminho da paralisia. Porque, preocupa-me um pouco o tom de algumas declarações, em parte do início da exposição que fez, quando procurou encarar fielmente a economia internacional como a fonte principal de incerteza. Eu acredito que a fonte principal de incerteza no Brasil sejam os nossos próprios problemas. O contexto internacional pode ser um condicionante, pode ser um constrangimento, mas não é o fator determinante. O fator determinante somos nós mesmos, que somos responsáveis e podemos fazer, porque, o externo realmente nos condiciona, mas não nos determina. Acho que - não somos do determinismo de Marx, também não podemos ter um determinismo externo e nem usar, digamos, o alibi do demonio externo para explicar alguns problemas e fracassos nossos internos. E aí, realmente, nessa diminuição do fator incerteza que todas as formas de seguro, que são muitas, a mais clássica é a atividade exercida pelas chamadas companhias de seguro, mas há a previdência privada e a hoje chamada previdência social, há os mercados de futuro, por exemplo, quando ele falou em flutuação de taxas de câmbio ou taxas de juros, há nos Estados Unidos hoje mercado em que se pode comprar taxas de câmbio futuro, taxas de juros futuro, exatamente para diminuir incertezas - e acho que isso realmente é muito importante, e aí é que o seguro, pela mentalidade que exerce, pode ter um grande impacto sobre a sociedade como um todo. Quer dizer, uma mentalidade de um lado de prevenção, uma mentalidade de procurar prever, para isto realmente procurar privilegiar a informação correta - a informação sempre será incompleta, e acho que essa é uma das definições da incerteza, quando a informação se torna mais incompleta ainda. Mas, acho que temos que fazer no Brasil um grande esforço de uma informação mais completa, e de prevenção do risco, para que ele não aconteça. Por outro lado, também, desestimular uma mentalidade de jogo, que é o anti-seguro - eu fico realmente extremamente constrangido ao ver o quanto se investe no Brasil e quanto o Governo, uma das grandes atividades estatais é o jogo, a lote-

ca nem hidrelétrica, que é o que o Governo faz, porque essas coisas criam o emprego durante a construção; durante a operação Itaipu vai empregar um número mínimo de pessoas, provavelmente vai ser operada por computadores e por meia dúzia de especialistas. Quem é que cria empregos, na verdade? Quem cria emprego, além da companhia de seguro, é o botequim da esquina, é a farmácia, é a loja, o supermercado que são aos milhares e milhares, e se cada um criar 100 empregos por ano, nós criamos 1,5 milhão de empregos por ano.

De forma que eu acho que o fortalecimento do setor privado, e é por isso que eu fiz questão de assinalar nesta palestra a importância para o Brasil da redução da área de intervenção estatal, o fortalecimento do setor privado em todos os setores, inclusive o seguro, é importante - o fortalecimento do do setor empresariam em geral. E o mercado segurador, na minha opinião, pode ampliar a sua área de atuação; tem estrutura para isso, tem filiais, tem todo um equipamento necessário, por que não fazer outras coisas? Naquela época eu sempre dizia: por que vocês não entram em exportação? Parece que entraram um pouco na área externa, em Londres, e não deu muito bem aquele escritório, lá. (Risos)

A verdade é o seguinte: nós temos que ingressar no cenário internacional. Nós vamos perder algumas coisas. Minha gente, só não erra quem não faz nada. Nós vamos errar muito na área internacional. Só não erra quem não faz nada - ou nós botamos isso na cabeça ou nós vamos parar esse País. (Palmas)

O SR. PROFESSOR MARCÍLIO MARQUES MOREIRA - Eu gostaria de comentar um pouco o que o Dr. Pratini falou sobre a incerteza prevalecente, não só no cenário econômico brasileiro como também no internacional. E, talvez, fazer o que ele aliás agora indicou, encarar essa incerteza não só como algo negativo mas também como uma oportunidade. Inclusive porque me parece que a incerteza não só é fruto da alta taxa de juros ou do descompasso de políticas comerciais e financeira, mas sim e sobretudo é fruto de uma enorme transformação por que está passando a economia do mundo, inclusive o próprio conceito de moeda, quando ele diz que nós acabamos com o Cruzeiro, realmente, temos um bimetalismo ou plurimetalismo no Brasil. Mas, o americano, de certa maneira também acabou com o dólar, e deve ser uma das razões inclusive porque eles tiveram tanta dificuldade em domar a inflação, porque, houve tantos instrumentos que an-

ria esportiva, a loteca, loteria federal, loterias estaduais - acho que há quase tantas quanto as moedas de que falava o nosso Pratini. Acho que isso é muito importante, desincentivar o jogo e punir a negligência.

E finalmente, outro aspecto muito importante, que ele chamou a intenção, é a compatibilização entre a economia de mercado, que é indispensável para que a sociedade e a economia não caiam no esclerosamento, com a regulamentação e a orientação necessária para se evitar abusos, mas não para servir de camisa-de-força à atividade econômica em geral e à atividade de seguros em especial. Obrigado.

O SR. MARCUS VINÍCIUS PRATINI DE MORAES - Eu somente quero agradecer os esclarecimentos sempre inteligentes do Marcílio, e dizer que realmente eu não quero atribuir ao exterior - no que diz respeito ao comércio internacional não há dúvida de que o exterior é o grande responsável, eu acho que o nosso problema interno se resume naquela expressão que eu usei: nós somos um país pobre porque gastamos demais, então, pagamos o preço social e econômico disso.

O SR. GARY LEE BUCKINGHAM - Eu gostaria de fazer uma pergunta em duas partes. Primeiro, o Senhor falou na criação de poupança a longo prazo; o Senhor espera que o novo produto que temos, a previdência privada, vai ter um futuro comercial bom dentro de um prazo de dois a três anos?

Em segundo lugar, o Senhor acha que os instrumentos que temos que investir a longo prazo são suficientes para cobrir todas essas reservas?

O SR. MARCUS VINÍCIUS PRATINI DE MORAES - A previdência privada certamente terá êxito no Brasil, e acho que o Brasil tem alguns mas precisará criar novos instrumentos para aplicação de longo prazo. Mas, ambos os problemas só podem ser respondidos com mais consistência se realmente o processo inflacionário se reduzir, porque se nós mantivermos no Brasil os atuais níveis de inflação tão elevados, tanto o seguro em geral como a previdência privada vão ficar prejudicados, porque o receio dos segurados sempre será muito grande os problemas da atualização dos valores, etc. que são bem conhecidos e cujos alguns precedentes no passado geraram nos consumidores as grandes dúvidas e incertezas, com um nível de inflação de 100%

todo mundo vai preferir sempre a cobertura de algo estatal ou com cheiro de estatal, porque lá se mudam as coisas por portarias, por atos, ou na pior hipótese uma lei que todo mundo pode tentar influir na sua elaboração.

Quanto aos papéis de longo prazo, num país de 100% de inflação, acho que não só no Brasil mas hoje, no mundo inteiro está todo mundo aplicando a prazos mais curtos. Acho que o que o setor privado brasileiro vai precisar e não demorar muito tempo, se é que já não é o caso, é que ter mais "equitid". De forma que, temos que encontrar alguma maneira de fortalecer o mercado de capitais e utilizar alguns desses recursos ou uma parte desses recursos para o mercado de ações e através do mercado de ações fortalecer o capital das empresas privadas. É evidente, nos Estados Unidos existem sistemas de bonus de longo prazo, etc, emitidos pelas grandes empresas, mas cada vez mais é mais difícil e o seu volume em relação ao total de formação de poupança vem caindo ano a ano. Acho que nós não vamos ficar imunes a isso. Acho que o mercado de capitais é que é o grande instrumento, por quê? Porque nós precisamos fortalecer o capital das empresas. Quer dizer, o problema da empresa privada brasileira hoje vai ser o problema de "equitid", terrível, especialmente nos próximos dois ou três anos a ainda será. E talvez os recursos adicionais que o mercado seguidor possa adquirir, possa arrecadar possam ser utilizados no mercado de ações, ainda que o nosso mercado de ações, como o Senhor sabe, tenha todas as dificuldades inerentes ao processo de recessão e ao processo de inflação. Por isso que eu digo que, enquanto tivermos uma inflação de 100%, qualquer resposta a essas indagações pode ser de natureza meramente indicativa - eu acho que a redução do processo inflacionário brasileiro é que vai viabilizar ou criar alguns novos mecanismos, ou permitir que discutam novas formas de aplicação de poupança. Nós estamos vivendo da mão para a boca, no Brasil, há há algum tempo.

O SR. PEDRO PEREIRA DE FREITAS - Eu teria algumas perguntas a fazer ao Ministro, mas como o volume de perguntas que estão vindo da platéia é muito grande, eu apenas fazer uma que me parece bastante relevante.

A experiência universal demonstra que o seguro é uma variável econômica estritamente dependente do volume da distribuição e da renda nacional. Em face dessa dependência,

que horizontes V.Sa. vê para as próximas etapas da evolução do seguro no Brasil?

O SR. MARCUS VINÍCIUS PRATINI DE MORAES - O Crescimento do seguro no Brasil - eu já dei uma resposta preliminar dizendo que eu gostaria de ver o mercado segurador mais abrangente nas suas operações. Entretanto, implica em decisões que são bem mais complicadas de se implementar do que de se falar em uma reunião como esta. Mas, o problema, na minha opinião, está intimamente ligado à estatização, quer dizer, o mercado segurador é diretamente atingido por toda e qualquer ondulância de maior presença do Estado no sistema econômico. Então, eu acho que o mercado segurador tem que ser o baluarte na defesa do setor privado. Aliás o mercado deu algumas demonstrações bastante eloquentes de defesa do setor privado quando fez aquelas propostas de privatização de algumas empresas de seguros estatais, e eu mesmo quando ministro não dei mais nenhuma carta-patente para companhias de seguro do Estado, e na época já havia várias, eu tomei uma decisão a nível de Governo, porque todos os bancos estaduais queriam criar as suas companhias de seguro. Na verdade, se nós conseguirmos bloquear o crescimento do Estado, no Brasil, nós conseguiremos assegurar campo para o mercado segurador. Se nós conseguirmos bloquear o inexorável avanço, as tentativas de ampliar, por exemplo, a área de previdência social criando um bom sistema de previdência privada, e por que não? Nós estamos assistindo no Brasil, por exemplo, o problema da socialização da medicina, que anda célere aí. Será que é isso que a Nação quer? Será que temos que repensar esse assunto? Será que nós não estamos pagando um preço caro por isso? Será que o mercado segurador não pode dar uma resposta para isso?

Eu acho que na medida em que nós pusermos em cheque algumas das coisas que estão sendo feitas pela área pública e tentarmos fazê-las através do setor privado, nós estaremos assegurando novas fontes de atuação no mercado segurador.

Portanto, eu responderia a pergunta em resumo, com três dados:

1. A grande incógnita é a participação do setor estatal que precisa ser bloqueada com a transferência, sempre que possível, de alguma coisa do setor privado.

2. Eu gostaria de ver o mercado mais abrangente

nas suas atividades; e

3. Eu acho que o mercado tem que ser mais prestador de serviços.

O SR. - Ministro, o Senhor afirmou há pouco que nós aprendemos a conviver com a inflação, com aqueles mecanismos de ORTN, UPCs, etc. O Senhor poderia nos dar algumas idéias de como combater essa inflação ou pelo menos diminuí-la, sem prejudicar o desenvolvimento econômico do País?

O SR. MARCUS VINÍCIUS PRATINI DE MORAES - Eu acho que todo mundo hoje se pergunta como é que pode combater a inflação sem prejudicar o crescimento. Eu acho que uma das razões por que nós criamos esses mecanismos de convivência é por que nós buscamos evitar políticas recessivas, do tipo que foi adotado no Chile e nos Estados Unidos, e que teria um efeito grave sobre o nível de empregos, sobre a atividade econômica em geral. O que está no entanto acontecendo, é que nós estamos praticando uma política restritiva do lado do setor privado, para poder financiar os programas de investimentos públicos. Eu acho que a chave da questão está na redução dos gastos públicos. Se nós conseguirmos completar esses projetos, porque muitos deles não podem ser paralizados, seria muito ineficiente, mas completar rapidamente, e alguns desses projetos estão começando a chegar a no seu final, e não começarmos projetos novos - porque esse é o grande problema - aí nós conseguiríamos reduzir a taxa de inflação.

Agora, há outras componentes que nós temos que discutir, evidentemente eu sou candidato a deputado no meu Estado e não vou aqui fazer a apologia de algumas outras coisas que é preciso fazer - mas há poucos gaúchos aqui, poucos eleitores - nós temos que reexaminar a política salarial. A política salarial é justa com 100% de inflação, porque você não pode deixar de dar dois reajustes anuais. Mas ela tem embutido um componente inflacionário dentro dela, ou não tem? É evidente que tem. Então, nós vamos ter que discutir coisas desse tipo. Os países que mais conseguiram conviver, ou que mais conseguiram adaptar-se à crise internacional, foram justamente aqueles em que foi possível promover redução de salários reais com menos custo social. É o caso do Japão, por exemplo, é o caso dos Estados Unidos em alguns setores. Mas, aqui no Brasil o



nosso mecanismo de convivência impede que se vá retirar do as salariado qualquer parcela de contribuição para o combate à inflação. E como o combate à inflação pressupõe cada um perder um pouco, pressupõe o Governo parar de gastar, pressupõe os empresários terem eventuais aumentos de carga tributária, pressupõe os assalariados terem uma certa redução da renda real, pressupõe eventualmente, como aconteceu na Inglaterra há pouco tempo, redução nos benefícios sociais, no caso do Ministério da Previdência, - isso tudo são decisões políticas. Eu não vejo como pretender combater a inflação apenas com mecanismos econômicos, eu acho que o problema inflacionário no Brasil foi decisão política. Quer dizer, essa decisão no Brasil ainda não foi tomada: quando ela for tomada vai ser muito fácil mexer nos mecanismos e ajustá-los. Todos os administradores econômicos no Brasil e em especial os que aí estão conhecem bem esses mecanismos, mas há decisões políticas maiores que certamente não lhes permitem, ainda que agora tenham sido tomadas decisões, não é Marcílio?, na linha de um combate mais sério como foi esse aumento do compulsório.

De qualquer forma eu acho que tudo isso o Governo vai sempre ter que conciliar, o problema do emprego, e evitar uma recessão drástica - no Brasil não há lugar para um recessão drástica, porque nós não temos benefícios sociais que cubram por exemplo o salário-desemprego, etc. Então, essa conciliação vai ter que ser feita, mas alguma coisa vai ter que ser diminuída. O que pode ser diminuído no Brasil, hoje? Os gastos públicos! Eu acho que por aí é que a coisa tem que andar.

O SR. HÉLIO MARQUES VIANNA - Chegaram à Mesa várias consultas; são indagações de diferente ordem, dirigidas ao Dr. Pratini de Moraes, muitas das quais, pelo que eu vejo, já estariam respondidas no âmbito abrangente da própria exposição de S.Exa., como das respostas que ele ofereceu aos Senhores debatedores. Haveria, então, a necessidade de uma seleção, sob pena de perdermos tempo em responder perguntas que já estariam respondidas por S.Exa. Não obstante, eu deixaria a critério e acertaria com ele um esquema de como darmos vazão a essas consultas que talvez sejam mais do que o nosso tempo irá permitir.

Sem observar a ordem que nos chegaram, mas numa prévia seleção de importância, eu procuraria resumir, ou ler as perguntas que foram apresentadas. Uma do Senhor Luiz Fernando Moreira:

"Qual a fórmula que o Senhor usa nas empresas que dirige, para fazer seu planejamento diante de medidas governamentais e que com frequência mudam as regras do jogo?" (Risos)

O SR: MARCUS VINÍCIUS PRATINI DE MORAES - Eu acho que o único tipo de planejamento que eu posso - hoje estou afastado da administração das empresas, por causa da minha atual atividade política - não há mais tempo - mas a única recomendação que eu tenho feito aos executivos é no sentido de que evitem ao máximo pagar juros. É a única sugestão; o único planejamento que se pode hoje fazer no Brasil é recomendar: capitalizem ao máximo as empresas e evitem pagar juros, porque se todo mundo for pagar essa taxa de juros quebra todo mundo. Infelizmente, hoje em dia, com essa taxa de inflação acelerada, a recomendação que pode ser feita é investir menos, procurar manter uma certa liquidez e não pagar juros.

Outra sugestão que eu faço também é a seguinte: os únicos setores que ainda contam com o apoio de recursos a baixo preço são principalmente os setores de exportação. De maneira que todas as empresas que têm condições de ingressar no mercado externo, devem procurar fazê-lo, porque além de evidentemente ser do interesse de todos nós, queremos mais dólares, para muitas empresas tem representando uma boa alternativa, não só do ponto de vista de ampliação de mercado, quando o mercado interno está restrito, mas também do ponto de vista do acesso às operações, que são de baixo custo.

Em termos de planejamento estratégico de uma empresa, já que o problema do Brasil de receita de divisas é um problema crítico, eu sempre que posso recomendo: ingressem no mercado externo, porque esse é um setor que sempre vai ter aquele apoio, até que a dívida externa seja de um tamanho em que o Brasil volte, e que vai acabar voltando, a certos conceitos de que exportar é feio, etc., o Brasil é uma das economias mais fechadas do mundo, no entanto, dizem que o modelo é exportador, nós na realidade precisamos exportar. Então, eu acho que seria sempre útil incluir nos planejamentos empresariais a hipótese exportação, pelo menos para ter acesso a dinheiro mais barato.

Caleb, do Espírito Santo Santo, Diretor de Operações da SAFRA:

"Afirmo muito bem o conferencista que mesmo correndo o risco de erro é necessário fazer algo - isso em termos de mercado internacional. Não acha também o conferencista que a expansão do mercado segurador está na dependência, também, de que os órgãos governamentais lhe facultem maior autonomia de ação, notadamente no que concerne à aceitação de novos riscos, onde a dependência das seguradoras tantas vezes impedem a rápida concessão de novas coberturas?"

O SR. MARCUS VINÍCIUS PRATINI DE MORAES - Essa pergunta deve ser dirigida ao Presidente do I.R.B, provavelmente. Mas, nós vivemos - eu fui Governo durante muitos anos, e eu sei que o empresário brasileiro é uma ilha cercada de governo por todos os lados, e que o Governo regula aqui, impõe ali, fiscaliza lá, ameaça aqui. Realmente, o setor privado brasileiro vive, além das dificuldades econômicas que o País enfrenta, o problema de um excesso de governo por todos os lados. Eu gostaria de ver menos governo e mais liberdade de ação. No entanto, o Governo brasileiro historicamente tem uma atitude muito negativa em relação aos erros. Atribui-se à ineficiência do controle governamental qualquer incidente num setor da atividade econômica. Então, o que acontece? O funcionário público brasileiro - o Hélio Beltrão é que trata bem dessa temática, é pena que ele não esteja aí - tem sempre muita dificuldade em tomar decisão porque ele vai ser cobrado por ela, então, nós acabamos sendo excessivamente minuciosos, e ao sermos minuciosos acabamos pretendendo nos nossos regulamentos prever todos os erros possíveis - e aí ficam esses regulamentos enormes, essas dificuldades, essas avaliações, etc.

Eu gostaria de ver o setor privado brasileiro com menos grilhões, com menos rédeas, com menos controles. Mas, vamos olhar o outro lado da moeda, um pouco, como empresários.

Nós também temos uma tendência à socialização dos prejuízos, não é? (Palmas) Poucos aplausos para essa expressão. (Risos) Mas, eu acho que nós precisamos, então, se nós quisermos fazer o sistema de livre empresa funcionar bem no

Brasil, que o setor privado seja menos desejoso do paternalismo estatal, porque, ao mesmo tempo em que o setor privado deseja mais liberdade de atuação, pede paternalismo ou cartórios. Essa conciliação é extremamente difícil de ser feita - vamos ser práticos. Então, como é que a gente consegue essa conciliação? Eu vou dar aos Senhores uma sugestão. Vocês sabem que eu estou em campanha política, tenho falado para colonos, para universitários e, principalmente, eu falei nos últimos seis meses para 25 mil estudantes universitários, desde Porto Alegre, Passo Fundo, Santa Maria, Bagé, a maioria das escolas de Economia, Administração e Direito do Rio Grande do Sul eu visitei. E, em várias delas, ao chegar nas escolas, os professores, às vezes clérigos, me diziam, "Pratini, não fala em lucro; o lucro é feio". (Risos)

Minha gente, chegou o momento de, nós, que sofistizamos tanto as nossas análises, voltarmos a algumas coisas simples. Eu tenho dito nas minhas conferências, inclusive para operários, que o lucro é a medida da eficiência da empresa, o lucro é necessário, não é feio ganhar dinheiro. Acontece que no Governo brasileiro, e com muita gente do Governo, não é de hoje, e na mente de muitos estudantes, de clérigos, e outras pessoas, o lucro é feio. Enquanto nós estivermos pretendendo construir um sistema de livre empresa, numa sociedade em que os jovens rejeitam o conceito de lucro, nós vamos mal. Eu acho que nós precisamos repensar algumas coisas, e talvez sermos um pouco mais didáticos. Eu tenho explicado para os operários que o lucro é a poupança da empresa, é com o lucro que o empresário aumenta a empresa, cria mais empregos; é com uma parcela do lucro que ele ajuda a pagar o enterro de um parente, de um operário que não tem recursos; que ele constrói a quadra de futebol, que ele faz o churrasco de fim-de-ano, ou a peixada ou seja lá o que for. Eu tenho procurado ser didático na defesa dos ideais da empresa privada, e tenho notado que há receptividade, mas que a atitude imediata das pessoas é uma atitude de reserva.

Por exemplo - permitam-me citar alguns exemplos, porque isso está muito dentro da mentalidade nossa, hoje - incentivos à exportação. Alguém critica os incentivos à exportação, mas não se dá incentivo à exportação, está se dando incentivo ao emprego. A diferença que existe entre eu exportar uma pele de couro seca e meia dúzia de pares de sapatos é mão-de-obra, é emprego. O incentivo é o instrumento através

do qual eu viabilizo, em vez de exportar couro cru, exportar sapato. E nesse processo uma porção de mão-de-obra está envolvida. Acontece que as pessoas acham que os incentivos são dados à exportação, e ninguém questiona certos pontos, ninguém coloca as coisas com clareza. Eu acho que isso está acontecendo com o setor privado, hoje em dia. O verdadeiro papel do setor privado brasileiro não tem sido referido, o setor privado brasileiro está na defensiva. Eu acho que nós não podemos ficar na defensiva, nós temos que partir para tomar uma posição construtiva. Quem é que vai criar emprego no Brasil? É o setor privado; qual é o papel, dentro desse quadro, do mercado segurador, que pode ser mais abrangente, precisa de liberdade para operar? Vamos colocar nesses termos. O mercado segurador, quando conversava comigo, no tempo do Ministério, dificilmente me dia quantas pessoas trabalhavam no mercado - sempre era receita de prêmios, participação do IRB, e tal. Eu, uma vez perguntei: escuta, quantos empregados vocês têm? Vocês já imaginaram a importância do mercado segurador e dos corretores de seguros em termos de empregos? Isto é um fator positivo, não se pode medir o mercado segurador e a venda de seguros apenas pela arrecadação de prêmios, que eu então comparo lá com o produto interno, etc. É o emprego que sugere e que isso pode gerar. Eu sempre defendi os incentivos à exportação em termos de apoio à criação de oportunidades de trabalho. E acho que nós temos que defender o mercado segurador, inclusive porque ele é uma fonte de emprego, é uma atividade econômica essencial e que emprega muita gente. E se nós conseguirmos aos poucos começar a revender a idéia de que para a iniciativa privada funcionar é preciso que haja lucros, porque todo mundo acha que ter lucro é feio, ora deixa ganhar dinheiro, é permitido ganhar dinheiro. Se ganhar demais o Governo cobra. (Palmas)

Mas, existem, especialmente nas máquinas governamentais restrições a essa atitude. Então, nós precisamos vencer um pouco essas limitações. Os Senhores poderiam achar estranho, mas por que esse cara está falando agora essas coisas? Se nós quisermos construir uma democracia, nós vamos precisar que o setor privado seja muito forte. Não existe democracia sem liberdade de iniciativa, quer dizer, se nós quisermos construir uma democracia neste País, não vai bastar apenas as eleições e a exclusão de vários atos que foram feitas pelo Presidente Figueiredo. Vai ser preciso construirmos um setor privado muito forte, que vai definir a estabilidade da nossa demo-

cracia. E para isso nós vamos ter que vender o setor privado, nós vamos ter que vender a importância dele, em termos econômicos, políticos e sociais. Aí, nós vamos ter um tipo de diálogo com o Governo, porque, seguramente o Governo vai dizer, então tem que dar mais rédea para esse pessoal. Eu acho que nós precisamos chegar a esse ponto, porque, nós não estamos discutindo essas questões. O volume de problemas de curto prazo em cima de nós é de tal ordem, a pressão de caixa, a pressão da exportação, a pressão para liquidar posições, a pressão para acertar a caixa com essa inflação gigantesca é de tal ordem que nós estamos esquecendo um pouco algumas outras questões muito fundamentais.

Eu recomendaria muito aos Senhores que gastassem um pouco de tempo com essas outras questões, e pensassem um pouco sobre a importância do setor privado e do próprio mercado segurador neste momento da vida brasileira, que não é um momento apenas econômico, mas é um momento político, também, de grande relevância.

Então, é um processo didático, esse, de tentar conquistar a liberdade, porque se nós não tivermos liberdade econômica nós não vamos ter liberdade política.

O SR. HÉLIO MARQUES VIANNA - Pergunta do Dr. Cesar Vanutti, executivo da Minas-Brasil:

"Diante do quadro traçado pelo ilustre expositor, mostrando o aguçamento das divergências de interesses entre as nações ricas e as nações em desenvolvimento, não lhe parece revestir-se de atualidade a tese da regionalização econômica, através da criação, por exemplo, de um mercado comum latino-americano? Recordamos que os países latino-americanos dispõem em conjunto de todos os recursos exigíveis na formação de uma grande potência, a fixação entre eles de um sistema de complementaridade econômica, não seria uma alternativa capaz de garantir as condições de enfrentar a contento os riscos da incerteza do momento econômico mundial?"

O SR. MARCUS VINÍCIUS PRATINI DE MORAES - Eu vou

sugerir, já que temos outros debatedores, que o meu debatedor, aqui à direita, o Dr. Marcílio, responda a essa pergunta.

O SR. MARCÍLIO

- Esse problema da regionalização econômica, com a criação de áreas de comércio livre ou mercados comuns é realmente uma das formas de incentivar o nosso comércio exterior. Entretanto, me parece que não pode ser a única. Por que ela é importante? Eu acho que por causa da complementaridade, que já foi aqui assinada, e que ainda o Ministro Delfim Netto lembrava, há poucos dias, numa conferência na Escola de Guerra Naval, quando ele falava que a saída da crise era a soma das crises; era, por exemplo, somar a crise do México, que está tendo uma crise por que tem excesso de petróleo, e a crise do Brasil porque está tendo dificuldades em exportar bens e equipamentos de que o México precisa. Então, realmente, é muito importante essa regionalização, essa diversificação do nosso comércio exterior, e aliás o Governo já empreendeu um esforço muito grande. Acho que a razão pela qual o Brasil está se comportando melhor nesta crise, mesmo com toda a nossa dificuldade do que outros países como Argentina e o México, é que nós conseguimos um grau de diversificação nas nossas exportações, tanto em termos de produtos como em termos de destinação muito grande.

Por outro lado, essa regionalização não é a única resposta, exatamente por causa do problema da distribuição de riscos. Hoje em dia, por exemplo, a crise, ao menos nos países de desenvolvimento médio se concentra muito na América Latina, e nós estamos tendo uma dificuldade muito grande na nossa pauta de exportação, este ano, exatamente nas exportações para a Argentina, Chile, Venezuela, México, por causa de problemas internos desses países, afóra os problemas externos que são gerais.

De modo que, da mesma maneira que a dona-de-casa não deve por todos os seus ovos numa mesma cesta, é preciso, embora se aproveitando das complementaridades regionais, ter realmente uma política comercial universal.

O SR. HÉLIO MARQUES VIANNA - Pergunta do Senhor Artur Barcelos Fernandes, Delegado-Substituto do IRB:

"As iniciativas propostas de:

- a - ampliar os serviços aos segurados, e
- b - saber vender, colocados como desafios

para um mercado segurador na presente década, estão tipicamente situados no âmbito da gestão de "marketing".

Assim sendo, quais são, prioritariamente, a seu ver, as medidas objetivas para dinamizar a efetiva implantação do "marketing" no interesse da expansão do setor de seguros como um todo?"

O SR. MARCUS VINÍCIUS PRATINI DE MORAES - Eu não sou nenhum especialista em "marketing", muito menos especialista em "marketing" de seguros, mas eu vou dar uma resposta genérica, que vale para seguro como vale para tudo.

Eu acho, quando eu estava fazendo a minha exposição eu referi-me a Itaipu, Tucuruí, Tubarão, Acominas, a esses investimentos todos. É frequente, quando escuto esse tema alguém perguntar em que nós deveríamos investir na década de 80, siderurgia, aço, seguro, soja, trigo, móveis, em quê. Eu acho que a resposta para o mercado segurador, que não é só para o mercado segurador, é uma só: na década de 80 nós temos que investir em gente. Nós temos que preparar gente; o problema não é de grana, o problema é de cuca, para ser bem claro. (Palmas)

O SR. HÉLIO MARQUES VIANNA - O Senhor Luiz Rodolfo diz:

"O art. 73, do Decreto-lei nº 73, impede as seguradoras investirem em outras áreas - e já responde - isso deve ser modificado. O Ministro faria alguma coisa com relação a isso?"

O SR. MARCUS VINÍCIUS PRATINI DE MORAES - Há um esclarecimento que fala por si. Eu vou fazer um pequeno comercial: eu sou candidato a deputado federal, tenho o maior prazer, se eleito, de ajudar o mercado segurador a mudar o artigo 73. (Palmas)

O SR. HÉLIO MARQUES VIANNA - São muitas ainda as perguntas pendentes. Em razão do adiantado da hora, nós faríamos aqui uma seleção, por sorteio. Vamos pedir ao Dr. Marcílio que tire, por favor, uma das perguntas. E, por favor, esta segunda bancada também, tire mais uma com que encerraríamos os



trabalhos de hoje.

Pergunta do Sr. Roberto Barbosa, diz:

"O Senhor concorda com o posicionamento que a possível falha na comercialização no Brasil possa ser pela falta de apoio e investimentos, sem paternalismos do Sistema Nacional de Seguros à classe dos corretores que, devidamente robustecida irá preencher exatamente exatamente o espaço de assistência ao segurado, como propõe V.Sa.?"

O SR. MARCUS VINÍCIUS PRATINI DE MORAES - Eu acho que todos têm que investir, o mercado segurador não são só as companhias. Os corretores de seguro integram de uma maneira efetiva todo o processo, eu acho que ambos têm que investir e ter condições para investir, no sentido de melhorar ao máximo possível e vender mais seguro. Acho que não é um problema só de um investir ou outro investir, e sim que o sistema todo precisa investir no sentido de aprimorar ao máximo.

O SR. HÉLIO MARQUES VIANNA - Cesar Vanutti, da Minas Brasil foi contemplado com outra pergunta, em que ele indaga do expositor:

"Ao Expositor não parece que a desestatização do sistema de seguros vem se processando a um ritmo muito lento, em desacordo com o que se preconiza, de modo geral, nos programas de fortalecimento da economia privada?"

O SR. MARCUS VINÍCIUS PRATINI DE MORAES - Eu acho que qualquer processo de desestatização é lento, porque o Governo é um grande comprador e sempre um mau vendedor. O Governo compra tudo a qualquer preço, e na hora de vender - ninguém compra quando o Governo compra - aí, vendeu mal, quem é que tirou vantagem, quem é que autorizou, aquela história toda. Então, é extremamente difícil, e é claro que ninguém vai comprar uma companhia, seja uma companhia de seguros, seja um empresa industrial para perder dinheiro - quer fazer um bom negócio. E acontece que é sempre difícil para o Governo viabilizar um bom negócio com aquilo que ele está administrando. Além disso tem

os empregos que o Governo cria, os cargos em comissão, as Diretorias, etc., que são sempre uma pressão contra vender. O que eu estou falando não é nenhuma novidade, é evidente. Essas coisas tem que ser conciliadas. A desestatização deve ser promovida, não só na área de seguros como em outros setores - e o Governo nesse sentido, aliás, tem atuado, fez várias desestatizações recentemente, algumas de grande importância, foi criticado por muitas delas, e é difícil na atual situação econômica imaginar que haja condições de promover desestatizações. Não há, também, capitais do setor privado; os empresários privados que querem comprar normalmente estão pedindo condições, aquelas correções prefixadas, etc., e que é difícil, acredito, de o Governo concordar. Mas, eu acho que nós não devemos perder o ânimo e continuar insistindo, continuar fazendo propostas e buscando reduzir a participação governamental na área, especialmente do seguro, e em outras áreas industriais. Eu gostaria de ver o processo andar mais ligeiro, mas já fico satisfeito ao ver que este ano foram feitas várias desestatizações que efetivamente funcionaram. Agora, vamos lembrar que quase todas elas são desestatizações com forte presença do Banco do Brasil - quer dizer, desestatize-se mas a conta ainda fica pendurada lá no BB. Se a gente pudesse desestatizar com menos troços pendurados no BB, eu ficaria mais feliz.

O SR. HÉLIO MARQUES VIANNA - Eu desejo agradecer e creio que o faço em nome de todos os participantes desta XII CONSEG, ao Dr. Pratini de Moraes pela exposição brilhante e pela agilidade mental e grande eficiência com que se houve nas respostas a algumas perguntas até embaraçosas sob certos aspectos.



**XII CONSEG**

**SESSÃO PLENÁRIA PRESIDIDA PELA  
SRA. DULCE PACHECO DA SILVA FONSECA SOARES,  
DIRETORA DO I.R.B.**

**PALESTRA DO DIRETOR DO DEPARTAMENTO DE  
MARKETING DA COMPANHIA SUÍÇA DE RESSEGUROS,  
SR. PIERRE-CLAUDE PERRENOUD, SOBRE  
"EXPERIÊNCIAS CONSTRUTIVAS NA PROMOÇÃO DO  
RESSEGURO NOS NOVOS MERCADOS"**

**Dia - 21.09.82**

**Hora - 09:30 Hs**

**Local - Auditório do  
Palácio Itamaraty  
Brasília - DF**

**EXPERIENCIAS CONSTRUTIVAS NA PROMOÇÃO  
DO RESSEGURO NOS MERCADOS NOVOS**

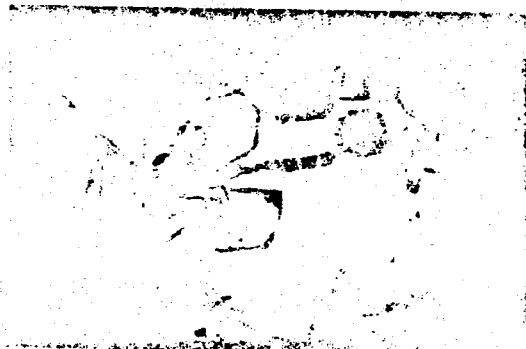
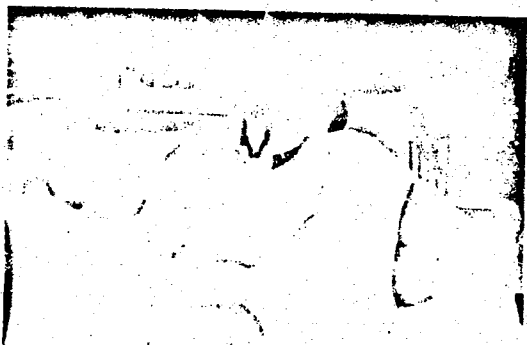
---

Senhoras, senhores:

Determinados acontecimentos marcam a nossa vida, privada ou profissional. Por vezes uma simples observação, como semente caída em terreno fértil, germina e dá frutos: é a colheita que eu gostaria hoje de lhes apresentar, agradecendo ao sementeiro, Dr. Clínio Silva, por me ter tão cordialmente convidado a tomar a palavra, acrescentando, contudo, que o brasileiro é, por natureza, optimista, o que deixava subentender esperar-se do conferencista mais um Cântico dos Cânticos do que as Jeremiadas.

No momento em que se atravessa um vale de lágrimas, a acreditar nas revistas especializadas em resseguro, será certamente bom fazer uma pausa, subir talvez a uma colina, para desviar o olhar dos problemas do quotidiano e somar as experiências positivas. Por outras palavras, tentemos esquecer a balbúrdia da avenida Rio Branco e gozemos o panorama do Corcovado.

Mas, antes de iniciar a nossa viagem no tempo e no espaço, deixem-me esboçar um pano de fundo sobre o qual pintaremos em seguida algumas cenas características. Não tenho a pretensão de lhes oferecer um "Emiliano de Cavalcanti" mas espero ser mais concreto do que Maria Polo!



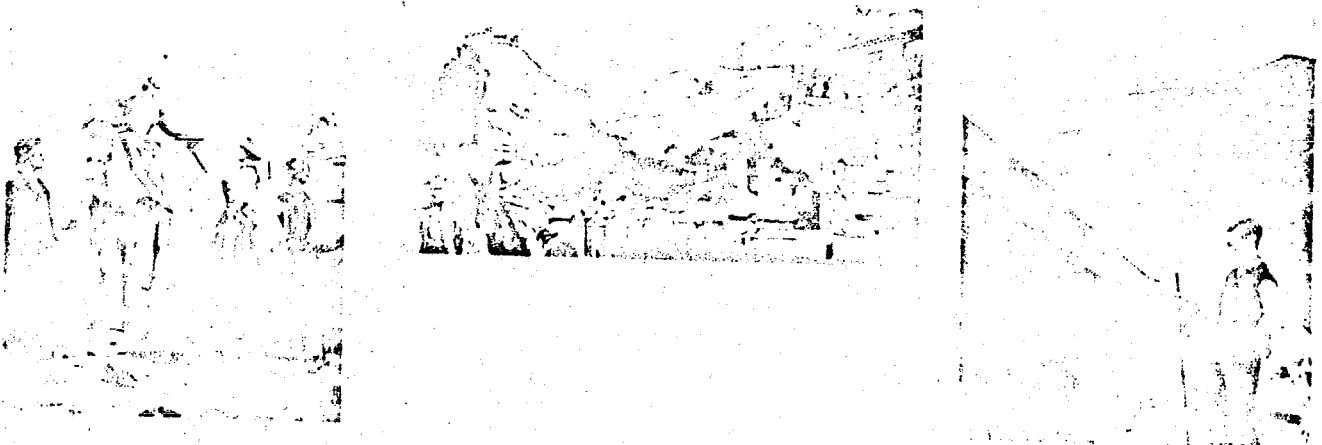
Permitam-me primeiramente adverti-los de que a minha exposição não será um panorama geral das circunstâncias atuais do resseguro nos mercados novos. Isso ter-me-ia obrigado a sair da linha de optimismo que queremos seguir. Abrir-lhes-ei antes algumas janelas sobre aspectos que, à primeira vista, podem parecer anedóticos ou de pormenor mas que, no seu conjunto, deveriam dar-lhes, assim o espero, uma visão das múltiplas facetas da atividade de um ressegurador profissional.

Do ponto de vista geográfico, encontram-se os novos mercados, na sua grande maioria, entre os Trópicos do Câncer e do Capricórnio. Eles são muito povoados: mais de 3 bilhões de habitantes, isto é 70% da população do globo, têm vastos recursos naturais e representam um grande potencial a médio termo para o seguro.

E corrente ouvir-se dizer que os novos mercados têm um grande futuro mas que não têm ainda um presente. Se são evidentes os numerosos problemas derivados do sub-desenvolvimento, nós teremos muitas razões para sermos optimistas, se nos lembrarmos do que um guia de viagens dizia da Suíça em 1838:

"Se o viajante se der ao incómodo de inquirir acerca do estado político do país, encontrará um Governo quase sem poder, uma confederação sem unidade... A pobreza do país, a sua fraca capacidade de progresso, a sua deficiência de recursos..."

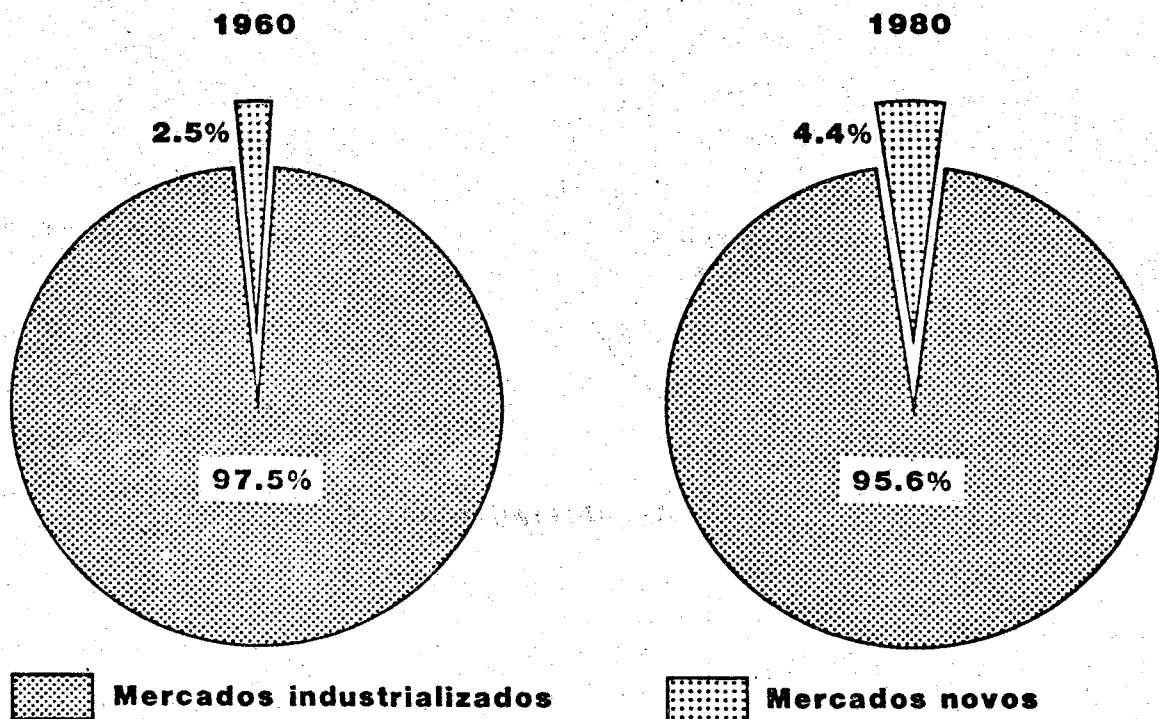
## SCHWEIZ



E a evolução dos últimos anos dá-nos a melhor prova de que, apesar dos sobressaltos da política e da economia mundiais, os mercados novos revelam uma taxa de crescimento superior à dos países industrializados.

Vejamos primeiramente a evolução da distribuição dos prémios entre os países industrializados e os novos mercados, entre 1960 e 1980:

### Prémios

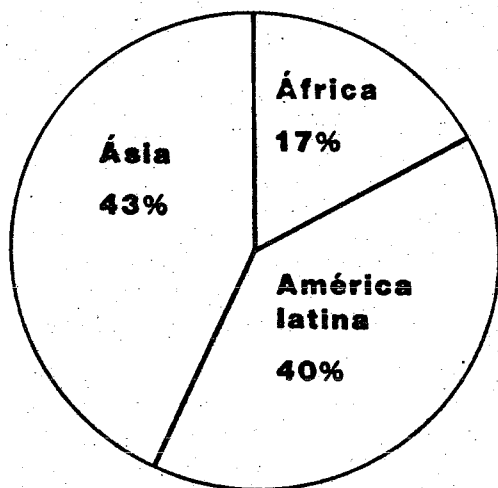


Em números absolutos, isto significa que a entrada de prémios em caixa aumentou nos mercados novos de US\$ 1.2 bilhões a US\$ 17 bilhões, em 20 anos.

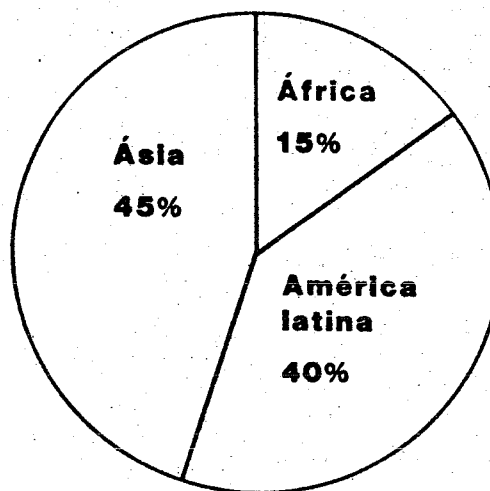
Interessar-lhes-á certamente saber como se reparte esta entrada de prémios entre os continentes:

### Prémios

1960



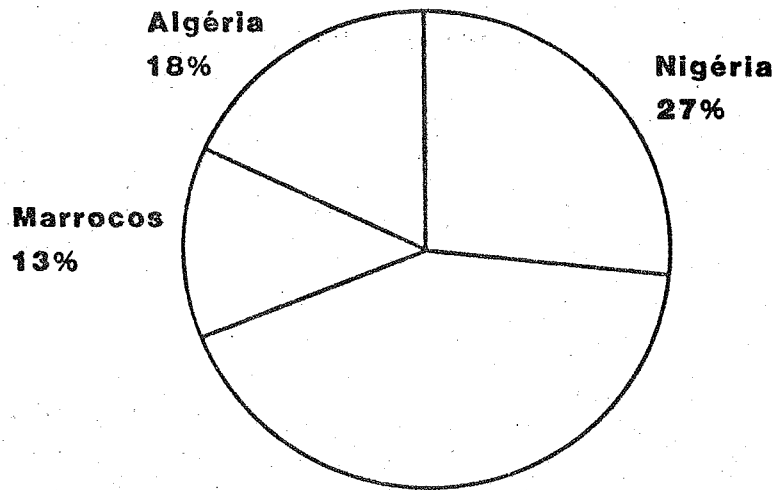
1980



Mercados novos

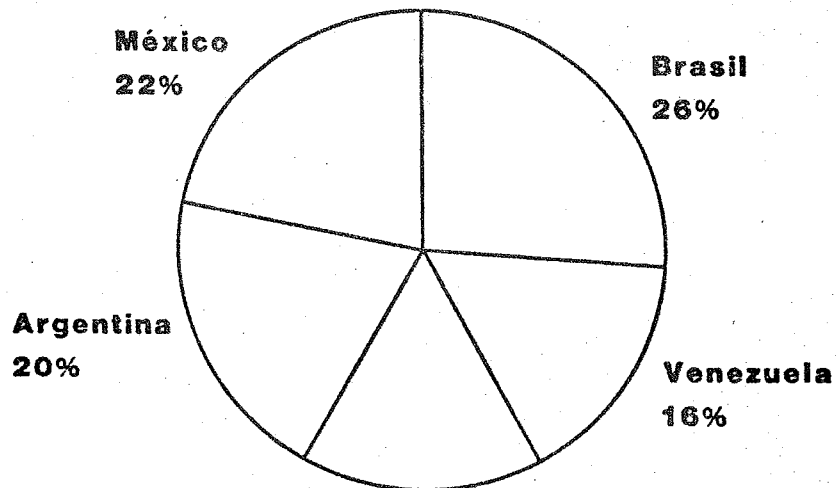
e quais são os países mais importantes de cada região:

### Prêmios África 1980



Países mais importantes

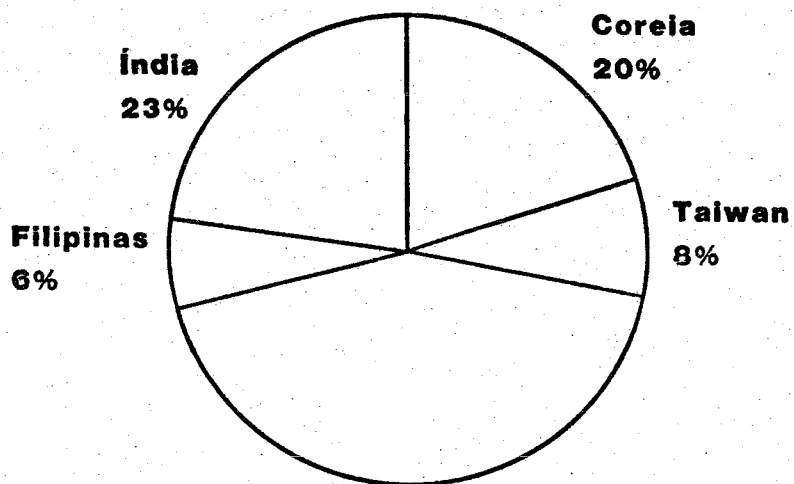
### Prêmios América latina 1980



Países mais importantes



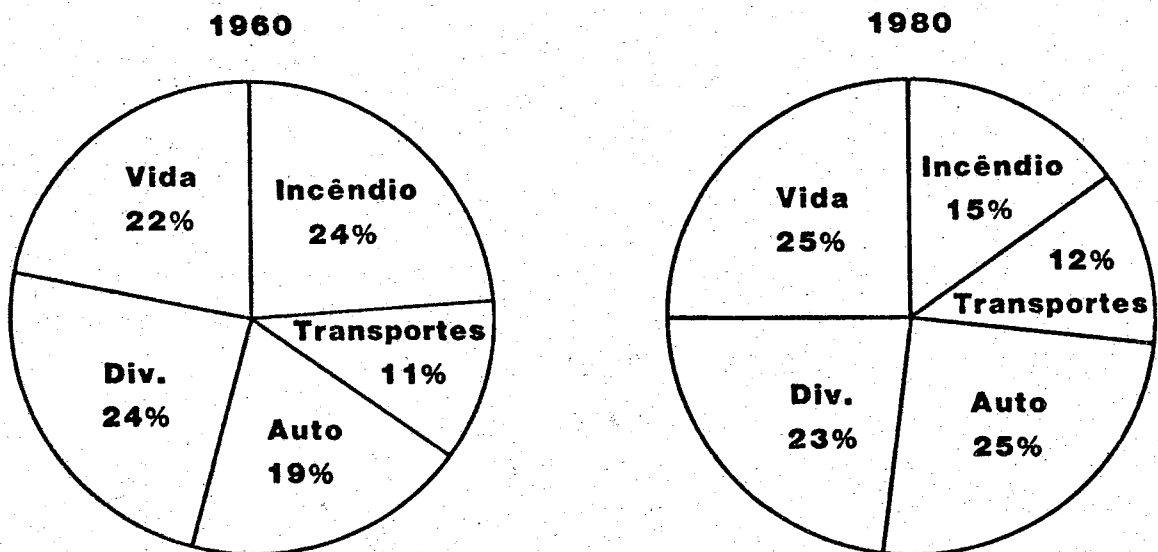
### Prémios Ásia 1980



**Países mais importantes**

Uma repartição dos prémios entre os diferentes ramos pode indicar-nos certas modificações na estrutura económica dos mercados:

### Distribuição por ramos

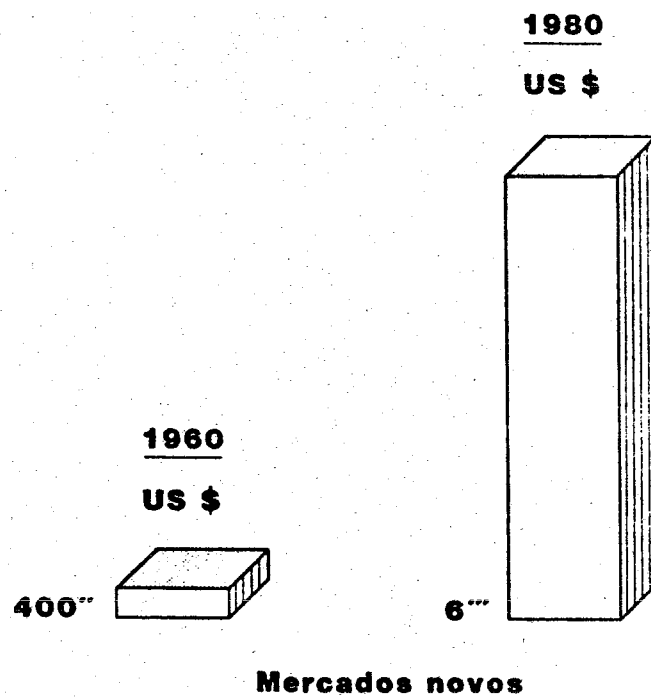


Espero que esta sucessão de quadros não lhes produza o efeito de uma exposição de Picasso mas que, pelo contrário, os Senhores possam situar-se na paisagem que eu gostaria de lhes tornar familiar.

Considerando que eu sou um ressegurador e que o tema da conferência são as experiências positivas recolhidas ao longo dos últimos anos nesta atividade, vou esboçar a nossa situação.

O volume dos prémios de resseguro nos mercados novos passou de 1960 a 1980:

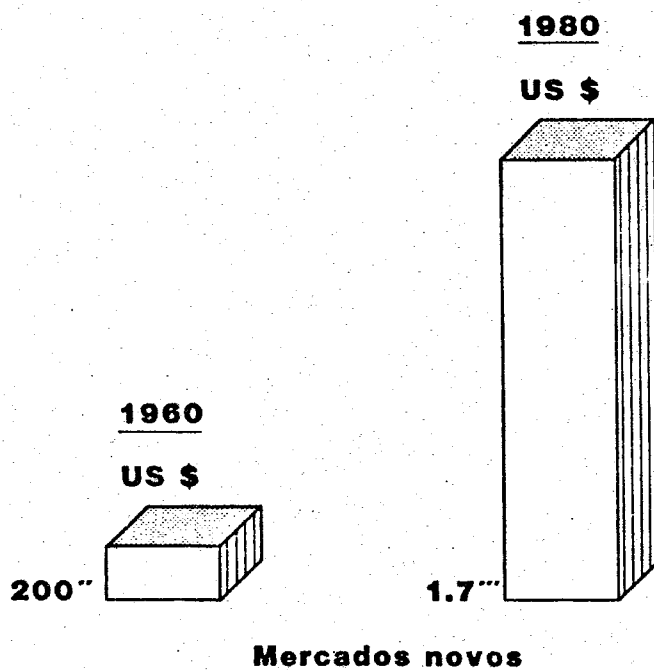
### Volume dos prémios de resseguro



dos quais uma boa parte é naturalmente trocada ou colocada dentro dos próprios mercados.

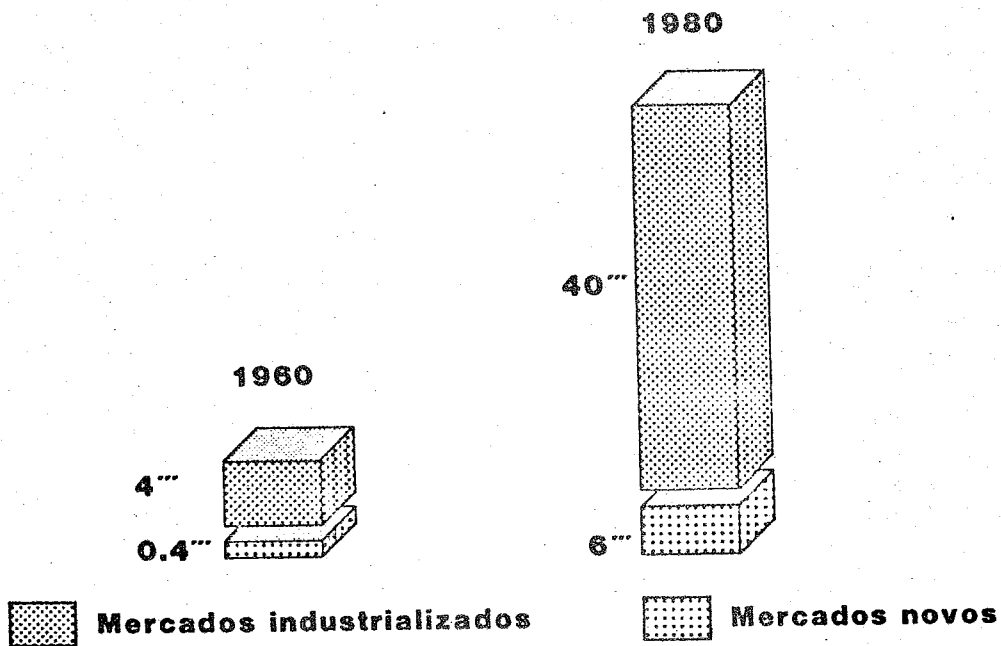
A colocação no exterior passou de 1960 a 1980:

### Colocação do resseguro no exterior



É certamente interessante relacionar este volume de resseguro com os números dos países industrializados:

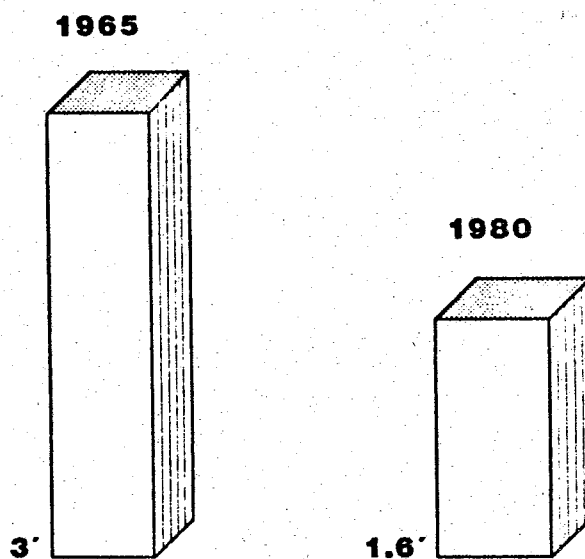
### Volume mundial de resseguro



Mas nós não vivemos dos prémios... os nossos serviços de estudos económicos tentaram fazer uma estimativa dos resultados das cessões de resseguro dos mercados novos aos países industrializados. Enquanto que a década de 1960 deixou uma margem técnica ligeiramente positiva, a de 1970, por força de grandes sinistros e catástrofes, trouxe uma perda global aos resseguradores.

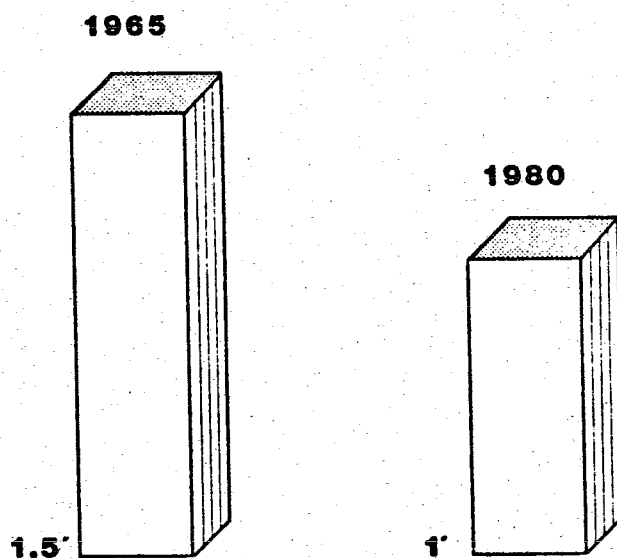
A fim de completar este pano de fundo, vejamos ainda como evoluiu o número de companhias que operam nos novos mercados:

### Número de companhias nos mercados novos



É evidente que apenas um certo número delas, em consequência de situações políticas e económicas especiais, representam um potencial para o ressegurador internacional;

### **Cedentes potenciais para o ressegurador internacional**



Resumindo: os mercados novos, entre 1960 e 1980,

- passaram de 2.5% a 4.4% do volume mundial dos prémios;
- o seu volume de prémios de seguro passou de US\$ 1.2 bilhões a US\$ 17 bilhões;

- o seu volume de prémios de resseguro aumentou de US\$ 400 milhões a US\$ 6 bilhões;
- as colocações no exterior aumentaram de US\$ 200 milhões a US\$ 1.7 bilhões;
- o número de clientes potenciais para o ressegurador internacional diminuiu de umas 1.500 a umas 1.000 companhias.

-----

Um curto resumo histórico dar-nos-á um novo ângulo para contemplar o nosso quadro e vai lhe conferir a profundidade de campo necessária à compreensão dos fenómenos que parecem misteriosos a um observador superficial.

Numa primeira etapa, que se estende do princípio do século XIX na América latina até meados do século XX na África, são as agências das companhias europeias e americanas que, seguindo o caminho dos comerciantes, satisfazem as necessidades locais de seguro.

A segunda etapa é caracterizada pela fundação de companhias locais (ARGOS FLUMINENSE em 1845), muitas vezes controladas por interesses estrangeiros.

É no decurso da terceira etapa que os mercados saem da adolescência: fala-se de "localização" ou de "nacionalização" das companhias. Este período estende-se de 1936 no México a 1972 na Nigéria.



Qual é a influência deste desenvolvimento histórico sobre o resseguro profissional?

Etapa histórica

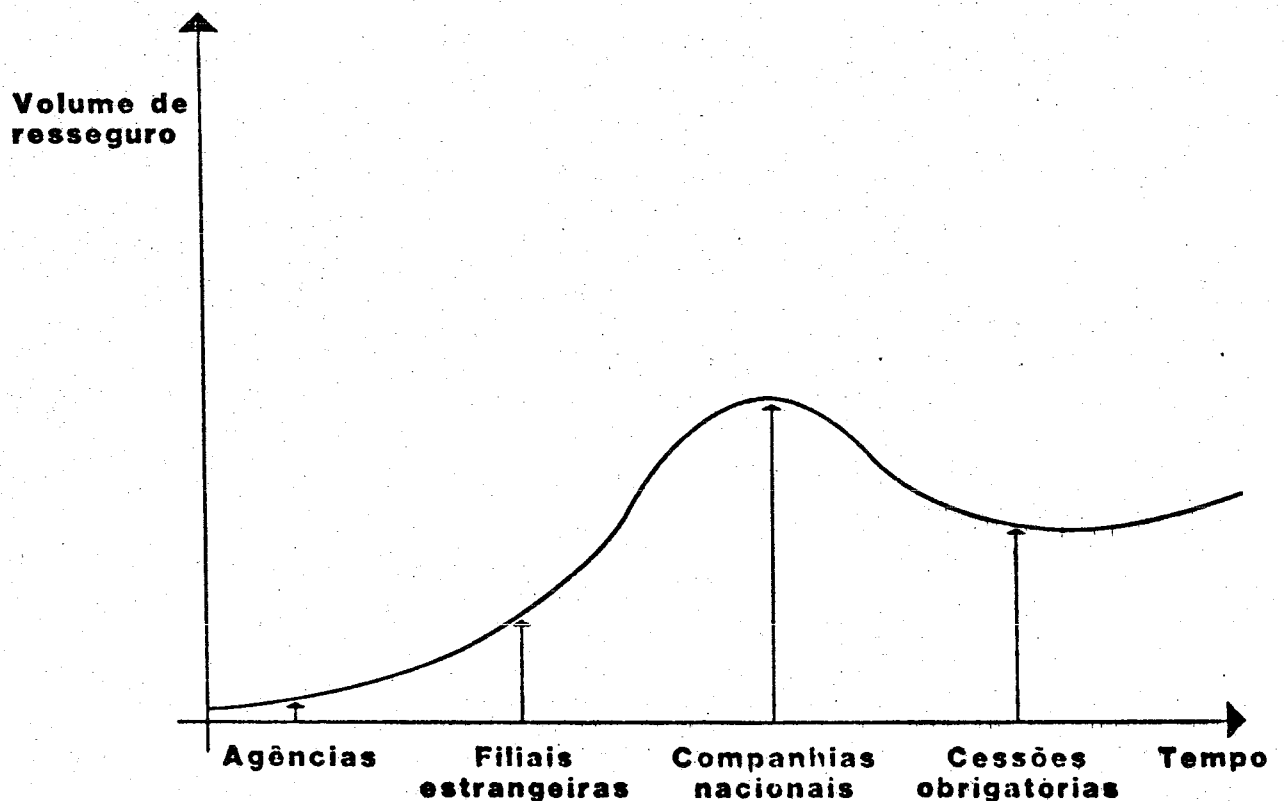
Agências de companhias estrangeiras  
Companhias locais controladas  
do estrangeiro  
Companhias de maioria local

Consequência

Nenhum resseguro  
Pouco resseguro  
Fluxo normal de  
resseguro

Esta evolução positiva para o resseguro à escala internacional é, contudo, entravada por medidas governamentais:

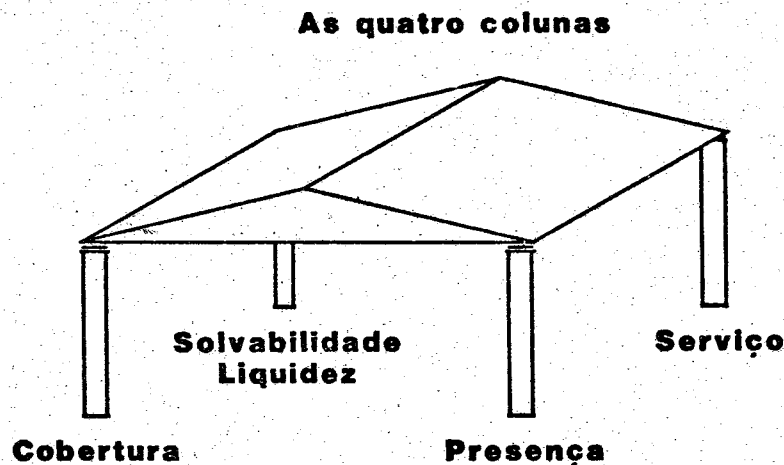
- percentagem mínima de retenção nacional
- cessões obrigatórias às companhias de resseguros locais
- cessões obrigatórias às companhias de resseguro regionais.



Para os amadores do alpinismo ou do andinismo, pode-se representar o ressegurador internacional como um viajante que quer atingir um cume e segue por um caminho entrecortado de vales.

Enfim, antes de entrar no vivo do assunto, algumas indicações sobre a estratégia do ressegurador que quer manter uma certa posição no mercado vão ajudá-los a compreender as experiências que nós recolhemos.

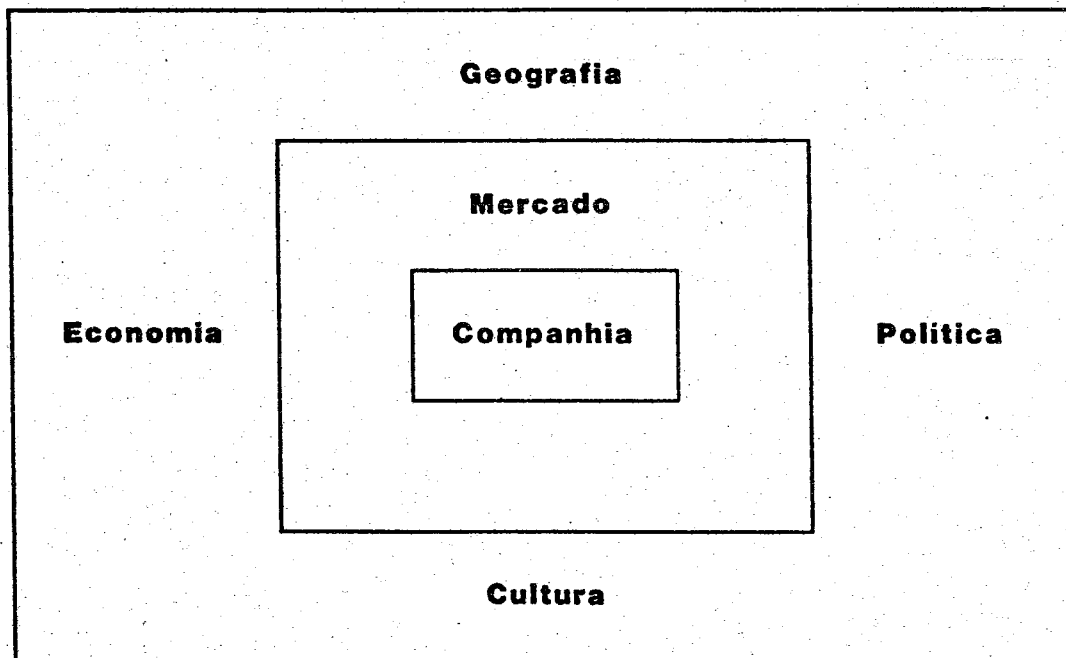
Ela baseia-se sobre quatro pilares: cobertura, alta solvabilidade e liquidez, serviço e presença. Como estou tratando com um público de profissionais, dispenso-me de entrar em pormenores que os senhores conhecem.



-----

**"Todos os problemas são fonte  
de soluções construtivas"**

Examinemos primeiramente os fatores externos à nossa atividade (o chamado "macro-vironnement")

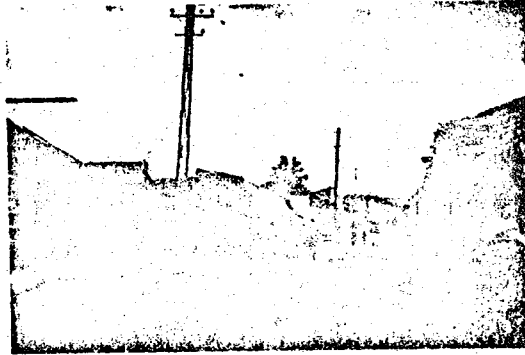


### Geografia

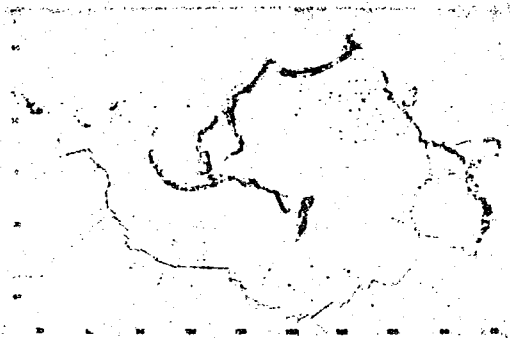
Lembram-se de Manágua? Em 1972, foi o centro da cidade totalmente destruído por um tremor de terra.



Em 1976 foi a vez da cidade de Guatemala.

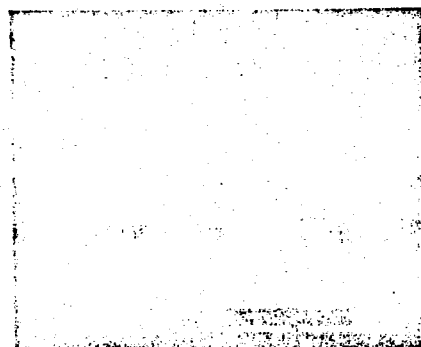
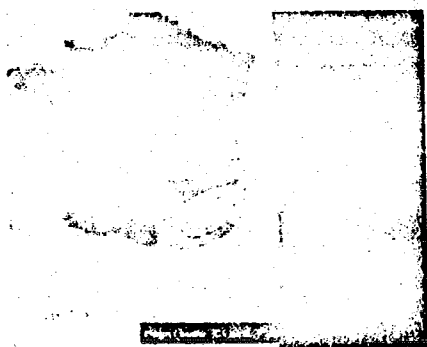


Os danos seguros, relativamente à importância destes mercados, foram enormes: mais de 100 milhões de dólares em Manágua, 130 milhões em Guatemala. A solução mais simples teria sido abandonar o resseguro do risco sísmico, o que teria originado a nossa retirada de um bom número de mercados. Mas, em cooperação com os países situados em zonas particularmente ativas,



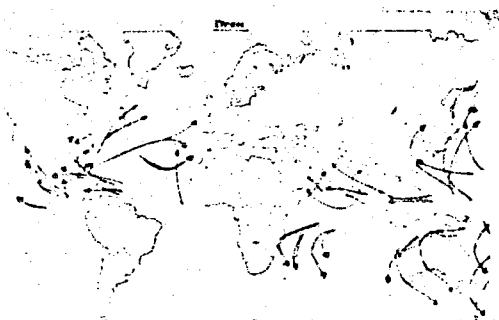
os resseguradores decidem procurar uma solução construtiva: por um lado, as companhias cedentes fornecerão informações detalhadas acerca das acumulações em determinadas zonas e, por outro lado, os resseguradores chegarão a acordo para solicitar informações uniformizadas. Nasce um vasto movimento internacional, que engloba tanto os mercados de seguro e de resseguro como a UNESCO: são realizados estudos por associações de seguradores

e de resseguradores, como CRESTA, bem como pelos departamentos científicos de certos resseguradores. Hoje, apenas seis anos mais tarde, os nossos peritos apresentam-nos um modelo que simula os efeitos de tremores de terra de diferentes magnitudes, em diferentes pontos dum país.



Isto significa que estamos em melhores condições para determinar o impacto de um sismo, podendo, portanto, otimizar a nossa retenção e garantir às companhias cedentes uma acrescida solvabilidade.

Na mesma ordem de ideias, fazem-se pesquisas sobre as consequências dos furacões ou ciclones nos mercados novos.



Em síntese, um problema vital para um grande número de países encontra soluções, se bem que momentaneamente parciais, pela intervenção do resseguro internacional.

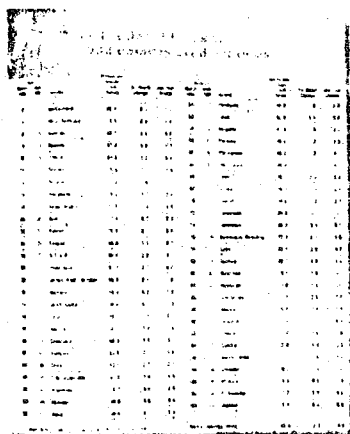
### Economia

Pode viver-se com a inflação? Numerosos resseguradores de países industrializados se interrogam a este respeito. Entretanto, eles devem fazer-lhe face no seu próprio país e ficam certamente contentes de poder observar como muitos dos novos mercados não apenas sobreviveram como também encontraram um caminho para desenvolver novas formas de seguro e para segurar. Como resseguradores, tivemos de elaborar novos sistemas de estatísticas, deixando de adivinhar o futuro pela interpretação do passado. E a inflação não é senão uma das múltiplas manifestações das mudanças rápidas que vivemos. Aqueles que, entre os Senhores, leram "The third wave" de Alvin Toffler, compreenderão certamente como nós nos recusamos a pensar em termos tradicionais e como tentamos refletir em termos de prospectiva. Isto leva-nos a substituir os "post mortem" que são as análises estatísticas dos números assassinados pela inflação, por processos de simulação de resultados baseados sobre os dados do momento e por uma estimativa da evolução a curto termo.

### Política

Democracia, ditadura, partidos políticos, obediências tribais, religião de Estado, governo militar, oligarquia: uma série de expressões às quais se dá um sentido bem determinado nos países da Europa e na América do Norte. Pela sua atividade nos mercados

novos, aprende o ressegurador, senão a teoria, pelo menos o sentido da relatividade. Conhecem esta publicação

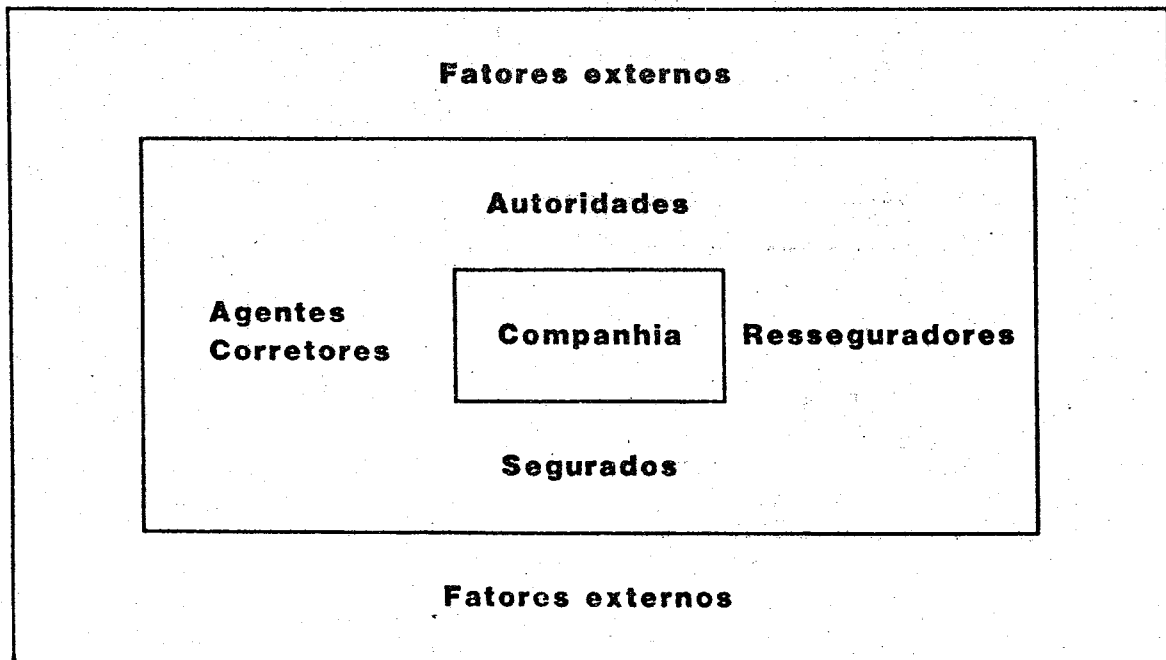


que atribui notas a todos os países do mundo, em função de diferentes critérios, dos quais a política não é o menor? Se, como resseguradores, os Senhores se deixarem guiar por este arbítrio de segurança, abandonarão bem depressa os novos mercados para ir perder dinheiro na Alemanha ou nos Estados Unidos! Eu não nego, contudo, a evidência: os problemas políticos existem e têm também consequências nefastas para o resseguro internacional. Aprende-se, no entanto, a viver com eles e, como Penélope, é preciso ter a paciência de começar a tecer todas as manhãs; sabendo que os nossos amigos estão ainda mais diretamente expostos, nós aprendemos a aceitar, senão a compreender, um grande número de decisões que nos podem parecer, à primeira vista, irracionais. E, se tivermos a paciência necessária, seremos compensados pois, quanto mais instável é o país, mais o segurador procura um sócio estável.

Cultura

No ano passado, quisemos visitar uma companhia muito importante dum país asiático, com a qual acabáramos de concluir um contrato de resseguro. A caminho, tomámos conhecimento de que a direção da companhia não nos podia receber, pois a nossa visita calhava num dia nefasto. Tivemos de alterar o nosso programa, o que, aliás, nos permitiu consagrar aquele dia à visita de templos, muito conveniente num dia considerado perigoso. E evidente que não teríamos planejado uma viagem de negócios ao Rio por altura do Carnaval, nem ao Iraque durante o Ramadão. Mas, escapam-nos alguns pormenores e eu acho que uma das compensações mais enriquecedoras da atividade nos mercados novos é justamente aprender todos os dias a compreender e, pela compreensão, ganhar a confiança.

Querem examinar comigo o conjunto dos fatores do mercado?





Que podemos fazer para ajudar o segurador a resolver os seus problemas mais diretos?

### Autoridades

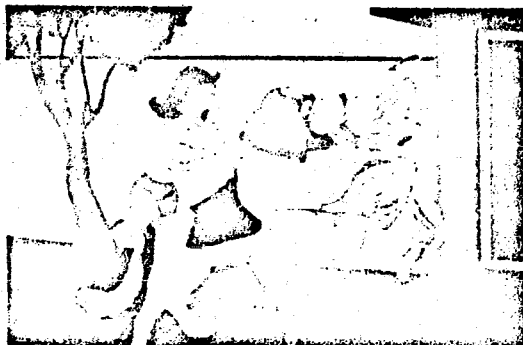
Dois exemplos recentes, no Chile e no México, dão-nos a medida de uma estreita colaboração entre seguradores locais e resseguradores internacionais, pela análise de novas leis e procura de soluções adequadas que tomam em consideração as experiências feitas noutro lugar. No México, analisou-se o problema da solvabilidade dos resseguradores e, no Chile, o tema da previsão através do seguro de vida.

### Agentes

Adivinharão o que significa este desenho?



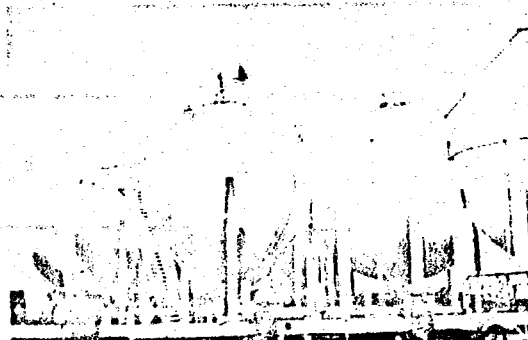
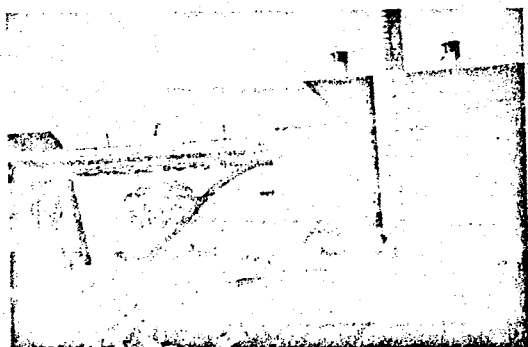
E este?



Eles fazem parte dum programa audio-visual destinado a dar a conhecer aos agentes as bases técnicas do seguro e, ao mesmo tempo, a motivá-los na venda de ramos que, então, eram novos nos seus mercados. Qual era o problema? Em certos países, as companhias de seguros não dispõem de pessoal idóneo para treinar os agentes. Como resseguradores, nós tínhamos todo o interesse em incrementar as vendas e assim nasceram os primeiros programas audio-visuais que, entretanto, foram completados por seminários de vendas e depois de marketing.

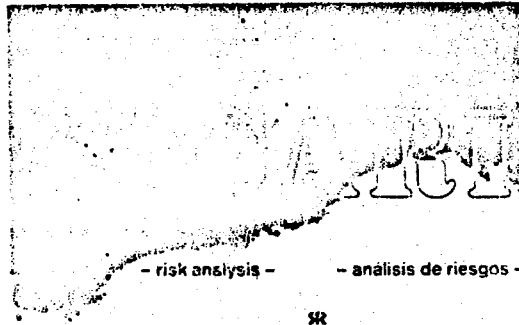
### Segurados

Como podem subscrever 20 milhões de dólares num risco situado nesse país, perguntou-me um concorrente aqui há anos.



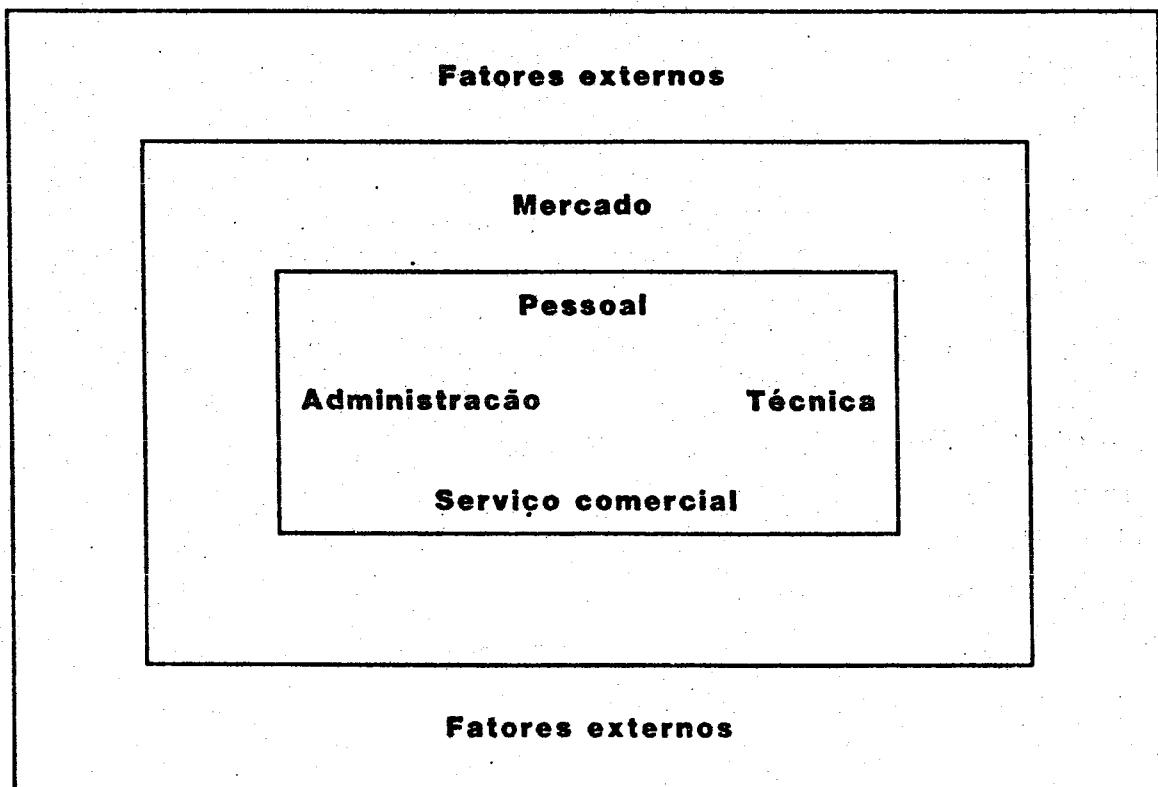
Respondi-lhe sorrindo que nós tínhamos uma bola de cristal. Entretanto, ele descobriu, certamente, que tentamos satisfazer a nossa curiosidade técnica resolvendo um problema agudo em numerosos mercados: a falta de engenheiros especializados para

proceder à inspeção dos riscos, com as recomendações que se impõem para evitar perdas estúpidas.



Por outras palavras, um problema tornou-se aqui também fonte de satisfação, pois este "risk management" em estado embrionário melhora não apenas a imagem do seguro como também os seus resultados.

Atentemos agora nos fatores internos da empresa, isto é, na organização da companhia de seguros:



### Pessoal

Terminam os anos 50, começa a década de 60: na Ásia, na África e na América Latina, novas companhias de seguros nascem como flores depois de um longo inverno ou de uma longa seca. O clima é favorável ao seu crescimento mas falta um grande número de jardineiros para tratarem delas. Durante um certo tempo, recorre-se a especialistas estrangeiros. Mas a necessidade de formar executivos locais faz-se sentir cada vez mais, se se quiser explorar todo o potencial de desenvolvimento. O resseguro, por outro lado, sofre igualmente com este estado de coisas pois, naturalmente, as prioridades das companhias inclinam-se mais para o lado da produção do que para a técnica de subscrição. Para o ressegurador internacional, a solução mais simples era, evidentemente, a de não dar coberturas senão a companhias bem organizadas. Pelo contrário, a solução construtiva, foi de procurar formar novos executivos, com prioridade sobre a técnica de subscrição. Foi com este fim que fundámos, por exemplo, o S.I.T.C., em 1960,



uma instituição que já treinou mais de 1000 especialistas, dos quais mais de 200 da América latina, através de cursos em inglês e espanhol. Entretanto, surgiram numerosas escolas locais e mesmo institutos de ensino regionais, que asseguram uma boa formação de base, enquanto que o S.I.T.C. evoluiu no sentido da formação dos executivos de certo nível.

Será necessário explicar que esta experiência teve consequências positivas, não só no aspecto comercial mas também no sentido de que todos os nossos colaboradores e funcionários aprenderam muitíssimo, tanto do ponto de vista técnico como humano?

### Administração

Diálogo com um cliente muito importante de um país das Caraíbas: "o chefe do meu departamento de informática acaba de deixar a companhia, abandonando um projeto que já me custou 250.000 US\$. Não poderão ajudar-nos?". A nossa resposta: "Quer que façamos uma análise da situação e que teleguiemos o projeto?"

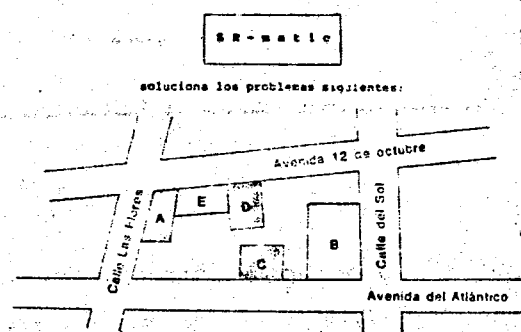
Um telex dum país do Próximo Oriente: "empregados-chave do departamento de informática mobilizados; podem desenrascar-nos?"

Mesmo que não sejamos uma "tenda de milagres", tentamos contribuir para a solução dos problemas mais urgentes pois, na nossa qualidade de resseguradores, temos todo o interesse em que os clientes tenham o mínimo possível de problemas administrativos. Destas missões de "bombeiros" nasceu um serviço especializado que nos permitiu recolher experiências positivas para o conjunto da nossa atividade. Em alguns casos, no ramo Vida por exemplo, nós nos encarregamos até da administração do resseguro.

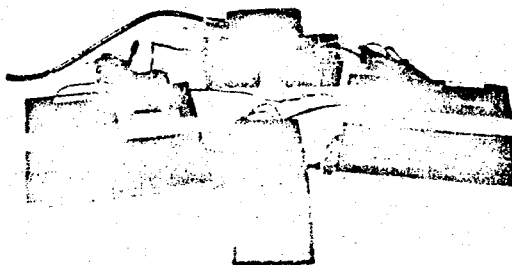
### Técnica

Enquanto que as análises de carteiras nos ramos Automóveis, Transportes e mesmo Incêndio se tornaram trabalhos de rotina dos resseguradores internacionais, os cálculos de tarifas para riscos novos como o seguro "Todos os Riscos Obras e Construções", "Quebra de máquinas" ou "Responsabilidade Produtos" pressupõem uma experiência suficientemente vasta no espaço e no tempo. Os novos mercados dão-nos ocasião de aprofundar as nossas pesquisas

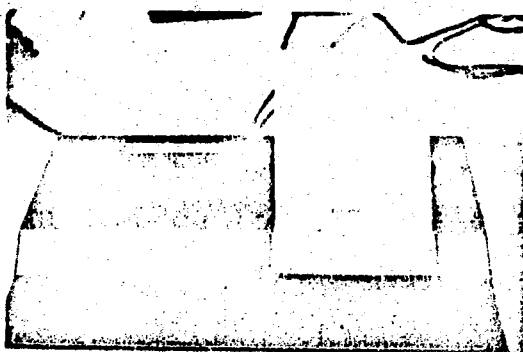
e de aumentar as nossas bases estatísticas. O mesmo se passa em relação à cobertura dos riscos agravados no ramo Vida e um desenvolvimento semelhante incentiva-se agora em Invalidez. A fim de lhes dar um exemplo concreto de cooperação técnica, escolherei um ramo que tem a fama de ser bem conhecido de todas as companhias de seguros, pois é praticado desde há séculos... o Incêndio. Para aqueles que, entre os senhores, passaram algum tempo na seção de resseguro deste ramo, ficou certamente gravada uma recordação: os cálculos complicados para determinar a retenção e as cedências sobre as acumulações de apólices,



sobretudo quando é preciso proceder a numerosas modificações no decurso do exercício. Nos mercados novos, há muitas companhias que não possuem computador e as que dispõem de uma instalação eletrônica a utilizam em geral na execução de tarefas mais urgentes do que o resseguro Incêndio. Por outro lado, produzem-se muitos erros quando dos cálculos para a determinação das cedências sobre acumulações, sobretudo quando o pessoal não dispõe de uma formação muito completa na técnica do resseguro. A solução deste problema é dada por um programa que utiliza um computador de bolso, modelo HP-41-CV.



O programa está escrito em diálogo, de maneira que o funcionário do departamento de resseguro é constantemente guiado por perguntas. As respostas são imprimidas sobre uma faixa de papel que é em seguida utilizada como referência nas apólices e fichas de acumulações.



O preço desta solução? O computador de bolso, com o seu impressor, custa cerca de 2.000 US\$ e o programa 1.000 US\$. Aliás, é evidente que o computador pode ser igualmente utilizado noutras tarefas nas diferentes seções da companhia.

Se é certo que este novo programa traz uma solução construtiva a um problema particularmente agudo nos mercados novos, não lhes esconderei que ele é igualmente muito útil na formação dos nossos jovens técnicos.

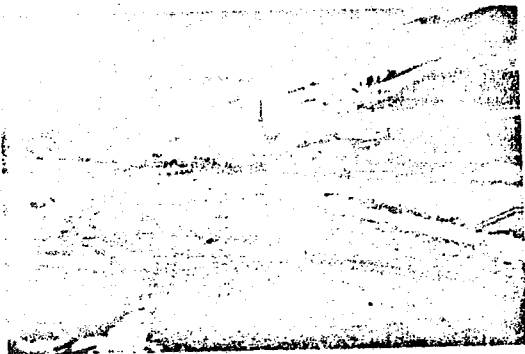
### Setor comercial

E no setor comercial da empresa que o ressegurador deve demonstrar uma certa reserva, a fim de não se comprometer involuntariamente no jogo da concorrência entre as Cedentes. Para além dos seminários para agentes, que incidem principalmente sobre o ramo Vida, o ressegurador internacional estará certamente disposto a comunicar as experiências recolhidas noutros mercados quando uma cedente queira lançar um novo produto.

No fim da segunda parte desta exposição, depois de terem visto um grande número de quadros de todos os estilos, têm os senhores o direito de se interrogarem acerca do que o guia lhes reserva, como dirigentes de companhias de seguros. Refletimos muito nesta questão, pois todos os diretores de empresa precisam, de vez em quando, de sair do seu escritório e de se distanciar um pouco dos acontecimentos do dia-a-dia. Organizar uma conferência, um seminário, um simposium, um colóquio, um fórum? Tudo isto já existe, em graus mais ou menos aperfeiçoados. Optamos, pois, por um jogo, que simula a realidade de um mercado de seguros e de resseguros. Os senhores têm certamente conhecimento de um certo número de jogos deste género, na indústria e mesmo nos seguros: nós utilizamos um nos cursos do S.I.T.C. e nos seminários de resseguros. O desenvolvimento fulminante da eletrónica permitiu-nos, no entanto, dar um salto em frente: o jogo que preparamos atualmente já não dependerá dum grande computador e dos seus problemas de compatibilidade; jogar-se-á com um computador portátil, o que nos permitirá uma maior flexibilidade na escolha dos locais onde organizaremos os seminários de direção para as nossas companhias cedentes. E tentamos incorporar no jogo todos os elementos que o tornam tão real como possível para os seguradores dos mercados novos.



O seu Presidente, Dr. Clínio Silva, tinha-me pedido que fizesse uma exposição otimista e eu espero não lhes ter apresentado demasiados nascer ou pôr-de-sóis, de cores desde o rosa claro ao rosa escuro...



Têm ainda a paciência de me seguir nas minhas notas finais?

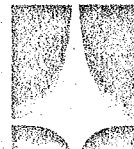
Será necessário sublinhar que o resseguro, sobretudo nos mercados novos, não é (felizmente) apenas o trabalho de um subscritor muito técnico ou de um comerciante hábil? Trata-se certamente de uma tarefa totalmente integrada, composta de elementos humanos, culturais, científicos, técnicos e comerciais. É, com certeza,

por todas estas razões, que eu me sinto orgulhoso e muito satisfeito de ter tido o privilégio de trabalhar durante mais de 20 anos no que nós chamamos os países do Ultramar, desenvolvendo particularmente dois dos quatro pilares da nossa atividade: serviço e presença. Quanto aos outros dois pilares, a cobertura de resseguro e a solvabilidade, os considero como inerentes à atividade de todo ressegurador que se respeita e espero que os resultados da presente década contribuirão para justificar a aposta de confiança que fazemos nos mercados novos, reforçando a nossa solvabilidade e, por consequência, a cobertura que podemos pôr à sua disposição.

Os senhores imaginam facilmente que o ressegurador não vive somente de satisfações intelectuais... apesar disto, os desafios que se apresentam todos os dias nos mercados novos nos permitem sair de uma rotina burocrática para trabalhar com imaginação e criatividade e encontrar soluções construtivas que podemos, cada vez mais, aplicar aos mercados industrializados.

É com esta mensagem de confiança e de esperança que termino esta exposição: de confiança no melhoramento contínuo dos conhecimentos e dos serviços dos subscritores de resseguro e de esperança numa adequada retribuição dos esforços investidos.

Um grande obrigado ao seu Presidente, Dr. Clínio Silva, que me obrigou a fazer uma retrospectiva positiva, ao Presidente da comissão de Organização, Dr. Danilo Homem da Silva, que me facilitou a tarefa da apresentação e a todos os amigos que, de perto ou de longe, se interessam pelo resseguro internacional e que, vendo tantos motivos de satisfação, se sentem agora, assim o espero, pelo menos ressegurados.



**XII CONSEG**

**SESSÃO PLENÁRIA PRESIDIDA PELO  
GILBERTO FORMIGA, DIRETOR DO I.R.B.**

**PAINEL: "APOIO DO SEGURO À EXPORTAÇÃO"**

**EXPOSITOR: SR. PEDRO CONDE, PRESIDENTE DA  
FEDERAÇÃO NACIONAL DAS ASSOCIAÇÕES DE BANCOS**

**DEBATEDORES:**

- 1 - Eduardo Baptista Vianna
- 2 - Carlos Frederico L. da Motta
- 3 - Pedro Pereira de Freitas
- 4 - Ivan Passos
- 5 - Marcelo Izeckson

Dia - 21.09.82

Hora - 11:00 Hs

Local - Auditório do  
Palácio Itamaraty  
Brasília - DF

Ilustres Senhores Debatedores

Nos últimos 18 anos, o Brasil multiplicou 17 vezes o valor de suas exportações.

Superaram-se, nesse período, os preconceitos, os entraves, as dificuldades que um espírito jacobino, longamente cultivado desde o Brasil Colônia, tinha erguido contra nosso relacionamento com o resto do mundo.

Muito mais amplo do que o crescimento global das exportações, nesse período, foi a expansão particularmente intensa que tiveram as exportações de industrializados. Na medida mesma em que crescia a atividade industrial brasileira, empenharam-se na ampliação de vendas ao exterior todos os que, no setor oficial ou no setor privado, assumiam responsabilidade pelo desempenho da economia brasileira.

Os esforços que foram feitos para que essa realização fosse possível não podem ser subestimados: foi preciso vencer toda a inércia dos hábitos, do comodismo, da regulamentação inadequada, do isolamento.

Empresários e autoridades se deram as mãos nessa cruzada mercantil.

No quadro do trabalho desenvolvido para que se multiplicassem as exportações brasileiras, merece menção especial a atenção que se deu aos problemas de fretes e seguros. Até então, era muito próxima do zero a participação que tinha o Brasil nos fretes e nos seguros de suas vendas externas.

Largas tarefas de organização tiveram lugar, gestões políticas foram cuidadosamente conduzidas, para que fretes e seguros — parcela significativa do custo total de nossas exportações — acusassem a presença brasileira.

Não há como ocultar, entretanto, que a ampla atividade desenvolvida não foi capaz de conduzir-nos a ocupar, nos diferentes mercados externos, mais do que 1% do comércio internacional.

É, no entanto, a atividade exportadora muito mais do que uma fórmula simplista visando à complementação das vendas internas. A colocação de nossos produtos no exterior reflete-se em ampliação da escala de nossas atividades produtivas, induzindo à redução de custos unitários e dando nascimento a um círculo virtuoso de ganhos de produtividade e de vantagens na competição.

Esses efeitos são mais relevantes quando repercutem sobre o nosso esforço industrial.

Nas trocas internacionais, os que exportam produtos primários embutem no valor de suas vendas externas os baixos salários pagos ao trabalho não qualificado, característico do setor primário. Expandem-se, ao revés, os resultados do comércio exportador quando seus números exprimem os salários crescentes remuneradores do trabalho qualificado que a industrialização proporciona.

No intercâmbio internacional, dessa forma, os exportadores de bens industriais recebem do exterior o pagamento de elevados salários internos e apenas absorvem, nos pagamentos a exportadores de bens primários, a magra remuneração do trabalho correspondente.

Espelham-se, por isso, decisivamente, na exportação, os padrões e o perfil do emprego interno, que não só se amplia, quantitativamente, na medida em que os compradores no exterior absorvem o resultado do trabalho empregado, como principalmente porque, de um enfoque qualitativo, a composição das exportações funciona como um determinante dos níveis de qualificação do trabalho.

Dentro desta visualização é que, praticamente todos os países industrializados criaram programas especiais de incentivos à exportação — Enquadramento de tipos de mercadorias exportadas, maiores prazos de financiamento e taxas subsidiadas de juros foram adotadas. O Brasil criou o seu programa, o FINEX— que começou a funcionar e a se desenvolver, cada vez mais cola

borando decisivamente para que nossas exportações de manufaturados cresçam significativamente.

Infelizmente estamos em uma época, quando a realidade dos mercados mundiais opõe os obstáculos da recessão às nossas pretensões de ampliar vendas, e especialmente à nossa intenção de crescer na exportação de industrializados. Reclama-se, então de todos os que têm participação nas responsabilidades por que se dinamize o nosso comércio, uma nova presença, nova firmeza, novas manifestações de criatividade. O desafio dos dias que vivemos exige, na área dos seguros e em particular na compra do seguro de exportação, aprimoramentos técnicos e administrativos que poderão vir a constituir-se no dado decisivo para a feição que terá o Brasil de nossos filhos.

Não será demais assinalar que é ainda pequena e recente nossa presença nos mercados externos — e por isso ainda não possuímos deles as amplas informações indispensáveis ao seguro desenvolvimento da operação exportadora dos brasileiros.

Em cada país, a importação de mercadorias se vincula a praxes comerciais e administrativas peculiares; em cada país, o ingresso de mercadorias se sujeita a exigências aduaneiras locais; nas relações de país a país, problemas de nomenclatura se fazem constantemente presentes; o conhecimento dos mercados de seguros e fretes, em cada caso, assim como as regras para armazenamento de mercadorias, à chegada no exterior, influem decisivamente nos preços a fixar para as mercadorias exportadas.

Por outro lado, os exportadores brasileiros dependem de adequada informação quanto aos mercados consumidores estrangeiros e à idoneidade dos importadores de nossos produtos. Pesquisas de mercado e sistemas de informação cadastral, são serviços cuja existência organizada é indispensável para que o exportador possa contratar, no estrangeiro, com segurança e tranquilidade nas decisões que tome.

A variedade dos problemas com que se defronta o exportador e as dificuldades que impedem pronta solução para eles, no entanto, impõe-se ampliem e se acelerem garantias às nossas negociações, internas, mediante expansão e aprimoramento do sistema de seguro de crédito à exportação.

A instituição do seguro, de forma geral, representa um insubstituível esquema de integração entre o espírito empresarial e a minimização dos riscos. Se é verdade que o risco é característico da empresa e costuma ser tanto mais amplo quanto maior a margem possível dos resultados econômicos, é também exata que, em face da grandeza de certos riscos, só a possibilidade de seguro confiável motivará a iniciativa do empresário.

Essas considerações são particularmente dignas de registro no que diz respeito ao seguro de exportação porque a variedade das paisagens geográficas, das organizações políticas nacionais e da estrutura dos negócios, por todo o mundo, multiplica hipóteses dificilmente previsíveis de catástrofes naturais, de riscos políticos e de insolvências comerciais.



Nesse quadro, é especialmente em face dos riscos políticos que se torna indispensável possa, o exportador brasileiro, contar com soluções nacionais de seguro à exportação. Mas é de grande importância para o Brasil que nosso seguro à exportação possa cobrir confiavelmente toda a gama dos riscos inerentes ao comércio exportador.

Experiências recentes de exportadores brasileiros e de financiadores dessas exportações, evidenciaram que pode sofrer questionamento a validade do seguro que no Brasil se refere ao crédito à exportação. Sinistros verificados no exterior não receberam, em nossos organismos responsáveis por sua liquidação, o processamento eficiente e célere que fará plenamente confiável nosso sistema segurador. Em numerosos casos, há vultosas liquidações pendentes de solução.

É indispensável que se dê a pendências que possam surgir processamento o mais dinâmico para a solução mais pronta e justa, criando-se imediatamente os serviços necessários a seu desate rápido e à sua eficiente liquidação.

Nossa realidade exportadora mais recente evidenciou, nos quadros do FINEX, a presença de instituições financeiras privadas contribuindo para a dinamização de nosso intercâmbio internacional.

Essa presença do sistema financeiro privado, porém, trouxe uma multiplicação intensa do volume das exportações

seguradas, resultando em sobrecarga que congestionou os quadros existentes não só para a aprovação dos créditos como também para o processamento de eventuais sinistros de exportação.

A experiência adquirida no seguro de crédito à exportação reclamou e ao que estamos informados está sendo inpl<sup>an</sup>tada a revisão estrutural do Instituto de Resseguros do Brasil - IRB, quer para agilização de seus serviços, quer para que suas dimensões se adaptem ao volume previsível das operações da espécie.

Medidas específicas, no entanto, reclamam implementação. Seria indispensável que se concretizassem estudos com vistas à uma cobertura mais rápida do Seguro de Crédito à Exportação, racionalizando o processamento do seguro.

De outro lado, a sistematização dos mecanismos contratuais e divulgação da especificação da documentação pertinente simplificariam marcadamente os procedimentos dos exportadores e das instituições financeiras.

Seria ainda indispensável que os órgãos governamentais se organizassem com eficiência máxima, nas diferentes praças relevantes, para apoio à nossa exportação, com vistas já a poder informar prontamente os exportadores quanto aos procedimentos judiciais e extra-judiciais no caso de inadimplemento do importador, já para orientar a ação dos exportadores e das instituições Financeiras brasileiras segundo suas respectivas

estruturas jurídicas, já para indicar, nas diferentes praças relevantes os advogados aos quais possam os exportadores brasileiros e os bancos financiadores confiar o patrocínio dos interesses brasileiros.

Adquirido esse conhecimento e definidas as situações jurídicas nas diferentes praças, será possível disciplinar eficientemente um conjunto de providências que, na hipótese de sinistro, não de permitir pronto amparo provisório aos exportadores e impulsionar os procedimentos de cobrança.

Não podemos correr o risco de que venham os exportadores brasileiros deixar de ter cobertura suficiente de informação e atendimento para a solução de seus problemas nas suas vendas para o exterior.

Nosso balanço de pagamentos exige acompanhamento incansável e respostas imediatas às questões que coloca. Muito das respostas pode estar no aprimoramento da disciplina do Seguro à Exportação e na generalização dessa prática.

Representando a experiência e as preocupações do sistema bancário, proponho se dê marcante prioridade à melhor definição dessa disciplina, para que possam as exportações alcançar-se ao nível das exigências dos ideais de desenvolvimento nacional.

Muito obrigado.



XII CONSEG

SESSÃO PLENÁRIA PRESIDIDA PELO  
SR. JOSÉ LOPES DE OLIVEIRA, PRESIDENTE DO  
BANCO NACIONAL DA HABITAÇÃO

PAINEL: "O SENTIDO SOCIAL DO SEGURO"

EXPOSITOR: SR. JOÃO MACHADO FORTES,  
PRESIDENTE DA CÂMARA BRASILEIRA DA  
INDÚSTRIA DA CONSTRUÇÃO

DEBATEDORES:

- 1 - Daniel Monteiro
- 2 - Caio Cardoso de Almeida
- 3 - José Américo Peón de Sã
- 4 - Antonio Paulo Noronha
- 5 - Henrique Saraiva
- 6 - João Carlos de Almeida Braga

Dia - 21.09.82

Hora - 14:30 Hs

Local - Auditório do  
Palácio Itamaraty  
Brasília - DF

NOTA:

*A exposição do sr. João Machado Fortes foi feita de improviso. Oportunamente será publicada a transcrição datilográfica da gravação.*

PRONUNCIAMENTO DO SENHOR  
JOSÉ LOPES DE OLIVEIRA  
PRESIDENTE DO BANCO NACIONAL DA HABITAÇÃO

Brasília, 20 de setembro de 1982

## "O SENTIDO SOCIAL DO SEGURO HABITACIONAL"

A Apólice de Seguro Habitacional congrega um conjunto de coberturas cuja finalidade preponderante, em última análise, consiste em evitar que eventos de natureza aleatória venham frustrar a expectativa de o mutuário obter a sua casa própria.

Com tal objetivo, são cobertos os riscos de morte e invalidez permanente do mutuário e de danos físicos ao imóvel, sendo também objeto de cobertura a responsabilidade civil do construtor.

O importante, no entanto, a ressaltar, é que o relevante papel social do Seguro Habitacional, presente em toda a Apólice, é oferecido a custo sensivelmente reduzido, para a amplitude das coberturas oferecidas.

De fato, a Apólice Habitacional, com receita proveniente do recolhimento de prêmios mensais - equivalentes a 0,04143% do valor do financiamento, no caso dos riscos de morte e invalidez permanente e 0,0069% do valor de avaliação do imóvel, no caso do risco de danos físicos - oferece uma ampla gama de coberturas, só possível em virtude da magnitude do Sistema Financeiro da Habitação.

É, portanto, o grande número de financiamentos habitacionais, incluídos automaticamente na Apólice, que permite que o Seguro Habitacional seja distinguido pela sua característica eminentemente social, conforme, entre outras, atestam as disposições que a seguir passamos a comentar:

### COBERTURA DE MORTE

Sem qualquer exigência de exame médico, o mutuário do SFH tem a segurança de que, ocorrendo sua morte, qualquer que seja a causa, o seguro quitará sua dívida habitacional.

Os herdeiros, portanto, receberão o imóvel inteiramente quitado pelo financiador e liberado do ônus da hipoteca.

Todavia, deve ser considerado o fato de que, no caso de o imóvel financiado ter mais de um adquirente, o seguro indenizará, quando da morte de um deles, apenas o percentual da dívida habitacional que corresponder à responsabilidade assumida pelo sinistrado. É de se notar que o teto de 80 anos (soma da idade + o prazo de financiamento) é bastante superior à idade média da vida do brasileiro.

### COBERTURA DE INVALIDEZ PERMANENTE

A invalidez permanente do mutuário do SFH, reconhecida por órgão oficial de previdência, gera a intervenção do seguro para quitar a dívida habitacional,

nos mesmos moldes acima mencionados para o risco de morte.

Naturalmente que essa cobertura não se aplica no caso de a invalidez permanente ser resultante de invalidez temporária, comprovadamente existente na data da assinatura do contrato de financiamento.

#### COBERTURA DE DANOS FÍSICOS NO IMÓVEL

Os imóveis prontos ou em construção, financiados pelo SFH, são segurados contra todos os riscos, que possam ocasionar: incêndio, desmoronamento, ameaça de desmoronamento, destelhamento, inundação ou alagamento.

Ocorrendo o sinistro, o seguro atua para reparar ou reconstruir o imóvel danificado, restituindo-lhe a condição de habitabilidade anteriormente existente.

Caso a reparação do imóvel exija sua desocupação, o seguro também assume a responsabilidade pelo pagamento das prestações durante o espaço de tempo necessário à recuperação do imóvel, possibilitando ao mutuário suportar o custo de habitação provisória.

Para imóveis de valor não superior a 1.000 UPCs, o seu conteúdo, quando danificado pelo sinistro de danos físicos no imóvel, está segurado por um valor de até 50 UPCs, pago em dinheiro.

#### RESPONSABILIDADE CIVIL DO CONSTRUTOR

Além de garantir que terceiros sejam adequadamente indenizados por danos pessoais ou materiais causados por obras financiadas pelo SFH, o seguro evita que tais despesas sejam acrescidas às das construções.

O prêmio para essa cobertura, pago integralmente de uma só vez é determinado: para cada edifício, pelo resultado da multiplicação de 0,2 UPC (dois décimos de UPC) pelo número de pavimentos e pelo número de meses estimados para a execução da obra; para construções horizontais, pelo resultado da multiplicação de 0,02 UPC (dois centésimos de UPC) pelo número de unidades previstas no projeto da obra e, também, pelo número de meses estimado para a sua execução. Em qualquer hipótese, o prêmio devido, nessa cobertura, será de, no mínimo 1 UPC e, no máximo, de 50 UPC.

Para que possamos conhecer a real dimensão do Seguro Habitacional, basta observarmos os seguintes dados: de junho de 1970 a 31 de julho de 1982, foram indenizados cerca de 127.800 sinistros, correspondendo, em valores corrigidos, a um montante de aproximadamente 86,9 bilhões de cruzeiros; somente nos sete primeiros meses do corrente ano foram amparados mais de 11.000 sinistros, aplicando-se para o pagamento dessas indenizações, cerca de 9,8 bilhões de cruzeiros.

A receita de prêmios, de junho de 1970 a 31 de julho de 1982 elevou-se a mais de 112,9 bilhões de cruzeiros. Neste ano, até julho, a esse título, 13,8 bilhões foram arrecadados.

É importante ressaltar que a atual conformação da Apólice é resultado de um processo contínuo de aperfeiçoamento de suas cláusulas, que se apoia no atento acompanhamento de seu desempenho frente às necessidades de um sistema em permanente evolução, como é o caso do Sistema Financeiro da Habitação.



APÓLICE DE SEGURO HABITACIONAL  
 DEMONSTRATIVO DE SINISTROS PAGOS E PRÊMIOS ARRECADADOS

B R A S I L (EM MILHARES DE CRUZEIROS)

Valores corrigidos pela UPC de JULHO/82 (CR\$ 1.976,41)

ANO	TOTALS												
	DANOS PESSOAIS					DANOS FÍSICOS							
	PREMIOS		SINISTROS			MORTE		INVALIDEZ			PREMIOS		SINISTROS
	Nº	VALOR	PREMIOS	Nº	VALOR	Nº	VALOR	PREMIOS	Nº	VALOR	PREMIOS	Nº	VALOR
1970	491.895	251	190.684	383.337	232	187.585	38.332	8	2.287	70.226	11	812	
1971	1.852.673	2.090	1.392.259	1.443.791	1.814	1.224.261	144.379	194	155.387	264.503	82	12.611	
1972	2.232.334	4.102	2.060.510	1.739.662	2.999	1.749.382	173.966	430	266.244	318.706	763	44.884	
1973	3.023.012	4.416	2.303.067	2.355.839	3.346	1.919.956	235.584	665	330.920	431.589	405	52.191	
1974	4.267.976	6.248	3.734.559	3.326.041	4.154	2.929.395	332.604	1.357	652.093	609.331	737	153.071	
1975	5.135.899	9.568	4.918.292	4.002.416	5.110	3.537.442	400.241	2.064	937.178	733.242	2.394	443.582	
1976	7.408.381	10.427	6.192.559	5.773.366	5.036	4.128.983	577.335	2.988	1.490.923	1.057.680	2.403	572.653	
1977	9.696.059	11.265	7.252.886	7.365.894	5.541	4.645.481	736.588	3.274	1.777.125	1.593.577	2.450	930.280	
1978	12.161.946	12.801	9.312.969	8.809.937	5.792	5.400.627	880.993	3.860	2.407.722	2.471.016	3.149	1.503.720	
1979	14.329.360	18.332	10.776.444	9.936.820	7.781	6.182.886	993.682	4.750	2.908.273	3.398.858	5.801	1.685.285	
1980	17.212.748	18.851	13.125.183	12.055.069	8.194	7.983.390	1.205.505	5.340	3.489.676	3.952.174	5.317	1.652.117	
1981	21.282.528	18.271	15.797.834	14.976.652	8.779	9.868.225	1.497.664	4.791	3.974.224	4.808.212	4.701	1.955.381	
1982*	13.847.222	11.229	9.854.040	9.682.640	5.031	6.340.491	968.263	2.825	2.502.299	3.196.319	3.373	1.011.250	
TOTAL	112.942.033	127.851	86.910.296	81.851.464	63.719	56.098.104	8.185.136	32.546	20.894.355	22.905.433	31.586	9.917.837	

\* Foram consideradas as Prestações de Contas até JULHO/82

ANO	TOTAIS	MORTE	INVALIDEZ	DANOS FÍSICOS
1970	38,77	48,93	05,97	01,16
1971	75,15	84,79	107,62	04,77
1972	92,30	100,56	153,04	14,08
1973	76,18	81,50	140,47	12,09
1974	87,50	88,07	196,06	25,12
1975	95,76	88,38	234,15	60,50
1976	83,59	71,52	258,24	54,14
1977	74,80	63,07	241,26	52,10
1978	76,57	61,30	273,30	60,85
1979	75,21	62,22	292,68	49,58
1980	76,25	66,22	289,48	41,80
1981	74,23	65,89	265,36	40,67
1982	71,16	65,48	258,43	31,64
T O T A I S	76,95	68,54	255,27	43,30

Obs.: Foram consideradas as P.C. até julho/82.

LR/jps



**XII CONSEG**

**SESSÃO PLENÁRIA PRESIDIDA PELO  
SR. WALMIRO NEY COVA MARTINS, PRESIDENTE  
EXECUTIVO DA CONFERÊNCIA**

**PALESTRA DO SUPERINTENDENTE DA SUSEP,  
SR. FRANCISCO DE ASSIS FIGUEIRA, SOBRE  
"NORMAS E REGULAMENTAÇÃO DE SEGUROS"**

**Dia - 21.09.82  
Hora - 17:00 Hs  
Local - Auditório do  
Palácio Itamaraty  
Brasília - DF**

Senhoras e Senhores:

Ao manifestar, preliminarmente, nossos sinceros agradecimentos pelo honroso convite para pronunciar esta palestra, perante tão preclara assembléia, assinalamos que foi o fim do regime colonial que deu lugar, no Brasil, à instalação da primeira sociedade seguradora. O primeiro ato do então Príncipe Dom João, ao chegar à nossa terra, foi a famosa abertura dos portos às nações amigas, decretada no dia 28 de janeiro de 1808, que pôs fim ao monopólio português do nosso comércio e permitiu aos negociantes de todo o mundo aqui aportarem com os seus navios, para comprar diretamente os nossos produtos e vender-nos as suas mercadorias. Transferida para o Rio de Janeiro a corte lusa, e aqui estabelecidos os mais importantes tribunais do Reino, construíram-se escolas, montaram-se tipografias e editaram-se os primeiros jornais. Tanto bastou para que, abertos os portais do desenvolvimento econômico, surgisse a nossa primeira seguradora, a Companhia de Seguros "Boa Fé", sediada na Bahia e autorizada a funcionar por decreto de 24 de fevereiro de 1808. Dois anos depois, alvará real liberou a estipulação de juros e prêmios, nos contratos de câmbio e de seguros marítimos. Na década seguinte, a atividade seguradora já se firmava no país, com a fundação da Sociedade de Seguros Mútuos Brasileiros e o estabelecimento das Provedorias de Seguros das Províncias do Império.

A implantação, no país, dessa atividade de cunho tão especial, não poderia deixar de merecer, desde logo, as atenções do Poder Público, no que tange ao seu disciplinamento normativo, visto tratar-se de poderoso instrumento para garantia econômica do nosso nascente parque industrial e das nossas incipientes empresas de comércio, além de ser, por sua própria natureza, agente eficaz de vultosa captação de recursos financeiros. Cumpria, portanto, reger-lhe a atuação, de modo a integrá-lo construtivamente na grande ordem social, compatibilizando-o, como era necessário, com os parâmetros das políticas monetária e fiscal, e assi -

nando-lhe conceituação apropriada no contexto da nossa ordenação jurídica.

É de entender-se, todavia, que semelhante trabalho de construção do direito e de regulamentação normativa de atividade tão singular, jamais poderia ser levado a efeito de improviso, a curto prazo e por inteiro, não só por sua natural complexidade e não apenas por sua flexibilidade evolutiva, senão também pela sua extrema sensibilidade aos fatores dinâmicos da contextura global, econômica e política, em que sempre se encaixa. E aqueles foram tempos tumultuosos, marcados por profundas agitações e decisivos acontecimentos, no Brasil e em Portugal. Em 1817 eclodiu a Revolução Pernambucana e em 1820 irrompeu, na cidade do Porto, a Revolução Liberal, cujo triunfo obrigou Dom João VI a regressar a Lisboa, aqui deixando, no governo, o Príncipe Dom Pedro, que, em setembro de 1822 proclamou a independência do Brasil, assumindo o título de Imperador no dia 12 de outubro.

Para a atividade seguradora, cujo florescimento exige um clima social de paz e prosperidade, não foram favoráveis os anos que se seguiram. Em 1823, nossa primeira Assembléia Constituinte foi dissolvida. Em 1824, um movimento armado tentou estabelecer a "Confederação do Equador". Em 1825 começou a Guerra Cisplatina. Em 1831 D. Pedro I abdicou, passando o Brasil ao Governo das Regências. Em 1835 iniciou-se a Guerra dos Farrapos. Em 1840, Dom Pedro II assumiu o Poder. Depois disso, ainda tivemos, em 1842, as revoluções liberais de São Paulo e Minas Gerais, a Revolução Praieira, em 1848, e a Guerra do Paraguai, em 1865, até que a República foi proclamada em 1889.

Foi por essas razões que somente em 1901, pelo Decreto nº 4.270, foi regulado o funcionamento das companhias de seguros de vida e dos seguros marítimos e terrestres, nacionais e estrangeiros. Àquela altura, já estavam superados alguns dos mais sérios obstáculos ao nosso progresso econômico, pois é preciso lembrar que, por ocasião da nossa independência política, o país ainda sofria as consequências de pesados empréstimos contraídos no estrangeiro e de tratados comerciais grandemente desvantajosos celebrados por Dom João VI com os ingleses. A exportação de ouro estava em declínio e o açúcar, que havia sido nossa principal riqueza, já nem era mais exportado. Com o aumento substancial das taxas alfandegárias para todas as importações e a queda dos privi

légios britânicos nessa área, a cessação do tráfico de escravos e a nova cultura do café, a situação experimentou grandes melhoras, que logo iriam acentuar-se com a prosperidade das lavouras cacau-eiras e o surto da borracha. Na segunda metade do século passado o sistema-econômico nacional experimentou, então, notável desenvolvimento, ao influxo dos modelos europeus, surgindo novas e numerosas casas bancárias, estabelecimentos de seguros, companhias de serviços públicos, bondes puxados a muares, gás de iluminação, redes de águas e esgotos nas principais cidades e algumas indústrias.

Já em 1910, a Lei orçamentária nº 2.356 autorizou a reforma da Inspetoria de Seguros. Em 1911, o Decreto nº 9.287 regulamentou o serviço de fiscalização do Governo junto às seguradoras estrangeiras, e em 1916 o Código Civil Brasileiro dedicou todo um capítulo ao Contrato de Seguro.

O começo da década de 30 trouxe, porém, novas dificuldades ao setor, em decorrência das crises da borracha e do café e em consequência da Revolução de 1932. EM junho de 1933, o Decreto nº 22.865 transferiu a Inspetoria de Seguros do Ministério da Fazenda para o Ministério do Trabalho, Indústria e Comércio. No ano seguinte, o Decreto nº 24.782 extinguiu aquela Inspetoria e criaria em seu lugar o Departamento Nacional de Seguros Privados e Capitalização.

Foi somente nos anos de 1939 e 1940 que se processou a primeira grande reformulação básica na história dos seguros no Brasil, com a criação do Instituto de Resseguros e a edição do Decreto-lei nº 2.063, que regulamentou sob novos moldes as operações de seguros e sua fiscalização. Os seguros e os resseguros ganharam força e expressão em nosso país, iniciando sob bons auspícios uma nova escalada. Surgiu, no entanto, o terrível contratempo da Segunda Grande Guerra, que se prolongou de 1939 a 1945 e a queda do Estado Novo.

Durante o Governo do General Eurico Gaspar Dutra, a situação geral de nossa economia foi bastante oscilante. Os problemas iniciais de abastecimento foram minorados e houve razoável desenvolvimento industrial, mas continuávaras dependendo da monocultura do café. O segundo mandato governamental do Doutor Getúlio Vargas terminou tragicamente no dia 24 de agosto de 1954.

Foi nesse período crítico que o Poder Público experi-

mentou a fracassada tentativa de desenvolver, sob o direto controle do Estado, o seguro rural, com a criação, pelo Decreto 35.409, da Companhia Nacional de Seguro Agrícola.

O quinquênio de 1956 a 1960 foi assinalado pelo extraordinário dinamismo do Governo de Juscelino Kubitschek de Oliveira, que mudou todos os parâmetros da vida econômica do país e deu a partida para a instalação, no Brasil, de um novo capitalismo de escala. Nesse período, ao lado de inusitada expansão no campo setorial das empresas de seguros, cresceu desmesuradamente a concorrência de mercado e logo se esboçaram sérios problemas decorrentes de fatores administrativos, destacando-se entre eles a excessiva imobilização do patrimônio das seguradoras.

A Revolução de 31 de março de 1964, que alterou completamente as estruturas sociais, políticas, administrativas e econômicas da nação, reformulou também as bases da atividade seguradora. O Decreto-lei nº 73, de 21 de novembro de 1966, constitui novo marco na história do seguro brasileiro, que a partir daí passou a estruturar-se sob nova sistematização. Já na sua própria introdução, aquele diploma explicitava, no artigo 5º, que a nova política de seguros objetivaria: 1º) promover a expansão do mercado de seguros e propiciar condições operacionais necessárias para sua integração no processo econômico e social do País; 2º) evitar evasão de divisas, pelo equilíbrio do balanço dos resultados do intercâmbio de negócios com o exterior; 3º) firmar o princípio da reciprocidade em operações de seguro, condicionando a autorização para o funcionamento de empresas e firmas estrangeiras à igualdade de condições no país de origem; 4º) promover o aperfeiçoamento das sociedades seguradoras; 5º) preservar a liquidez e a solvência das sociedades seguradoras; e 6º) coordenar a política de seguros com a política de investimentos do Governo Federal, observados os critérios estabelecidos para as políticas monetária, creditícia e fiscal.

As normas legais ditadas pela nova orientação política setorial resultaram em numerosos fatos de magna importância, dentre os quais é imperioso mencionarmos a criação do Sistema Nacional de Seguros Privados, do Conselho Nacional de Seguros Privados e da Superintendência de Seguros Privados; a reforma dos Estatutos do Instituto de Resseguros do Brasil; a edição de novas normas para a fixação dos limites técnicos e operacionais das socie-

dades seguradoras e para a contratação de seguros em moeda estrangeira; a integração do seguro de acidentes do trabalho na Previdência Social; a regulamentação de vários seguros obrigatórios; a implantação de normas de tarifação e o estabelecimento de critérios para a aceitação e inscrição de bens garantidores de capital e reservas técnicas; a fixação de diretrizes para a constituição e para a aplicação de tais reservas; a instituição da correção monetária nos casos de liquidação de sinistros cobertos por contratos de seguro; a regulamentação da profissão de atuário e o estabelecimento de capitais mínimos para as sociedades de seguros.

A ação governamental foi, logo a seguir, convocada a remediar um grave mal, que minava as forças do sistema, ou seja, o excesso de oferta, gerador de concorrência predatória entre as empresas, muitas delas com sérios problemas de solvência, em prejuízo direto dos segurados e de todo o mercado segurador. O Decreto-lei nº 1.115, de 24 de julho de 1970, foi então editado para estimular as fusões e incorporações de sociedades seguradoras, ao mesmo tempo em que era suspensa a concessão de novas autorizações para funcionamento de outras empresas. O passar do tempo comprovou o êxito dessa política de redimensionamento do mercado, que reduziu o número de empresas do ramo, de 185 para 94, com vantagens para seguradoras e segurados, maior solidez empresarial e mais eficiente desempenho de todo o sistema.

Em fins de 1973, a eclosão da crise do petróleo desatariaria uma enxurrada de novas dificuldades para o Brasil e para o nosso mercado de seguros, provocando acentuada redução no ritmo da atividade econômica, elevação das taxas de desemprego, desequilíbrio no balanço de pagamentos e crescimento acelerado dos índices de inflação. A pressão dos acontecimentos não constituiu, porém, motivo de desestímulo, senão, pelo contrário, de novos esforços para a superação das dificuldades. Àquela altura, o seguro brasileiro já havia iniciado a sua internacionalização, em busca de mais expressiva captação de resseguros. Na realidade, o mercado segurador brasileiro mudava de escala, a partir do seu desempenho interno, alcançando um nível de maturidade que se traduzia na cobertura de praticamente todos os tipos de riscos seguráveis. É significativo que, enquanto o Produto Interno Bruto nacional cresceu à taxa média de 11,53% no período de 1969 a 1974, o crescimento real do seguro foi de 137, passando a ser de 10,27 no período



do seguinte, de 1974 a 1979, quando a variação anual do PIB desceu para a casa dos 6%.

Entretantes, já estava funcionando o Conselho Monetário Nacional, criado pela Lei nº 5710, de 7 de outubro de 1971, e já estava em vigor a Resolução nº 11, de 19 de dezembro de 1972 do Conselho Nacional de Seguros Privados, que aprovou normas gerais de contabilidade e auditoria para as sociedades seguradoras, e estabeleceu critérios gerais para a constituição de reservas, provisões e provisões. Essa Resolução, de magna importância normativa, deu origem ao Plano de Contas, aprovado pela SUSEP, pela Circular nº 14, de 28 de maio de 1973, que disciplinou, a partir de então, o sistema de controle dos números do mercado.

O ano seguinte foi marcado pela importante mudança de filosofia do seguro obrigatório de responsabilidade civil, que, por força da Lei nº 6.194, de 19 de dezembro de 1974, passou a ser seguro de danos pessoais, causados por veículos automotores de via terrestre ou por sua carga, a pessoas transportadas ou não. O diploma em questão, solucionando velha problemática que desgastava o mercado, pôs fim a numerosas discussões sobre a teoria da culpa, pacificando o entendimento geral sobre questão de relevante interesse público.

Em 1975 o Poder Público adotou nova decisão, de bons efeitos indiscutíveis, para garantir o nível de gestão das empresas do setor. Referimo-nos à Resolução nº 8, do Conselho Nacional de Seguros Privados, do dia 3 de outubro daquele ano, que aprovou normas para a posse e o exercício de qualquer cargo de administração ou de funções em conselhos e outros órgãos estatutários das sociedades de seguros e de capitalização.

Outro grande acontecimento, de natureza legal, que merece menção especial, aconteceu no dia 15 de julho de 1977, com a promulgação da Lei nº 6.435, disciplinadora da Previdência Privada, que abriu caminho novo para a necessária institucionalização daquele importante setor de atividades.

O ano de 1978 foi, no âmbito legal, de profícua consolidação de normas regulamentares. A Lei 6.435 foi regulamentada e tornada executável. As Resoluções 398 e 460, ambas do Banco Central do Brasil, disciplinaram as aplicações das reservas técnicas das sociedades seguradoras e das atividades de previdência pri

vada. Por seu turno, o Conselho Nacional de Seguros Privados expediu a Resolução nº 19, que aprovou normas regulamentadoras da criação, instalação, funcionamento e encerramento de sucursais e dependências de sociedades seguradoras; outorga de procurações; remuneração de serviços; funcionamento e encerramento de agentes gerais emissores e de representações de seguradoras estrangeiras no Brasil e de seguradoras brasileiras no exterior.

Quatro medidas administrativas avultaram de importância, em 1979; a saber: as Resoluções nºs 5 e 7, do Conselho Nacional de Seguros Privados, a Circular nº 50 da SUSEP e principalmente o Decreto nº 83.483, de 22 de maio.-- A Resolução nº 5 suspendeu a concessão automática da carteira de habilitação a prepostos de corretores sem habilitação técnico-profissional, fechando desse modo o mercado de corretagem a arrivistas despreparados para tão alto mister. A Resolução nº 7 aprovou normas gerais e técnicas para as entidades abertas de previdência privada e sociedades seguradas autorizadas a operar planos de previdência privada. A Circular nº 50 instituiu o Manual da Previdência Privada Aberta, que consolidou as disposições legais e as normas e instruções vigentes. Finalmente, o Decreto nº 83.483 integrou a SUSEP e o IRB na estrutura básica do Ministério da Fazenda.

Apesar do gigantesco esforço de todos os setores dinâmicos da nação, o país continuou, em 1979, a sofrer sérias dificuldades de natureza econômica, com a inflação atingindo o elevado índice de 77,2%. Em razão disso, embora a arrecadação de prêmios diretos, do mercado segurador, houvesse atingido o alto patamar de 63 e meio bilhões de cruzeiros, quase dobrando a do ano anterior, o resultado global do mercado, após deduzido o saldo da correção monetária compulsória do patrimônio líquido e do ativo permanente, mais a provisão para atender ao imposto de renda, situou-se em apenas 7 bilhões e 233 milhões de cruzeiros, que, todavia, importaram no crescimento nada desprezível de 45 e meio por cento sobre o do ano de 1978.

Na área normativa, destacaram-se, em 1980, as Resoluções nºs 5 e 13, do Conselho Nacional de Seguros Privados. A primeira dispõe sobre liquidação de sociedades de seguros e de capitalização e das entidades abertas de previdência privada, e a segunda instituindo o Plano de Contas para os montepios. Merece ainda especial destaque o Decreto nº 85.266, do dia 20 de outubro,

que atualizou os valores monetários dos seguros obrigatórios.

Em que pese o aumento nominal de 81% na arrecadação de seguros diretos, em relação a 1979, o crescimento real do setor, em relação ao Produto Interno Bruto nacional, foi negativo, passando 1,18% em 1979, para 0,92%. Embora o lucro industrial global tivesse sido de dois e meio bilhões de cruzeiros, 42 empresas tiveram prejuízo nesse item. Se bem que houve decréscimo, no período, do percentual de sinistralidade, as despesas de comercialização aumentaram. Sem embargo de tudo isso, o resultado final do mercado foi 86,3% superior ao de 1979, situando-se em treze bilhões e quatrocentos e setenta e três milhões de cruzeiros.

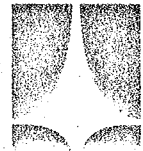
Alguns fatos de grande significação marcaram, no âmbito do sistema, o ano de 1981. Um deles foi a permissão a todas as sociedades seguradoras em funcionamento, para operarem em seguros de vida, desde que atendam aos requisitos exigidos. Esse acontecimento, que constituía uma das maiores e mais antigas aspirações do mercado, deverá contribuir positivamente para o desenvolvimento da comercialização do seguro e para o fortalecimento das empresas do setor. Outro fato de especial importância foi a atualização dos capitais mínimos das sociedades seguradoras e das entidades abertas de previdência privada, compatibilizando-os com a realidade econômica atual. Por seu turno, o Conselho Nacional de Seguros Privados editou novas normas para a fixação dos limites operacionais das sociedades seguradoras, autorizou a emissão de bilhetes de seguro turístico compreensivo, no território brasileiro e suspendeu por dois anos o exame de novos pedidos de autorização para funcionamento de entidades abertas de previdência privada. Note-se que, no exercício de 1981, a SUSEP, agindo em consenso com as entidades operantes no mercado, encaminhou oficialmente ao Senhor Ministro da Fazenda os estudos básicos iniciais para a futura regulamentação do Decreto-lei que instituiu o Sistema Nacional de Capitalização.

Quanto aos resultados do exercício, a produção de prêmios do mercado, sem contabilizar as operações com o exterior, totalizou Cr\$ 213,4 bilhões, representando aumento nominal de 20,17% sobre a arrecadação de 1980. Incluídos os contratos com o mercado externo, no montante de Cr\$ 7,4 bilhões, o total de prêmios elevou-se a 220,8 bilhões de cruzeiros. Verifica-se que esse cresci-

mento da arrecadação de prêmios ficou, ainda uma vez, abaixo do índice da inflação, que foi de 95,2%. De qualquer modo, o grau de potencialidade do mercado segurador brasileiro revela-se bastante animador, pois o patrinônio líquido das empresas atingiu no ano passado mais de cento e sessenta bilhões de cruzeiros, enquanto as aplicações em títulos da dívida pública subiram a mais de trinta e sete bilhões e os investimentos em ações e debêntures somaram 29,8 bilhões de cruzeiros. O seguro, convém assinalar, pagou, em 1981, 83,3 bilhões de cruzeiros de indenizações, o que demonstra que, embora não tenha atingido o nível ideal com que todos sonhamos, vem cumprindo razoavelmente bem o seu papel no contexto global da economia.

As perspectivas de queda progressiva da inflação e de reaquecimento da atividade econômica no corrente ano, nos levam à espera de melhores resultados em 1982. Os números comparados dos dois primeiros trimestres, relativos aos anos de 1981 e 1982 são significativos. Nos três primeiros meses de 1981 o total de prêmios do mercado foi de Cr\$ 40,6 bilhões de cruzeiros, contra os Cr\$ 76 bilhões dos três primeiros meses do ano em curso, o que significa um aumento nominal de 37,28%. Sabendo-se que esses resultados parciais não podem servir de base para extrapolações em relação aos resultados futuros, indicam, contudo, que existem esperanças de melhoria de desempenho.

O que não está sujeito a dúvidas é o fato de que temos diante de nós um grande desafio a vencer, no tocante a trabalho e mais trabalho, na busca consciente de conquista da confiança popular e de melhoria de produção, num país como o nosso, cuja marcha para o progresso não pode ser detida. É com estas palavras de estímulo e confiança que nos despedimos, augurando para todos os senhores todas as felicidades..



**XII CONSEG**

**SESSÃO PLENÁRIA PRESIDIDA PELO  
SR. ARY WADDINGTON, PRESIDENTE DA ASSOCIAÇÃO  
NACIONAL DOS BANCOS DE INVESTIMENTO-ANBID**

**PAINEL: "DESENVOLVIMENTO EQUILIBRADO,  
POUPANÇA E CAPITALIZAÇÃO"**

**EXPOSITOR: SR. DÊNIO CHAGAS NOGUEIRA,  
1º PRESIDENTE DO BANCO CENTRAL  
DO BRASIL**

**DEBATEDORES:**

- 1 - Fernando Paulo Nunes Baptista
- 2 - José Bezerra Cavalcante
- 3 - Mário Guimarães Vilela
- 4 - Hélio Baptista da Silva
- 5 - Luiz Martiniano de Gusmão
- 6 - Antonio Carlos Mendes Barbosa
- 7 - Renato Jorge de Carvalho

Dia - 22.09.82

Hora - 09:30 Hs

Local - Auditório do  
Palácio Itamaraty  
Brasília - DF

## DESENVOLVIMENTO EQUILIBRADO, POUPANÇA E CAPITALIZAÇÃO

Denio Nogueira

A XII Conferência de Seguros Privados e Capitalização decidiu convidar expositores estranhos ao seu quadro de profissionais, para versar temas que interessem de perto o setor de suas atividades. Acredito que o assunto que escolhi para debater nesta oportunidade possa vir ao encontro dos desejos dos senhores. Trata-se, precipuamente, de destacar os fatores que influenciam o volume da poupança individual, o que se constitui, em última análise, no próprio universo do mercado em que labutam os participantes deste conclave.

Todos sabemos que o desenvolvimento econômico depende de vários fatores, dentre os quais avulta a chamada taxa de poupança. Ela pode ser definida como a proporção do esforço produtivo que é subtraída ao consumo, para ser destinada à formação de capital. Quanto maior a taxa de poupança, maior a capacidade de investir e, conseqüentemente, mais rápido o progresso material. Uma das principais causas do subdesenvolvimento dos países do chamado Terceiro Mundo é, precisamente, o que Myrdal e Nurkse chamam de "círculo vicioso da pobreza". Existe um mínimo de poupança necessário à manutenção do nível de renda. Quando este nível é muito baixo, as necessidades incompressíveis da própria subsistência impedem até mesmo que aquele mínimo seja alcançado. Esse o significado do "círculo vicioso da pobreza". Além disso, tais países se caracterizam, frequentemente, por elevadas taxas de crescimento demográfico, o que exigiria um esforço ainda maior

or da poupança. A faixa etária adulta teria de compensar o excedente de consumo da faixa etária jovem. Em muitos casos, a taxa de poupança dos países pobres mal consegue superar os 10% da renda interna bruta.

No extremo oposto ao caso dos países pobres, encontra-se o Japão, contra o qual a natureza foi extremamente ávara. A economia japonesa depende de fornecimentos externos para quase toda a gama de matérias primas básicas e, até mesmo, para a alimentação de seu povo. Apesar disso - ou, talvez, por esse mesmo motivo - sua taxa de poupança é possivelmente a mais elevada do mundo, oscilando entre 35% e 40% da renda interna bruta. Essa é uma das razões de seu rápido ritmo de progresso, superando mesmo a taxa de 10%, em média por ano, desde o fim da guerra, até 1973. Após a crise do petróleo, o ritmo de crescimento do Japão reduziu-se para cerca de 5%, em média, por ano, enquanto a maior parte dos países avançados enfrentava declínio de sua atividade econômica. Foi, aliás, essa peculiaridade da economia japonesa, que lhe permitiu, em cerca de 70 anos, sair de uma situação virtualmente feudal, que ainda o caracterizava em 1870, para enfrentar, em 1941, uma guerra com a nação economicamente mais poderosa do mundo: os Estados Unidos da América. A título de comparação, a taxa média de poupança dos países chamados industrializados oscila entre 20% e 25% de sua renda interna bruta.

Infelizmente, os dados globais de poupança do

Brasil não são de molde a inspirar total confiança. Existem algumas estimativas realizadas há alguns anos, por Isaac Kerstenetzky, quando dirigia o Centro de Contas Nacionais do Instituto Brasileiro de Economia, da FGV, para o período 1947/60, que indicam uma taxa média entre 15% e 20% da renda interna bruta brasileira. Tudo leva a crer que ela não esteja muito longe da realidade. O fato de a nossa taxa de poupança ser relativamente baixa é confirmado pela circunstância de todos os períodos de acelerado ritmo de progresso -1906/13, 1955/60 e 1968/73 - se terem caracterizado por forte endividamento externo. Essa interessante coincidência deve significar que, para tornar mais rápido o desenvolvimento econômico, far-se-ia mister complementar substancialmente a poupança interna com a externa. Na ausência desta última, uma alta proporção do PIB destinada aos investimentos tem, historicamente, resultado em aceleração do desequilíbrio inflacionário ou sensível agravamento do processo de estatização.

A confirmar-se tal suspeita, tratar-se-ia de estimular todos os esforços válidos que se destinem a aumentar a taxa da poupança interna, se o consenso nacional for a aceleração do progresso. Tal opção não significa, porém, que se deva prescindir da ajuda externa. Ela é utilíssima, principalmente se considerarmos que, via de regra, a poupança externa se faz acompanhar de avanços tecnológicos, os quais se constituem, também, em importante ingrediente do desenvolvimento econômico. Por outro lado, porém, nenhum país pode depender preponderantemente dos investimentos estrangeiros, sob pena de perder graus importantes de liberdade, no que tange



ã orientação, a longo prazo, de sua economia. O exemplo que nos ocorre, imediatamente, no particular, é o caso do Canadá e, até certo ponto, o do México. Os dois países, dada sua proximidade dos Estados Unidos, têm a sua atividade econômica, em geral, e industrial, em particular, demasiadamente a trelada à economia americana e, conseqüentemente, aos respectivos ciclos de progresso e de estagnação. O caso brasileiro atual parece também confirmar tal assertiva. É muito conhecido o dito popular mexicano que afirma ser o México "um país muito infeliz, por estar muito longe de Deus e muito perto dos Estados Unidos".

Não basta, contudo, se se pretende uma economia aberta, com iguais oportunidades para todos, aumentar a poupança interna global. Há que considerá-la em todos os seus segmentos. A poupança governamental e a privada e, com relação a esta última, a das empresas e a individual. A distribuição equitativa dos frutos do progresso, por um espectro tão amplo quanto possível, das diversas camadas sociais, exige que os diferentes tipos de poupança cresçam adequadamente. E é precisamente neste contexto que avulta a importância dos instrumentos de captação de poupança individual. Dentre estes destacam-se, obviamente, os administrados pelas empresas que hoje se reúnem nesta Conferência: os seguros de vida e os títulos de capitalização.

Para que se possa avaliar a importância do que acabamos de afirmar, valeria a pena mencionar uma conclusão de Werner Baer, em seu conhecido livro sobre "A industrializ

zação e o Desenvolvimento Econômico do Brasil" (3a.ed.,p.89), relativamente à poupança privada brasileira, no período 1947/60. O Prof. Baer observa que "os lucros retidos das empresas contribuíram com 55% a 60% da poupança do setor privado, na década de 1950, contra cerca de 40%, no período imediatamente posterior à guerra". Isto é o mesmo que dizer que a poupança individual - complemento que é das empresas - reduziu-se em cerca de um terço (60% para 45 a 40%), no período considerado. Naquela época, como é sabido, existiam muito poucos instrumentos de captação das poupanças individuais, além dos títulos de capitalização, apólices de seguro de vida e dos depósitos a prazo nas Caixas Econômicas e nos bancos em geral.

O Gráfico I mostra o que ocorreu com as reservas técnicas das Companhias de Capitalização. É sintomático o fato de, a preços constantes, as aludidas reservas se terem reduzido em 1967 a quase uma vigésima parte de seu nível mais alto, alcançado em 1951. Sem dúvida, a inflação deve ter sido a principal causa daquele comportamento tão acentuadamente negativo. Mas teria sido somente este o motivo? É importante observar que o ritmo da inflação se manteve praticamente imutável, entre 1945 e 1953. Os preços subiam, naquele período, entre um mínimo de 9% por ano, até o máximo de 15%, com maior frequência entre 11 e 12%. Não obstante, a inflexão da curva das reservas técnicas, a preços constantes, dá-se no ano de 1951.

Teria ocorrido alguma coisa na década de 1950 - além da aceleração da pressão inflacionária - que justificasse aquela inflexão? É o que passaremos a analisar.

O grande fator que influencia diretamente o volume das poupanças individuais é o mercado de trabalho, tanto no setor rural como urbano. Os salários se constituem no mais importante item da formação da renda nacional. A análise de seu comportamento pode, assim, trazer-nos esclarecimentos valiosos. Todos sabemos que a década de 1950 caracterizou-se por forte crescimento demográfico. Entre 1950 e 1960, a população brasileira cresceu 35%, contra 26%, na década de 1940, e 33% na de 1960. O índice de urbanização foi também muito mais rápido, na década de 1950, comparativamente às décadas de 1940 e 1960 (ver Gráfico II). O processo de industrialização foi muito intenso naquele período. A indústria automobilística e grande parte dos bens de consumo durável hoje produzidos no Brasil surgiram na década de 1950. Estávamos em pleno processo de substituição de importações que precedeu o período do "desenvolvimento a caneladas" da era de JK. A agricultura subsidiava o processo de industrialização, com seus produtos tabelados no mercado interno e sofrendo as consequências de uma taxa de câmbio supervalorizada. Daí o aparecimento, no início dos anos 50, dos chamados "produtos gravosos". Eram produtos primários que não podiam ser exportados à taxa de câmbio vigente. Para eles criaram-se as "operações vinculadas", fazendo com que as licenças de importação valessem ouro.

O rompimento da Guerra da Coréia levou a uma verdadeira enxurrada de importação de equipamentos, com isenção de direitos alfandegários e a uma taxa de câmbio de Cr\$18,82/US\$, quando seu nível de equilíbrio deveria ser da ordem de Cr\$30,00. Houve mesmo quem afirmasse, na época, que muitos importavam máquinas sem saber muito ao certo para que serviam. Estocava-se tudo que era importado. Desde fertilizantes, até partes complementares de produtos industrializados e peças de equipamentos. Quem conseguia trazer um automóvel como "bagagem", lucrava até 500% em menos de 30 dias.

O BNDE e a Carteira de Crédito Industrial do Banco do Brasil financiavam as empresas a taxas reais de juros nulas ou até mesmo negativas. Os empresários se ofendiam, quando os bancos oficiais exigiam a liquidação de débitos há muito vencidos. As amortizações tinham prazos extremamente flexíveis. A inflação pagava a maior parte das operações de crédito destinadas ao financiamento do capital fixo.

Paralelamente, o sistema dos benefícios sociais, financiado com base em contribuições para-fiscais calculadas sobre a folha de pagamento das empresas, elevava o custo total da mão de obra - salário mais benefícios sociais - além do nível de equilíbrio do mercado de trabalho. Cumpre não esquecer que a oferta de mão de obra na porta das fábricas

cas era alimentada pelo elevado crescimento demográfico e pelo intenso movimento migratório rural-urbano. O salário médio sofria assim as consequências dessa pressão de cima para baixo.

A conjugação de todos esses fatores levava ao que os economistas chamam de "rompimento dos preços relativos entre o capital e o trabalho". De um lado, o custo das máquinas e equipamentos era artificialmente reduzido, enquanto de outro, o custo total da mão de obra excedia o ponto de equilíbrio entre a oferta e a procura. É óbvio que, em tais circunstâncias, as indústrias que se instalavam no país buscavam processos intensivos em relação ao capital, economizando o fator trabalho.

Os efeitos da ruptura dos preços relativos do capital e do trabalho podem ser avaliados nos gráficos III e IV. A década de 1950 revela um verdadeiro paradoxo. Não obstante ter sido a que mostrou incrementos mais rápidos no crescimento demográfico, no índice de urbanização e no processo de industrialização, foi também a que acusou um decréscimo relativo na força de trabalho industrial. Os serviços tiveram que acomodar boa parte da população que era expulsa do meio rural, por falta de oportunidades de emprego, e que a indústria não tinha como absorver. O Gráfico IV confirma esses dados, mostrando um crescimento muito lento da produtividade da mão de obra rural, um forte aumento da industrial e a virtual estagnação da produtividade do trabalho no setor

terciário, a partir da década de 1950.

Não admira pois que os salários tenham crescido relativamente pouco, na década em causa, provocando assim forte concentração da renda em detrimento das classes menos favorecidas. Foi o que revelaram as pesquisas do Banco Mundial, divulgadas há cerca de 10 anos. É o que se reflete na Tabela II, onde se compara a distribuição da renda em 16 países de diferentes níveis de desenvolvimento econômico. Ainda que se possa discutir a acuidade das cifras nela apresentadas, é muito sintomático que os 5 países cuja renda é mais concentrada sejam todos latinoamericanos. Todos se caracterizam pelo uso intensivo do processo de industrialização, através da substituição de importações levada à outrance.

As consequências de uma política econômica e social que resulta em elevada concentração da renda são muito conhecidas entre nós. Todos conhecem os ciclos econômicos indentificados por Roberto Simonsen, em sua História Econômica do Brasil. Ele se referia especificamente aos ciclos do açúcar, do ouro e do café. Mas podemos mencionar outros, ainda que mais regionalizados, como o da borracha e o do cacáu. São todos ciclos abortivos de progresso, no sentido de surtos de progresso seguidos pela volta à economia de subsistência e da estagnação. A única exceção foi o ciclo do café, que permitiu um impulso de desenvolvimento auto-sustentado. A razão parece estar em que, quanto mais concentrada for a estrutura social de uma região, mais verticalizada será a distribuição dos frutos da prosperidade.

10.  
Cresce o consumo conspícuo das classes mais favorecidas, radicaliza-se a monocultura, acompanhada do crescimento do poder político das classes dominantes, que leva às pressões sobre o governo, no sentido da valorização artificial de seus produtos, ou da redução dos custos de seus insumos.

O artifício da valorização foi tão comum na história do Brasil, que chegamos a enriquecer o idioma inglês com o vocábulo "valorization". O conhecido dicionário Webster-Collegiate dá àquele verbete o seguinte significado: (de origem portuguesa) - tentar atribuir a um produto preço superior ao do mercado, em determinado momento. (Explicação: muito usado pelo Brasil com seus produtos, especialmente o café).

Enquanto não forem revistos os critérios da política econômica nos países da América Latina, especialmente no que se refere ao processo de industrialização a qualquer custo, será muito difícil evitar o agravamento do perfil da distribuição da renda. Os subsídios ao capital são uma forma de implementar a tese de "deixar o bolo crescer, para então distribuí-lo", que foi muito popular nos anos de 1950.

A propósito dessa tese, vale a pena resumir as conclusões de um Seminário realizado em 1972, em Sussex, na Inglaterra, cujas teses foram, posteriormente divulgadas em relatório sob o título "Redistribuição com Crescimento". É desse Seminário a seguinte conclusão:

"Do ponto de vista teórico, faz-se necessário descartar a separação conceitual entre o crescimento ideal e as políticas de distribuição de renda, implícitas no âmago da teoria tradicional da economia do bem estar."

Após analisar, não só os instrumentos da redistribuição da renda e suas limitações, no caso dos países mais pobres, bem como as medidas de redistribuição setorial e regional e os respectivos modelos, o relatório apresenta 5 casos concretos: Índia, Sri-Lanka, Coréia do Sul, Cuba e Taiwan. Seu desfecho é assim sintetizado:

"Do exame desses 5 casos, torna-se difícil identificar qualquer evidência clara de contradição entre crescimento e distribuição de renda. Com a única exceção de Cuba, a redistribuição foi acompanhada de significativo crescimento, sendo que, em dois casos, de crescimento muito acelerado. Mesmo no caso de Cuba, não ficou claro, absolutamente, que a grande variedade de medidas redistributivas, por si mesmas, sejam causa importante de sua taxa de crescimento muito baixa. Em todos os demais casos, ao contrário, a redistribuição de renda foi muito bem combinada com o crescimento, sendo que, em alguns, com elevadíssimas taxas de desenvolvimento, em comparação com as que outros países têm conseguido alcançar." (p.253)

Diante dessas considerações, atrever-me-ia a afirmar que o desempenho menos brilhante do setor da capitalização no Brasil, na década de 1950, não foi causado apenas pela inflação. Sem dúvida, enquanto não se criou o instituto da correção monetária, não teria sido possível inverter a tendência



declinante da colocação de seus títulos no mercado. Não basta, porém, ao que nos parece, que se mantenha o poder de compra da poupança investida em tais papéis. Desde a reestruturação do mercado monetário e de capitais, empreendido pelo Governo da Revolução, na segunda metade da década de 1960, todos os antigos instrumentos de captação de poupança têm de enfrentar a concorrência dos novos papéis disponíveis no mercado. E isso não é fácil, pois exige para aqueles instrumentos, entre os quais se situa a capitalização, uma revisão criativa, com o propósito de torná-los capazes de concorrer com tais papéis, no tocante aos diversos aspectos que motivam mais intensamente a clientela, institucional, esporádica ou potencial.

Nesse cotejo, melhor do que eu sabem os presentes, como devem salientar os pontos positivos de seu produto, expressos na segurança, decorrente da existência de provisões técnicas e sua cobertura, na rentabilidade e nos benefícios adicionais, inclusive o sorteio; por outro lado, talvez devam obviar os pontos fracos, com artifícios que os minimizem, particularmente no que tange à liquidez e à rigidez dos recolhimentos.

Na oferta geral e decorrente confronto, há que contentar todos os gostos, preferências e casos especiais do investidor, para que a poupança privada seja mobilizada ao máximo, em proveito do progresso do país.

Para usar uma expressão cunhada pelo grande pensador que foi Schumpeter:

"É fundamental que cada vez maior número de operárias use meias de seda e não apenas a rainha usá-las em maior quantidade".

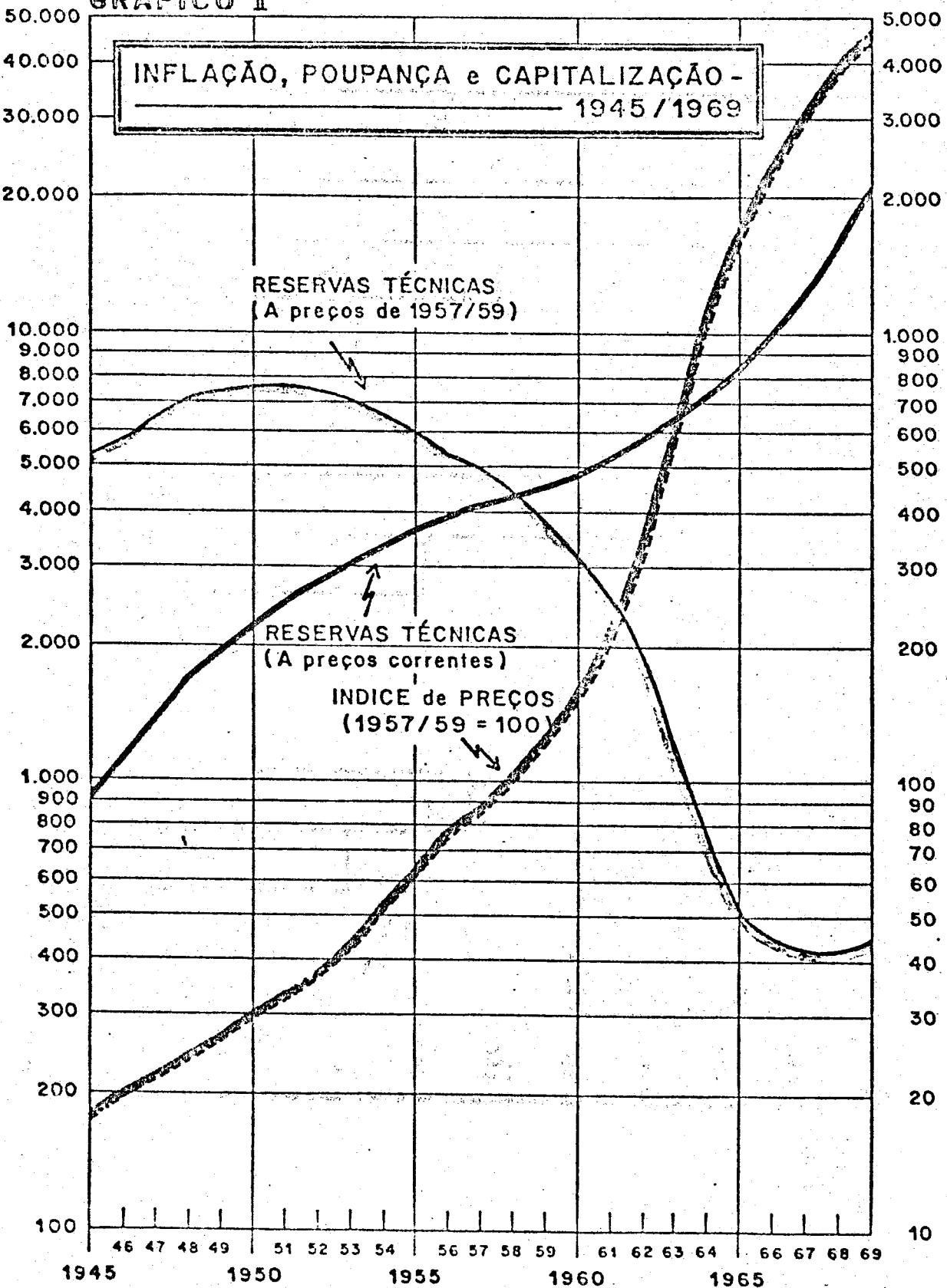
NOTA:

*A seguir, reproduzimos os gráficos citados pelo expositor.*

MILHARES  
de  
CRUZEIROS

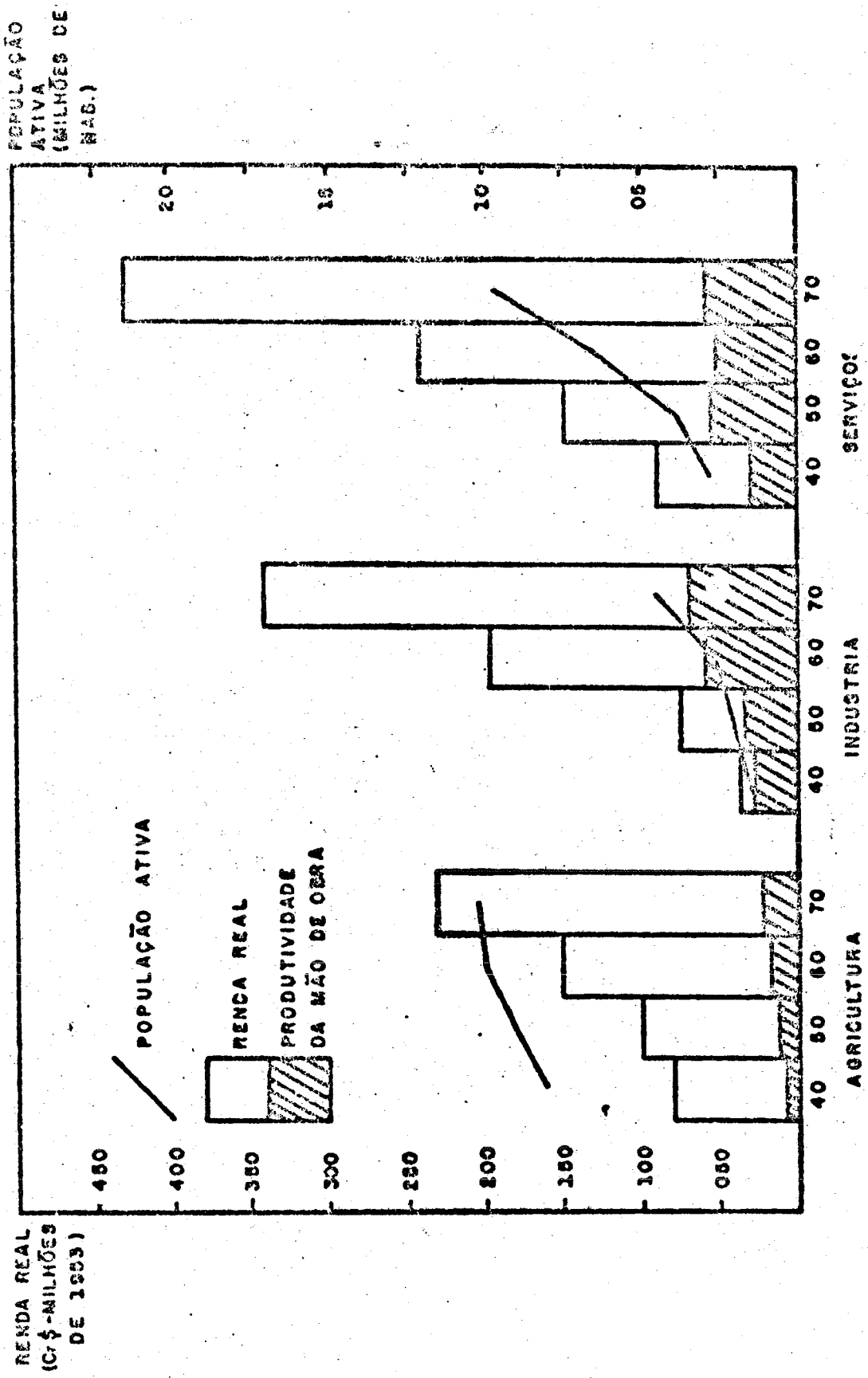
PREÇOS  
(1957/59 = 100)

### GRÁFICO I



POPULAÇÃO ATIVA, RENDA REAL E PRODUTIVIDADE DA MÃO DE OBRA

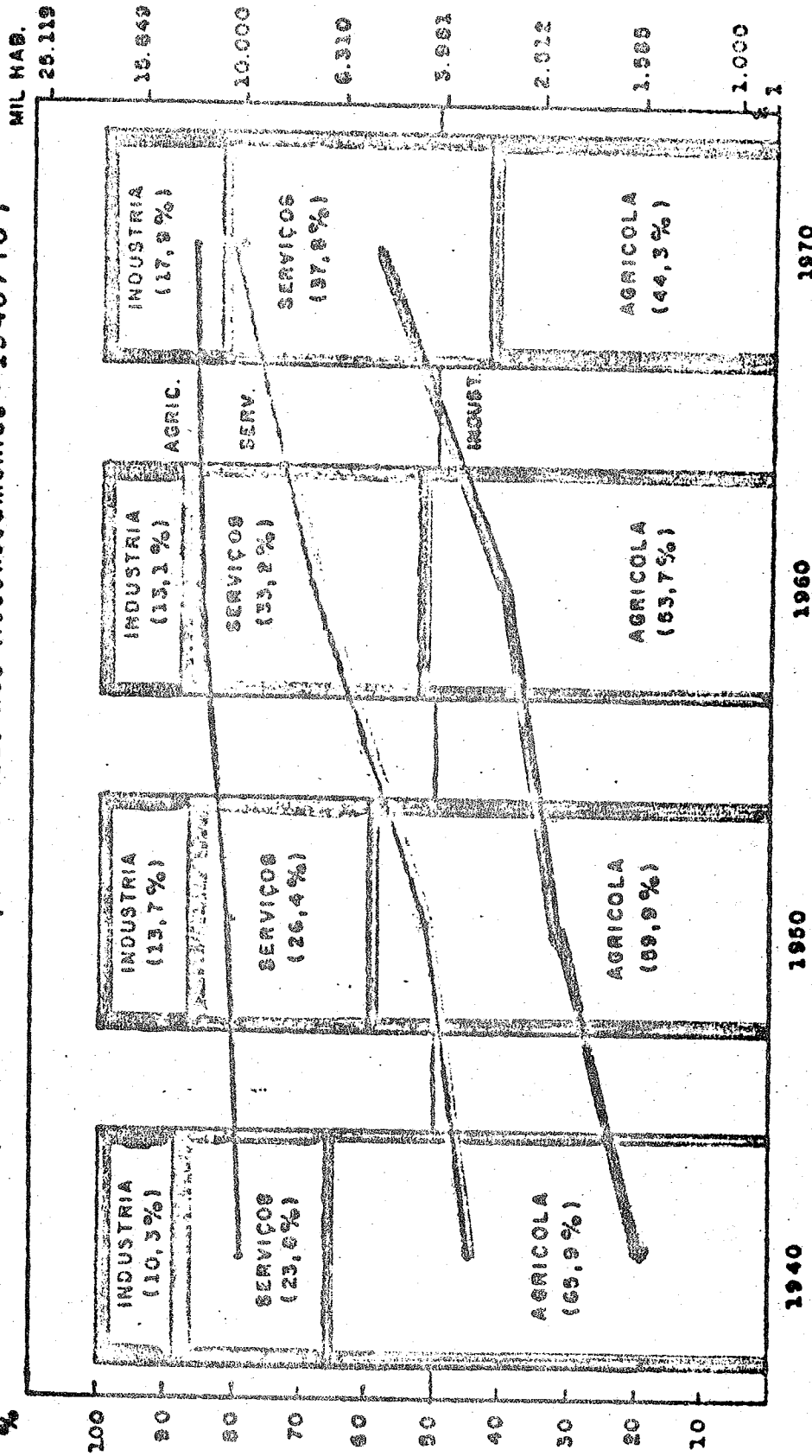
Recenseamentos - 1940/70






FORTES: S.N.R. E F.G.V.

# POPULAÇÃO ECONOMICAMENTE ATIVA

(Distribuição Percentual por Atividade nos Recenseamentos - 1940/70)

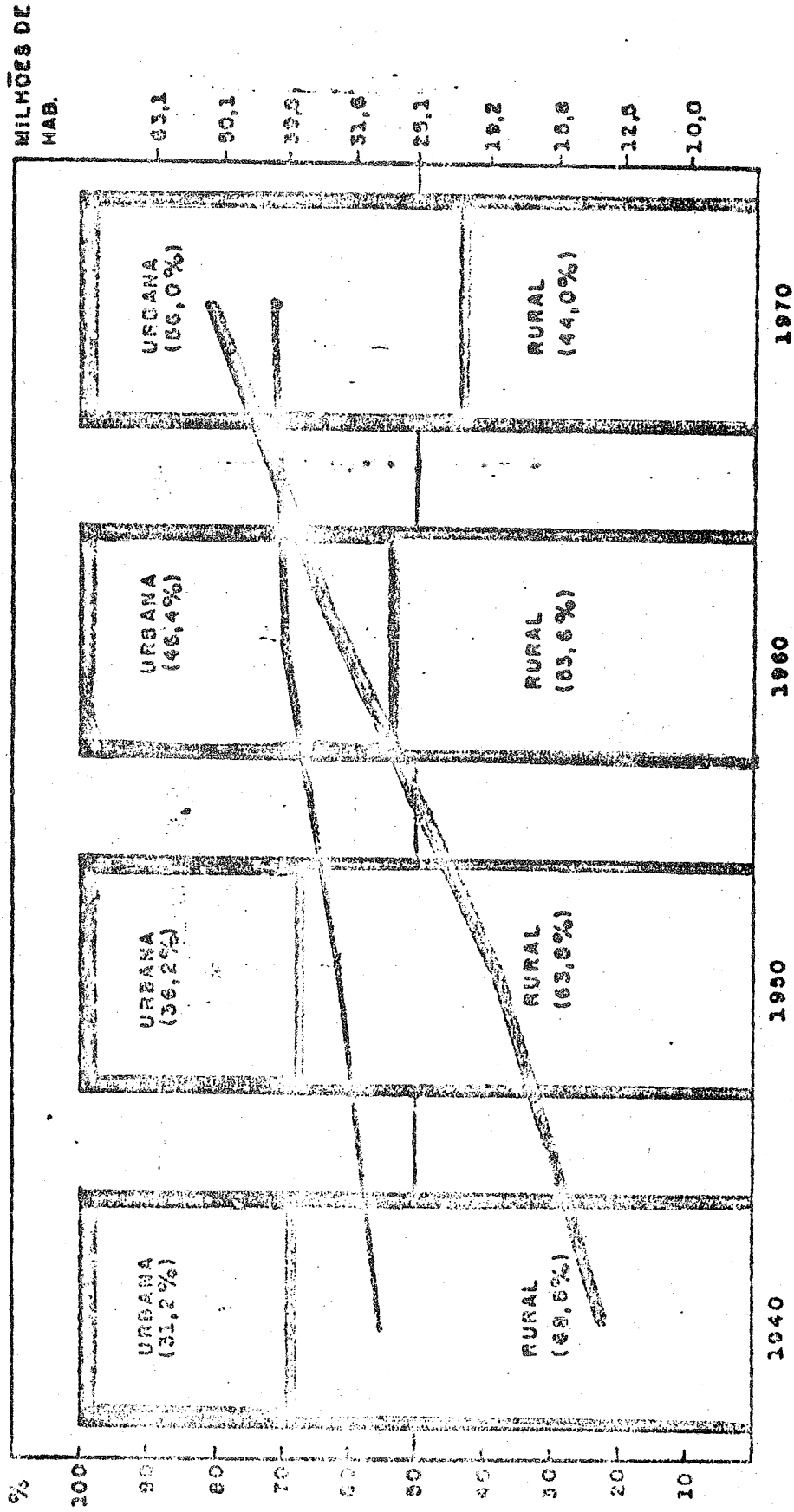


FONTE: SERVIÇO NACIONAL DO RECENSEAMENTO

AGRICULTURA   
 SERVIÇOS   
 INDUSTRIA 

# ÍNDICE DE URBANIZAÇÃO - 1940/1970

(Distribuição Percentual e Valores Absolutos nos Recenseamentos)



FONTE: SERVIÇO NACIONAL DO RECENSEAMENTO

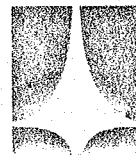
URBANA ———  
RURAL ———

**TABELA II**

**DISTRIBUIÇÃO DA RENDA EM PAÍSES SELECIONADOS**  
 Percentagem da Renda Auferida por Grupos Familiares

ANO DA PESQUISA	RENDA AUFERIDA PELOS 20% MAIS RICOS		RENDA AUFERIDA PELOS 40% MAIS POBRES			
	Nº DE ORDEM	PAÍS	% da R.N.	Nº DE ORDEM	PAÍS	% da R.N.
1973	1	INGLATERRA	38,8	1	TAIWAN	21,9
1971	2	TAIWAN	39,2	2	JAPÃO	21,0
1969	3	JAPÃO	41,0	3	SRI-LANKA	19,2
1969	4	CANADÁ	41,0	4	INGLATERRA	18,9
1972	5	EEUU	42,8	5	INDIA	17,2
1969/70	6	SRI-LANKA	43,4	6	CANADÁ	16,8
1976	7	CORÉIA DO SUL	45,3	7	CORÉIA DO SUL	16,7
1973	8	ALEMANHA OCID.	46,2	8	ALEMANHA OCID.	16,7
1970	9	FRANÇA	46,9	9	EEUU	15,2
1964/65	10	INDIA	48,9	10	FRANÇA	14,1
1970	11	ARGENTINA	50,3	11	ARGENTINA	14,1
1968	12	CHILE	51,7	12	CHILE	13,4
1970	13	VENEZUELA	54,0	13	VENEZUELA	10,3
1977	14	MÉXICO	57,7	14	MÉXICO	9,9
1972	15	PERÚ	61,0	15	PERÚ	7,0
1972	16	BRASIL	66,6	16	BRASIL	7,0

Fonte: BANCO MUNDIAL, "World Development Report - 1980", pp. 156/7



**XII CONSEG**

**SESSÃO PLENÁRIA PRESIDIDA PELO  
SR. FRANCISCO DE ASSIS FIGUEIRA, SUPERINTENDENTE  
DA SUSEP**

**PAINEL: "COMO O SEGURADO VÊ O SEGURO"**

**EXPOSITOR: SR. SÉRGIO QUINTELLA, MEMBRO  
DO CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO DO BNDE**

**DEBATEDORES:**

- 1 - LUIZ DE CAMPOS SALLES
- 2 - Rony Castro de Oliveira Lyrio
- 3 - Cláudio Afif Domingos
- 4 - Roberto da Silva Porto
- 5 - Cláudio Bietolini

**Dia - 22.09.82**

**Hora - 11:00 Hs**

**Local - Auditório do  
Palácio Itamaraty  
Brasília - DF**





## O SEGURO NO SETOR DE ENGENHARIA

Sergio F. Quintella

Presidente da Internacional de Engenharia S.A.

### 1. INTRODUÇÃO

A engenharia desempenha, na sociedade moderna, a função criativa de transformar em realidade econômica e social as conquistas da ciência e da tecnologia, cada vez mais complexas. Através da inovação na produção de bens, nos transportes e na automação, nas comunicações e informática, no campo energético e recentemente com os robôs e a genética, a engenharia moderna continua a revolucionar a vida do homem, abrindo por um lado novas fronteiras, e por outro sujeitando-o, continuamente, a assumir riscos até então desconhecidos e por isto mesmo, ainda não perfeitamente mensurados.

O risco é o irmão gêmeo do progresso. E ele está presente, sob variadas formas, nas atividades quotidianas da empresa de engenharia, qualquer que seja a sua especialidade. Estamos reunidos, hoje, num seminário para debate sobre o seguro — que é a forma institucional, sancionada pela sociedade, de defesa contra o risco. E desse ponto de vista — defesa contra o risco — pretendaria trazer-lhes a experiência das nossas empresas de engenharia sob três enfoques diversos:

- O risco para seus clientes, cuja minimização tem sido objeto de tipos especiais de seguro, como os de Garantia de Obrigações Contratuais e de Responsabilidade Profissional, quer no país quer, agora em proporção crescente, no exterior.
- O risco para a própria empresa, cujo maior bem não são os seus ativos fixos, mas aqueles que absorvendo e consolidando tecnologias modernas descem os elevadores ao final da tarde; ou seja, o seu corpo técnico-profissional.
- Finalmente, o risco inerente às inovações, que se sucedem com rapidez cada vez maior e são implantadas em tempo cada vez mais curto, sem dar oportunidade a que se formem séries estatísticas que permitam, atuarialmente, avaliar os riscos criados pelo próprio progresso.

### 2. O SEGURO NA PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS DE ENGENHARIA

Na implantação de um empreendimento, desde a fase do projeto até a construção e início da operação, existe um universo de riscos — sem possibilidade prática de eliminação — com os quais a empresa do



setor de engenharia não poderia arcar isoladamente. Para redução e distribuição desses riscos — de forma a permitir que parte das conseqüências das perdas econômicas oriundas eventualmente de alguma falha da empresa de engenharia seja ressarcida aos prejudicados — já existem instrumentos que, juridicamente, assumem três categorias distintas a saber:

- Seguros propriamente ditos
- Garantias
- Responsabilidades

Os seguros, cujos contratos são padronizados pelo IRB — Instituto de Resseguros do Brasil, buscam cobrir os riscos das empresas de engenharia em relação aos seguintes tipos de danos, excluídos os casos que comentaremos adiante:

- a) Danos oriundos do projeto que elaborou — Seguro de Responsabilidade Civil Profissional de Empresas de Engenharia e Arquitetura (tipo “Professional Liability”).
- b) Danos materiais às obras — Seguro de Riscos de Engenharia, para Obras Cíveis e para Instalação e Montagem.
- c) Danos materiais ou pessoais a bens ou empregados do proprietário ou outros prestadores de serviço, trabalhando no canteiro — Seguro de Responsabilidade Civil (Riscos do Construtor e/ou Montador).
- d) Danos materiais e pessoais a terceiros — Seguro de Responsabilidade Civil (Convencional).
- e) Danos pessoais a empregados próprios — Seguro de Acidentes de Trabalho.

Evito discorrer, no esforço de tornar esta exposição menos maçante, sobre a relação dos riscos não cobertos pelos seguros acima mencionados, bem como dos problemas criados pelo sistema de franquias que, especialmente no caso dos chamados Seguros de Riscos de Engenharia (quer de obras cíveis, quer de instalação e montagem), assumem importância muito grande para as empresas de construção.

Não me parece necessário, também, descrever, para plenário tão especializado, os tipos mais comuns de garantias que vêm sendo cobertas por apólices especiais, bastando citar:

- a) O “Bid Bond”, ou garantia de cumprimento de proposta;
- b) O “Performance Bond”, ou garantia de cumprimento das obrigações contratuais;
- c) As garantias financeiras tipo “restituição de adiantamentos”, “retenções” etc.

A concessão destes tipos de seguro é feita apenas a empresas conceituadas e depende, por isso mesmo,



de uma análise rigorosa do garantido, sob o ponto de vista técnico e sob o ponto de vista financeiro, já que a seguradora tem que obter — através de contrato de contragarantia — o ressarcimento pela empresa de engenharia das indenizações pagas pela seguradora a seu cliente, no caso de sinistro.

Além dos riscos cobertos por seguro e por garantia de obrigações contratuais, a empresa de engenharia está sujeita à responsabilidade pelos demais riscos não previstos naqueles instrumentos e pelo valor dos prejuízos em excesso ao limite de cobertura das apólices. Esses riscos podem atingir grandes proporções, ficando, entretanto, sem valor prático a imputação contratual de tais responsabilidades a quem não tem condições de suportá-las. A cláusula limitativa de responsabilidade funciona como uma pré-estimativa das perdas e danos e pode ter a sua validade reconhecida pelos Tribunais — em função do valor dos serviços prestados e da capacidade financeira do prestador — se for justa e razoável a relação que existir entre esse valor pré-estimado e o dano que efetivamente ocorrer. Embora sendo matéria subjetiva, conclui-se ser preferível para as partes estabelecerem contratualmente a limitação de responsabilidade nesses casos.

### 3. O SEGURO NA EXPORTAÇÃO DE SERVIÇOS

Gostaria de mencionar o papel particularmente importante de que se reveste o seguro para as atividades de engenharia que se desenvolvem no exterior.

As condições de competitividade internacional e as exigências dos contratantes estrangeiros obrigam a que as empresas de engenharia possam oferecer seguros e garantias em linha com a prática internacional e, mais ainda, crédito às exportações de bens e serviços.

Nos últimos anos desenvolveu-se, no país, sob a liderança do IRB e da CACEX, o Seguro de Crédito às Exportações, e a extensão a clientes estrangeiros dos Seguros de Riscos de Engenharia, de Responsabilidade Contra Acidentes de Trabalho e das Garantias Contratuais, inclusive quanto a Riscos Políticos e Extraordinários, estes assumidos integralmente pelo Governo Federal, através do IRB.

O sistema de seguros de exportação, conquanto em revisão e aperfeiçoamento contínuo, apresenta ainda deficiências a serem corrigidas. Entre elas citamos:

- a) A falta de experiência em relação à complexidade dos aspectos envolvidos na exportação de serviços de engenharia;
- b) Em consequência, dilatação do prazo para obtenção dos seguros (cujo custo deve ser refletido



na proposta de preço), bem como dessincronização entre concessão do financiamento, pela CACEX, e aprovação do seguro de crédito à exportação, pelo IRB, com dupla consulta e análise do risco;

- c) Alinhamento dos custos de seguro com os padrões internacionais, de forma a manter a competitividade nas concorrências, bem como a defesa contra oscilações cambiais que possam afetar o resultado financeiro da operação.

#### 4. OS SEGUROS PARA A PRÓPRIA EMPRESA

Ao início desta palestra procurei ressaltar a importância de que se reveste o quadro técnico-profissional para o êxito das empresas de engenharia. As nossas companhias, por exemplo, empregam cerca de 1 200 profissionais de nível superior, além de grande contingente de técnicos de nível médio.

A necessidade de preservar as equipes exige atenção muito especial, bem como intensa política de integração e motivação. E é quando esse pessoal se aproxima da aposentadoria que ele se torna mais preocupado com seu futuro, já que os níveis de aposentadoria oficial representam uma queda de renda para o pessoal mais qualificado que dificilmente as economias familiares poderão compensar. É nessa época, com a experiência acumulada de anos e anos de vida profissional na empresa, que eles são mais valiosos e devem poder dedicar-se ao seu trabalho com tranquilidade e segurança.

A previdência privada atende a esse objetivo de complementação de aposentadoria e dos demais benefícios da previdência oficial. E a entidade fechada de previdência privada, patrocinada pelo empregador que para ela contribui, representa um laço de participação que aumenta a produtividade individual e o bem-estar social.

O Estado reconhece essas entidades fechadas de previdência como instituições de assistência social, e as isenta de impostos como tal, mas por outro lado regulamenta a sua criação e operação, de forma a garantir os direitos e patrimônio dos seus associados. Em especial, as contribuições do patrocinador e dos associados e a manutenção de reservas técnicas para garantia das operações da entidade são objeto de normas rigorosas, que se aplicam a qualquer tipo de empresa, seja de serviços, seja industrial ou comercial.

Entretanto, o percentual da folha de pagamento em relação à receita bruta das empresas varia muito entre as empresas, numa proporção muitas vezes de 1 para 10. Como é exigida a inscrição mínima de 50% do número médio de empregados com mais de 2 anos de vínculo empregatício para funcionamento da entidade, o custo de sua criação e operação para as empresas que faturam essencialmente serviços de pessoal pode tornar-se proibitivo.



Muitas empresas de engenharia têm estudos prontos ou em curso para implantação de entidades fechadas de previdência social, mas aguardam oportunidades para poder enfrentar os ônus financeiros dessa implantação. Seria justo e razoável que as normas regulando a participação financeira dos patrocinadores fossem modificadas em função da proporção da folha de pagamento das empresas de engenharia, ajustando-se os benefícios de modo a manter as reservas técnicas ao nível que garanta a operação da entidade. Nesse particular, a FENASEG poderá contribuir com sugestões para a revisão, pelo Governo, das normas do Decreto 81.240, que regulamenta o funcionamento dessas entidades.

## 5. A RELAÇÃO SOCIAL RISCO/BENEFÍCIO NA INOVAÇÃO

Passo agora à terceira e última parte desta Exposição. Pretendo, aqui, trazer algumas reflexões a um tema fascinante no campo da engenharia e onde se encontram, quero crer, oportunidades excepcionais para o desenvolvimento de novas técnicas de avaliação de riscos.

A sociedade moderna vem se caracterizando, nos últimos decênios, por uma aceleração no surto de inovações e por reduções substanciais no prazo de implantação dessas inovações. Assim, o tempo entre a descoberta nos laboratórios de uma novidade científica e a produção industrial e distribuição no mercado do resultado dessa descoberta vem sendo drasticamente reduzido, de períodos da ordem de 25 anos para prazos de 3 a 5 anos. E a modificação em processos e métodos de construção acompanha a mesma aceleração, em todos os ramos de atividade da engenharia.

Essa aceleração do processo tecnológico torna cada vez mais difícil formar uma história que permita, atuarialmente, avaliar os riscos que estão sendo criados em decorrência dessas inovações. Algumas, antes mesmo de que a sua história se torne estatisticamente significativa, já se tornaram obsoletas.

Dessa forma a avaliação e prevenção dos riscos passa a depender, cada vez mais, de análises tecnológicas e, cada vez menos, de análises estatísticas. E no setor de engenharia — projeto e construção — a quem cabe implantar fisicamente essa sucessão cada vez mais rápida de inovações, esses riscos são mais iminentes e desconhecidos. Evidentemente, o setor de engenharia não tem confiado a sua proteção, a dos seus clientes e a da sociedade apenas ao seguro, cujos prêmios assumiriam proporções inadmissíveis.

Aqueles projetos que penetram no limiar do desconhecido e que circunscrevem tecnologias de ponta — cercados algumas vezes pela aura de desastres ecológicos — deram lugar a processos de avaliação tecnológica que se vêm formalizando em técnicas bem definidas, como a "reliability



engineering" (\*) emergente do setor espacial, e a "garantia de qualidade", oriunda do setor nuclear. Todo um sistema de "provas de desempenho", de certificados de associações técnicas e rigorosas especificações de materiais procura reduzir o risco associado a possíveis sinistros causados pela inovação.

Cresce, dessa forma, a mais íntima associação entre o setor de seguros e o setor de engenharia. Ela é indispensável para uma relação criteriosa custo/benefício na proteção da sociedade contra os riscos gerados pela inovação tecnológica.

É bem conhecida a curva do ótimo econômico na relação custo/benefício da redução de riscos. Os custos de acidentes diminuem com a redução de riscos e o custo dessa redução cresce com a diminuição do risco, em proporção cada vez maior, à medida que se deseja baixar os riscos além de certo

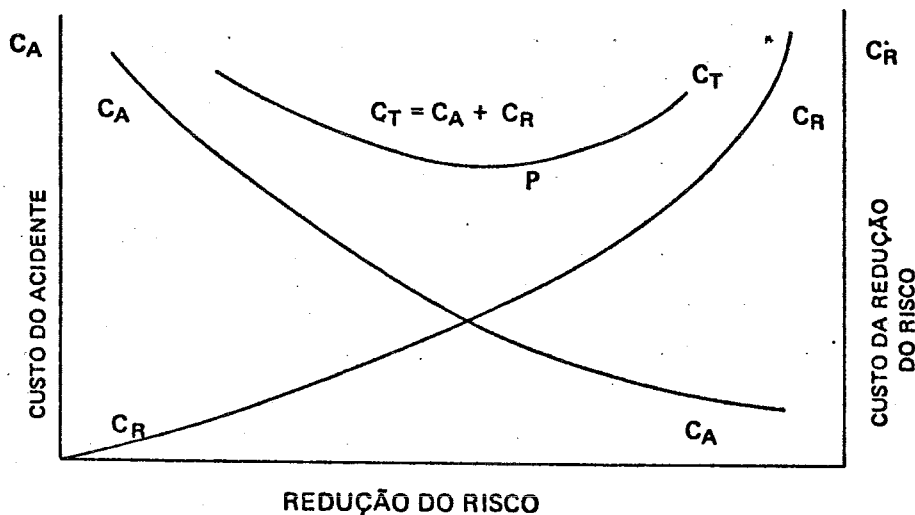


FIG. 1

ponto (lei dos rendimentos decrescentes). Do ponto de vista econômico, o risco ideal seria naquele ponto P (ou região, já que a curva é achatada em torno de P) em que o custo total da probabilidade remanescente de acidentes e da prevenção do risco seja mínimo.

No entanto, do ponto de vista social, os riscos que a sociedade aceita incorrer abrangem uma faixa bastante extensa. É importante distinguir entre os riscos voluntários, isto é, aqueles a que a pessoa se expõe voluntariamente, e os involuntários, isto é, a que ela é exposta pela sociedade.

Voluntariamente, quando medido o risco em fatalidades por hora de exposição ao risco, as pessoas parecem aceitar riscos até mil vezes maiores (por exemplo, caçando, esquiando, andando de motocicleta ou em avião particular) do que aqueles que lhe são impostos pela sociedade (desastres

(\*) "Engenharia de Confiabilidade", expressão ainda não consagrada no país.



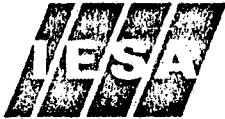
naturais, transporte urbano, aviação comercial), tudo isto para um mesmo nível de benefícios. A base de riscos aceitáveis para a sociedade em geral é a do risco involuntário e, se o nível econômico de risco ótimo está acima deste, é necessário aceitar os custos excedentes da redução do risco. Em nenhum campo tem essa contrórdversia se acentuado mais do que no campo da energia atômica, onde os riscos de fatalidades, medidos em termos dos acidentes de ocorrência provável com o funcionamento de 100 usinas nucleares, foram, no célebre Relatório Rasmussen, de 1974, avaliados na mesma ordem de grandeza do risco de uma pessoa ser atingida por um meteorol .

O Relatório Rasmussen, entretanto, somente cuidou dos riscos resultantes de falhas no funcionamento da usina, por métodos que mencionaremos adiante. Ele não analisou os riscos sociais e políticos da energia nuclear em geral, desde a proliferação de armas nucleares, os riscos de sabotagem e bombardeio das usinas, os riscos de ação terrorista e os riscos provenientes da acumulação dos isótopos radiativos que constituem o chamado lixo nuclear. O quanto esses riscos, decorrentes da operação de usinas nucleares e dos seus ciclos de combustível, aumentam os mesmos riscos decorrentes da produção e armazenamento de artefatos nucleares, que já estão aí, e a possibilidade de confinamento desses riscos a algumas regiões do globo ou seu caráter global são questões políticas que têm sido tratadas de forma diversa em diferentes países.

Mas, por outro lado, admitida a continuidade do programa de construção de usinas nucleares, a experiência de funcionamento de usinas nucleares não permite, ainda, o estabelecimento de estatísticas confiáveis de sinistros. No caso porque as usinas precisam completar o seu ciclo de vida e atingir em quantidade estatisticamente significativa os anos de operação em que estejam mais sujeitas a falhas e acidentes. Assim a avaliação de riscos se baseia essencialmente em métodos tecnológicos que ilustram a colaboração que o setor de engenharia pode e deve dar ao setor de seguros. Um desses métodos é o de "análise da árvore-de-falhas" ("fault-tree-analysis") utilizado no Relatório Rasmussen. Cada um dos possíveis acidentes investigados — por exemplo, a falha do sistema de refrigeração do núcleo, o célebre LOCA ("loss-of-coolant accident") sobre os quais não há estatísticas que permitam estabelecer a probabilidade de ocorrência, é subdividido em possíveis causas relacionadas com falhas nos diversos componentes do sistema. Sobre essas falhas, em geral nãoao existem, ainda, estatísticas de confiabilidade nas condições de operação das usinas nucleares. Assim cada uma dessas falhas de componentes é subdividida, por sua vez, em falhas de subcomponentes e assim por diante formando uma árvore descendente (\*), a árvore-de-falhas ("fault-tree"), até a falha de alguma peça ou subsistema, já conhecida na experiência industrial quotidiana, e cuja probabilidade de ocorrência seja determinável. Levando todos os ramos da árvore até esse tipo de falhas (\*\*), as probabilidades podem ser combinadas matematicamente e calculada — com programas adequados de computação eletrônica e faixas de confiabilidade — a probabilidade de ocorrência do evento

(\*) Ver Fig. 2

(\*\*) Os círculos da Fig. 2



principal (por exemplo o LOCA). Dessa forma foram calculadas as probabilidades de acidentes do Relatório Rasmussen, em seus 14 volumes.

Esse caso ilustra — numa área controversa — o relacionamento que se tem de estreitar, cada vez mais, entre o setor de seguros e o setor de engenharia. Isso considerando que a inovação tecnológica e a rapidez de sua introdução na vida quotidiana sujeitam a sociedade, as empresas envolvidas nessa introdução e os indivíduos que os compõem a riscos crescentes e de natureza pouco conhecida. À medida que esses riscos se tornam mais conhecidos, os indivíduos e a sociedade os aceitam, como fazem nos riscos voluntários, em proporção exponencial. Até lá, a responsabilidade se distribui pesadamente sobre as frentes de inovação tecnológica. Para que as companhias de seguros possam assistir o setor de engenharia a assumir a parcela que lhe cabe dessa responsabilidade é indispensável que ele se aparelhem com pessoal e experiência que lhes permitam um diálogo permanente com as empresas de engenharia. De nossa parte, estaremos sempre prontos a esse diálogo e a colaborar para a formação de quadros técnicos capazes de conseguir a indispensável interpretação dos fenômenos e eventos ligados à inovação, de forma a encontrar o ponto ótimo da relação custo/benefício.

Muito obrigado.





FAILURE OF AT LEAST ONE CONTROL ROD TO SCRAM THE TRIGA REACTOR DURING THE STEADY STATE MODE OF OPERATION WHEN POWER LEVEL EXCEEDS ONE MEGAWATT ①

FAILURE OF THE TRANSIENT ROD TO SCRAM THE REACTOR WHEN  $P > 1$   
FAILURE OF THE SAFETY ROD TO SCRAM THE REACTOR WHEN  $P > 1$   
FAILURE OF THE SHIM ROD TO SCRAM THE REACTOR WHEN  $P > 1$   
FAILURE OF THE REGULATING ROD TO SCRAM THE REACTOR WHEN  $P > 1$

TRANSIENT ROD IS UNABLE TO ENTER CORE WHEN  $P > 1$  ②  
TRANSIENT ROD IS OF INSUFFICIENT ROD WORTH ③  
FUEL ROD INSTALLED INSTEAD OF TRANSIENT ROD ④  
TRANSIENT ROD DROPS OUT OF CORE WHEN  $P > 1$  ②

GROSS MOVEMENT OF CORE ⑤  
MECHANICAL JAMMING OF CONTROL ROD ASSEMBLY WITH GUIDE TUBE WHEN  $P > 1$   
AIR PRESSURE NOT REMOVED FROM PISTON CHAMBER WHEN  $P > 1$   
PISTON ON CORRECTING ROD OF TRANSIENT ROD FALLS THROUGH GUIDE SUPPORT  
ALUMINUM PLATE FALLS TO STOP TRANSIENT CONTROL ROD WHEN PISTON FALLS THROUGH ROD GUIDE SUPPORT

PISTON OF TRANSIENT ROD JAMS IN ROD GUIDE SUPPORT  
TRANSIENT CONTROL ROD JAMS IN ALUMINUM GUIDE TUBE  
SOLENOID VALVE FAILS TO OPEN WHEN  $P > 1$  ⑥  
AIR TUBE TO PISTON CHAMBER CLOGGED

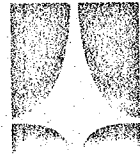
SOLENOID VALVE FAILS TO OPEN  
EMF NOT REMOVED FROM SOLENOID VALVE WHEN  $P > 1$   
EMF THRU SWITCH S3B CONTACT WHEN  $P > 1$  ⑦

EMF THRU SWITCH S3B CONTACTS (WITH OPERATOR AS BACKUP) WHEN  $P > 1$   
EMF THRU SWITCH S3B CONTACTS (WITH AUTOMATIC CONTROL ONLY) WHEN  $P > 1$

SWITCH S3B FAILS TO OPEN (WITH OPERATOR AS BACKUP) WHEN  $P > 1$   
EMF TO SWITCH S3B CONTACTS (WITH OPERATOR AS BACKUP) WHEN  $P > 1$   
WITH OPERATOR AS BACKUP  
AUTOMATIC CONTROL ONLY  
EMF THROUGH S3B SWITCH CONTACTS (WITH AUTOMATIC CONTROL ONLY) WHEN  $P > 1$   
EMF THROUGH K1 CONTACTS (WITH OPERATOR AS BACKUP) WHEN  $P > 1$  ⑧  
EMF THROUGH K1 CONTACTS (WITH AUTOMATIC CONTROL ONLY) WHEN  $P > 1$

SWITCH S3B FAILS TO OPEN  
OPERATOR FAILS TO PUSH SCRAM BAR WHEN  $P > 1$

FIG. 2



**XII CONSEG**

SESSÃO PLENÁRIA PRESIDIDA PELO  
SR. THEOPHILO DE AZEREDO SANTOS, PRESIDENTE DA  
SEÇÃO BRASILEIRA DA ASSOCIAÇÃO INTERNACIONAL  
DE DIREITO DO SEGURO (A.I.D.A.)

PAINEL: "O SEGURO E O MERCADO DE CAPITALIS"

EXPOSITOR: SR. HERCULANO BORGES DA FONSECA,  
PRESIDENTE DA COMISSÃO DE VALORWS MOBILIÁRIOS

DEBATEDORES:

- 1 - Octávio Cesar do Nascimento
- 2 - Rodolfo da Rocha Miranda
- 3 - Délio Ben-Sussan Dias
- 4 - Alberto Oswaldo Continentino de Araújo
- 5 - Alipio Cortes Xavier Bastos
- 6 - Sérgio Ribeiro

Dia - 22.09.82

Hora - 14:30 Hs

Local - Auditório do  
Palácio Itamaraty  
Brasília - DF

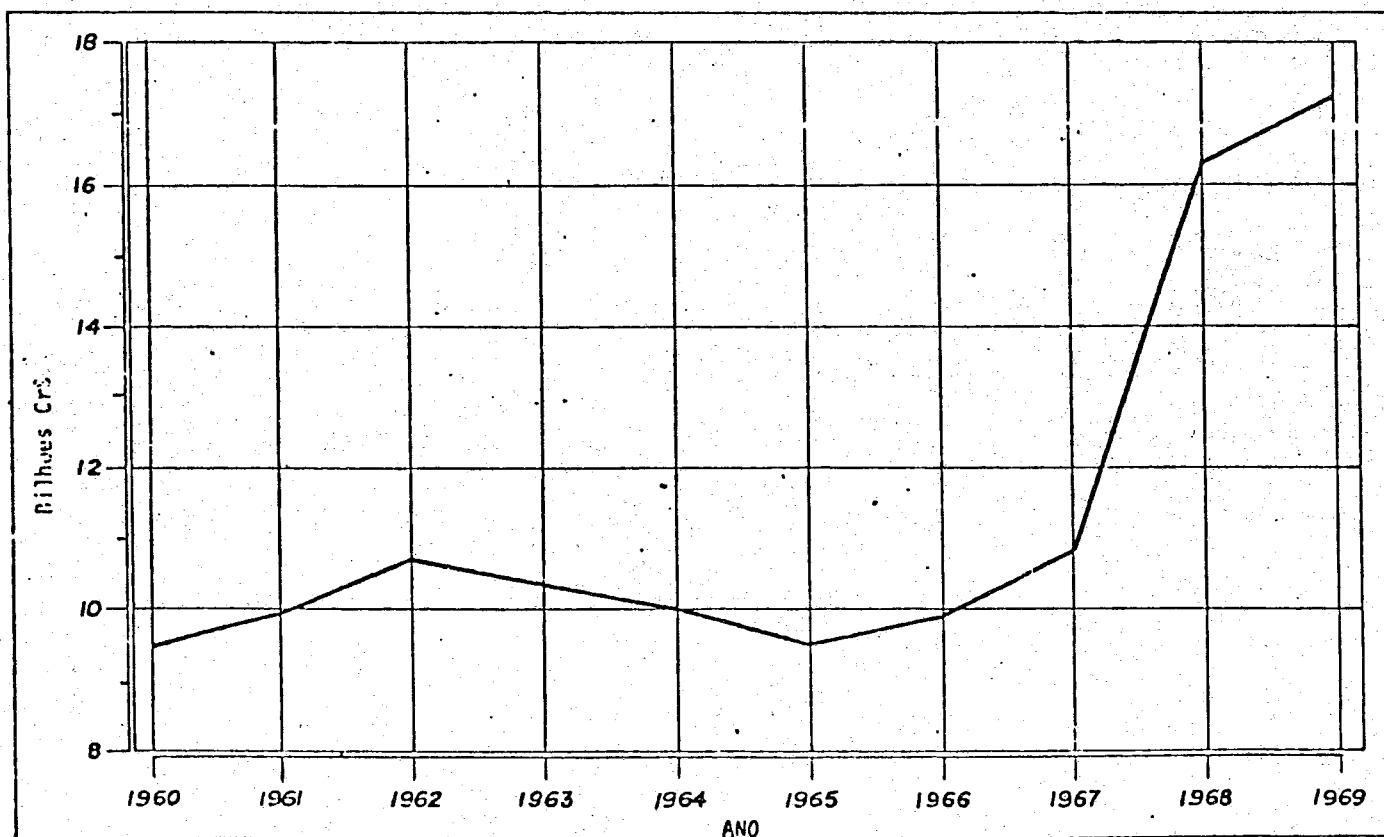
# CVM-COMISSÃO DE VALORES MOBILIÁRIOS

## 1. EVOLUÇÃO DA INDÚSTRIA DE SEGUROS

A partir da década de 60 ocorreram transformações notáveis na estrutura da indústria de seguros no Brasil.

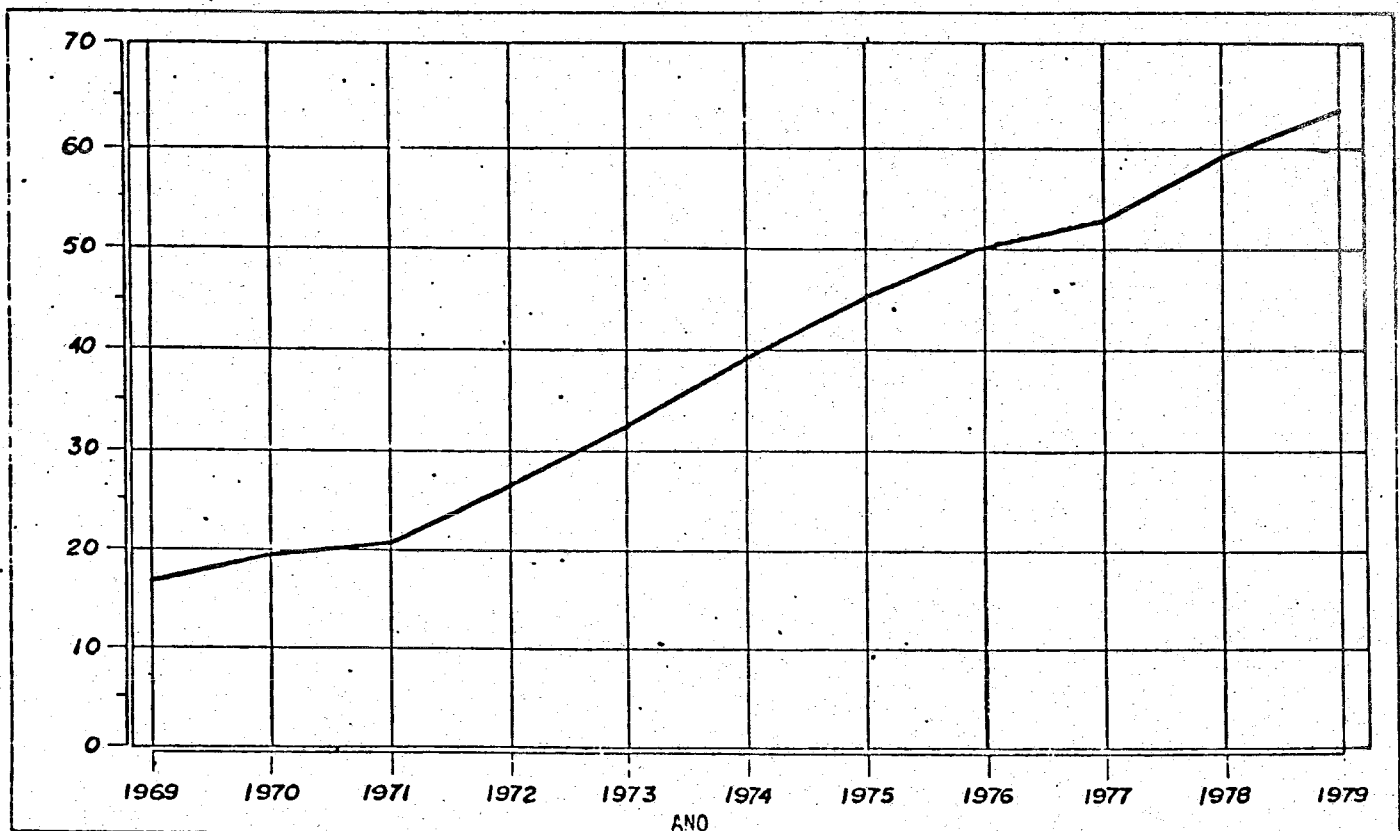
Após um período de quedas na arrecadação de prêmios pelas seguradoras até 1965, relacionado com elevadas taxas de inflação, seguiu-se um período de significativo crescimento, resultante da política econômica de controle da inflação. Ademais, em 1968 implantou-se o RCOVAT (responsabilidade civil obrigatória para proprietários de veículos terrestres), seguro obrigatório, que explica o salto de patamar observado no Gráfico I.

GRÁFICO I  
ARRECAÇÃO DE PRÊMIOS PELAS SEGURADORAS  
(1960/1969)



A própria recuperação da economia e a confiança pública na política econômica permitiram que a indústria de seguros continuasse a se expandir na década seguinte, como se pode verificar no Gráfico II.

GRÁFICO II  
ARRECAÇÃO DE PRÊMIOS PELAS SEGURADORAS  
(1969/1979)



Entretanto, comparações internacionais parecem indicar que ainda existe um vasto potencial de expansão para a indústria de seguros brasileira. É o que nos mostra a Tabela I, onde estão apresentados dados estatísticos das relações prêmios/PIB e prêmios por habitante em alguns países. Ainda que tomando em conta os diferentes estágios industriais, as relações características para o Brasil ainda se apresentam relativamente baixas.

TABELA I  
DADOS SOBRE A ATIVIDADE SEGURADORA POR PAÍSES  
(1968/1978)

PAÍSES	ANO	PIB/HABITANTE (US\$)	PRÊMIOS PIB	%	PRÊMIOS HABITANTES	US\$
Brasil	1969	409	0,7		3,1	
	1978	1.412	1,1		15,9	
Espanha	1969	862	1,7		14,5	
	1978	4.375	1,6		69,8	
EUA	1969	4.609	6,8		311,9	
	1978	9.657	8,4		733,7	
França	1969	2.504	3,2		79,4	
	1978	8.851	3,5		311,4	
Alemanha	1969	2.754	3,9		107,9	
	1978	11.452	4,8		547,7	

A rápida evolução do setor no final dos anos 60 induziu a uma intensa competição entre as seguradoras, saudável para o mercado. O processo de concentração que se cristalizou por volta da segunda metade da década de 70, e que pode ser observado nos dados contidos na Tabela II, ocorreu com aumento de eficiência e modernização dessas instituições.

TABELA II  
NÚMERO DE SEGURADORAS EM OPERAÇÃO  
(1969/1980)

ANOS	Nº DE SEGURADORAS EM OPERAÇÃO
1969	177
1970	176
1971	153
1972	132
1973	95
1974	91
1975	92
1976	92
1977	92
1978	92
1979	93
1980	93

Os investidores institucionais desempenham um papel estabilizador de grande importância no mercado de capitais, resultante de suas próprias necessidades atuariais, além de canalizar recursos consideráveis para este mercado. As seguradoras assumem uma posição destacada entre os investidores institucionais atuantes no mercado de valores mobiliários. Na Tabela IV apresentam-se os totais de aplicações patrimoniais das seguradoras.

TABELA IV  
EVOLUÇÃO DAS APLICAÇÕES PATRIMONIAIS DAS SEGURADORAS  
(1969/1980)

(em Cr\$ bilhões de 1980)

Ano	Disponibilidades (Caixa e Bancos)		LTN/ORTN		Depósitos a Prazo Fixo		Ações e Debêntures (Títulos Mobiliários)		Imobilizado (Imóveis e Bens Móveis)		Repasse ao IRB + Ações do IRB		Empréstimos + Outras Contas		Total	
	Vol.	%	Vol.	%	Vol.	%	Vol.	%	Vol.	%	Vol.	%	Vol.	%	Vol.	%
1969	2,8	10,1	2,2	8,2	-	-	5,2	18,2	9,8	34,9	6,1	21,8	1,9	6,8	28,0	100,0
1970	3,2	10,0	3,2	10,4	-	-	5,9	19,2	10,2	33,1	6,7	21,5	1,8	5,8	31,0	100,0
1971	3,9	10,1	4,6	12,5	-	-	8,4	22,3	10,8	29,5	7,2	19,3	2,4	6,3	37,3	100,0
1972	4,5	9,6	6,5	13,6	-	-	10,6	22,3	13,9	29,2	9,8	20,7	2,2	4,6	47,5	100,0
1973	3,5	5,9	8,4	13,6	6,5	10,6	12,5	20,3	18,4	30,1	9,1	14,9	2,8	4,6	61,2	100,0
1974	4,1	6,1	9,9	14,6	6,7	9,8	13,9	20,7	18,4	27,3	11,9	17,7	2,6	3,8	67,5	100,0
1975	4,6	6,4	10,8	14,6	7,4	10,0	16,5	22,3	20,1	27,1	11,5	15,5	3,0	4,1	73,9	100,0
1976	5,6	6,4	13,8	16,0	10,0	11,7	21,4	25,0	21,0	24,4	10,4	12,2	3,7	4,3	85,9	100,0
1977	5,9	5,9	14,7	14,9	11,5	11,7	26,2	26,5	25,3	25,6	9,3	10,2	5,0	5,2	98,9	100,0
1978	4,1	3,0	19,2	14,2	14,7	10,8	41,7	30,8	31,6	23,4	11,9	8,7	6,5	9,1	129,7	100,0
1979	4,5	2,8	20,5	13,3	17,1	11,1	45,2	29,4	28,6	20,7	11,7	7,6	10,6	15,1	138,2	100,0
1980	5,6	3,7	19,8	13,2	16,2	10,8	46,4	31,0	34,8	23,3	6,8	4,5	20,0	13,4	149,6	100,0

Fonte: Boletim Mensal do Banco Central e IRB.

Verifica-se que a participação de ações e debêntures aumentou ao longo da década de 19,2% em 1970 para 31,0% em 1980, uma notável evolução. Note-se, porém, que nos Estados Unidos, por exemplo, em 1970, a participação de ações e debêntures no total de aplicações das companhias de seguros elementares era de 44,4%. O

## CVM-COMISSÃO DE VALORES MOBILIÁRIOS

7.

mercado de capitais norte-americano estava evidentemente nesta época em um estágio muito mais avançado que o brasileiro de uma década após. Na realidade, o aumento de participação dos investidores institucionais no mercado brasileiro deverá contribuir para a própria evolução do mercado.

Em 1981, os dados disponíveis indicam que ações e debêntures de companhias abertas detidas por seguradoras representaram 24% do volume total detido por investidores institucionais.

No mesmo ano, as aplicações de fundos de pensão representaram 32%, as de fundos mútuos, 4%; as de sociedades de investimento DL 1401, 2%; as de fundos fiscais DL 157, 37%.

A Tabela V apresenta a composição percentual das aplicações das reservas técnicas das seguradoras.

Verificamos aí novamente o aumento de participação do item ações e debêntures de companhias abertas.

Cumpramos observar que a Resolução nº 338/75 determinou modificações de parâmetros de aplicações das reservas técnicas, permitindo sua adaptação até 1978. Naturalmente, as determinações desta regulamentação contribuíram para a evolução verificada nesta Tabela.

Os efeitos para o mercado são positivos e o aporte de recursos induzidos ou voluntários deverá contribuir para a própria rentabilidade das aplicações.

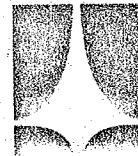


## CVM-COMISSÃO DE VALORES MOBILIÁRIOS

8.

TABELA V  
PARTICIPAÇÃO PERCENTUAL NA APLICAÇÃO DAS RESERVAS TÉCNICAS DAS SEGURADORAS  
(1975/1980)

ANO	ORIN LTN	AÇÕES E DEB. CAP. AB.	CDB E L. CAMB.	D.P. EST. MUN. E OBR. ELET.	IMÓVEIS	AÇÕES E DEB. CAP. FEC.	AÇÕES DO IRB.	OUTROS	TOTAL
1975	32	17	8	< 1	39	3	1	-	100
1976	31	21	12	1	33	1	1	1	100
1977	32	22	14	1	28	1	< 1	2	100
1978	30	24	14	1	27	< 1	< 1	4	100
1979	30	25	13	1	25	-	< 1	6	100
1980	29	29	13	1	25	-	-	3	100



**XII CONSEG**

**SESSÃO PLENÁRIA PRESIDIDA PELO**

**SR. WALMIRO NEY COVA MARTINS PRESIDENTE**

**EXECUTIVO DA CONFERÊNCIA, PARA APROVAÇÃO DE**

**MOÇÕES E FIXAÇÃO DO LOCAL DA FUTURA CONFERÊNCIA**

**Dia - 22.09.82**

**Hora - 17:00 Hs**

**Local - Auditório do  
Palácio Itamaraty  
Brasília - DF**

MOÇÃO

Tendo em conta a excepcional e marcante participação com que se destacaram durante o transcurso das Sessões Plenárias, a XII CONSEG resolve aprovar esta Moção de reconhecimento, agradecimento e louvor a todos quantos as presidiram:

Sr. Hélio Marques Vianna

Sr. Danilo Homem da Silva

Sra. Dulce Pacheco da Silva Fonseca Soares

Sr. Gilberto Formiga

Sr. José Lopes de Oliveira

Sr. Ary Waddington

Sr. Francisco de Assis Figueira

Sr. Theophilo de Azeredo Santos

Resolve outrossim agradecer e parabenizar a todos os debatedores que indistintamente participaram e contribuíram para o abrilhamento dos trabalhos.

## MOÇÃO DE AGRADECIMENTO

O plenário e a mesa diretória dos trabalhos da 12ª CONSEG:

- Considerando o excepcional brilhantismo de que se revestiu a palestra do EXMO SR. MINISTRO DO ESTADO DA FAZENDA, DR. ERNANE GALVEAS, representante pessoal do EXMO SR. PRESIDENTE DA REPÚBLICA, General JOÃO FIGUEIREDO;

- Considerando a atenção e o cuidado com que o EXMO SR. MINISTRO DO ESTADO DA FAZENDA, DR. ERNANE GALVEAS, tem acolhido as justas reivindicações do mercado segurador; e,

- Considerando o dinamismo que sua EXCIA introduziu nas atividades do Conselho Nacional de Seguros Privados.

Resolvem aprovar esta MOÇÃO DE AGRADECIMENTO ao EXMO SR DR. ERNANI GALVEAS.

PALÁCIO DO ITAMARATI, BRASÍLIA 22 de Setembro de 1982.

## MOÇÃO

A XII conferência Nacional das Empresas de Seguros Privadas e de Capitalização, registra uma grande admiração e profundo a gradecimento, a todos os ilustres expositores que, de modo notável, trouxeram-nos sua experiência nos misteres específicos de suas atividades, permitindo que as análises críticas de todos os campos e expressões dos poderes econômico, político e psicossocial, fossem realizadas em função da doutrina, da estrutura e da técnica própria do segu ro, prestando inextimável contribuição para o seu aperfeiçoamento e desenvolvimento.

- Sr. Marcus Vinicius Pratinide Moraes - O Seguro e a Economia.

- Sr. Ernesto Albrecht - A Importância do Resseguro na Estabilidade do Mercado Segurador.

- Sr. Pierre Claude Perrenoud - Experiências Construtivas na Promoção de Resseguros nos Novos Mercados.

- Sr. Pedro Conde - Apoio do Seguro à Exportação.

- Sr. João Machado Fortes - O Sentido Social do Seguro.

- Sr. Francisco de Assis Figueira - Normas e Regulamentação de Seguros.

- Sr. Denio Chagas Nogueira - Desenvolvimento Equilibrado, Poupança e Capitalização.

- Sr. Sergio Quintella - Como o Segurado vê o Seguro.

- Sr. Herculano Borges da Fonseca - O Seguro e o Mercado de Capitais.

MOÇÃO

O plenário da XII Conferência Nacional de Seguros Privados e de Capitalização.

Considerando a permanente dedicação e interesse com que se detem o Sr. Francisco de Assis Figueira, na condução de sua liderança junto a Superintendência de Seguros Privados,

Considerando a grande contribuição que S.Sa. vem dando para o desenvolvimento do Mercado,

Considerando o apoio que se dignou oferecer à organização e aos trabalhos da conferência,

Resolve, por unanimidade, apresentar votos de agradecimento e de louvor pelo seu comparecimento e profícua participação, nos trabalhos realizados.

## MOÇÃO DE AGRADECIMENTO

O plenário do XII CONSEG e a sua mesa diretora, consi-  
derando:

- A excepcional colaboração prestada aos trabalhos des-  
ta conferência, pelo EXMO Sr. Presidente do Instituto de Resseguros  
do Brasil, Dr. Ernesto Albrecht.

- O infatigável apoio dele recebido pelo mercado segurador em suas justas reivindicações; e,

- A sua dedicação e empenho incansáveis no encaminhamento de soluções para os problemas do mercado segurador junto ao Conselho Nacional de Seguros Privados.

Resolvem, por unanimidade, expressar a presente moção de agradecimento ao Dr. Ernesto Albrecht pelos supra citados e relevantes serviços prestados ao mercado segurador.

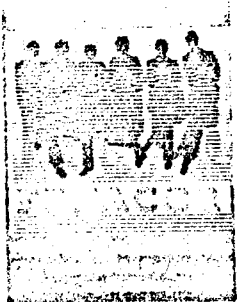
PALÁCIO DO ITAMARATI, Brasília 22 de Setembro de 1982.

## M O Ç Ã O

A XII Conferência Nacional de Seguros recomenda a criação de um Sistema Complementar de Assistência Médica, administrado pelo Mercado Segurador, com a finalidade de prover coberturas de risco de saúde, sob a forma de custeio de despesas médicas e hospitalares, orientado prioritariamente aos trabalhadores de empresas, e conclama os poderes públicos a reconhecer a necessidade de institucionalização de tal sistema de assistência médica, complementar ao do INAMPS, regulamentando-o mediante legislação específica que, inclusive, incentive as empresas e aos trabalhadores a nele se integrarem.

RONALD KAUFMANN  
Cia. Internacional Seguros





## Moção

da Federação Nacional dos Corretores de Seguros  
e de Capitalização — FENACOR

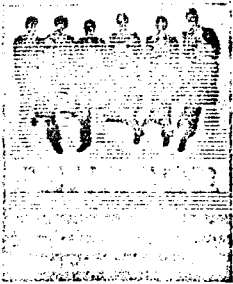
Os corretores de seguros, conscientes do papel que representam na instituição, em sintonia com a preocupação dos seguradores quanto às funções do seguro, corporificada no temário da XII Conferência Brasileira de Seguros Privados e de Capitalização, reafirmam sua convicção de que:

1º) A função social do seguro é o seu fundamento maior, e sobreleva mesmo sua função econômica;

2º) Sendo a expansão do mercado de seguro uma necessidade real e um objetivo a ser alcançado, não pode ela, entretanto, fazer-se a custo do sacrifício de princípios fundamentais da instituição;

3º) O seguro deve ser encarado sempre e primordialmente como instrumento para satisfação das necessidades das pessoas e da sociedade, e não correr o risco de se transformar apenas em sub-produto de outras operações.

4º) O interesse social exige de nós, corretores de seguros, tanto quanto das seguradoras, que a busca do crescimento do mercado seja baseada no mútuo respeito por suas respectivas funções, bem como na constante profissionalização de



seus integrantes, e não em simples estratégias de maximização de lucros;

Em consequência, a Federação Nacional dos Corretores de Seguros e de Capitalização, propõe que o Sistema Nacional de Seguros se conscientize de que a atividade de todos os seus membros deve voltar-se para o aprimoramento e o engajamento profissional, e para o oferecimento de oportunidades às novas gerações, sem a superposição de funções que impede o perfeito atendimento do interesse dos usuários de seguro, e que reduz o campo da criação de novos empregos na área da comercialização, contrariando o próprio interesse nacional que exige, a cada ano, a absorção pelo mercado de trabalho de um novo contingente de um milhão e meio de pessoas.

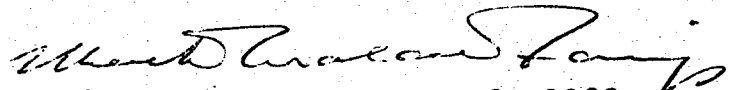
*Brasília, 22 setembro 1982.*

ROBERTO SILVA BARBOSA

Presidente

## MOÇÃO SOBRE ACIDENTES DE TRABALHO

Propomos que a XII CONSEG aprove moção no sentido de que a classe seguradora, em face do volume de queixas dos segurados sobre o atendimento deficiente de assistência médico-hospitalar aos acidentes de trabalho, manifeste sua disposição de voltar a operar essa carteira, por estar convicta que o mercado já atingiu elevado estágio de infra-estrutura que lhe dá as melhores condições de atender com eficiência e rapidez ao trabalhador brasileiro.



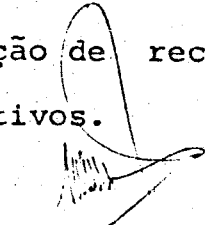
Brasília, 22 de Setembro de 1982.

As aplicações financeiras das companhias de seguros, mesmo as feitas com recursos originários de reservas livres, estão sujeitas a regime normativo que já não é o mais compatível com as necessidades e exigências do momento econômico nacional.

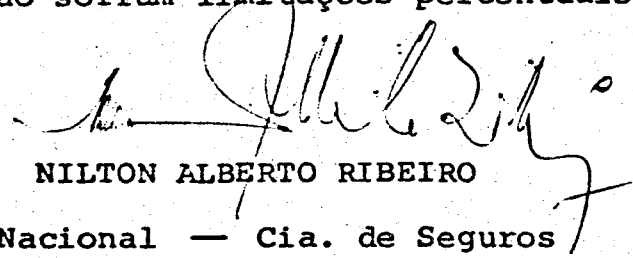
Esse regime dá à atual política de inversões uma rigidez que limita fortemente a atuação das seguradoras, cujas disponibilidades de recursos nem sempre podem ser orientadas para setores da economia onde se registrem carências de investimento.

Pode ser citado a esse respeito, entre outros exemplos, o da restrita margem de participação percentual das companhias de seguros na composição acionária de empresas de outros ramos de atividade. Essa restrição obviamente impede que o fluxo de aplicações das companhias de seguros se oriente, em volumes adequados, para áreas produtivas onde o desenvolvimento nacional exija maior absorção de capitais.

Tal problema é particularmente importante na atualidade, quando o crescimento econômico mais do que nunca depende não só do aumento do coeficiente da poupança nacional, mas também de que se otimize sua respectiva alocação de recursos, em função das necessidades dos setores produtivos.



Proponho, em face de tudo isso, que esta Conferência aprove moção do sentido de que se encaminhe, às autoridades, reivindicação da classe seguradora, no sentido de que as participações acionárias de companhias de seguros, em empresas de outras atividades não sofram limitações percentuais.



NILTON ALBERTO RIBEIRO  
Nacional — Cia. de Seguros

MOÇÃO

O plenário de XII CONSEG resolve, por unanimidade, para benizar o Sr. Dr. Danilo Homem da Silva, presidente da Comissão Organizadora e Secretário Geral, pelo modo infatigável, brilhante, diligente e empenhado como se houve na condução de todos os encargos que vieram a resultar no sucesso dos trabalhos desta Conferência.



**XII CONSEG**

**SESSÃO SOLENE DE ENCERRAMENTO**

**PRONUNCIAMENTO DO SR. WALMIRO NEY COVA MARTINS  
PRESIDENTE EXECUTIVO DA CONFERÊNCIA**

**Dia - 22.09.82**

**Hora - 18:30 Hs**

**Local - Auditório do  
Palácio Itamaraty  
Brasília - DF**

Com o progresso que gerou, a civilização industrial tornou-se a civilização do gigantismo e dos grandes números. E com essa nova escala de grandezas o homem se habituou a conviver. A massificação — alvo novo da produção de bens e serviços — e a megalópole — em que se adensaram as comunidades humanas — são dois destacados símbolos dessa civilização de máquina, que a revolução da informática agora pretende acrescentar de outros e diferentes contornos.

Mas toda essa evolução, perseguindo o objetivo maior e mais aparente de melhorar a qualidade de vida do homem, trouxe também consigo, em contraposição, o aumento exponencial de uma pesada carga de riscos. Riscos que com elevada frequência mutilam, invalidam ou não raro encurtam a existência humana, acompanhando o homem por toda parte; no repouso, no trabalho profissional e no lazer; no automóvel, no avião ou em qualquer meio de transporte; em sua própria casa e fora dela. Riscos que, com elevada frequência, destroem ativos físicos e financeiros que dão vida às empresas e possibilitam os investimentos de que se compõem os sistemas produtivos das sociedades humanas. Esses riscos, que os próprios avanços científicos e tecnológicos multiplicaram, conseguiram alcançar, em seus efeitos, a mesma magnitude de todas as outras criações da civilização atual.

Entretanto, como espécie de resgate para esse ônus que incutiu ao progresso, a civilização industrial soube arquitetar adequados mecanismos de correção. Foi capaz de engendrar o



o seguro moderno, forma de solidariedade institucionalizada que, dispondo de melhor técnica e maior vigor econômico, veio ampliar consideravelmente os parcos e estreitos horizontes das práticas milenares dos esquemas de socorro mútuo. Pois o seguro atual, no alargamento contínuo do seu campo de atuação, estendeu-se ao espaço mais amplo da comunidade internacional. Esta, através do resseguro, solidariamente reparte as grandes perdas de seus parceiros, que são todas as nações, independentemente das respectivas diferenças de evolução ou de organização econômica.

A sociedade de hoje, habituada a avaliar a si mesma pela sua crescente capacidade de produzir bens e serviços, já começa no entanto a exigir que, aos índices econômicos se emparelhem outros, capazes de expressarem os níveis de bem-estar dos cidadãos. O seguro, no seu desempenho e na medida em que dele se utilizem todos os segmentos da comunidade, bem pode ser um desses índices.

Consciente e convicto disso, o mercado segurador brasileiro deu-se conta de que, para cumprir esse papel de termômetro da qualidade de vida do homem, seria oportuno repensar, reativar e ampliar as funções econômicas e sociais do seguro. Esta Conferência foi, sem dúvida, importante passo para essa ambiciosa revisão.

Os estudos, indagações e questionamentos que durante estes três dias aqui se fizeram, constituem apenas uma etapa, que hoje se encerra com esta Conferência, mas que terá sequência

em outras nas quais se desdobrarão esse esforço de abrir novas clareiras para o seguro privado no País.

Como salientou o Exmo. Sr. Ministro da Fazenda, no discurso com que nos brindou na cerimônia de instalação dos nossos trabalhos, as preocupações aguçadas pela grave crise econômica mundial, vieram dar novo realce e importância ao seguro privado, na sua tarefa de dar garantias reais aos bens que sustentam o patrimônio, não só de pessoas como de empresas, mas também aos bens que, no seu conjunto, "respondem pelos potenciais de riqueza dos Estados".

Por que essa importância, que não é apenas econômica mas também social? Porque o seguro é um poderoso instrumento de captação de poupanças, por ele reinjetadas no processo econômico e no organismo social, não apenas sob a forma de indenizações que reparam perdas financeiras onde e a quem elas atinjam, mas também sob a forma de aplicações através das quais as empresas seguradoras, no papel de investidoras institucionais, canalizam recursos para a capitalização de empresas de outras áreas e, portanto, para o desenvolvimento da capacidade nacional da produção de bens e serviços.

Hoje, quando o crescimento econômico (por força da crise internacional) mais do que nunca depende do aumento da poupança interna e da otimização de suas aplicações, é particularmente oportuno que por igual se otimize o papel das empresas de seguros como investidoras institucionais, eliminando-se res-

trições como por exemplo a que impede o aporte de recursos das seguradoras a outras empresas, em volumes mais substanciais, a pretexto de que as seguradoras não devem, pelo controle acionário de outras empresas, pluralizar suas atividades.

Os estudos e debates havidos nesta Conferência, nos reforçaram a convicção de que a atividade seguradora ainda tem muito que fazer neste País. Mas também nos fortaleceram a crença de que muito já foi feito, satisfatoriamente.

A nós, seguradores, nos deixaram convencidos de que o seguro na realidade tem cumprido suas funções sociais. Entre tantos outros exemplos geralmente conhecidos, há pouco mais de uma década veio acrescentar-se o exemplo do seguro habitacional, vinculado a programas que têm possibilitado às classes de mais baixas rendas o acesso em massa à propriedade imobiliária. No Painel sobre o sentido social do seguro, tivemos do seu expositor Dr. João Machado Fortes, ilustre empresário e ex-dirigente do BNH, o insuspeito e enfático testemunho de que aquele seguro foi peça fundamental nos projetos de massificação da conquista do ideal da casa própria, pela tranquila garantia, comprada a baixo custo pelo mutuário, de que, faltando ele à sua família, o seguro o substituirá na tarefa de quitação do saldo da dívida, tornando definitivo o domínio e a posse do imóvel.

Daqui também saímos certos de que o seguro tem cumprido suas funções econômicas, segundo o testemunho de empresários de outras áreas. Tem viabilizado os investimentos no de-

envolvimento da estrutura produtiva nacional, absorvendo os ris  
cos que poderiam inibi-los. Em boa e larga medida, tem levado  
apoio à crescente atividade exportadora do País, de que tanto  
vêm dependendo o crescimento interno e a solução dos nossos  
problemas de balanço de pagamentos.

Como salientou o Dr. Pedro Conde, banqueiro a  
quem confiámos o Painel sobre o apoio do seguro à exportação, "a  
instituição do seguro, de forma geral, representa um insubsti-  
tuível esquema de integração entre o espírito empresarial e a  
minimização dos riscos", acrescentando ainda: "se é verdade que  
o risco é característico da empresa e costuma ser tanto mais amplo  
quanto maior a margem possível dos resultados econômicos, é tam-  
bém exato que, em face da grandeza de certos riscos, só a possi-  
bilidade do seguro confiável motivará a iniciativa do empresá-  
rio."

Daqui saímos não menos certos de que as empresas  
de seguros têm ainda cumprido, em termos satisfatórios, seu pa-  
pel de investidoras institucionais. A esse propósito, vale relem-  
brar o relevo que deu a esse papel em seu discurso o Ministro  
Ernane Galvês, fazendo o registro de que nossas participa-  
ções acionárias já haviam alcançado mais de 91 bilhões de cruzei  
ros no primeiro trimestre deste ano, e que as aplicações das com  
panhias de seguros, na mesma época, haviam superado, como inves  
tidoras institucionais, a cifra de 113 bilhões de cruzeiros.

Para alcançar todo esse desempenho, o seguro privado, como eu próprio disse na instalação desta Conferência, vem realizando um volume de operações com a tendência para oscilar, nos recursos que arrecada, em torno de um por cento do produto interno bruto da economia. O seguro social, entre nós mais assistência do que previdência, atinge a marca dos cinco por cento do PIB, aí residindo a explicação à aparente inferioridade do seguro brasileiro, quando comparado com o seguro de nações industrializadas, onde a previdência social não ocupa, entretanto, tão avantajado espaço no universo sócio-econômico.

Entre nós, é certo que hoje se avolumam os grupos sociais que reivindicam a possibilidade de atuar o seguro privado como um mecanismo de suplementação da previdência social. Isto é particularmente importante, por exemplo, na área do seguro-saúde, para prestação de assistência médica pela rede de serviços da iniciativa, e no campo da complementação da aposentadoria. Para isso, todavia, é indispensável que esses grupos sociais sejam aliviados em parte do grande peso representado pela alta e crescente taxa de contribuição para a previdência social, abrindo significativo espaço para atuação que reclamam e necessitam do seguro privado.

Por último, saímos todos fortalecidos, os seguradores, da convicção de que o mercado de seguros, hoje na verdade sólido e amadurecido — tão sólido e amadurecido que vem absorvendo os impactos da crise externa e das dificuldades internas — poderá (a curto ou a médio prazo) retomar seus mais recentes in-

lices de crescimento, para ampliar e tornar ainda mais eficientes os seus serviços ao nosso sistema econômico e ao bem-estar social.

Estou chegando ao final dessa oração.

Devo pois agradecer-lhes, antes de tudo, a boa vontade que manifestaram para comigo; o carinho, a atenção, e sobretudo a compreensão às minhas faltas, em fim tudo o que revelou por parte dos Senhores tolerância àquelas minhas limitações, limitações às quais me referi quando daqui de onde falo me dirigí aos Senhores na abertura dos trabalhos que hoje encerramos. Afirmo-lhes que fiz o possível para superá-las.

É pois como disse, chegada a hora final de mais uma Conferência de Seguros.

Pela manifesta inteligência dos seus organizadores esta foi uma Conferência diferente no seu funcionamento e espero que tenha sido do agrado dos Senhores.

O seu final porém não pôde ser diferente, porque é final, e final é dia que marca desencontro. Desencontro que deixa saudades. Desencontro que quer parecer um adeus. Eu disse propositadamente que quer parecer adeus. Mas não é. Recordo-me do que lhes disse há mais de 5 conferências atrás, quando falando-lhes em nome dos visitantes naquela 6ª Conferência em Curitiba, eu lhes dizia que o nosso adeus era um até logo. Sim, Senhoras e Senhores. Hoje, bem mais marcado pelo tempo, pois lá se vão quase quatorze anos, me lembro bem, e, com saudades, que eu

teria dito o seguinte ao encerrar aquelas minhas palavras: "o nosso adeus de hoje não é o adeus que as águas mansas do riacho diz à flor amarela que pende à sua margem". Aquela água e aquela flor não se verão jamais. Não. Nós, não. Pelo contrário. Estamos todos dispostos a nos reencontrarmos daqui a dois anos e nos abraçarmos efuzivamente ao participarmos da abertura da próxima conferência.

Senhoras e Senhores. Os organizadores da XII CONSEG por meu intermédio lhes dizem obrigado. Os meus companheiros da Mesa Diretora dos Trabalhos, a XII CONSEG, lhes dizem obrigado. De minha parte lhes digo até logo porque obrigado já lhes disse antes.

Até outras e se Deus quiser com Clínio entre nós.

Obrigado.



**XII CONSEG**

**SESSÃO SOLENE DE ENCERRAMENTO**

**PRONUNCIAMENTO DO SECRETÁRIO DA RECEITA  
FEDERAL SR. FRANCISCO NEVES DORNELLES**

**Dia - 22.09.82**

**Hora - 18:30 Hs**

**Local - Auditório do  
Palácio Itamaraty  
Brasília - DF**



Prezados Senhores Membros da 12.<sup>a</sup> Conferência Brasileira de Seguros Privados e de Capitalização,

Constituiu honra muito grande para mim encerrar os trabalhos da 12.<sup>a</sup> Conferência Brasileira de Seguros Privados e de Capitalização.

Seu temário, para quem exerce a função pública, contém o atrativo de convidar a uma reflexão sobre o papel eminentemente sócio-econômico que é da essência da instituição do seguro.

Assim, senti-me impelido a juntar, a tantas outras contribuições aqui trazidas, a da ótica pessoal com que encaro e entendo o papel da atividade seguradora no contexto da economia e do processo social.

Tenho notícia de que, ao contrário de Conferências anteriores, esta obedeceu a nova orientação.

Ao invés de se entregarem a um exame introspectivo, necessariamente fechado e técnico, das questões vinculadas ao desempenho e à evolução do seguro privado, as seguradoras preferiram

a fórmula aberta do diálogo amplo com outros setores.

Preferiram que a instituição do seguro fosse vista de fora para dentro, buscando dessa maneira que o próprio público usuário — principalmente através de figuras representativas do empresariado nacional — aqui trouxesse (sob a forma de conceitos, idéias, opiniões e até reivindicações) subsídios para que se alarguem e apurem as funções da atividade seguradora.

No Brasil, Governo e empresários têm procurado sempre manter fértil e proveitoso diálogo, na área do seguro privado.

O INSTITUTO DE RESSEGUROS DO BRASIL, fruto da idéia de associar o setor público à iniciativa privada numa causa de interesse nacional, é bem um exemplo da força construtiva resultante da harmoniosa convivência do Estado com os empresários.

Essa causa — a do projeto brasileiro de um mercado de seguros forte, evoluído e autenticamente nacional — é hoje uma realidade e não mais apenas um objetivo.

Isso porque, de um lado, soube o IRB colocar-se sempre a serviço da sua missão institucional de apoiar e instrumentar a expansão do seguro privado; e porque, de outra parte, souberam os empresários, com sua capacidade de iniciativa e de realização, responder afirmativamente ao desafio de construir neste País, para atendimento das necessidades e exigências do desenvolvimento

nacional, um expressivo e adulto mercado de seguros.

De criação mais recente, a SUPERINTENDÊNCIA DE SEGUROS PRIVADOS, que materializa outra forma de presença do Estado no setor, tem igualmente dado valiosa contribuição ao crescente aprimoramento das funções do mercado segurador.

Na sua ação vigilante, em que a função fiscalizadora não tem conotação repressiva, a SUSEP exerce bem mais o papel de fiel de balança, pondo em necessário e saudável equilíbrio, os interesses do sistema nacional de seguros e os da sociedade, que afinal de contas são convergentes e afins.

IRB e SUSEP convertem em realidade úteis e concretas diretrizes normativas que ambas as entidades ajudam a formular no Conselho Nacional de Seguros Privados, presidido pelo Excelentíssimo Senhor Ministro da Fazenda.

Essas diretrizes traduzem, em última análise, a política do Governo no setor, que notoriamente é a de estimular a expansão do seguro em regime de economia de mercado.

Qual a razão dessa política que valoriza a atuação

preferencial da iniciativa privada, em tão importante campo de atividade econômica enriquecida por seu conteúdo social?

A resposta é que o equacionamento e solução das complexas questões relativas aos crescentes riscos com que a vida moderna cerca o homem e o produto do seu trabalho, a empresa e seus investimentos, numa sociedade com aspirações a ser verdadeiramente livre, constitui tarefa antes do próprios membros da comunidade do que do Estado.

O risco faz parte da própria condição humana.

Dele não podendo descartar-se, o homem pelo menos busca a conquista de segurança econômica, para si mesmo, sua família ou sua empresa. Numa sociedade livre, essa é uma conquista que, como tantas outras, deve ser produto das instituições que, livremente, a própria sociedade é capaz de criar.

A sociedade brasileira soube criar, manter e consolidar seu próprio sistema de seguro privado, proporcionando ao homem e à empresa (pequena, média e grande), quando atingidos por perdas decorrentes dos múltiplos riscos característicos do estilo de vida e de atividade econômica, um esquema de segurança que os torna livres da dependência e do paternalismo do Estado.

Esse, como tantos outros aspectos do seguro privado, foram abordados, debatidos e analisados em profundidade no decorrer desta Conferência que agora chega ao seu término.

O resultado final de tão ampla investigação será, certamente, a colheita de férteis idéias para a continuidade do processo de evolução do seguro brasileiro.

Esses são os meus votos, ao fechar esta Sessão Solene de Encerramento da 12.<sup>a</sup> Conferência Brasileira de Seguros Privados e de Capitalização.

\* \*  
\*



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

<b>DIRETORIA</b>	Walmiro Ney Cova Martins	—	Presidente
	Pedro Pereira de Freitas	—	Vice-Presidente
	Nelson Roncaratti	—	1.º Secretário
	Octávio Cesar do Nascimento	—	2.º Secretário
	Jayme Brasil Garfinkel	—	1.º Tesoureiro
	Waldemar Lopes Martinez	—	2.º Tesoureiro
<b>SUPLENTES</b>	Alberjco Ravedutti Bulcão		
	Gilson Cortines de Freitas		
	Rubens dos Santos Dias		
	Sérgio Túbero		
	Ryuia Tolta		
	Sergio Carlos Faggion		
<b>CONSELHO FISCAL</b>	P. W. B. Giullano		
	Giovanni Meneghini		
	Mamoru Yamamura		
<b>SUPLENTES</b>	Luiz José Carneiro de Mendonça		
	João Gilberto Posslede		
	Moysés Leme		
<b>DELEGADOS REPRESENTANTES</b>	Walmiro Ney Cova Martins		
	Pedro Pereira de Freitas		
<b>SUPLENTES</b>	Nelson Roncaratti		
	Octávio Cesar Nascimento		
<b>SECRETÁRIO EXECUTIVO</b>	Roberto Luz		
<b>DEPARTAMENTO TÉCNICO DE SEGUROS</b>	Conselho Técnico de Seguros - Comissões Técnicas: - Acidentes Pessoais e DPVAT - Agrícola - Assuntos Contábeis e Fiscais - Assuntos Jurídicos - Automóveis e Responsabilidade Civil - Incêndio e Lucros Cessantes - Responsabilidade Civil Geral - Riscos Diversos - Riscos de Engenharia - Roubo, Vidros e Aeronáuticos - Transportes e Cascos - Vida e Previdência Privada.		

AV. SÃO JOÃO, 313 - 7.º ANDAR - FONES 223-7036 - 222-6878 - 223-7041 - 223-4649 - END. TELEGR. "SEGECAP" SÃO PAULO - CGC 60.495.231

## FEDERAÇÃO NACIONAL DAS EMPRESAS DE SEGUROS PRIVADOS E DE CAPITALIZAÇÃO

<b>DIRETORIA</b>	Clinio Silva	—	Presidente
	Walmiro Ney Cova Martins	—	1.º Vice-Presidente
	Alberto Oswaldo Continentino de Araujo	—	2.º Vice-Presidente
	Hamilcar Pizzatto	—	1.º Secretário
	Ruy Bernardes de Lemos Braga	—	2.º Secretário
	José Maria Souza Teixeira Costa	—	1.º Tesoureiro
	Délio Ben-Sussan Dias	—	2.º Tesoureiro
<b>SUPLENTES</b>	Victor Arthur Renault		
	Nilo Pedreira Filho		
	Antonio Ferreira dos Santos		
	Mário José Gonzaga Petrelli		
	Geraldo de Souza Freitas		
	Antonio Paulo Noronha		
	Eduardo Ramos Burlamaqui de Mello		