

BOLETIM INFORMATIVO

SESIC

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

ANO XX

-

São Paulo, 16 de novembro de 1987

-

Suplemento ao Nº 469

XXI CONFERENCIA HEMISFERICA DE SEGUROS
HEMISPHERIC INSURANCE CONFERENCE
Assunção, Noviembre 8-12, 1987



Os seguradores, resseguradores e observadores dos países americanos e de várias partes do mundo participaram da XXI Conferência Hemisférica de Seguros, realizado em Assunção - Paraguai, no período de 08 a 12 de novembro de 1987.

O evento, patrocinado pela Federação Interamericana de Empresas de Seguros - FIDES, foi solenemente inaugurado dia 09 com a presença de autoridades governamentais do Paraguai, ocasião em que o segurador brasileiro Clínio Silva completou seu mandato presidencial na FIDES com um discurso de despedida. O Brasil fez-se representar por significativo número de delegados e observadores integrantes da delegação da Fenaseg.

Os mais renomados especialistas do setor discorreram sobre os temas básicos do conclave "ENSINO DO SEGURO" e "PRESENÇA DO SEGURO NA ECONOMIA".

Em homenagem ao órgão máximo das Seguradoras das Américas a diretoria deste Sindicato deliberou editar este Suplemento Especial ao Boletim Informativo da entidade, contendo os principais temas e pronunciamentos abordados durante o importante acontecimento, inclusive o trabalho distribuído aos conferencistas elaborado pela Fenaseg sobre o mercado do segurador brasileiro.

SUPLEMENTO ESPECIAL

DISCURSO PRONUNCIADO EN EL
ACTO DE APERTURA POR EL

SEÑOR CESAR AVALOS

PRESIDENTE
COMISION ORGANIZADORA

Sean estas primeras palabras, de calurosa bienvenida para los delegados, observadores y acompañantes que asisten a esta vigésima primera Conferencia Hemisférica de Seguros, y de agradecimiento por la presencia de altas autoridades oficiales. Es con profunda emoción que tenemos el honor de recibir, por segunda vez, en esta ciudad, a tan calificados exponentes de la actividad aseguradora del continente y de otras latitudes.

La generosa coincidencia del destino nos brinda una doble satisfacción. En primer término, la posibilidad de compartir experiencias por algunos días con tantos colegas y amigos, dentro de un espíritu de franca camaradería y en segundo lugar, el homenaje que representa para nuestra querida ciudad de la Asunción, ser sede de un foro de tal magnitud, en el año en que celebra el cuatrocientos cincuenta aniversario de su Fundación.

En esta misma tierra, en el corazón de la América del Sur, descubierta por intrépidos conquistadores, poblada por el aporte vital de otras razas, y definitivamente libre, merced a sus heroicos patriotas, la que hoy se convierte por algunos días en protagonista de este encuentro, donde se debatirán temas de actualidad y enorme trascendencia en el mundo de la economía, de la cual, nuestra actividad, es parte fundamental.

Una de las características distintivas de la gestión aseguradora es la de tener una estrecha vinculación internacional. Su estructura acerca al hombre y armoniza sus intereses por encima de las fronteras geográficas, sin distinción de razas, credos, sistemas políticos o culturales, exigiendo solamente como hábitat natural para su desarrollo eficiente, la libertad de empresa en el ámbito de la iniciativa privada sin otra condición que la sujeción a la ley, las normas morales y técnicas.

.../.

Por eso, deploramos la difícil e injusta coyuntura que le toca vivir a los aseguradores peruanos ante la reciente medida gubernamental que dispone la nacionalización de las empresas de seguros, al igual que la de bancos y financieras.

Por eso, esta nueva edición de la Conferencia Hemisférica está marcada por el signo de la preocupación y de la inquietud.

Esta circunstancia adversa pone en peligro no solamente la actividad aseguradora en ese país, sino incanjeables principios de libertad y empresa privada. Es justo pues, que FIDES como una entidad que reúne a más de 1.000 compañías aseguradoras del continente ratifique en este foro las declaraciones ya hechas por sus autoridades, de su total desacuerdo por el avasallamiento de los derechos de las colegas del Perú.

Fuera de esta circunstancia, que ensombrece el destino del seguro peruano, preside esta convocatoria la alegría del encuentro fraterno de hombres venidos de todas las latitudes, haciendo una pausa al quehacer cotidiano, para prodigar su experiencia al ajuste de métodos y prácticas de acción y forjar nuevas herramientas destinadas a dar renovado impulso y mayor vigor al desarrollo del seguro en el mundo.

Y cuando desde la atalaya que nos ofrece el transcurso del tiempo; pasamos revista a la concepción del seguro, según la visión de algunos pensadores, podemos colegir que cada vez se afirma más en su dinámica y transcendente función social.

Recordemos algunas lejanas y hoy perimidas admoniciones como la de un jurisconsulto francés quien decía: "es contrario a la moral y las buenas costumbres poner precio a la vida de los hombres". Y la del inglés, quien allá por el siglo XVII dijera que el "incendio, como los demás azotes que afligen a la humanidad, es obra de Dios" porque se consideraba que el pago de una suma de dinero en resarcimiento del daño, significaba poner obstáculo a la voluntad divina que suprimiría el castigo destinado a ciertas personas.

Tiempo después, en el siglo pasado, un pensador político y pedagogo argentino, Domingo Faustino Sarmiento afirmaba: "no creo lejano el día en que se tenga por infractor de sus deberes al que sea negligente en contar con un seguro de vida", y uno de los más talentosos políticos y estadista contemporáneo, Sir Winston Churchill, más recientemente expresaba: "la visión de una

nación en la cual todos los hombres se dieran la mano, mediante el seguro de vida, nos acerca a la "utopía" en la que no existe pobreza; si yo tuviera el poder de hacerlo, escribiría la palabra "asegúrese", en la puerta de todos los hogares y en la agenda de todos los hombres.

Y para cerrar este breve recorrido de la concepción del seguro, a través del tiempo, nos permitimos citar el pensamiento de otro contemporáneo, ilustre profesor Dr. Piero Sacerdotti: "Seguros y Reaseguros, dice, son las dos caras de nuestra industria, que bien puede llamarse la industria internacional de la solidaridad y de la previsión. Así como el seguro privado ha abierto el camino con su experiencia, con su propaganda y con su técnica, a las formas de providencia social que en muchos países representan desde hace muchos años la piedra fundamental de la paz y del bienestar interno, así también debemos esperar que la gran mutualidad aseguradora y reaseguradora pueda servir de ejemplo a las más vastas construcciones de solidaridad general, de las cuales nuestra época está cada vez más necesitada.

Si hasta hoy el seguro se define como una mutualidad destinada a atender los reveses de fortuna, cabría soñar con una estructura más avanzada capaz de contribuir a la redención económica de esa porción de la humanidad que se debate en la miseria y que ni el esfuerzo de instituciones creadas a nivel mundial, ni el generoso aporte de recursos de los pueblos ricos, han logrado resolver.

Cuando como en los tiempos que corren, la incertidumbre sobre el destino de la humanidad es una constante que atenaza el alma y el espíritu de gobernantes y gobernados, del político, del pensador como del empresario y en escala sucesiva llega al hombre de la calle; cuando el individualismo, enfermedad de la sociedad actual, ceda el paso al solidarismo que practica el seguro en la economía, se habrá logrado atenuar la miseria que aqueja a la humanidad y tal vez disipar la sombra del futuro, mediante una mayor comprensión basada en el bienestar y en la libertad como bienes supremos del sistema de vida occidentalista y cristiano.

Esto nos hace pensar que si los aseguradores nos decidiéramos a dar sustentación filosófica a la práctica del seguro y reaseguro y aventáramos como un nuevo ideal político para la redención del hombre basado en la mutualidad que es su esencia, tal vez estaría despuntando un nuevo estadio en la historia universal.

Estas Conferencias bienales están destinadas a intercambiar conocimientos, a discutir y acrecentar las continuas fórmulas que el progreso plantea como franco desafío y sobre todo confrontar ideas surgidas al amparo de nuevos planteamientos gracias a las experiencias propias de los participantes.

La sola mención de los temas propuestos por expositores y panelistas habla de su trascendencia. El seguro no puede permanecer inmune a las agitadas transformaciones que sufre la humanidad en todos los órdenes. Los últimos 20 años han significado un cambio total no alcanzado antes en toda la historia de la civilización. Han mudado estilos de vida, costumbres, ciencias, tecnología. ¿Cómo podríamos entonces mantenernos aislados de esa vorágine que amenaza día a día a nuestro mundo?

La misión de estas Conferencias es jutamente la de tratar de hallar respuestas a todas las interrogantes planteadas por el progreso constante. Y nada más apropiado que estos foros para expresar los diferentes puntos de vista destinados a contestar las incógnitas.

El seguro emerge del fondo de la historia como un movimiento económico destinado a proteger el bien de una comunidad o grupo humano; basta su acción, sin embargo, en una filosofía de profundo idealismo y espíritu solidario. Hoy, desafiando el espinoso sendero de hombres y épocas a través de los siglos, tiene el sello de un rotundo prestigio haciendo imprescindible su presencia en todos los órdenes de la actividad humana.

Por eso nuestra responsabilidad como empresarios del seguro, es no solo dentro de un contexto estrictamente económico sino de compromiso frente a la sociedad entera. Las resoluciones adoptadas deben ser fruto de una conjunción total de intereses que tiendan al bien común y con miras a proteger todos los valores materiales y espirituales conquistados por el hombre.

Todas estas razones justifican con largueza la iniciativa de la creación de FIDES hace más de 40 años. En cada una de sus Conferencias se ratifican los postulados que animaron sus orígenes, con la total confianza en la libre empresa como el único medio idóneo e ideal para que la iniciativa del hombre se desarrolle con eficiencia, enmarcando su gestión en las disposiciones legales dictadas en preservación de su acción sin otra limitación que el interés social.

Señoras y Señores:

En el contexto del desarrollo del Seguro del hemisferio no podemos omitir en esta ocasión tan solemne, la mención de un hecho reciente que consagra los merecimientos de uno de los más altos exponentes de nuestra institución que hoy se llama FIDES, fallecido hace poco tiempo, que fue fundador y animador por más de 30 años.

La conocida Fundación denominada Hall of Fame, única en su género, constituida para honrar a quienes contribuyeron al desarrollo del seguro, el año pasado abrió sus puertas dando ingreso al nombre del Prof. Dr. Jorge Bande, merecida distinción para una vida que fue generosa dación a la idea de la previsión, que pregonó desde la Cátedra y practicó en su quehacer cotidiano.

Desde este año de 1987 su figura ocupa la galería de sus pares que mucho hicieron por el seguro mundial.

Que esta mención sea nuestro reconocimiento a sus méritos y homenaje a su memoria.

Hoy nuevamente como hace 16 años tenemos el honor de presidir, por segunda vez esta convocatoria; entonces significábamos la importancia fundamental de la Primera Conferencia Hemisférica de Seguros realizada en el país.

En nuestra exposición augurábamos un luminoso porvenir para el encuentro y su proyección posterior que el tiempo se ha encargado de confirmar con el inapelable veredicto de su decurso.

En aquella oportunidad salimos fortalecidos por las experiencias recogidas de colegas más avezados en esta disciplina, y con el orgullo de haber conseguido muchos y buenos amigos. Esperamos que en esta renovada edición, continúen indelebles los rasgos que aquellas relaciones dejaron y se adhieran otras para rejuvenecer el sentimiento de puro americanismo que albergamos en nuestros corazones.

Deseamos, vehementemente, que al finalizar este encuentro, nuestros visitantes se lleven a sus alforjas de viajero, las más bellas y gratas imágenes de nuestra ciudad cuatrocientos cincuenta veces cumpleaños -antigua de patios coloniales o moderna de edificios de cemento y acero- pero con un corazón generoso, capaz de recordar por siempre el breve y cariñoso tránsito de tan ilustres amigos que hoy nos honran con su presencia.

MUCHAS GRACIAS

DISCURSSO DO PRESIDENTE DA FIDES
DR. CLINIO SILVA

MEUS SENHORES E MINHAS SENHORAS,

Tenho a convicção íntima de que a glória de Júlio César nao decorre de ter sido ele um grande tribuno no Senado de Roma. Também nao por ter sido um bom escritor e nem mesmo pelas suas enormes vitórias militares. Tenho a convicção de que o seu ingresso na História da humanida de se deu nas Gálias, após da conquista destas e quando o povo e os soldados, ululantes, esperavam o seu discurso triunfal. E o momento em que sua imortalidade teve inicio foi exatamente quando ele fez o seu famoso discurso de três palavras: "Vin, vi, venci".

Foi o discurso mais curto de todos os tempos. E daí, estou certo, resultou a glória de César.

Por isso procurarei fazer um discurso curto para que no futuro os membros da FIDES se lembrem do Presidente que falou pouco. E que apenas nao proferiu somente 3 palavras porque nao tinha a genialidade do grande romano.

Esta reuniao de abertura da XXI CONFERENCIA HEMISFERICA DE SEGUROS tem significados especiais para mim. Ela se realiza nesta cidade tao querida de Assunção, tendo como anfitriões os irmaos paraguaios. Foi organizada sob a presidencia do amigo CESAR AVALOS, cujos atos de amizade tanto me tem marcado. Realiza-se ao termo do meu mandato presidencial, quando me preparo psicologicamente para afastar-me das fainas de FIDES que tanto

../.

me tem honrado ao longo do tanto tempo.

Os temas que serao abordados e debatidos constituem-se em materia de grande indagação teorica e que deverao marcar a doutrina e a tecnica do seguro em nosso Continente.

Os conferencista que ouviremos, sejam ORIO GIARINI, sejam FELIX MANSILLA ou NIGEL HARLEY sao garantia do elevado padrao que marcará a nossa conferência.

Cabe-me ainda o dever e a satisfacao de agradecer a presença dos membros de FIDES que aqui vieram de todos os quadrantes do Continente. Cabe-me agradecer a presença de observadores de todo o mundo que se deslocaram para conosco conviver nestes dias de estudo e de exame das nossas possibilidades. Cabe-me agradecer o esforço e hospitalidade das pessoas que organizaram e trabalham para o êxito deste nosso encontro. Cabe-me por ultimo agradecer o prestígio que, con sua presença, nos concederam o senhor Já ultrapassei de muito as palavras de Julio César. Por isso peço permissao para terminar. E para tal usarei 3 palavras, as 3 palavras que vêm desde ontem ocupando a minha mente:

OBRIGADO
GRACIAS
THANSK

SEGURIDAD DEL REASEGURO

DESDE UNA PERSPECTIVA

NORTEAMERICANA

Presentado por NIGEL R.H.O. HARLEY,
Director Ejecutivo, Reaseguros Continental
S.A., en la Conferencia Anual de FIDES
Noviembre 8 - 12, 1987

INTRODUCCION

La búsqueda de capacidad de reaseguro que sea accesible, confiable y razonable en sus términos ha presentado desafíos muy serios a todos los participantes del mercado. Para muchas compañías el desafío ha sido demasiado grande, resultando en un alarmante número de cese de actividades y quiebras de compañías. Por la naturaleza interdependiente del reaseguro, estas fallas han tenido sus repercusiones, y la mayoría de nosotros hemos sufrido las consecuencias del problema del reaseguro no-recuperable.

Como esa prolongada mala época en la historia de la industria norteamericana de propiedad/siniestros ya pasó, cada compañía individual debe prepararse para su futuro financiero. La naturaleza cíclica de la industria nos obliga a pensar por adelantado: están los reaseguradores preparados para afrontar el próximo período recesivo, o éste devastará la industria otra vez? La respuesta a esta pregunta dependerá de un número de factores, pero una clave esencial para la rentabilidad es la habilidad de una compañía para seleccionar sus asociados de reaseguros.

El tema de la seguridad del reaseguro ha llegado a su madurez en años recientes, en la medida en que el número de insolvencias e insolvencias potenciales ha ido en aumento. No obstante, mantener un número controlado de asociados en sólida situación financiera es siempre importante, pues se podría necesitar que ellos respondan en un momento dado de aquí a cinco, diez o veinte años.

../.

El mercado de reaseguros de hoy es uno que exige especialmente una precaución extrema al seleccionar los asociados. Este tema de seguridad no es tratado en forma ligera en Continental. Hacemos todo el esfuerzo para asegurar que nuestras firmas reaseguradoras sean administradas adecuadamente y de una sólida condición financiera. El debate de hoy tratará de proveer alguna información antecedente sobre la revisión de seguridad en los Estados Unidos, métodos usados en Continental para evaluación de compañía, y algunas de las dificultades encontradas con la revisión internacional de seguridad, particularmente en Latino-América.

IMPORTANCIA DE LA SEGURIDAD

A fin de comprender integralmente la importancia de la seguridad, se debe examinar el impacto del alto nivel de quiebras financieras experimentadas por el mercado. Para este análisis, se utiliza información de mercado de los Estados Unidos, ya que más de la mitad del volumen de primas del mundo se produce en los Estados Unidos, y ya que los problemas del mercado norteamericano han tenido un efecto de agitación en la situación de la industria mundial del seguro/reaseguro.

Aunque las cifras más recientes indican una ligera disminución en el número de insolvencias, se requiere aumentar la vigilancia porque un desagradable grande número de firmas permanecen en las listas de "control" de supervisión estatal y de compañías privadas. Además, la envergadura de las insolvencias ha ido en aumento.

SLIDE # 1 - NUMEROS DE INSOLVENCIAS DE SEGUROS 1981/86

De acuerdo a la Asociación Nacional de Comisionistas de Seguros (NAIC), la necesidad de atención inmediata son 234, o 9.3%, de las 2.527 compañías norteamericanos de propiedad/siniestros y 221, o 10.4%, de las 2.127 compañías de seguros de vida, accidente y salud, en base a las declaraciones anuales del Asegurador - Año 1986-. La NAIC define "atención inmediata" para significar que la viabilidad a corto plazo de la compañía podría estar en peligro. Además, la NAIC reporta que 335 compañías de P/S, y 186 de A/S y de vida, están señaladas como objeto de atención especial.

El impacto de estas insolvencias potenciales puede ser tambaleante. De acuerdo a un estudio recientemente dado a conocer por la Oficina de Contabilidad General (GAO), las grandes insolvencias han tenido efectos secundarios particularmente desagradables. Cada insolvencia resulta en tasaciones hechas contra aseguradores por los fondos estatales reglamentarios; cinco de tales insolvencias suman más de un tercio de los US\$ 1.2 mil millones en tasaciones de fondos de garantía surgidos desde 1969. (En los Estados Unidos, los fondos de garantía pagan los reclamos de pago cuando los aseguradores legales no pueden, mediante fondos producidos por tasaciones a otros aseguradores legales).

La importancia de la revisión de seguridad también ha

aumentado como consecuencia de la preocupación por el reaseguro no-recuperable.

El incremento de los recuperos de reaseguros ha sido un evento bastante natural dentro de la reciente evolución registrada en la industria de la propiedad/siniestro. La introducción de nuevas compañías en el mercado de reaseguro a fines de la década del 70 y principios de la del 80 es por ahora legendaria. El crecimiento resultante en la competencia hizo que el reaseguro esté libremente disponible en condiciones bastante económicas, facilitando una sustancial expansión de la industria del reaseguro. El reaseguro cedido de Estados Unidos fue estimado en \$ 62 mil millones para toda la industria en el año 1981; había crecido a más de 105 mil millones para 1985; un incremento del 70%. Este incremento sobrepasó el crecimiento en el superávit de tenedores de pólizas por 30 puntos. Además, la actividad expandida de reaseguros fue acompañada por el rápido crecimiento en los recuperos de reaseguros.

Como el siguiente cuadro lo ilustra, los recuperos de reaseguros, de acuerdo a lo reportado por A.M. Best, eran equivalentes al 69% del superávit de tenedores de pólizas en 1985; esta cifra sube substancialmente de 49% en 1984 y aún más dramáticamente de 35% en época tan reciente como 1982.

PROPORCION DE RECUPEROS DE REASEGUROS CON RELACION AL SUPERAVIT DE ASEGURADOS

<u>Segmento</u>	<u>% de Asegurados Report</u>	<u>% de Asegurados Ajust*</u>
Total industrial	69	45
Cías.de Líneas personales	18	13
Cías.Líneas comerciales	108	64
Reaseguradores	90	62
Cías. Bursátiles	98	61

FUENTE: A.M. Best, Abril 1987

* Los ajustes son de acuerdo a cálculos de A.M. Best para análisis de relación. Para dar una base actual y comparable para fines de comparación, los balances de todas las compañías encuestadas se ajustan evaluando los recursos propios en primas no devengadas; la suficiencia de reservas por pérdidas en base a un valor actual; ajusta al valor del mercado de valores; y una revisión de reservas condicionales.

Los cálculos varían por línea y tipo de compañía. En efecto, otros estimados sitúan la cifra total de la industria a niveles del 87% en 1984 y 95% en 1985. Obviamente, se emplean métodos diferentes para derivar a este porcentaje, reflejando la imprecisión de la información disponible para evaluar la magnitud y naturaleza del riesgo del recupero de reaseguros. La misma falta de información relevante es motivo de consideración.

La importancia de la seguridad del reaseguro se ha hecho evidente con el número incrementado de insolvencias y niveles en aumento de los recuperos de reaseguros. No obstante, antes de revisar los métodos

empleados para la supervisión de solvencia, viene el caso tocar en primer lugar el punto del desarrollo histórico de la supervisión en los Estados Unidos y su uso como una base para la revisión de la seguridad.

ANTECEDENTES - CONVENCION NAIC Y NORMAS DE SUPERVISION

Organizada en 1871, la (NAIC), Asociación Nacional de Comisionistas de Seguros es una asociación voluntaria, no incorporada, compuesta de funcionarios superiores reguladores de seguros de los 50 estados, el Distrito de Columbia y Puerto Rico. La NAIC fue formada para promover la efectividad de la reglamentación estatal en el negocio de seguros. Las principales funciones incluían:

- 1) Promover uniformidad en las leyes y reglamentaciones que afectan al seguro.
- 2) Proteger los intereses de los tenedores de pólizas y demandantes.
- 3) Mantener el enfoque de reglamentación de seguros principalmente a nivel estatal.
- 4) Reunir datos estadísticos y otra información referente a los aseguradores y los negocios que realizan.

La NAIC afronta una difícil tarea al realizar esta función, ya que ellos no tienen ninguna autoridad regulatoria sobre la industria y ninguna potestad para requerir a sus miembros que cumplan con o implementen políticas establecidas por las organizaciones.

HISTORIA

Las compañías de seguros existieron en este país antes de la Revolución americana. La legislación y reglamentación estatal organizada que creó la autoridad reguladora recién empezó a surgir a mediados del 1800. Las agencias administrativas independientes designadas para supervisar los seguros fueron creadas en las décadas del 1850 y del 60 por Massachusetts, Vermont y Rhode Island. New York estableció el primer departamento de seguros separado en 1859, dirigido por un superintendente contratado a tiempo completo e independiente de cualquier otra oficina o departamento.

En 1869 la Suprema Corte de los Estados Unidos dio una opinión en el caso de Paul vs. Virginia, que declaraba que el seguro no era comercio interestatal y, por lo tanto, no estaba sujeto a la jurisdicción federal. Como resultado, el peso cayó sobre los estados. Esta decisión fue revertida 75 años más tarde, pero para entonces la reglamentación gubernamental con el nexo común a través de la NAIC ya estuvo firmemente en su lugar.

Como era de esperarse, los aseguradores quienes se estaban expandiendo a través de las líneas estatales a diferentes regiones afrontaron crecientes dificultades al tratar con múltiples reglamentaciones estatales y los departamentos de seguros vieron la necesidad de estandarización.

La NAIC se inició en sus tempranas etapas cuando George W. Miller, el entonces Superintendente de Seguros del Estado de New York, solicitó a cada funcionario a cargo del seguro de cada estado, que asistan a una reunión en mayo de 1871. Los tópicos en esta primera reunión de hace más de cien años, incluían temas como:

Primas Diferidas	Códigos de Seguros
Dividendos	Valuación de Inversión
Depósitos	Valor de Rescate
Capital Social	Valuación de Pólizas
Gastos	Impuestos
Tasas de Mortalidad	Supervisión Estatal y Federal
Solvencia	Uniformidad en la Información

El examen financiero de los aseguradores es otro tópico que recibió mucha atención con la estandarización de los exámenes necesarios para reducir los múltiples exámenes y así proveer mayor consistencia. El Manual del Examinador, publicado por primera vez en 1947, reemplazó el sistema inicial cuando el sistema convencional fue instituido.

En 1944 en los Estados Unidos vs. La Asociación Sudoriental de Aseguradores, la Corte Suprema revirtió los 75 años de precedente legal al reglamentar que el seguro puede caer dentro del ámbito del comercio inter-estatal. Este evento condujo a la propuesta de legislación hecha por la NAIC, que fue usada como la base para el Acta de McCarran Ferguson de 1945. El Acta preservaba el sistema regulador del seguro del estado, pero dio al Congreso un rol permanente de vigilancia.

FUNCIONES BASICAS DE LA NAIC - (SLIDE # 3)

1. Estados de Cuenta Anuales
El estado de cuenta anual evolucionó desde el formulario original creado por la NAIC en 1875. El formato contable se revisa anualmente conforme a las condiciones cambiantes y ayuda a cumplir con los objetivos básicos de la organización de promover la uniformidad en los informes financieros.
2. Exámenes
La NAIC provee asistencia y dirección a los departamentos estatales de seguros para detectar aseguradores que estén en dificultades financieras o comprometidos en actividades impropias y para desarrollar la información requerida para la acción regulatoria apropiada.

3. **Valuación de Acciones**

La Oficina de Valuación de Acciones (SVO) valúa sobre una base uniforme, las acciones mantenidas en el portafolio de una compañía de seguros.

4. **Leyes y Reglamentaciones Modelos**

El rol de la NAIC en desarrollar leyes y reglamentaciones modelos facilita la acción legislativa y reguladora con respecto a problemas en cada estado. Esto no solamente ahorra una duplicación de esfuerzo, sino que provee consistencia en un mercado rápidamente cambiante.

5. **Coordinación Federal**

La NAIC se interesa en la actividad reguladora y exámenes y así proveer mayor consistencia. El Manual del Examinador, publicado por primera vez en 1947, reemplazó el sistema inicial cuando el sistema convencional fue instituido.

En 1944 en los Estados Unidos vs. La Asociación Sudoriental de Aseguradores, la Corte Suprema revirtió los 75 años de precedente legal al reglamentar que el seguro puede caer dentro del ámbito del comercio interestatal. Este evento condujo a la propuesta de legislación hecha por la NAIC, que fue usada como la base para el Acta de McCarran Ferguson de 1945. El Acta preservaba el sistema regulador del seguro del estado, pero dio al Congreso un rol permanente de vigilancia.

FUNCIONES BASICAS DE LA NAIC - (SLIDE # 3)

1. **Estados de Cuenta Anuales**

El estado de cuenta anual evolucionó desde el formulario original creado por la NAIC en 1875. El formato contable se revisa anualmente conforme a las condiciones cambiantes y ayuda a cumplir con los objetivos básicos de la organización de promover la uniformidad en los informes financieros.

2. **Exámenes**

La NAIC provee asistencia y dirección a los departamentos estatales de seguros para detectar aseguradores que estén en dificultades financieras o comprometidos en actividades impropias y para desarrollar la información requerida para la acción regulatoria apropiada.

3. **Valuación de Acciones**

La Oficina de Valuación de Acciones (SVO) valúa sobre una base uniforme, las acciones mantenidas en el portafolio de una compañía de seguros.

4. **Leyes y Reglamentaciones Modelos**

El rol de la NAIC en desarrollar leyes y reglamentaciones modelos facilita la acción legislativa y reguladora con respecto a problemas en cada estado. Esto no solamente ahorra una duplicación de esfuerzo, sino que provee consistencia en un mercado rápidamente cambiante.

5. Coordinación Federal

La NAIC se interesa en la actividad reguladora y legislativa federal para preservar la actividad reguladora estatal y para seguir la pista de cuentas importantes y mantener informados a los departamentos de seguros. A través del subcomité de Coordinación Gubernamental ellos asisten en la formulación de disposiciones para las pólizas.

NAIC HOY

En 1980 la NAIC adoptó una nueva constitución y declaró su misión. El objetivo de esta organización es servir al público, asistiendo a los distintos funcionarios supervisores de seguros del estado, individual y colectivamente, para lograr los siguientes objetivos reguladores fundamentales del seguro.

1. Mantenimiento y mejora de la reglamentación estatal de seguro de una manera interesada y eficiente;
2. Asegurar la confiabilidad de la institución del seguro en cuanto a solidez financiera y garantía contra pérdidas;
3. Tratamiento limpio, justo y equitativo de asegurados y demandantes.

La NAIC de hoy tiene un Comité Ejecutivo, subcomités, y misiones de apoyo para llevar a cabo los programas de la organización. Aunque todos los objetivos y funciones de la NAIC últimamente se refieren a la solvencia del asegurador, una de sus misiones básicas es todavía asistir a los estados individuales en mantener control sobre la condición financiera de los aseguradores. Las funciones de NAIC referentes a esta misión incluyen. (SLIDE # 4).

1. El desarrollo de prácticas contables y procedimientos de seguros.
2. El desarrollo de sistema de revisión financiera.
3. El desarrollo de sistema de prevención anticipada para detectar insolvencias potenciales.

Todos estos son programas en ejecución, en constante proceso de cambio y mejora.

Lo detallado precedentemente es la historia y función básica de la NAIC, una asociación voluntaria de reguladores formada hace más de 100 años. Esta organización ha mantenido juntos y ha dado a los estados norteamericanos total consistencia en el reporte de sus datos financiero, permitiendo así los análisis comparativos para determinar la solidez financiera de todos los aseguradores.

Hay dos puntos hechos en esta sección que deberían ser considerados específicamente. Primero, como los estados Norteamericanos, los países Sudamericanos harían justo

ticia propia al proceder a formar una organización que promueva la divulgación de información financiera uniforme, que sería la base para observar y controlar la condición financiera de todos los participantes del mercado. Segundo, aún con todas las verificaciones y cotejos de reglamento en los 53 estados y jurisdicciones, los Estados Unidos ha experimentado 21 casos de insolvencia en 1985, 16 en 1986 y 7 hasta ahora en 1987. Las Compañías de Seguro en los Estados Unidos han llegado a darse cuenta que los reguladores solamente no pueden protegerlos de la insolvencia; cada compañía es responsable por su propia elección de transportadores de reaseguros y debe tomar acción positiva manteniendo un eficiente proceso de revisión de garantía.

METODOS DE REVISION DE GARANTIA

El mejor punto de partida para identificar problemas de solvencia potencial es establecer un comité de garantía de reaseguro. La adecuada composición de los miembros del comité debería ser una decisión de Gerencia, pero representantes de la Gerencia superior, suscriptores de seguros, de control actuarial y financiero deberían tomar parte en las reuniones. La función básica del comité es el mantenimiento de una lista "aprobada" de compañías con las cuales el comité transferirá reaseguros. La base para la evaluación de una compañía por el comité incluye el análisis de datos financieros, su reputación de mercado, y la calidad de la administración del reasegurador. No obstante, la última razón para agregar o retirar a una compañía de la lista de garantía puede basarse en razones altamente objetivas, como una posición financiera en deterioro, o altamente subjetivas, como descontento mutuo.

Cada vez que una compañía es retirada de la lista, estas razones deberían ser estudiadas en detalle, a fin de mejorar la habilidad del comité para juzgar nuevos candidatos en el futuro y para determinar los problemas potenciales después que la compañía haya sido excluida. Al llevar a cabo un análisis de una reaseguradora particular, se debería incluir los siguientes criterios en el proceso de evaluación.

ASPECTOS FINANCIEROS - (SLIDE # 5)

1. Valor Neto - es importante analizar la envergadura de la compañía en términos del superávit de asegurados o valor neto, ya que él permite la amortiguación para absorber las pérdidas sobre el promedio. Además, el valor neto debería compararse con:

Cobranzas de Primas (para determinar el potencial de la compañía para su expansión);

Saldos de Agente (mide el grado en el cual la solvencia depende de un activo, el cual frecuentemente no puede ser realizado en el caso de una liquidación).

Reservas para Pérdidas (provee un índice indirecto de la opinión de la gerencia sobre la propiedad del superávit).

Cambios en Superávit (el cambio en superávit de año a año se usa como una medida de la mejora o deterioro en la condición financiera de una compañía).

2. Volumen de Primas en Relación a Recursos.

Según lo manifestado anteriormente, las suscripciones de primas deberían ser comparadas a recursos financieros, o valor neto, para determinar el potencial de expansión de la Compañía y como una indicación de la habilidad de la compañía para absorber pérdidas sustanciales. Además, los grandes incrementos o disminuciones en el volumen de primas indican una falta de estabilidad en las operaciones de la compañía. Un incremento grande en primas puede señalar una entrada repentina en nuevas líneas de negocios o territorios. También puede significar que la compañía está aumentando su flujo de caja a fin de cumplir sus pagos por pérdidas.

3. Desempeño y Tendencia de la Suscripción de Seguros

El desarrollo técnico de las primas hacia pérdidas pueden proveer alguna comprensión cabal referente a la experiencia del plantel de suscriptores de una compañía, especialmente en comparación a la industria o promedio del mercado.

4. Tendencias del Desarrollo de Pérdidas y la Suficiencia de Reservas para Pérdidas.

La suficiencia de reservas para pérdidas es una de las partes más cruciales del análisis de solvencia. La estimación de reservas se logra mediante el análisis de porcentaje y tendencia, comparación de la industria y otras compañías del mismo ramo, y la evaluación de las tendencias del desarrollo de las pérdidas. Estas tendencias son una indicación de la estabilidad de la suscripción de una compañía y señala la suficiencia de las reservas para pérdidas a la fecha, en base a la experiencia histórica en pérdidas, de la compañía.

5. Portafolio de inversiones

Es importante determinar el valor de mercado de una compañía vs. su costo de operación (valor indicado en el estado financiero) para determinar el valor actual del portafolio de inversión; también para notar los movimientos en el valor. Además, el análisis del portafolio de inversión debería ser usado para determinar la calidad de las inversiones. Por ejemplo, una compañía con portafolio de valor de clasificación AAA u obligaciones de gobierno tiene más estabilidad que un portafolio no-clasificado (es decir: bonos de valor insignificante).

6. Análisis del Flujo de Caja

De acuerdo a lo manifestado en el punto # 2 precedente, es importante comprobar la capacidad de una compañía para nivelar sus pagos esperados de demandas con el vendimiento de sus activos; para cumplir con sus obligaciones de pago por pérdidas con razonable facilidad o confort.

Aspectos No-Financieros (SLIDE N° 6)

1. País de Residencia

Es la compañía bajo revisión solo un reasegurador de características de riesgos locales, o un activo participante en la esfera internacional? Cuán grande es la compañía en su ámbito local, y cuál es su reputación allí?

2. Propietario Anterior y Relaciones Inter-Compañía.

El último propietario de una compañía es siempre importante en el proceso de revisión de garantía o seguridad. Una Casa Matriz financieramente fuerte de una compañía bajo revisión es mirada muy favorablemente desde el punto de vista de la solvencia; sin embargo, no es un remedio para el proceso de seguridad.

Hay veces en que factores eliminatorios predominantes impiden la aprobación de una compañía, pese a sus propietarios financieramente sólidos.

Además de investigar las relaciones Casa Matriz-Sucursal, es también importante verificar el nivel de préstamos recíprocos inter compañía.

3. Reaseguro

Examinar el programa de reaseguro de la compañía. Verificar los tipos de coberturas adquiridas y las garantías de los mercados usados.

4. Gerencia

Revisar los antecedentes de la Gerencia y su reputación. Es profesional el Gerente? Cuán comprometidos están ellos con el negocio del reaseguro? Son las demandas generalmente ejecutadas oportunamente?

5. Tipo de Negocios Suscritos

El tipo o mezcla de negocios es importante para identificar el nivel de participación en coberturas de largo plazo. Está el portafolio de la compañía suficientemente balanceado como para asegurar la continuidad de los resultados.

6. Supervisión y Reglamentación del Gobierno

Entender la estructura reglamentaria en la cual una compañía opera es también una consideración para la revisión de solvencia. El nivel de supervisión, la disponibilidad de fondos de garantía, y los requerimientos de reportaje financiero pueden ayudar en evaluar la condición financiera de una compañía. Este factor se analiza en mayor detalle en la próxima sección concerniente a los controles regulatorios internacionales.

7. Conocimiento de Mercado/Rumores

Un factor adicional para consideración en el proceso de revisión de solvencia es el conocimiento del mercado. Al escuchar a la competencia, los corredores de bolsas, etc., es posible obtener la información, que de otra forma, no está disponible o impresa en un Informe Anual. Sin embargo, esta información debe ser pesada cuidadosamente y debe ser comprobada al mayor grado posible.

FUENTE DE INFORMACION (SLIDE # 7)

El siguiente bosquejo detalla y brevemente analiza algunos tipos de información que deberían ser obtenidos:

1. Informes Anuales/Archivos del Dpto. de Seguros

Estos incluyen varios años de informes anuales, memorias de Asambleas (U.S.), registros de la Comisión de Valores y Cambios (incluyendo 10K's, 10Q's y 8K's U.S.), estados financieros auditados, y registros del exterior del departamento comercial o similares (es decir: Informes Oficiales del Departamento de Comercio e Industria del Reino Unido).

2. Servicios de A.M. Best

A.M. Best provee informaciones invaluable sobre solvencia en base a suscripciones.

Aunque la "Mejor Calificación" (la evaluación de Mejor en la condición financiera de una Compañía) ha llegado a ser objeto de mucha investigación recientemente, ella facilita un importante punto de referencia para los analistas y el comité de seguridad. La revisión de la tendencia en la clasificación de Best también ayudará en el proceso de vigilancia.

3. Insurance Solvency Internacional, Inc.

Esta organización es la fuente principal para obtener información secundaria internacional. El servicio provee continuidad en los datos reportados entre diferentes países usando sistemas contables distintos.

4. Periódicos Comerciales

También hay informaciones de compañías en los varios periódicos comerciales de industrias. Tales como Business Insurance, National Underwriter, Re Report, Review, y otras publicaciones locales de seguros/reaseguros.

5. Verificaciones/Auditorias del Comisionista Estatal de Seguros de los Estados Unidos.

.../.

IV. CONCLUSÃO

Antes, mencionei a formação com um bom resultado de seguradoras cativas mútuas para prover seus membros com coberturas essenciais, difíceis de conseguir nos mercados tradicionais de seguro.

Na América Latina, presenciamos a formação de vários projetos de financiamento de riscos a nível de mercado global, também com bons resultados. Por exemplo:

1. Pools de incêndio para incrementar a retenção nacional num ramo rentável.
2. Pools de aviação para contratar reaseguros por atacado num ramo especializado.
3. Um pool de terrorismo para organizar a capacidade do mercado local e, ao reter uma parte importante do risco, poder contar com o respaldo do reaseguro.

Outro reto de RISK MANAGEMENT em consideração em vários mercados é satisfazer a demanda pelo seguro de responsabilidade civil produtos requerido pelos exportadores aos Estados Unidos. Isto requererá uma cooperação estreita entre os seguradores locais e os reaseguradores especializados nesta área, para assim enfrentar o reto na forma sa e tecnicamente hábil.

Os retos acima mencionados enfocam principalmente o financiamento de riscos através do seguro. Em conclusão, considero que se deve dar maior ênfase nas técnicas alternativas de Financiamento de Riscos, como por exemplo a técnica de Retenção, assim como técnicas de Controle de Sinistros como, por exemplo, a engenharia em Prevenção de Sinistros. Em breve, é necessário desenvolver uma perspectiva mais "holística" e "pró-ativa" dentro do processo de manejo de riscos.

Los informes establecidos por la ley Británica incluyen un enfoque consistente para la valuación de activos, aplicación de estándares de solvencia, y certificados de auditor que abarquen la suficiencia de reserva.

No obstante, un informe anual típico de una compañía de seguros del Reino Unido da un panorama muy simplificado de su fuerza financiera. Sus informes oficiales del DTI contendrán muchos más datos, pero requiere mucho esfuerzo y especialización convertirlo en información útil.

El DTI tiene potestad de intervención y control sobre las compañías recientemente autorizadas y establecidas. El hecho de no cumplir con los márgenes de solvencia habilita al DTI a limitar las transacciones y demandar acción.

Alemania Oriental

Las compañías alemanas de seguros son supervisadas por la Bundesaufsichtsamt für das Versicherungswesen (BAV). Los patrones financieros están en línea con la Directiva EEC, aunque las exigencias de publicación son mínimas. No obstante, se ejerce un estricto control sobre las compañías de seguros, incluyendo planes de negocios, solvencia, financiación, aprobación de funcionarios y auditores. Mucha de esta supervisión es designada con seguros; consiguientemente, las compañías de reaseguros no operan bajo una reglamentación estricta como las compañías directas.

Generalmente, las compañías de Alemania Oriental son reconocidas tradicionalmente como mercados adecuadamente capitalizados para ubicaciones de reaseguros, lo que se debe principalmente al alto nivel de supervisión. Sin embargo, no hay fondos de garantía o compensación en Alemania Oriental para proteger a los asegurados contra la insolvencia.

Como resultado, se requiere de ellos que tengan una muy sólida posición financiera.

Francia

El mercado francés es controlado por la Direction des Assurances, la cual es una División del Ministerio de Economía. Las reglamentaciones requieren la autorización de ambas compañías, la extranjera y la francesa para realizar negocios en Francia. Los estados financieros franceses también cumplen con las Directivas EEC que requieren un margen mínimo de solvencia, pero éste generalmente no es publicado en el estado financiero.

Suecia

La supervisión de las compañías suecas de seguros es realizada por la Supervisión Sueca Privada de Seguros, servicio que tiene una potestad sustancial en el mercado. El servicio tiene la responsabilidad de otorgar y retirar licencias para realizar negociaciones y puede llegar a estar extremadamente involucrado en la administración de los asuntos comerciales de una compañía.

Antes de 1985, no se habían concedido nuevas licencias en más de 40 años. Con tal supervisión, los aseguradores pueden generalmente sentirse cómodos con la seguridad financiera proveída por la mayoría de las compañías suecas. No obstante, es importante señalar que los reaseguradores operando en Suecia no son supervisados.

Lo precedente brevemente describe a algunos entes reguladores que pueden ser comparados con los reguladores estatales de seguros de los Estados Unidos y la NAIC.

PROBLEMAS CON LA REVISION DE SEGURIDAD EN LATINOAMERICA

Los principales mercados de Latinoamérica no pueden ser considerados como una sola unidad. En tanto que normas históricas y culturales similares existen, estos países han llevado a cabo emprendimientos políticos y económicos ampliamente divergentes. Esto se refleja en toda la esfera comercial y es claramente evidente en los mercados de seguros y reaseguros Latinoamericanos. Sin embargo, ciertas dificultades operativas son comunes al área, que ocasionan problemas para la evaluación de seguridad de las compañías Latinoamericanas.

De un extremo a otro, la volatilidad económica del área presenta problemas para que las compañías locales organicen y planeen una estructura financiera, así como también para que analistas de seguridad evalúen la seguridad financiera de una compañía, ahora y en el futuro. La devaluación de la moneda y la creciente inflación son los delinquentes principales que evitan que las compañías establezcan niveles de reservas adecuados para sus organizaciones. Para la revisión de solvencia, un cuadro financiero en constante cambio aporta poco para asegurar la confianza en el futuro de la compañía que está siendo revisada.

Una visión general del mercado Latinoamericano describe un mundo que está siendo escudriñado muy de cerca por las autoridades de supervisión del Gobierno. Dichas autoridades podrían desempeñar un mejor papel en algunos casos abocándose a los siguientes aspectos:

- * Permitir que las inversiones sean establecidas en monedas fuertes. Esto lograría una mejor protección de activos contra los riesgos de devaluación, y también ayudaría a cumplir los compromisos en negocios de reaseguros provenientes del exterior.
- * Las reservas para catástrofes deberían estar exentas de impuestos, de modo a incentivar la creación de fondos "buffer" para hacer frente a pérdidas catastróficas que han plagado la región en el pasado reciente, y son indicativas del área en conjunto.
- * Panamá es el único mercado Latinoamericano que no requiere reservas de primas a ser rotondas contra los reaseguradores. Esta reglamentación sujeta a las compañías extranjeras a sustanciales pérdidas en cambios, y evita el manejo de una cuenta, Latinoamericana, que de otra forma habría sido rentable.

La eliminación de esta disposición significaría que capacidad adicional sería atraída al mercado en mejores condiciones, y permitiría a las compañías locales a negociar para beneficios recíprocos. Además, la consistencia de pérdidas podría lograrse para ambas compañías, local y extranjera, y mejoraría la atracción de solvencia de estas compañías.

- * Las disposiciones en ciertos países estipulan procesos engorrosos en la remesa de fondos al exterior. Se requiere en muchos casos que la conversión de moneda sea aprobada y llevada a cabo por una institución financiera central, y el proceso resultante pueda causar sustanciales demoras en las remesas.

Se ha progresado considerablemente con la unificación de las relaciones comerciales de los mercados mundiales de reaseguros, y reconociendo la "naturaleza" internacional de ellos.

La mejora del proceso de revisión de seguridad ayudará a identificar los problemas de solvencia prontamente, lo cual a su vez permitirá a los mercados y sus reguladores hacer los ajustes y preserven su condición financiera futura.

CONCLUSION

La Seguridad ya dejó de ser un slogan -es una ciencia ahora. Todos debemos desempeñar un rol importante en asegurar la solvencia de nuestros mercados de reaseguros, no solamente para nuestra sobrevivencia misma sino por la imagen del seguro.

(O ROL ESTRATEGICO DO SEGURO NA NOVA ECONOMIA DE SERVIÇOS)

Por ORIO GIARINI

1. A NOVA ECONOMIA "DE SERVIÇO"

1.1 O crescimento de serviços na produção de saúde

O crescimento das funções de serviços é a consequência direta do desenvolvimento da tecnologia de produção através da Revolução Industrial.

Seguimo-la passo a passo.

Até principios do século XX, as novas tecnologias e mudanças na produção resultaram, na sua maioria, de melhorar as práticas de fabricação no mesmo lugar, e através da experiência de trabalho. Muito raramente tais mudanças de melhoras foram a consequência de um trabalho organizado especificamente financiado num departamento de investigação particular ou divisao, dentro da Companhia ou numa organização especializada de investigação externa. A profissionalização da investigação começou recém durante a década de 1920, refletindo a crescente complexidade de novas tecnologias e da necessidade de planejar cuidadosamente seu desenvolvimento e conquistas gerenciais. Esta função de serviço de investigação, que se desenvolveu através dos últimos 60 anos, inclui hoje milhoes de pessoas e orçamentos substanciais a nível estatal e de companhia.

A manutenção e armazenagem das matérias primas recebidas e a armazenagem dos produtos enviados ainda têm sido parte dos mais simples processos de produção. Mas a crescente especialização das unidades de produção, a mais e mais complexa e avançada tecnologia aplicada, a crescente necessidade de proteger os mais sofisticados produtos contra danos através de grandes distâncias de transporte e eventos de todo tipo têm contribuído ao incremento contínuo do custo de funções de serviços de organização, através do processo de

industrialização, em tanto que os custos exclusivos de produção diminuam em termos relativos.

A distribuição de produtos para mais e mais pessoas a grande distância dos centros de produção requer a organização e operação funções complexas de marketing, sem as quais o produto simplesmente não pode chegar à maioria dos consumidores. As atividades financeiras, assim como também as funções de seguros, unidas ao desempenho da produção e distribuição chegam a ser essenciais e

finalmente indispensáveis. Quanto as inversões para uma "máquina" tal como uma usina de energia nuclear ou uma tubulação são na maioria das vezes maiores que um bilhão de Dólares, o requisito de um adequado funcionamento de todas as instituições financeiras e de seguro é indispensável.

E a medida que nossa sociedade torna-se mais e mais complexa, assim também os estatutos que governam a interação das pessoas, incluindo a utilização do produto e as limitações de segurança.

No início da Revolução Industrial havia pouca necessidade de que uma padaria ou outro estabelecimento fizesse alguma investigação de mercado, a fim de definir as qualidades de seus produtos e o mercado que se tivesse como objetivo. Hoje, vender, por exemplo, vídeo-cassetes, requer inevitavelmente análise detalhada dos perfis potenciais do consumidor em termos de aplicações regionais dos mercados, políticas de fixação de preços de produtos, grupos de idade, etc... Uma variedade de profissões liberais, desde doutores até advogados, desde investigadores de mercado economistas até engenheiros consultores presta um grande número de serviços profissionais, seja dentro ou adjunto ao complexo de produção.

Os engenheiros eletrônicos ou físicos que trabalham num laboratório claramente têm uma educação maior que os técnicos que operam os simples telares usados ao princípio da Revolução Industrial, abandonando a grande maioria de funções laborais desempenhadas antes da Revolução Industrial, as quais requireram um simples nível de educação. Na sociedade pré-industrial, muito pouca gente realmente podia e necessitava ler, enquanto que na sociedade de serviço se necessitará ter "condição de literato em computador". A educação massiva tem estado entre as condições de serviço as quais passaram através de um período de rápida expansão, durante a Revolução Industrial e hoje é um grande setor com ainda grandes possibilidades de melhoramento.

Tão importante e, em alguns casos, ainda maiores que os serviços de educação na economia moderna, são os setores de serviços de saúde e defesa nacional.

A fim de compreender adequadamente e avaliar a economia moderna de serviços, é essencial considerar que o crescimento de serviços é o resultado da evolução específica sucessiva do processo de produção mesmo. O desenvolvimento da tecnologia que modificou os processos de produção a fim de aumentar sua eficiência, tem produzido o grande desenvolvimento das funções de serviços em todas as fases dos processos de transformação.

Services/Maintenance

Raw material

Services/Maintenance

Transformation 1

../.

Services/Maintenance	Transformation 2
Services/Maintenance	Transformation n
Services/Maintenance	Final product

Figura 1: Serviços e manutenção no Progresso da Produção - Fonte: "Diálogo sobre a Saúde e Bem Estar", por Orio Giarini Editora Pergamon, Oxford, 1980, p. 117

Todos os serviços que mencionamos são essenciais no planejamento e apoio da produção até o ponto-de-venda. Posteriormente a isso, os mesmos produtos necessitam mais e mais ser manipulados durante seu período de utilização. Ademais disso, a Revolução Industrial em processo de madurez pôs em evidência outro importante serviço: o manejo dos resíduos.

Os resíduos têm sido sempre um sub-produto de qualquer tipo de atividade humana e produção: ao descascar uma banana produzimos resíduos, ao cortar uma flecha de um pedaço de madeira, produzimos resíduos. Quando a revolução Industrial estimulou um grande movimento em relação à concentração da produção e sua especialização, os resíduos inevitavelmente também começaram a concentrar-se e acumular-se. Este não é um ponto necessariamente negativo. Durante a história da Revolução Industrial, os resíduos a miúdo se haviam convertido em um sub-produto usável e ainda maiores novos produtos tais como por exemplo, o caso dos fertilizantes de nitrogênio, os quais são com frequência sub-produtos que se originam da indústria que produz explosivos, ou o fósforo como uma base para detergentes e fertilizantes a partir dos resíduos produzidos pela indústria do ferro e aço. Nas etapas mais avançadas da Revolução Industrial, quando o princípio da especialização do produto foi estendido até seus limites, apareceram mais e mais problemas que involucraram os resíduos, os que não podiam economicamente ser transformados em produtos utilizáveis. Ademais, o fato de que mais produtos novos foram derivados de um manipuleio da matéria que se beneficiou de um conhecimento mais profundo de física e química, resultou numa complexidade incrementada de resíduos e um maior nível de perigos potenciais, tais como o envenenamento por um maior número de produtos. A concentração, especialização e níveis incrementados de efeitos perigosos secundários são, portanto, o resultado negativo do uso da tecnologia mais sofisticada e avançada em base à ciência em vários setores. Ao par que o incremento do resíduo industrial, a extensão evidente do consumo a um número de pessoas em constante crescimento também tem significado um enorme incremento na quantidade de resíduos produzidos pela quantidade de consumidores em ambos termos, quantitativos e qualificativos. Uma garrafa de plástico nem sempre pode ser queimada em forma similar a de um pedaço de madeira ou papel: pode

produzir fumaça de natureza corrosiva ou ainda venenosa. Isto requer hoje ainda uma maior inversão para organizar um sistema de destruição eficiente e apropriado.

Cada produto finalmente se converte em resíduos. A maioria dos materiais, incluindo nossos corpos, se convertem em resíduos ao término de seu ciclo de produção e utilização, e certos resíduos se transformam em nova matéria prima.

Este processo de transformação ocorre em alguns casos naturalmente, por exemplo, no caso de resíduos orgânicos, às vezes recém depois de uma demora que involucra uma intervenção de reciclagem pelo homem. A reciclagem de resíduos é, na maioria dos casos, limitado ou por "entropia econômica" (quando o custo da reciclagem completa seria proibitivo) ou por entropia (absoluta) física (quando a reciclagem completa não pode ser feita por razões físicas)

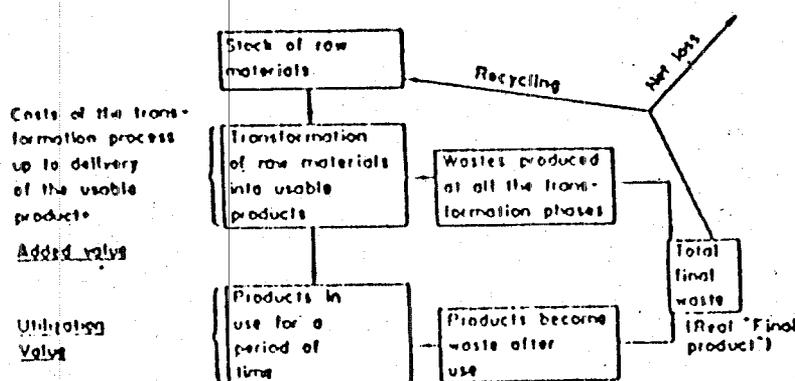


Figura 2: O Resultado Final Real do Processo de Produção.

Fonte: "Diálogo sobre Saúde e Bem-Estar", por Orio Giarini, Editora Pergamon, Oxford, 1980, p.31

O manejo e destruição dos resíduos é, portanto, a chave de um dos temas econômicos da economia de serviços.

A figura 2 indica que, numa situação típica da Revolução Industrial o processo de produção era considerado como terminado o momento em que um produto ou elemento estava disponível e era vendido no mercado. Na economia de serviços, o tema real - em termos de valor econômico - parece ser a maximização da utilização de produtos e serviços juntos durante seu tempo de vida, levando em consideração uma série de custos que primeiro precedem, logo acompanham a produção e finalmente a seguem.

Por um lado, a noção tradicional do valor econômico está conectada com a existência e comércio de valor econômico na nova economia de serviço é estendida para incluir o período de utilização. Por consequência, a noção do valor na economia de serviço em essência não está tão ligada às funções de serviços agora predominantes na produção de um

produto, senao mais no valor de qualquer produto (ou serviço) segundo se a considere em termos de seu desempenho ou resultado através do tempo.

É este valor de utilização durante o período de tempo que constitui o ponto arriscado: o desempenho efetivo (valor) de um automóvel como um sistema de transporte deve ser considerado em termos de seu período (e frequência) de utilização, e o benefício efetivo (valor) de uma droga deve ser considerado em termos do nível de saúde alcançado. Enquanto que na economia industrial a palavra chave era: que é o valor "monetizado" de um produto?, a economia de serviço formula outra pergunta: qual é o valor de "utilização" de um produto; que funções serve; quao bom é e por quanto tempo?. A explosao das atividades de seguro que guardam relação com todas as formas de responsabilidade, de perdas importantes, está diretamente relacionada com o desenvolvimento econômico fundamental.

1.2 O crescimento da industrialização dentro dos serviços/setor terciário

O desenvolvimento da economia de serviço que temos a nossa frente tem que ser considerado como um processo global de toda a economia que vem depois da Revolução Industrial, antes que simplesmente como o resultado de crescimento do setor terciário tradicional.

Portanto, as funções de serviços se integram dentro das atividades produtivas nos setores industriais e também agrícolas. É essencial notar que a tecnologia moderna tem forçado o serviço tradicional ou setor terciário para modificar radicalmente algumas de suas formas de funcionamento, com a introdução de processos que são muito similares aos processos de fabricação que involucram alto nível de inversão.

A diferença entre funções realizadas em um escritório computarizado moderno, e um centro de controle numa fábrica de produção, está desaparecendo rapidamente. Este fato tem conduzido a alguns autores, a escrever sobre as características da economia contemporânea, para falar fazer de uma economia "super-industrial" ou uma "terceira Revolução Industrial" em vez de falar da "economia de serviço". Observando os setores de mais avançada tecnologia, estes autores sinalam que o que realmente está sucedendo é um processo de industrialização dos setores tradicionais de serviços(*). Este é claramente um fenômeno importante, mas passa por alto o espetacular incremento de funções de serviço dentro dos setores produtivos tradicionais. Seria inadequado pensar que o desenvolvimento das telecomunicações, dos serviços bancários e financeiros, de seguros, de manutenção e os serviços de engenharia, é simplesmente um novo tipo de "produção", uma extensão do que tem sucedido no campo dos têxteis, ferro e aço e no da indústria química. Vender uma camisa (uma vez, em um

momento dado) é um negócio diferente que cumprir um contrato de manutenção durante um período entendido de tempo, durante o qual o vendedor fica contratualmente comprometido com o consumidor pela utilização do "produto". O ponto de relevância concerne realmente ao entendimento do que a venda de camisas numa economia de serviços realmente significa: desviamos-nos de uma mentalidade de "Revolução Industrial" a uma mentalidade de "economia de serviço", quando agregamos aos custos de sua produção os custos de manutenção (lavado e possivelmente reparação) durante o seu período de vida, mais os custos de sua destruição e substituição, e apreciamos o seu valor em termos de sua atual utilização.

(*) Ver :

Irving Levason, Instituto de Estrategia do Grupo Hudson, New York
"A Economia de Serviço no Desenvolvimento Econômico", Dissertação apresentada
no Instituto de Graduados de Estados Europeus,
Abril 16, 1985

1.3 A integração horizontal de todas as atividades produtivas: o final da teoria dos setores de atividade econômica e os limites da lei de Engel.

A tradicional teoria econômica distingue-se ainda entre 3 setores: o primário ou agrícola, o secundário ou industrial, e o terciário incluindo todos os serviços (algumas vezes sub-dividido adicionalmente em um quaternário) (*). Esta é uma setorialização "vertical" e tem produzido teorias de desenvolvimento econômico de acordo às quais haveria uma transição histórica das sociedades agrícolas às sociedades industriais, e poderia agora haver uma transição a uma sociedade com um setor predominante de serviço. Tal teoria está essencialmente centrada ao redor de um processo de industrialização, onde as sociedades agrícolas predominantes são aquelas que não são ainda industriais, e onde o setor terciário muito a miúdo é simplesmente uma "lata de lixo" usada para classificar todas aquelas atividades econômicas que simplesmente não podem ser chamadas industriais.

Na realidade, para todos os 3 tipos de sociedade, a agrícola, a industrial e a de serviço, o ponto relevante é a referência à prioridade que se dará para estimular melhor a produção de saúde e bem estar. Numa sociedade industrial, a agricultura não desaparece, muito ao contrário: a produção agrícola faz-se mais e mais eficiente graças a sua industrialização. A industrialização não se desenvolve como uma atividade produtiva completamente separada da agricultura, também atravessa a forma tradicional através da qual os produtos agrícolas são produzidos e distribuídos. Da mesma forma, a economia de serviço não é o resultado de algo completamente separado da estrutura produtiva industrial, senão que atravessa a produção industrial mesma, a qual se faz predominantemente dependente do desempenho das funções de serviço dentro (assim como também fora) do processo de produção.

(*) Ver sobre este tema: Jean Fourastié, "Le grand Espoir du XXeme Siecle", Gallimard, Paris, 1958;
 Colin Clark, "Les Conditions du Progrés Economique"(As Condições do Progresso Econômico).
 PUF, Paris, 1960; Daniel Bell, "A Vinda da Sociedade de Post-Industrial", Basil Books, New York 1973.

O fenômeno real, portanto, não é a declinação e crescimento de 3 processos ou setores verticalmente separados, senão sua interpenetração e integração progressiva horizontal. Em outras palavras, a nova economia de serviço não corresponde à economia do setor terciário no sentido tradicional, senão que se fundamenta no fato de que as funções de serviço são hoje predominantes em todos os tipos de atividades econômicas.

Um economista Finlandês, Pentti Malaska, expressou esta idéia no seguinte gráfico:

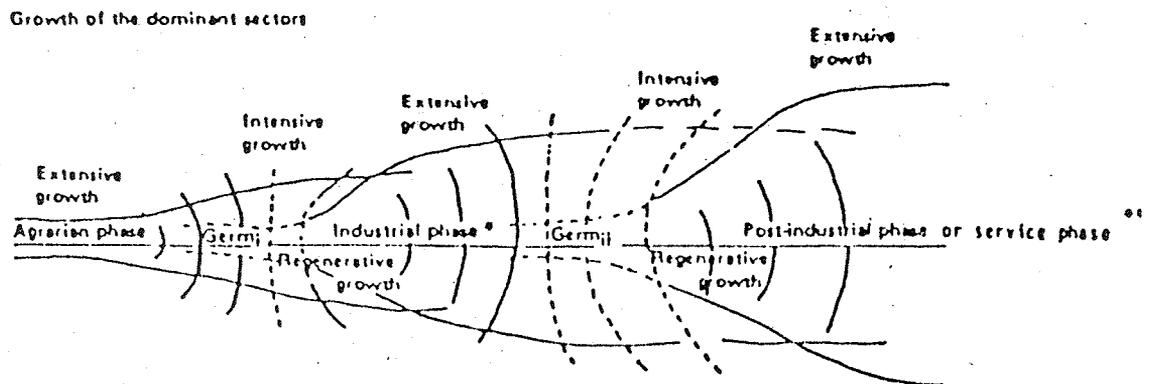


Gráfico 1: de Pentti Malaska, "Esboço de uma Política para o Futuro", em "A Ciência da Complexidade", A Universidade das Nações Unidas, Tokyo, 1985 (página 343).

Com cada desvio fundamental de uma forma de prioridade para produzir saúde e bem estar a outra, há uma modificação na percepção das necessidades ou demanda. A definição do que é uma necessidade básica também muda.

Numa sociedade agrícola, era óbvio que o sistema (pré-industrial) agrícola de produção fosse percebido como enfrentando os problemas de satisfazer as necessidades básicas.

Depois do início da industrialização, e em concordância com a história da teoria econômica que coincidiu até agora essencialmente com o desenvolvimento da industrialização, as necessidades primárias têm sido definidas em termos de que necessidades básicas o sistema de manufatura (integrando produções agrícolas ovelhas) pode satisfazer. A lei de Engel estabelece que os serviços são secundários na maioria dos casos, porque somente eles satisfazem necessidades não-essenciais. A Revolução Industrial, na mesma ótica, se supõe que é um método eficiente de prover comida, hospedagem e saúde às pessoas. Assim que tais necessidades básicas são satisfeitas, um número de "serviços" será consumido.

Mas as mudanças reais referentes à economia de serviço partem precisamente do fato de que os

serviços estejam sendo indispensáveis para fazer produtos e serviços básicos que satisfaçam às necessidades básicas disponíveis. Os serviços já não são simplesmente um setor secundário, senão que estão andando dentro do foco da ação, onde eles se tornaram elementos de produção indispensáveis para satisfazer as necessidades básicas e desenvolver os elementos fundamentais para incrementar a saúde das nações.

A indústria do seguro é um exemplo típico: até dez anos atrás, todos, incluindo as pessoas na indústria do seguro, aceitava que as apólices de seguros que cobrissem, por exemplo, riscos de vida, ou danos materiais, fossem um produto secundário típico no sentido econômico tradicional, que eles poderiam estender-se somente uma vez que as necessidades básicas fossem satisfeitas pela produção material. Sem embargo, durante os 10 anos seguintes a 1973, quando o crescimento do GNP no mundo caiu numa média de apólices continuaram crescendo ao redor de 6% p/ano. Se o consumo de seguro fosse de importância secundária, o atraso em outras atividades e, em particular, na fabricação teria produzido mais que a redução proporcional nas vendas de seguro, de acordo à lei de Engel.

A explicação deste contínuo crescimento das atividades de seguros, ainda em períodos de crescimento em decadência, radica precisamente na natureza do sistema moderno de produção, que depende do seguro e outros serviços como elementos chaves para garantir seu adequado funcionamento. A um nível tecnologicamente avançado de produção, onde os riscos e vulnerabilidades estão altamente concentrados e representam um desafio gerencial essencial, o seguro se tem constituído em - crescentemente nas últimas décadas - uma pré-condição fundamental para a inversão. Similarmente, a um nível mais geral, a segurança social, o seguro de vida e saúde têm alcançado, atualmente, a condição de uma necessidade primária na maioria dos países industrializados e em vias de industrialização.

1.4 Do valor dos produtos ao valor dos sistemas

Outra diferença principal entre a economia industrial e a economia de serviço é que a primeira outorga valor essencialmente a produtos que existem materialmente e que são permutados, onde o valor na economia de serviços está mais próximo atribuído ao desempenho e utilização real (num dado período de tempo) de produtos (materiais ou não) integrados num sistema. Enquanto que durante a revolução econômica clássica o valor dos produtos podia ser identificado essencialmente com os custos envolvidos em produzi-lo, a noção do valor na economia de serviço está se desviando à avaliação de custos incorridos com referência aos resultados obtidos em utilização.

O primeiro enfoque considera o valor de uma máquina de lavar roupas em si, o segundo avalia o

desempenho atual da máquina de lavar roupas, levando em consideração não somente seu custo de produção senão também todo outro tipo de custos (tempo de aprendizagem das pessoas que usam a máquina, custos de manutenção e reparação, etc...) A aplicação dos enfoques é inerente na maioria dos casos na complexidade tecnológica dos produtos: no caso de produtos e elementos simples, a designação do valor pode ser limitada ao elemento ou ao produto em si: ninguém que compre um martelo acharia necessário fazer cursos para aprender como usá-lo. No caso de um computador, sem embargo, o custo de aprender como usá-lo tende a sobrepassar o custo de compra da máquina, especialmente se os custos de todo o software necessário é adicionado.

Similarmente, as pessoas que compram utensílios tais como pratos ou até uma bicicleta não considerará a assinatura de um contrato de manutenção. Com as compras de máquinas de escrever eletrônicas, fotocopiadoras, ou televisores, sem embargo, os contratos de manutenção - também para consumidores individuais, são mais e mais comuns. Na economia de serviços, o funcionamento de um elemento que está sendo adquirido (incluindo também custos de manutenção, reparação, e seguros): as pessoas estão comprando sistemas em funcionamento, não produtos.

O mesmo tipo de conceito pode encontrar-se por exemplo no setor da saúde. Por razões que estão claramente ligadas ao desenvolvimento da economia de serviço, as instituições chamadas "Organizações de Manutenção da Saúde" (HMO) estão crescendo em importância nos Estados Unidos.

Estas organizações combinam vários elementos: incentivos a doutores para produzir pacientes saudáveis antes que grandes consumidores de drogas e serviços hospitalários; clínicas gerais que integram a colaboração de especialistas; o uso de novas tecnologias para registrar todos os dados úteis da história médica dos pacientes; gastos reduzidos de saúde social. Os funcionamentos destes HMOs nos Estados Unidos são muito interessantes para estudar, porque eles provêm melhor tratamento aos pacientes e redução de custos nos setores de saúde; porque a meta é uma operação ótima do sistema e o valor dos HMOs não está identificado com a quantia de dinheiro gasto para drogas e hospitalização. (*)

O dinheiro é gasto mais eficientemente quando a análise do valor econômico é desviado ao problema do desempenho e resultados (aumentando a saúde) antes que a uma pura visão "industrial" (igualando mais consumo de droga com saúde e incremento de riqueza em todos os casos).

A avaliação de sistemas, ou melhor, a organização de elementos e pessoas em um meio ambiente dado para obter resultados desejáveis e economicamente valiosos, tem então que levar em consideração graus de complexidade, assim como também a vul-

nerabilidade no funcionamento dos sistemas. E nesta perspectiva que o rol o seguro tornase estratégico na economia de serviço contemporâneo.

1.5 Incerteza e vulnerabilidade de sistemas

Como vimos, a noção dos sistemas chega a ser essencial na economia de serviço. Os sistemas produzem resultados positivos ou valor econômico quando eles funcionam adequadamente.

A noção de operação de sistemas (ou funcionamento) requer considerar o tempo real e a dinâmica da vida real. E, às vezes que a vida real é levada em consideração, o grau de incerteza e provabilidade que condiciona qualquer ação humana chega a ser um tema central.

A economia da Revolução Industrial pôde, em contraste, contar com a fioção de uma teoria de equilíbrio perfeita (fora do tempo e duração real), baseada na suposição de segurança. Durante a maior parte da história econômica da Revolução Industrial, o risco e a incerteza têm sido um tema importante só para historiadores e sociólogos.

Qualquer sistema em operação para obter alguns resultados futuros está por definição em uma situação de incerteza, ainda que as diferentes situações se caracterizam por diferentes graus de risco, incerteza ou até de indeterminação.

(*) Ver: Alain Enthoven (Universidade de Stanford), "Os HMO's", conferência apresentada em Paris, Abril 23, 1985, no Instituto La Boétie;

Martin Zigler, "A Mutante Aparência dos Serviços do Cuidado da Saúde", em "Enfasis", por Escribanos Tillinghast, Março 1985, Atlanta, Georgia.

Mas o risco e a incerteza não são casos de escolha: são simplesmente parte da condição humana.

A racionalidade é, não tanto um problema de evitar riscos e eliminar incerteza, mas sim de controlar os riscos e reduzir a incerteza e a indeterminação a níveis aceitos e controláveis em dadas situações.

Além disso, a mesma natureza sistemática dos sistemas econômicos modernos e o grau crescente da complexidade dos avances tecnológicos requerem um conhecimento mais e mais profundo e controle da crescente vulnerabilidade e complexidade destes sistemas.

Infelizmente, a noção de vulnerabilidade é geralmente mal interpretada. Dizer que a vulnerabilidade aumenta através do incremento da qualidade e desempenho da tecnologia moderna poderia parecer paradoxal. Em efeito, o maior nível de desempenho da maior parte dos avances tecnológicos conta com uma reduzida margem de er-

ros que um sistema é capaz de tolerar sem estragar. Os acidentes e os erros de administração ainda podem acontecer, bem menos frequentemente, mas seus efeitos têm agora consequências sistemáticas mais custosas. Abrir a porta de um carro em movimento não necessariamente conduz uma catástrofe. No caso de um avião, o será. Isto indica que as noções do funcionamento de sistema e de controle de vulnerabilidade chegam a ser uma função econômica onde as contribuições de, por exemplo, economistas e engenheiros devem ser integradas. Em uma forma similar, os problemas de segurança social e de economia para os indivíduos têm que levar em consideração o controle da vulnerabilidade.

Assim, a noção do risco e do controle de vulnerabilidade e incerteza ficam sendo a chave da economia de serviço.

1.6 A noção do risco na Revolução Industrial e na Economia de Serviço

atitude de correr risco não foi estudada com detalhes pelos primeiros grandes economistas: estava mais presente em um certo ambiente cultural, ainda que Schumpeter fizesse algumas referências mais explícitas sobre o empresário que corre risco. Recém em 1921 Frank Knight escreveu um primeiro livro compreensivo sobre o tema de "Risco, Incerteza e Lucros"*. Mas outra vez, os riscos que ele considerou foram mais ou menos limitados ao tipo "empresarial". O campo puramente do risco, unido à vulnerabilidade de sistemas, era ainda considerado muito secundário para ser tratado como uma prioridade entre os objetivos gerenciais da firma.

Só mais recentemente, economistas tais como Kenneth Arrow** começaram a olhar mais de perto a realidade das incertezas que podem arruinar qualquer política econômica ou decisão gerencial. Exatamente como Ricardo e Smith tiraram exemplos práticos de suas teorias de agricultura e fabricação em pequena escala, e como a geração posterior de economistas até Samuelson tomou seus exemplos da indústria em grande escala, os economistas mais avançados de hoje usam o manejo do risco e incerteza pelas instituições de seguros e nos setores de bem estar social ou saúde como pontos naturais de referência.

Isto conduziu a uma ampla e difundida reconsideração de alguns conceitos básicos na atividade econômica, onde o ponto fundamental é a necessidade de uma melhor compreensão das condições e razões para os riscos econômicos modernos e as incertezas que permitem ao alento empresarial humano e a criatividade afrontar os desafios presentes em uma forma mas exitosa. O debate de alcance mundial sobre a Administração do Risco é um sinal deste processo. Basicamente, representa a reação à nova natureza e dimensão dos riscos que condicionam nosso ambiente econômico e social.

* Ver Frank Knight: "Risco, Incerteza e Lucros", Editora da Universidade Chicago, 1971 (1921)

** Ver Kenneth Arrow: "Designação do Risco e Informação", Os Ensaio de Gênova sobre o Risco e Seguro, N. 8 de junho, 1978, páginas 5 - 19 e sua bibliografia.

Está claro que o risco hoje está chegando a concentrar-se em níveis onde a vulnerabilidade é tal que a incerteza em geral do processo econômico aumenta. Quantas Juntas de Gerências sonham hoje com as possibilidades de decisão experimentadas há vinte anos? Os consumidores também se mostram renuentes a converter-se incrementavelmente em consumidores de "risco". A única situação no campo de responsabilidade de produto e tratamento errôneo nos Estados Unidos, ainda que ampliado por um ambiente legal específico, começa a ter seus efeitos em outras partes do mundo. Esta é uma tendência típica da economia de serviço; o consumidor está cada vez mais consciente de que os elementos e produtos que existem para determinados fins e ainda práticos têm valor somente quando os resultados de sua "utilização" são positivos. O fato de que sua utilização poderia dar resultados negativos é refutado e dá lugar a pedidos por compensação. A responsabilidade do produto é um tema de grande importância nos Estados Unidos, onde o litígio levou em alguns casos a compensações extremadamente elevadas e também excessivas. As companhias químicas e farmacêuticas têm um problema especial*. Os doutores, advogados e outros entendidos são demandados ante a Corte por "tratamentos equivocados" e têm que compensar seus clientes se são julgados culpáveis. Ao nível europeu, uma recente Diretiva ** é o resultado de dez anos de debates e preparações para manejar o fenômeno em expansão da crescente percepção pelo público de que os produtores da riqueza econômica devem ser responsáveis pela entrega de um "produto" que oferece resultados negativos. Uma vez mais, na economia contemporânea, é o "desempenho" que tem valor econômico, o que conta, antes que a simples "existência" de um produto ou serviço.

* Ver o último livro de Arthur Harley: "Medicina Forte", Livros Pan, Londres, 1985

** A Comunidade Européia, Diretivas sobre Responsabilidade de Produto, 1985.

O problema dos perigos ambientais, que frequentemente está ligado com a questão do transporte e armazenagem de materiais perigosos, é parte do mesmo tipo de riscos e vulnerabilidades que nossa sociedade moderna tem que afrontar*.

As conotações da noção do risco na economia de serviço abarca um campo muito mais amplo que a noção do risco representada na Revolução Industrial. No último caso, o Risco chave ao que normalmente se referia é ao assim chamado risco comercial ou empresarial; na economia de serviço, ele é estendido ao assim chamado risco puro.

O risco empresarial é aquele onde a gente involucrada em uma ação pode influenciar seus objetivos e a forma em que desenvolve a ação decidindo-se a produzir, vender, financiar etc.

O risco puro está fora do alcance daqueles envolvidos numa ação. Depende das vulnerabilidades de seu meio ambiente ou do sistema em que eles estão trabalhando, e se materializam por acidente ou por perigo. Esta noção do risco puro está estritamente ligada à noção de vulnerabilidade de sistemas que desenvolvemos nos parágrafos precedentes e sua relevância é característica da economia de serviço.

Uma das grandes diferenças entre economia neoclássica e a nova economia de serviço é que não somente o risco "empresarial" é levado em conta (como no caso de Frank Knight), senão que a noção do risco relevante economicamente é ampliada para incluir a noção do risco puro. A noção do risco, globalmente, tem portanto duas conotações fundamentalmente diferentes mas complementárias.

Para qualquer esforço econômico importante, a consideração de ambas noções de risco está hoje em

* Ver "Transporte, Armazenagem e Destruição de Materiais Perigosos".

Memórias de uma Conferência na I.I.A.S.A., Luxemburg (Viena), editadas por H. Kunreuther, Wharton School, Universidade de Pennsylvania, Filadélfia, 1986.

um nível estratégico igual (de novo ligada à noção de sistemas e de vulnerabilidade).

Muita gente que fala e escreve hoje sobre a administração do risco* (significando com ele a administração do risco puro) não faz uma clara conexão com a estratégia global do risco. Portanto, em vez de indicar claramente como os dois riscos se correlacionam, eles tendem a confundirlos ou a fusioná-los.

2. A PROMOÇÃO DA INVESTIGAÇÃO ECONÔMICA SOBRE RISCO E SEGURO: A ATIVIDADE DA ASSOCIAÇÃO DE GÊNOVA

2.1 A Associação de Gênova

A Associação de Gênova (Associação Internacional para o Estudo da Economia do Seguro), começou suas atividades em junho de 1973, a iniciativa de 22 membros em 8 países Europeus. Tem agora 60 membros em 16 países na Europa, nos Estados Unidos e no Canadá.

A finalidade e estratégia da Associação foram claramente definidas em 1971 pelo comitê fundador. Elas foram estabelecidas no primeiro informe à Assembléia de Membros em 1974: "fazer uma contribuição original para o progresso do seguro por meio de estudos objetivos sobre a interdependência entre economia e seguro"; e a luz do reconhecimento a Associação de Gênova se é para executar sua função adequadamente, deve procurar localizar os problemas do seguro no contexto da economia moderna e, para superar o antagonismo entre os diferentes grupos e instituições, deve demonstrar que todos eles têm um interesse comum em abordar o problema do risco num mundo mutante onde os indivíduos cada vez mais se preocupam pela incerteza, vulnerabilidade e insegurança na vida diária.

* Ver: Norman BAGLINI: "Administração do Risco em Corporações Internacionais
Fundação de Estudos de Riscos, Nova Iorque 1976.

Em consequência, os estudos feitos pela Associação tiveram que separar-se das questões familiares aos profissionais de seguros e explorar os campos relativos, que tratam sobre opiniões e comportamentos não incluídos na estrutura tradicional de análise da profissão.

É nesta direção que as preocupações da Associação têm sido dirigidas desde o início, para áreas nas que as atividades de seguros chegam a contactar-se com aquelas de outros setores econômicos; estas são as áreas de entrecara tais como Seguros/Estado, Seguros/Bancos, Seguros/Indústria, Seguros/Consumidores, etc...

Em outras palavras, a Associação não foi fundada com o propósito de estudar os problemas dentro do campo de seguro- estes problemas já são o tema de muitos estudos a cargo de especialistas na profissão.

Pelo contrário, a vocação da Associação é ampliar o campo da visão da profissão do seguro e, ao fazê-lo assim, também ampliar seu campo de ação. Desta forma, os investigadores foram deliberadamente - e como questão de prioridade - escolhidos entre o mundo de economistas, um ponto que contribui, por outra parte, em colocar à Associação de Gênova em uma posição de credibilidade cara a cara com o mundo fora do seguro no que concerne ao estudo econômico de riscos. Mas esta estratégia pode ser concebida somente como uma perspectiva a longo prazo, a raiz das restrições impostas pela brecha existente entre o mundo da economia e o mundo do seguro. A Associação encontra-se obrigada a si mesma a promover o desenvolvimento de uma estrutura duplicada de receptividade, entre economistas, de modo que os estudos sobre riscos e seguros recebam a atenção que merecem; e entre os seguradores, a fim de que a investigação assumida fora do mundo dos seguros seja adequadamente utilizada.

Para resumir, a principal tarefa da Associação de Gênova é:

- A promoção da investigação relativa à crescente interdependência das atividades de seguros sobre os aspectos contemporâneos importantes da economia moderna.

- O estudo das consequências do fato de que o seguro está agora muito mais afetado que no passado pelos avanços macro-econômicos porque se concentrem numa das pedras angulares do processo econômico.

2.2. Recentes atividades de investigação da Associação de Gênova

../.

Só nestes últimos anos, a noção de que uma economia moderna está baseada essencialmente na organização eficiente de funções de serviços em todos os setores de atividades bastou para ganhar um impulso cada vez maior. A Associação de Gênova seguiu esta evolução através de algumas iniciativas específicas:

- Em base a um curso sobre economia política de serviços dado no Instituto de Graduados para Estudos Europeus na Universidade de Gênova, a Associação organizou há dois anos um seminário para interessados nessa área. Em 1985 reuniu aproximadamente uma dúzia de dissertantes e participantes. Um ano mais tarde, em 1986, a participação saltou a 50 economistas, empregados públicos e representantes das indústrias de serviços. Em 1987 a Associação teve que restringir a participação a este seminário, que é organizado agora regularmente cada ano, a princípios de Junho. O crescente interesse na economia de serviço conduz cada vez mais à comunidade econômica a uma melhor compreensão da função do seguro.

- Dois anos atrás, a Associação lançou um pequeno boletim informativo chamado PROGRES (Programa de Investigação sobre a Economia Política dos Serviços) como umnexo entre aquelas pessoas interessadas em estudar a economia de serviços ao redor do mundo. De uma circulação de duzentas cópias, agora há um pedido de universidades, centros de investigação, organizações públicas e privadas de todo o mundo, aproximando-se a uma circulação de quase 2.000 cópias.

- Em base à rede estabelecida através do seminário e o boletim PROGRES, se formou uma organização informal ou clube em 1986 em Gênova, chamada "O Foro Mundial de Serviços" que inclui conhecedores chaves no campo da economia de serviços dentro de organizações internacionais, universidades e outras instituições.

"O Foro Mundial de Serviços" publicou recentemente um primeiro livro sobre "A Economia Emergente de Serviços" com as contribuições de 20 economistas e especialistas. Este primeiro livro, que conta com quase 300 páginas, foi editado pela Secretaria Geral da Associação de Gênova e publicada pela Editora Pergamon.

2.2.2 O Crescimento dos Riscos Industriais e Sociais

1986-1987 tem sido também um período especial para o processo de estabelecimento de uma rede incluindo àqueles envolvidos em fazer frente aos crescentes níveis de vulnerabilidade e riscos nos processos industriais que utilizam as tecnologias modernas assim como também suas implicações

societárias. Houve uma clara madurez ao reunir engenheiros, científicos, especialistas e gerentes industriais assim como também gerentes de riscos e seguros.

- Ao mais alto nível intelectual, a Associação de Gênova tem contribuído à extensão das atividades da Fundação Internacional de Ciências de Apólices em Londres, que reúne aos mais prestigiosos nomes em Ciências. O Presidente Internacional da SIPF, Sr. Herman Bondi, em efeito, contribuiu como primeiro dissertante junto com o Sr. Brian Corby, Diretor Executivo da Corporação Prudencial em Londres, para um seminário organizado pela Associação de Gênova em Lloyds nos dias 15 e 16 de setembro de 1987. Este foi o primeiro de uma série de seminários sobre "Risco e Sociedade".

- Durante o mesmo período a SRA (Sociedade para Análise do Risco), uma organização bem estabelecida com base nos Estados Unidos, também estabeleceu um Capítulo Europeu, cuja secretaria foi assentada na TNO na Holanda. A Associação de Gênova contribuiu com o comitê científico, junto com representantes de centros de investigação e grandes indústrias envolvidas no desenvolvimento de tecnologias modernas. A primeira reunião do comitê científico europeu desta organização foi apresentada com uma Conferência do Secretário Geral da Associação de Gênova sobre "Administração do Risco e o Seguro na Economia Moderna".

- Logo de vários anos de preparação, sob os auspícios e com a contribuição financeira das Comunidades Europeias, fundou-se a Associação Europeia de Segurança e Confiabilidade" (ESRA) no dia 22-24 de outubro de 1986, em Bruxelas. A mesma nucleia engenheiros especializados em segurança e confiabilidade das principais Companhias e centros de investigação na Europa.

A Associação de Gênova apresentou uma dissertação nesta conferência sobre "A Administração do Risco e Seguros".

A Associação de Gênova colabora com o "Centro de Processos de Risco e Decisão" na Escola Wharton (Universidade de Pensylvania). Este Centro provê outra oportunidade de conectar especialistas interessados na análise de risco e vulnerabilidade, incluindo poluição e problemas ambientais. Reúne representantes da indústria, governo e seguros de ambos lados do Atlântico.

O boletim "Administração do Risco" da Associação de Gênova facilita mais detalhes sobre estas iniciativas assim como também sobre outras conferências, palestras e reuniões referentes a esta área da investigação. A última edição do boletim foi

distribuída em Abril de 1987 para 700 partes interessadas ao redor do mundo.

2.2.3. Trabalhos de investigação e estudos universitários

Quatro novos estudos de investigação começaram em 1987.

2.2.3.1 O "Quarto Pilar" (demografia, limites de segurança social, seguro de vida e os efeitos do desenvolvimento do trabalho de meio turno para os que têm mais de sessenta anos).

A Associação de Gênova foi uma pioneira em lançar alguns dos primeiros estudos na Europa aproximadamente dez anos atrás, sobre os limites da segurança social e de esquemas governamentais no campo das pensões de velhice e o rol complementar do seguro privado. Hoje, este tema se tornou central para o desenvolvimento do seguro na maioria dos países.

A Associação de Gênova está agora incursionando em outra direção; leva em consideração as profundas mudanças ocorridas no que diz respeito à expansão do trabalho de meio turno para os que têm mais de 60 anos. O trabalho de meio turno pode ser considerado como um "quarto pilar" para a população de idade avançada, a fim de alcançar um nível melhor equilibrado de segurança financeira assim como também uma integração mais satisfatória como membros ativos da sociedade.

Este tema é muito complexo e indiscutivelmente necessitará várias mudanças em diferentes setores, atitudes e políticas econômicas.

A forma e velocidade com que os empregos de meio turno para os de idade avançada continuará difundindo-se, indubitavelmente terá importantes consequências para os mercados de seguros em vários segmentos. Pelo lado ativo, os que têm mais de sessenta anos poderiam também constituir um receptáculo de conhecimento e possibilidades para os programas, recentemente dirigidos de sistemas de comercialização de seguros. Tudo isto depende da qualidade e quantidade, assim como também da disposição para trabalhar meio turno por parte do grupo de idade que passa de 60 anos, da evolução das políticas fiscais e de muitos outros fatores.

Dentro desta estrutura geral, já começou um primeiro estudo tentativo, sob a liderança do Professor Denis Kessler em Paris, concernente à identificação e a definição do tipo de trabalhos de meio turno para os de idade avançada e sua extensão, levando em consideração fatores demográficos, saúde, educação e outros. Está se preparando um trabalho documentário no escritório da

Uma rede de investigadores está sendo contactada e organizada em vários outros países europeus e nos Estados Unidos.

Estudo sobre "Procedimentos Comparativos de Responsabilidade na Europa e nos Estados Unidos".

Formou-se uma equipe de investigação na Alemanha e na Gran Bretanha, o qual iniciou uma investigação preliminar em Maio. O estudo analisará as circunstâncias dos casos atuais decididos recentemente nos dois países em várias categorias de seguros onde se adjudicaram danos substanciais a modo de compensação por danos pessoais e/ou doenças, incluindo um desglose de cada adjudicação sob as diferentes divisões de danos indicadas pelos Tribunais e também, onde seja possível, os custos legais que realmente foram pagos em cada caso.

atualizar 2.2.3.3. Começou em abril um novo estudo dirigido para a investigação sobre perdas de computadores, feito pela Associação de Gênova em 1975 e 1976. Seu objetivo é determinar as perdas hipotéticas resultantes da utilização de computadores que afetam à indústria do seguro na Europa, estendendo o estimado até o ano 2.000. Este programa está realizado com a ajuda da Sociedade para Análise de Riscos, Capítulo Europeu. Este programa de investigação concebeu-se em duas partes, cuja duração é de aproximadamente um ano cada uma.

2.2.3.4 O estudo sobre "O Ensino do Risco e a Economia Política do Seguro para Engenheiros" faz 3 anos que já tem sido feito para os países Escandinavos e para o Reino Unido, está estendendo-se agora para a Alemanha sob a liderança do professor Heilmann na Universidade de Karlsruhe. Os resultados do estudo serão apresentados na 5ª Reunião da MORE (Administração de Risco e Engenharia) que será organizada na Universidade de Karlsruhe nos dias 19 e 20 de novembro de 1987.

Os seguintes estudos também foram completados:

2.2.3.5 O novo estudo sobre o "Ensino do Risco e a Economia Política do Seguro em Universidades Européias" foi concluído e está pronto para sua publicação nas séries "Etudes et Dossiers" em uma versão francesa. Este trabalho foi feito com o objetivo de selecionar os cursos mais significativos nesta área, de modo a estimular aos imitadores dentro dos departamentos econômicos nas Universidades Européias e em outras.

2.2.3.6 Seguro de Crédito de Exportação

A Companhia Comercial de Seguros de indenização em Londres terminou agora a tradução para o inglês assim como também a atualização deste estudo (500 páginas). A

versão original deste estudo em trances foi publicado por DROZ (Paris e Gênova) e recebeu uma ampla atenção e um grande número de cartas de apreço para os autores de parte de muitos conhecedores neste campo, na Europa e nos Estados Unidos.

2.2.4 Seminários e Conferências

- 2.2.4.1 A Décima Primeira Conferência Anual da Associação de Gênova foi organizada na Universidade de Colonia no dia 29 de Maio. Esta conferência projeta convidar os melhores economistas do mundo, os quais estão fazendo investigação sobre temas relacionados com riscos, incertezas e seguros. Sob a direção do Presidente da Associação de Gênova, Professor Reimer Schmidt, o hóspede convidado desta Conferência Anual foi o Professor George von Furstenberg da Universidade de Indiana sobre o tema de "A Incerteza em Macroeconomia".

Esta conferência se baseia numa investigação compreensiva que constituirá uma edição especial de "Memórias de Gênova" e será distribuído a uma ampla audiência acadêmica. Com toda a certeza ela ajudará a estimular o interesse do estabelecimento dos economistas na questão do risco e incerteza em Economia.

- 2.2.4.2 De 22 a 24 de Setembro de 1986, a Associação de Gênova organizou na Universidade de Hamburgo o Décimo Terceiro Seminário Anual do Grupo Europeu de Economistas de Risco e Seguro.

2.2.4.3 A Administração de Riscos de Espaço

No dia 19 de novembro a Associação organizou em Londres, com a colaboração do Grupo de Investigação de Riscos, uma Conferência profissional de alto nível, sobre "Riscos de Espaço". Estiveram presentes representantes-chaves do negócio do seguro nesta área (corretores de LLOYDS, Seguradores e Corretores especializados Americanos e Europeus, os principais representantes da NASA e DA ARIANESPACE).

2.2.4.4 Conferência Internacional sobre Novos Avanços em Seguros de Saúde

Em colaboração com o "Institut La Boétie" em Paris, a Associação organizou uma conferência de dois dias, sobre os novos avanços que estão tendo lugar no campo do seguro de saúde nos Estados Unidos e Europa. As contribuições foram feitas por especialistas de renome (em particular o Presidente da EBRI em Washington), seguradores, empregados, doutores, representantes de associações envolvidas em serviços de saúde dos Estados Unidos, Alemanha, Holanda, França, Itália, Suíça e Bélgica.

O mesmo tema foi debatido na Assembléia Geral da Associação, em Berlim, nos dias 15 e 16 de Junho de 1987.

2.2.4.5 Seminário sobre "Ciclo de Vida na Teoria e Prática Econômica"

A Associação de Gênova também contribuiu para a organização de um seminário em Paris sobre "Ciclo de Vida na Teoria e Prática Econômica", organizada com a contribuição da "Fondation pour la Recherche Economique et Financiere" e o "Centre d'Etudes de Recherches sur l'Epargne" em Paris, de 4 a 5 de Junho de 1986.

Publicou-se um resumo desta reunião na "Etudes et Dossiers", série N.º 102. Economistas mundiais líderes contribuíram a esta reunião, incluindo o Prêmio Nobel Franco Modigliani

2.2.5 Publicações da Associação de Gênova

O trabalho de investigação da Associação de Gênova está respaldado pelas seguintes publicações:

- As "Memórias de Gênova sobre Risco e Seguro" (um jornal trimestral).
- As séries "Etudes et Dossiers" (publicações de resultados e documentos de investigação).
- As "Lettre d'Information" (informações breves sobre os programas de investigação).
- O Boletim "Centro Mundial de Estatísticas de Incêndios".
- O Boletim PROGRES.
- O Boletim sobre "O Quarto Pilar" (Economia, Segurança Social e Seguros)-
- O Boletim "A Administração do Risco".
- O Boletim do Grupo Europeu de Economistas especialistas em Riscos e Seguros.

FELIX MANSILLA GARCIA,
PRESIDENTE U N E S P A.
ADOÇÃO DE UMA MARGEM DE SOLVENCIA, SISTEMA
VIGENTE NA COMUNIDADE ECONOMICA EUROPEIA,
EXPERIENCIA DA ESPANHA

I N D I C E

	PAGINA
1. INTRODUÇÃO	6
1.1. Contexto histórico-político da C.E.E .	6
1.2. As liberdades económicas, objetivo do Tratado de Roma	8
1.2.1. A liberdade de estabelecimento	9
1.2.2. A liberdade de Prestação de Ser- viços	10
2. ANALISE DA DIRETIVA DE 24 DE JULHO DE 1973 .	12
2.1. Condições de acesso	13
2.1.1. Autorização Administrativa	13
2.1.2. Requisitos	14
2.1.3. Recurso jurisdicional contra a denegação de autorização	14
2.2. Condições de Exercício	15
2.2.1. Reservas e sua cobertura	15
2.2.2. Margem de solvência	15
2.2.3. Cobertura	16
2.2.4. Fundo de garantia	16
2.2.5. Incumprimento das exigências so- bre Margem de solvência	17
2.2.6. Retirada da Autorização	17
2.2.7. Prazos e Disposições Transitórias	18
2.3. Condições de "acesso" e de "exercício" para as agências e sucursais de empre- sas cuja sede se encontra fora da CEE .	19
2.3.1. Regime Normal	19
2.3.2. A via do artigo 20 da Diretiva .	20
3. A MARGEM DE SOLVENCIA	21
3.1. Antecedentes históricos	21
3.2. Cálculo da margem de solvência (nao Vi- da)	22
3.3. Cálculo da margem de solvência (Vida) .	24
3.4. A experiência europeia. Enquêta da Co- missão	25

4. OS ASSEGUADORES ESPANHOIS E AS NORMAS COMUNITARIAS	26
4.1. Integração responsável e positiva	26
4.2. As normas comunitárias, fonte de liberdade para o seguro espanhol	28
4.3. A não discriminação de Asseguradores Extranjeiros	29
4.4. A adoção do Direito interno espanhol à normativa comunitária, depois da adesão	31
5. EFEITOS DA MARGEM DE SOLVENCIA. REFERENCIA A EXPERIENCIA ESPANHOLA	32
5.1. Efeitos diretos.....	32
5.1.1. A margem de solvência, garantia	
5.1.2. A margem de solvência cresce com a recaudação de primas: o tema da inflação	32
5.1.3. Estimulo da correta tarifcação: freio a prazo da concorrência selvagem	33
5.1.4. Estimulo da retenção de plenos de conserva no mercado nacional	35
5.1.5. Capitalização do mercado	37
5.1.6. Estimulo da dimensão e da concentração do mercado	38
5.2. Efeitos induzidos	43
5.2.1. Incompatibilidade da margem de solvência com o controle "Material" de preços	43
5.2.2. Mudança do sistema de controle administrativo	44
5.2.3. A eliminação de monopólios e exclusivas	47
5.2.4. Melhoria da imagem	48
5.2.5. Fronteira Banca-Seguros	49
5.2.5.1. Planteamento	49
5.2.5.2. Análise dotrinal	49
5.2.5.2.1. Algumas conclusões	52
5.2.5.2.2. Diferença essencial: O Sistema de garantia assegurador	54
5.2.5.3. Análise da legislação comunitária e espanhola ...	56
5.2.5.3.1. A diretiva da C.E.E. sobre o Seguro de Vida, de 5 de Março de 1979	56
5.2.5.3.2. A Lei 33/84 sobre Ordenação de Seguros Privados	59
5.2.5.3.3. Regulamento geral de Seguros	

	1-8-85	60
	5.2.5.3.4. Consequências legais	61
6.	APLICAÇÃO DO SISTEMA DE MARGEM DE SOLVENCIA FORA DA EUROPA	66
6.1.	Condições Gerais; homogeneidade	66
6.2.	Uma falsa alternativa: Estatização ou co- lonização econômica	69
6.3.	Liberdade e responsabilidades dos Assegu- radores no campo do Seguro	71
7.	CONCLUSÃO E OFERECIMENTO	74

A B R E V I A T U R A S

CEA	=	COMITE EUROPEEN DES ASSURANCES
CEE	=	COMUNIDADE ECONOMICA EUROPEIA
CCE	=	COMISSAO DAS COMUNIDADES EUROPEIAS
CES	=	COMITE ECONOMICO E SOCIAL
CJCE	=	CONSELHO DAS COMUNIDADES EUROPEIAS
CLEA	=	COMISSAO LIQUIDADORA DE ENTIDADES ASSEGURA- DORAS
D.G.S.	=	DIREÇÃO GERAL DE SEGUROS (SUPERINTENDENCIA)
DOCE	=	DIARIO OFICIAL DAS COMUNIDADES EUROPEIAS
LE	=	LIBERDADE DE ESTABELECIMENTO
LPS	=	LIBERDADE DE PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS
OCDE	=	ORGANIZAÇÃO DE COOPERAÇÃO E DESENVOLVIMENTO ECONOMICO
PE	=	PARLAMENTO EUROPEU
RGAT	=	REVUE GENERALE DES ASSURANCES TERRESTRES
TJCE	=	TRIBUNAL DE JUSTIÇA DAS COMUNIDADES EURO- PEIAS
UNESPA	=	UNIAO ESPANHOLA DE ENTIDADES ASSEGURADORAS E REASSEGURADORAS
UNICE	=	UNIAO DE INDUSTRIAS DA COMUNIDADE ECONOMICA EUROPEIA

1. INTRODUÇÃO

A Margem de Solvência e sua consequência, o Fundo de Garantia, são instrumentos fundamentais, mas não únicos de uma política de seguros.

Por sua vez, a política de seguros não é senão a concretização setorial de uma política econômica geral, baseada na economia de mercado: quer dizer, na liberdade econômica.

Finalmente, o aparecimento e expansão da Comunidade Européia se produz num contexto histórico e político determinado.

Daí a necessidade de esboçar, antes de descer ao plano da política asseguradora, nem sendo brevemente, o cenário histórico e a filosofia liberalizadora da Comunidade Econômica Européia.

1.1. Contexto histórico-político da C.E.E.

A C.E.E. nasce no contexto histórico europeu posterior à Segunda Guerra Mundial e tem uma finalidade política: a de evitar uma terceira, mediante a superação da inimizade histórica entre a França e a Alemanha. Para isso, se utiliza a base pragmática de criar um entramado de interesses econômicos ou, como diríamos na jerga asseguradora, uma mutualidade de interesses que fizessem indispensável uma agressão. Para chegar a consegui-lo foi necessário de dar o passo importante de transferir às Instituições comunitárias uma parte das respectivas soberanias nacionais, de tal forma que, como reintegrou o Tribunal de Justiça das Comunidades, com sede em Luxemburgo, o Direito comunitário prima sobre qualquer Direito nacional contrário. Une-se a ele o efeito direto dos regulamentos que, publicado pelos órgãos comunitários competentes, obrigam em todos os países da Comunidade, sem necessidade de uma recepção formal no Direito interno de cada país comunitário.

O passo em frente, no terreno econômico, que significa o Mercado Comum, veio reforçado e ainda inspirado pelo reavivar do sonho da unidade européia que tem sua origem em Roma e que aparece com as vivas cores de uma alternativa, ante o surgir de super-potências como os Estados Unidos e a União Soviética.

Desde o ponto de vista político, temos que reconhecer o notável êxito da Comunidade Econômica Européia. Já passou, em paz, mais do dobro do tempo que transcorreu entre o final da 1ª Guerra Mundial e o começo da 2ª. O nível de vida não só de alemães e franceses, senão do resto dos europeus se incrementou de maneira espetacular. Todos os europeus, (sem exceções que um punhado de fanáticos, que justifica a regra geral), pensam que uma guerra não constitui uma solução para nenhum tipo de problemas.

Desde o meu ponto de vista pessoal, a existência da C.E.C. produziu, ademais, outros dois efeitos positivos, de grande calado histórico. Um deles é a aproximação real do Reino Unido ao Continente, rompendo uma tradição histórica britânica de séculos, uma vez fracassada a iniciativa EFTA. Também, a incorporação

da Espanha à C.E.E. põe fim a um auto isolamento espanhol de afazer coletivo europeu, que também durava vários séculos.

Ortega y Gasset, escrevia, em 1938, que "só a decisão de construir uma grande nação com o grupo dos países continentais voltaria a entoar a pulsação da Europa". Baseava-se, para ele, num fato que tinha exposto um ano antes: "Em vez de figurarmos as nações européias como uma série de sociedades separadas imaginemos uma sociedade única - EUROPA - dentro da qual se produziram grupos de condensação mais intensa. Esta figura corresponde, muito mais aproximadamente que a outra, ao que, em efeito, foi a convivência ocidental. Não se trata de desenhar um ideal, senão de dar expressão gráfica ao que realmente foi desde sua iniciação, depois da morte do Império Romano, essa convivência... A sociedade européia não é uma sociedade cujos membros sejam as nações. Como toda a autêntica sociedade, seus membros são homens, indivíduos humanos, a saber, os europeus que, ademais de serem europeus, são ingleses, alemães, espanhóis".

Em relação ao tema da superação dos nacionalismos, num livro publicado na Espanha em 1957 se destacava, com mais compreensão que malícia, - eu acho-, que, "o fato de que dois "irredentos" - De Gasperi, soldado austríaco contra a Itália, na Primeira Guerra Mundial, e Shumann, soldado alemão contra a França naquela mesma guerra - foram durante vários anos alma e vida da política italiana e francesa, é sobremaneira sugestiva e ajuda a explicar muitas coisas".

Desde o ângulo do Seguro, o talante sociológico assegurador nunca foi indiferente ante o fenômeno comunitário. Em primeiro lugar, porque, enquanto o Seguro é previsão; quer dizer, visão prévia do futuro, deve prestar atenção peculiar às primeiras manifestações desse futuro e, também, porque o Seguro e, especialmente o reassseguro são, por natureza e de maneira crescente, de caráter internacional.

1.2. As liberdades econômicas, objetivo do Tratado de Roma.

Em respeito às finalidades das Comunidades, o artigo 2 do Tratado de Roma, constitutivo da C.E.C. enuncia que:

"A Comunidade tem por missão promover, mediante a instauração de um Mercado Comum e a progressiva aproximação das políticas econômicas dos Estados membros, um desenvolvimento harmonioso das atividades econômicas no conjunto da Comunidade, uma expansão tranqüila equilibrada, uma estabilidade inerecimentada, uma melhoria acelerada do nível de vida e uma relações mais estreitas entre os Estados que agrupa".

Os meios de ação previstos para alcançar tais finalidades são expostos no artigo 3. Deles se separam os que de forma mais direta concernem à atividade asseguradora:

"Aos fins enunciados no artigo precedente, a ação da Comunidade supõe, nas condições e segundo o ritmo previsto no presente Tratado:

.....
c) A eliminação , entre os Estados Membros, dos obstáculos à livre circulação das pessoas, dos serviços e dos capitais.

.....
f) A criação de um regime que assegure que a concorrência não será falseada, dentro do Mercado Comum.

.....
h) A aproximação entre as legislações nacionais, na medida necessária para o funcionamento do Mercado Comum".

Das liberdades de circulação de pessoas, serviços e capitais se ocupa o Título III. Dentro do mesmo, o Capítulo 2 regula o "Direito de estabelecimento" (artigos 52 a 58), e o capítulo 3 o de "Prestação de Serviços" (artigos 59 a 66).

Desde o ponto de vista que interessa à atividade asseguradora, está claro que na origem da política de seguros, está, por um lado, a realização de uma série de liberdades básicas; a manutenção de uma concorrência leal não falseada, justamente para garantir o livre jogo das forças do mercado e, finalmente, um avance para a aproximação das legislações nacionais, que, no caso do seguro, já se realizaram, ao integrar-se no Direito interno dos países comunitários (salvo alguma pequena exceção) o conteúdo íntegro das diretivas que definem a política comunitária de seguros, em matéria de Liberdade de Estabelecimento.

Para o seguro, como para outras atividades econômicas, o cumprimento dos objetivos do Mercado Comum se produz através da realização efetiva das liberdades de estabelecimento e de prestação de serviços.

1.2.1. A Liberdade de Estabelecimento

"A Liberdade de Estabelecimento supõe o acesso às atividades não assalariadas e a seu exercício, assim como a constituição e gestão de empresas, e especialmente de sociedades, segundo o sentido do artigo 58, parágrafo 2, nas condições definidas pela legislação do país de estabelecimento para seus próprios cidadãos, a reserva das disposições do Capítulo relativo aos Capitais" (artigo 52.2, Tratado C.E.C.)

O artigo 58.2 esclarece que "por Sociedades se entendem as de direito civil ou mercantil, incluindo as cooperativas, e ademais pessoas jurídicas de direito público ou privado, com exceção das sociedades que não perseguem fins de lucro".

Por estabelecimento se entende a instalação, com caráter permanente, de uma pessoa física ou jurídica, num país estrangeiro, com a finalidade de exercer uma atividade profissional não assalariada.

Em nosso campo, a liberdade de estabelecimento consistirá na facilidade de uma Empresa de Seguros de constituir-se e estabelecer agências ou sucursais no território de qualquer dos Estados Membros, sem discriminação alguma a respeito às empresas nacionais de tais Estados.

1.2.2. A Liberdade de Prestação de Serviços.

Pelo que concerne à liberdade de prestação de serviços (LPS), o artigo 60 estabelece que:

"No sentido do presente Tratado, se consideram como serviços as prestações realizadas normalmente contra remuneração, na medida em que não estão reguladas pelas disposições relativas a livre circulação de mercadorias, de capitais e de pessoas.

Os serviços compreendem especialmente:

b) atividades de carácter comercial.

c) Atividades de profissões liberais".

O artigo 61, parágrafo segundo, cita expressamente a atividade asseguradora, nos seguintes termos:

"2. A liberalização dos serviços bancários e de seguros, ligados a movimentos de capitais, deve realizar-se em harmonia com a liberalização progressiva da circulação de capitais".

A prestação de serviços pode contemplar-se em três sentidos:

a) Deslocamento do que presta o serviço sobre o que o recebe (serviços de manutenção industrial, prospecções, consultas, etc.).

b) Deslocamento do beneficiário do serviço ao que o presta (turismo).

c) Deslocamento somente do suporte da prestação (filmes, publicidade, estudos, etc.) Neste caso se encontra o seguro.

Pelo que concerne ao Seguro, como indica Besson, se entende por liberdade de prestações, a facultade de uma Empresa de seguros de realizar, mediante remuneração, operações de seguros num país do Mercado Comum no que não possua Agências nem Sucursais, assim como, inversamente, a facultade de um assegurável de contratar um seguro com uma empresa que se ache estabelecida no Mercado Comum, mas que não possua Agências nem Sucursais no país de seu domicílio. Da mesma forma deve entender-se, a respeito dos intermediários.

Deve destacar-se que a Liberdade de Estabelecimento, sobre a base de uma homogeneidade de fundo, é uma experiência cheia de dificuldades já que, por exemplo nos Estados Unidos, as divergências, especialmente em matéria fiscal, de um Estado a outro, podem ser mais fortes que as que se podem dar entre os distintos países da Europa, uma vez recebidas, no Direito interno de cada país da Comunidade, as diretivas comunitárias sobre o seguro e sobre o Imposto sobre o Valor Agregado (IVA).

O tema não foi realmente fácil, já que teve que regular, por exemplo, as peculiaridades do LLOYD'S, não reconduzíveis a nenhuma outra figura jurídica das contempladas nos direitos nacionais do Continente europeu.

No que se refere à Liberdade de Prestação de Serviços, a experiência é ainda mais nova. Não existe, ao menos eu não conheço, nenhuma experiência de Liberdade de Prestação de Serviços generalizada, nem sequer nos Estados Unidos, em matéria de Seguro Direto, sem mais exceção que no Seguro de Transportes Marítimos.

Sim existe, em matéria de Reasseguros em toda a Europa Ocidental. Por isso, a Diretiva sobre Liberdade de Estabelecimento e Liberdade de Prestação de Serviços em matéria de reaseguro e de retrocessão foi a primeira que se ditou (1964) e não produziu dificuldade maior para nenhum mercado, exceto a desapareição de um monopólio de reasseguros na França.

Dada a complexidade do tema e a diversa situação dos países comunitários, o Projeto de Diretiva sobre Liberdade de Prestação de Serviços, Não Vida, apresentado em 1975, ainda não pôde ser posto em vigor, doze anos depois. A razão é a existência de duas tendências contrapostas, existentes no seio da C.E.C.. Os países comunitários, a estes efeitos, se dividiam em "liberalizadores puros" (como a Grã Bretanha e a Holanda) e "liberalizadores com harmonização"; tese dos outros países, que propunham a harmonização de uma série de pontos de direito antes da Liberdade de Prestação de Serviços, para evitar a desestabilização dos mercados, por uma concorrência anormal.

Estas discrepâncias produziram a paralização dos avances em matéria de Liberdade de Prestação de Serviços, já que nem sequer a Diretiva sobre coaseguro comunitário pôde ser aplicada, devido a sua conexão com os critérios anteriormente expostos.

O tema foi resolvido de maneira salomônica pelas 4 sentenças do Tribunal das Comunidades de Luxemburgo, que data de 6 de dezembro de 1987.

Em 1987, o processo se acelerou. Assim, sobre a base dos critérios expostos pelo Alto Tribunal, neste ano já foram elaborados três projetos de Diretiva sobre Liberdade de Prestação de Serviços em matéria de Seguro Direto Não Vida, (a última, em Junho de 1987). Justamente, em Setembro passado, os representantes das Associações Nacionais Asseguradoras dos 12 países comunitários mantivemos em Bruxelas uma reunião com a Direção Geral XV, competente em matéria de seguros, dentro da Comissão das Comunidades, para examinar o documento redatado no seio da Comissão "Mercado Comum" do Comitê Europeu de Seguros, documentos nos quais os asseguradores privados dos 12 países comunitários fomos capazes de chegar a um consenso, entre nós, para oferecer às autoridades de Bruxelas uma opinião unânime dos asseguradores europeus, sempre sobre a base da doutrina das citadas sentenças.

A matéria é apaixonante, mas não é objeto deste trabalho.

2. ANALISE DA DIRETIVA DE 24 DE JULHO DE 1973

Os instrumentos jurídicos utilizados pela C.E.E. para regular a atividade seguradora são, em primeiro lugar, as diretivas (que se dirigem aos Estados e estes têm a obrigação de recolher seu conteúdo mínimo no seu

Direito interno), e também as Decisões e Recomendações da Comissão.

No Anexo 1, se recolhe a relação completa dos instrumentos de regulação comunitária promulgados até agora, assim como as mais importantes propostas de Diretiva, em curso de elaboração.

As duas Diretivas mais importantes são a de 24 de julho de 1973, que concerne ao Seguro Direto Não Vida, que vamos examinar com maior profundidade (Anexo 2), e a de 5 de Maio de 1979 (Anexo 3), para o Seguro Direto, Vida, cujos alguns aspectos também serão examinados.

Como adverte Favre, a liberdade de estabelecimento não quer dizer que toda a empresa comunitária possa instalar-se livremente em todos os países do Mercado Comum. Quer dizer, antes de mais nada, que as empresas de um país, membro da Comunidade europeia, devem submeter-se, para instalar-se em outro país membro, às mesmas condições que as empresas nacionais destes países. Em outros termos, as discriminações existentes entre nacionais e estrangeiros devem ser suprimidas.

As condições das Empresas nacionais, às que devem equiparar-se as que se exigem às Empresas estrangeiras, mas comunitárias, se referem a duas fases: uma estática, de acesso, e outra, dinâmica, de exercício.

2.1. Condições de acesso

2.1.1. Autorização administrativa

Sobre a base da Diretiva de 24 de Julho de 1973, em relação com Ramos Não Vida, cujo esquema segue essencialmente o Projeto de Diretiva para o Ramo de Vida, as condições de acesso se referem principalmente à "autorização administrativa". Como expressa o artigo 6 da Diretiva, cada Estado membro deverá depender de uma autorização administrativa o acesso à atividade de Seguro Direto, em seu território, que será solicitado ante a autoridade competente de tal Estado.

Isto implica a consequência da generalização do controle administrativo em todos os Estados membros. Lembra-se que, na Alemanha, o Ramo de Transportes não estava submetido a controle, nem, na Bélgica, Ramo algum, salvo Acidentes de Trabalho, Vida e Automóveis; nem na Irlanda os Seguros Marítimos, Aéreos, de Transportes Terrestres, nem o Seguro de Crédito.

As autoridades da Comunidade entenderam que a generalização do controle administrativo parecia indispensável, já que, em outro caso, a existência do controle, em uns países, e a ausência do mesmo, em outros, para certas operações de seguro, supunha o risco de criar distorções da concorrência, em detrimento das empresas submetidas a controle.

No que concerne à extensão do controle, a Diretiva não entra no âmbito denominado "controle material", senão que se centraliza exclusivamente no controle de solvência, na linha da Inglaterra e países do Norte da Europa.

A autorização administrativa é da competência do Estado onde se estabelece a Sede social da Entidade asseguradora ou a do Estado onde a Entidade, já criada, pretende instalar uma Agência ou Sucursal.

A autorização é precisa Ramo por Ramo, de forma que deva solicitá-la, também, quando a empresa decide extender sua atividade a um Ramo novo.

A classificação de Ramos se inspira na já estabelecida pela O.C.D.E., ainda que possa aplicar-se com maior flexibilidade.

2.1.2. Requisitos

Para solicitar a autorização, em caso de criação de nova Empresa de Seguros, é preciso que a mesma revista uma natureza jurídica que se especifica expressamente na Diretiva. Em geral, sociedade anônima, mutualidade, e em alguns países, sociedade em comandita e cooperativa. Prevê-se, também expressamente, a "associação de subscritores denominada LLOYD'S". É preciso, ademais, que seu objeto social se limite à atividade asseguradora; que apresente um programa de atividades e que possua o Fundo de Garantia previsto na Diretiva.

No caso de solicitação de autorização para abrir uma Agência ou Sucursal, a Entidade solicitante deve comunicar seus estatutos, a lista de seus administradores e acompanhar um certificado, emitido pelas autoridades de controle de sua sede, acreditando que possui o Fundo de Garantia e, em seu caso, a Margem de Solvência. Deve, também, apresentar um programa de atividades e designar um administrador ou mandatário geral, no país de instalação, com bastante poder.

No caso especial de LLOYD'S deve estar facultado para poder ser demandado e vincular os subscritores do LLOYD'S.

2.1.3. Recurso jurisdicional contra a denegação de autorização

A autoridade de controle só poderá denegar a autorização em forma motivada, e se exige, em todo caso, a existência de um recurso jurisdicional que possa exercitar a Entidade, à que foi denegada a autorização.

Referente ao Fundo de Garantia, mais adiante, se estudará, ao tratar do problema dos requisitos financeiros.

2.2. Condições de exercício

2.2.1. Reservas e sua cobertura

Na Diretiva não se regula o problema das reservas técnicas nem de sua cobertura (solvência estática) limitando-se a sinalar que deverão ser suficientes, com uma cobertura congruente (na mesma moeda das obrigações) e localizadas no mesmo país de exploração, como regra geral, ainda que se recorde a faculdade dos Estados de suavizar esta proposição (art. 15). Não obstante, exige que o controle de reservas e sua cobertura seja feito pela autoridade do país da sede, para o

tótal da atividade da empresa em todos os países em que opere.

2.2.2. Margem de Solvência

Cada Estado membro se obriga a impôr a todas as Entidades de Seguros que tenham sua sede no seu território, a constituição de uma Margem de Solvência suficiente em relação com o conjunto de suas atividades.

O cálculo se faz sobre a base de unidades de conta. O valor da unidade de conta é de 0,88867088 gramas de ouro fino, como diz textualmente o artigo 4 dos Estatutos do Banco Europeu de Inversões, assinado como Protocolo ao Tratado de Roma no dia 25 de março de 1957. Em seu momento, equivalia a um dólar U.S.A.

O sistema geral de cálculo de Margem de Solvência não é aplicável, sem embargo, o Lloyd's, levando em consideração suas características peculiares. Esta foi uma das modificações mais notórias introduzidas na Diretiva sobre o anterior projeto dos seis. Em efeito, o Lloyd's não estabelece Balanços nem Contas de Perdas e Lucros anuais, mas sim, contas globais, que apresenta regularmente a suas autoridades de controle. Também não opera sobre a base de primas brutas, mas de comissões líquidas. Por isso, o número 5 do artigo 16 estabelece um sistema peculiar para o Lloyd's (método em função de primas), a base de primas líquidas, deduzidas de estatísticas recentes, que contenham também as comissões pagas, sobre as que se aplicará um coeficiente, a tanto alçado, que será fixado pelas autoridades de controle britânicas e comunicado às dos países em que o Lloyd's opere.

2.2.3. Cobertura

A Margem de Solvência deve estar garantida por ativos livres da empresa, sem incluir os imateriais. Compreende especialmente:

- a) O capital social desembolsado e, se se trata de Mutuas, o fundo inicial efetivo.
- b) A metade da fração não desembolsada do capital social ou fundo inicial, sempre que a parte desembolsada alcance 25 por cento do capital ou do fundo.
- c) As reservas legais ou livres que não correspondam a obrigações assumidas.
- d) O saldo da conta de benefícios.

Também se permite, com certas limitações, determinadas contribuições mutuais; assim como ativos tácitos, líquidos de passivos da mesma natureza, sempre que não tenham caráter excepcional, e, também, os excessos de reservas de riscos em curso, pela diferença entre os sistemas de tanto alçado (forfait) e apólice por apólice.

2.2.4 Fundo de Garantia

O fundo de garantia se fixa em 1/3 da margem de solvência mas em todo caso, não pode ser inferior, em cifras absolutas, a 200.000 unidades de conta, para o ramo de

Defensa Jurídica e Riscos Vários, 300.000 unidades de conta, para os demais ramos, excepto R.C., Crédito e Caução, e 400.000 pesetas para estes últimos ramos.

Em caso de pluralidade de ramos, se computa o mais alto.

As mútuas podem gozar, se assim regula o Estado membro, de uma redução no superior de 25 por cento.

O fundo de Garantia e o limite inferior e mínimo da Margem de Solvência.

A causa da diferença entre a "Margem de Solvência" e o "Fundo de Garantia" é a de estabelecer uma fronteira, em relação com as faculdades dos organismos de controle, com respeito a empresas em situação difícil. Haverá segundo este sistema, duas zonas definidas de dificuldade. Uma, quando o ativo livre das empresas supere o fundo de garantia mas não alcance a margem de solvência, na qual a empresa pode ser teoricamente solvente, mas pode inspirar algum temor com respeito a seu futuro.

Aqui, as faculdades dos organismos de controle se adequarão a esta situação. Se entra na outra zona quando a Empresa não alcance, sequer, o Fundo de Garantia, limite inferior da Margem de Solvência.

As facultades dos Estados, neste caso, devem ser mais enérgicos, dada a maior gravidade da situação.

2.2.5. Incumprimento das exigências sobre Margem de Solvência.

Quando a Margem de Solvência não esteja coberta no nível mínimo previsto, as autoridades de controle do país da Sede, as que compete a vigilância da solvência, exigirão à Empresa um plano de reabilitação, que deve ser submetido a sua aprovação.

Se os ativos livres de cobertura não alcançam o nível do Fundo de Garantia, as mesmas autoridades exigirão um plano de financiamento a curto prazo, que deverá ser submetido a sua aprovação. Neste suposto, podem restringir a livre disposição dos ativos da Empresa; informar as autoridades dos restantes países em que a Empresa opere, para que adotem as mesmas medidas, e, em geral, adotar quantas medidas sejam necessárias para salvaguardar os interesses dos assegurados.

2.2.6. Retirada da autorização

A retirada da autorização pode produzir-se, tanto para as Empresas, no próprio país de sua sede social, como para as agências e sucursais, em outros Estados membros, quanto não cumpram as condições previstas nas respectivas legislações, de acordo com a Diretiva em quanto incurram em grave incumprimento de suas obrigações legais.

As empresas, também, podem perder a autorização no caso de que não hajam podido realizar, nos prazos concedidos, os planos de "Reabilitação" ou "Financeiros a curto prazo", nos supostos, respectivamente, de incumprimento da Margem de Solvência ou do nível do Fundo de Garantia.

A retirada da autorização deve ser motivada e se prevê,

necessariamente, um recurso jurisdicional contra a mesma, em cada um dos Estados membros.

2.2.7. Prazos e disposições transitórias

A Diretiva, em seu artigo 35, ordena que "os Estados modificarão suas disposições nacionais, de conformidade com a Diretiva, no prazo de dezoito meses, a contar da data de sua notificação, conformando imediatamente a Comissão".

As disposições modificadas, a reserva do previsto nos artigos 30, 31 e 32, se ampliarão a partir dos trinta meses, contados desde a notificação.

Como a notificação aos Estados comunitários se deu em 31 de julho de 1973, isto significa que toda a legislação dos nove países está modificada e coordenada de acordo com a Diretiva, desde 1º de fevereiro de 1976.

O prazo de adaptação das empresas de seguros dos países membros, no que concerne a garantias financeiras e, em geral, as exigências da Diretiva, não será superior a cinco anos a contar da notificação da Diretiva. Isto, com caráter geral (artigo 30). Não obstante, poderá prorrogar-se este prazo em dois anos mais, mas submetendo, cada empresa, às autoridades de controle. Um projeto contendo as medidas que a empresa adotará para alcançar os mínimos de solvência previsto.

O prazo é mais curto para adaptação da forma jurídica, e para adaptação do objeto social. Em ambos casos, o prazo é de três anos (art. 30,4).

Para a extensão da atividades a novos ramos (já que, como se espôs anteriormente, a autorização administrativa se outorga para cada Ramo, o regime transitório pode prologar-se durante 10 anos, mas só no caso de pequenas empresas, entendendo por tais aquelas cuja arrecadação, no término dos cinco primeiros anos, não tenha alcançado uma sexta parte do Fundo de Garantia. Para estas empresas, ademais, o prazo suplementario de dois anos, a partir dos cinco primeiros, pode ampliar-se a cinco (três mais). Na Espanha, esta Diretiva está vigente desde 1º de Janeiro de 1986.

2.3. Condição de "acesso" e de "exercício" para as agências e sucursais de empresas cuja sede se encontra fora de C.E.E.

2.3.1. Regime Normal

Em 1959, o Comitê Norte-Americano para o desenvolvimento econômico se propunha a seguinte alternativa: "A Comunidade Econômica Européia é uma das mais importantes empresas do século XX e seu estabelecimento pode constituir um hito na história. Pode representar o primeiro passo de um avance mais livre, mas pode ser, também, um passo para a criação de novas barreiras regionais, mais perigosas e duradeiras que as atuais".

Uma inquietação análoga pode ter se formulado por asseguradores de países alheios à Comunidade, à vista da Diretiva e, evidente, na prévia fase de elaboração da mesma.

1973, enuncia um princípio geral absolutamente positivo: "As regras coordenadas concernentes ao exercício das atividades de seguro direto, no interior da Comunidade, devem, em princípio, aplicar-se a todas as empresas que operem no mercado e, também, às Agências e Sucursais de Empresas, cuja sede social está situada fora da comunidade".

Não obstante, a Diretiva adverte que devem prever-se, quanto às modalidades de controle, determinadas disposições particulares em relação com estas Agências e Sucursais, com a base no seguinte fato:

"Que o patrimônio das Empresas de que dependem se encontra situado fora da Comunidade".

Conclui a Exposição de motivos expressando que deve se respeitar "o princípio de que as Agências e Sucursais destas Empresas não devem obter um trato mais favorável que as Empresas da Comunidade".

O Título III da Diretiva, que compreende os artigos 23 ao 29, estabelece as regras aplicáveis às Agências ou Sucursais estabelecidas no interior da comunidade correspondentes a empresas cuja sede social se encontra fora da Comunidade.

Em tais artigos se regula, de forma análoga como no Título 2º relativo às Empresas comunitárias, o regime de acesso e exercício ou, expressado de outra forma, o regime de autorização administrativa e controle da atividade.

2.3.2. A via do artigo 29 da Diretiva

A diretiva, em seu artigo 29, dispõe o seguinte:

"A Comunidade pode, em forma de acordos estabelecidos conforme o Tratado, com um ou vários países terceiros, convir a aplicação de disposições diferentes às previstas no presente Título (III), com a finalidade de assegurar em condições de reciprocidade, uma proteção suficiente dos assegurados dos Estados membros".

Como assinalou, em seu momento, Guy Levie, se trata de "uma porta aberta à efectiva extensão do Mercado Comum além das fronteiras da Comunidade, que não deixará de atrair a atenção dos países da O.C.D.E.. Espera-se por exemplo, que a Suíça seja quem mais rápido solicite a abertura de negociações sobre esta base".

Em efeito, os importantes interesses dos seguradores suíços nos países do Mercado Comum lhes obrigaram a adotar decisões imediatas, durante o período de preparação das disposições de coordenação, nos diferentes Estados membros, para não ver-se discriminados com a efetividade das mesmas.

Atendendo a petição do Governo Suíço, os Ministros de Negócios Estrangeiros aprovaram, em 22 de julho de 1974, em Bruxelas, o texto de mandato o qual a base da Comissão realizaria as negociações, cuja aprovação definitiva corresponde ao Conselho.

De acordo com ele, um Grupo de Trabalho começou a atuar, para determinar as disposições vigentes na Suíça que devem ser modificadas, com a finalidade de que as empresas dos países do Mercado Comum possam disfrutar, na Suíça, das mesmas condições que serão concedidas às

empresas de seguros suíças, na Comunidade Económica Europeia.

Não carecem de dificuldade para as comunidades a quase instantânea aplicação do artigo 29. Discutia-se o problema de saber qual dos órgãos decisórios de C.E.C. (Comissão ou Conselho de Ministros) era competente para negociar os Convênios bilaterais previstos no artigo 27 da Diretiva.

Sobre a base da doutrina da Sentença do Tribunal de Justiça das Comunidades, com sede em Luxemburgo, com data de 31 de março de 1971, na que se atribuía competência à Comunidade para negociar e pactar acordos bilaterais e não aos Estados membros e na qual se precisavam os direitos e deveres da Comissão, em matéria de acordos com terceiros, se chegou à solução de otorgar a competência ao Conselho de Ministros.

No que se refere ao acordo com a Suíça, numerosas dificuldades, produzidas em ambas partes, impediram alcançar uma solução final, até o momento.

3. A MARGEM DE SOLVENCIA

3.1. Antecedentes históricos

Ao constituir a Margem de Solvência, de alguma maneira, a pedra angular de ambas liberdades, de Estabelecimento e Serviços, parece oportuno expor brevemente sua origem histórica.

No seio da O.C.E.E. criou-se um Grupo de Trabalho presidido pelo Professor Campagne, que estudou os dados de 10 Companhias de cada um dos seguintes países: Alemanha, Dinamarca, França, Holanda, Itália, Suécia e o Reino Unido. Utilizaram-se as cifras do quinquênio 1952-1957.

Partindo da análise da distribuição da relação de sinistros-primas assim como de sua variação estatística, o Prof. Campagne chegou a conclusão de que uma Companhia deve possuir um patrimônio livre de 25% das próprias primas, para garantir uma provabilidade de ruína no superior a 3%.

Com posterioridade, a Comunidade Económica Europeia criou uma Comissão, presidida pelo Prof. Bruno de Mori para definir a Margem de Solvência, que deveriam manter as empresas, com o que então se denominava "vocação europeia". Manejaram-se aqui dados concernentes a Itália, Bélgica, França e Alemanha para o período 1951-1960. Observam-se que a distribuição da relação sinistros primas se ajustava, razoavelmente, à figura de uma distribuição normal. Ainda que os desvios típicos variavam de um país a outro, desde 3% na Alemanha de 35% na Bélgica, se arbitrou, dentro do seio da Comissão de Trabalho, uma média ponderada europeia de 24%.

Finalmente, o Grupo de Questões Económicas do Conselho das Comunidades Europeias, estabelecem as normas atualmente em vigor.

Como mostra o Quadro N.º 1, a hipótese retida pela Comissão das Comunidades é a de um sinistrismo de 69,5%, com um excedente bruto de exploração de 30,5%, para financiar os gastos de exploração e, no seu caso, o benefício é a própria margem de solvência.

No que se refere à Espanha, como se comprova no Quadro Nº 2, o sinistrismo é ligeiramente mais baixo que a média prevista pela Diretiva: mas em compensação, os gastos totais (soma de gastos de gestão interna mais gestão interna) são superiores ao excedente bruto de exploração, que se deveria produzir com as mais baixas taxas de sinistrismo.

Dito de outra forma, nossos gastos de exploração, ainda que decrescentes, especialmente os externos, são superiores aos previstos pela Diretiva. Isto produz um evidente desequilíbrio técnico, que somente fica compensado pelos rendimentos financeiros, crescentes constantemente, até 1985.

Duas conclusões saltam à vista:

a) A margem de solvência não se nutre com primas, senão com rendimentos financeiros, com financiamento externo, ou consumendo ativos.

b) A diminuição dos tipos de interesses pode produzir problemas no mercado, já que a concorrência não permite baixar as taxas de sinistrismo, como consequência do afinamento dos tipos de prima.

3.2 Cálculo da Margem da Solvência (Naç. Vida)

A determinação da margem de solvência se realiza por dois métodos diferentes: um, em função das primas e outro, em função dos sinistros. Prevalece o mais alto.

O sistema de cálculo, em cada um dos dois métodos (primas ou sinistros), se divide em quatro fases: 1) Obtenção de massa líquida. 2) Distribuição por frações e aplicação de coeficientes. 3) Obtenção do coeficiente de sinistros conservados. 4) Resultado ponderado final.

Aqui está um exemplo numérico (Quadro Nº 3).

Primeiro resultado (com relação às primas).

- Somam-se as primas ou quotas emitidas em seguro direto, no curso do último exercício, qualquer que seja o exercício a que correspondam, incluídos acessórios.

- Acrescenta-se o importe das primas aceitas em reaseguros, no curso do último exercício.

- Deduz-se o importe total das primas ou quotas anuladas no transcurso do último exercício, assim como a soma de impostos e gravames referentes às primas ou quotas emitidas.

Depois de haver repartido o importe assim obtido em duas frações ou capas, sendo a primeira de 10 milhões de unidades de conta e a segunda do excesso; se aplicam os coeficientes de 18 e de 16 por cento respectivamente, sobre as frações, e se somam ambos produtos. (Quadro Nº 4).

O primeiro resultado, a efeitos do cálculo da Margem de Solvência, se obtém multiplicando a soma assim obtida pela relação existente, no último exercício, entre el importe dos sinistros que conserva a empresa, uma vez realizado a cessão em reaseguro, e o importe dos sinistros brutos; não podendo, em nenhum caso, esta relação ser inferior a 50% (Quadro Nº 5).

Segundo resultado (com relação aos sinistros). (Quadro Nº 6).

- Somam-se os sinistros pagos pelo seguro direto durante os três últimos exercícios (ou sete, nos Ramos de Pedrisco e Gelada), sem dedução alguma a cargo dos cessionários.

- Agrega-se ao importe dos sinistros pagos em conceito de aceitação em reaseguro no transcurso dos mesmos períodos.

- Soma-se igualmente o importe das reservas de sinistros pendentes, constituídas a fim do último exercício, tanto para negócio direto como para aceitações em reaseguro.

- Deduz-se os importes dos recobros nos últimos três anos (ou sete segundo o caso).

- Deduz-se o importe das reservas de sinistros pendentes constituídas ao começo do segundo exercício anterior ao último considerado, tanto para seguros diretos como para aceitações em reaseguro (Quadro Nº 7).

Uma vez encontrado o terço (ou a sétima parte, em seu caso) do importe assim obtido, se reparte em duas frações ou capas, sendo a primeira de 7 milhões de unidades de conta e a segunda do excesso; se aplicam os coeficientes de 26 a 23%, respectivamente, sobre as frações, e somam-se ambos produtos.

O segundo resultado, a efeitos da margem de solvência se obtém multiplicando a som assim obtida pela relação existente, no último exercício, entre o importe dos sinistros que conserva a empresa, uma vez realizada a cessão em reaseguro, e o importe dos sinistros brutos, não podendo, em nenhum caso, esta relação ser inferior a 50 por cento.

Ao ser o primeiro resultado (módulo primas) de 2.753.000 unidades de conta e o segundo (módulo sinistros) de 2.198.000 unidades de conta, prevalece o primeiro. O sinistrismo potencial desta entidade é moderada, estatisticamente falando.

A margem de solvência, para a entidade por exemplo, ascenderia às citadas 2.753.000 unidades de conta.

3.3. Cálculo da Margem de Solvência (Vida)

O Ramo de Vida, segundo a diretiva de 5-3-79, o sistema estabelecido para o cálculo da margem de solvência, apresenta peculiaridades, derivadas da distinta natureza desse tipo de seguros.

Segundo o artigo 19 desta Diretiva, para achar o mínimo da Margem de Solvência se somam dois resultados. Por um lado, 4% do importe das reservas matemáticas de seguro direto mais reaseguro aceito, multiplicada pela relação entre reservas matemáticas de própria conservação e as totais. Esta relação não pode ser inferior a 85%. Isto dá um resultado.

Por outro lado, 0,3% dos capitais em risco não negativos, se multiplica pela relação existentes entre capitais em risco de própria conservação e totais. Esta relação não pode ser inferior a 50%. A fração de

temporais. Isto dá um segundo resultado.

Somando ambos resultados, a operatória de trechos e coeficientes é a mesma que para os seguros na vida, módulo primas.

3.4. A experiência européia. Enquête da Comissão

O artigo 34 da Diretiva 73/239 previa que, ao cabo de seis anos, a comissão se designa aos Governos para conhecer os resultados reais da aplicação, nos distintos mercados de seguros, da Diretiva sobre Liberdade de Estabelecimento e, mais concretamente, sobre os efeitos da Margem de Solvência sobre a atividade asseguradora real.

Como expressa o Informe da própria Comissão:

"A enquête realizada pela Comissão para cumprir com esta obrigação mostra que os resultados obtidos até o presente momento são, em geral, positivos, ainda quando seja preciso advertir que, em alguns Estados membros, o período de observação foi bastante curto, devido ao atraso na aplicação da Diretiva. Pode afirmar-se, sem embargo, que certos temores, expressados no momento da adoção da Diretiva, logo se revelaram como infundados: só em casos excepcionais as companhias de seguros encontraram dificuldades à hora de fazer frente às exigências financeiras. Por outra parte, essas exigências, assim como o mecanismo de intervenção automática previsto na Diretiva, tiveram uma incidência positiva sobre a saúde do mercado comunitário de seguros".

E acrescenta a continuação:

"O principal resultado positivo que se desprende desta enquête é que, à luz da experiência atual, os organismos de controle consideram que as bases de cálculo de Margem de Solvência e dos Fundos de Garantia previstos nos artigos 16 e 17 da Diretiva, são satisfatórias".

A este respeito, é importante assinalar, por seu significado, o fato de que a experiência favorável sobre a aplicação da Margem de Solvência e o Fundo de Garantia se dá tanto em pequenos países, como Luxemburgo, Bélgica ou Portugal, como nos países grandes tais como Alemanha, o Reino Unido e França, entre outros.

De forma mais concreta, no que se refere aos distintos estratos de primas e de sinistros, assim como no que concerne aos distintos tipos aplicáveis àquelas para calcular a Margem de Solvência, as autoridades de controle dos países membros são favoráveis ao mentimento, sem modificação, de todos eles.

"A grande maioria dos Estados Membros aprovam, de maneira provisional, as porcentagens fixadas em relação às primas (16 e 18%) e aos sinistros (23 e 26%), mas, algumas delas fazem a observação de que seria necessário um período de observação mais dilatado para poder chegar a conclusões definitivas".

"A Dinamarca chama atenção no fato que, para que a Margem de Solvência seja suficiente, é preciso que as reservas técnicas, incluídas - em sua opinião - as reservas de equilíbrio, o sejam também. A França declara que não pode fazer frente a uma redução nas orçentagens, e se pronuncia expressamente a favor do man-

calcúlo sobre a base dos sinistros seja raramente aplicável. Ainda admitindo que as porcentagens aplicadas aos asseguradores que têm uma carteria modesta devem ser superiores às que se apicam a asseguradores com carteiras importantes, a Holanda preferiria uma transição progressiva entre as porcentagens previstas na Diretiva, antes que um trânsito brusco de uma ou outra situação".

"A Alemanha é o único país que considea muito débeis as porcentagens estabelecidas com relação às primas. Na Bélgica, ainda recusando-se pronunciar-se sobre este extremo as autoridades se manifestam no sentido de que os asseguradores belgas consideram que as porcentagens previstas pela Margem de Solvência são muito elevadas, salvo no caso de que se concedam privilegios fiscais e estimam que pode haver distorções no âmbito da competência, a menos que se tome como base de cálculo a prima líquida de comissão, em lugar da prima bruta".

4. OS ASSEGUADORES ESPANHOIS E AS NORMAS COMUNITARIAS

4.1. Integração responsável e positiva

Em 15 de outubro de 1979, atendendo o amável convite de asseguradores portugueses, pronunciei uma conferência em Lisboa na qual insistia na importância que, para o assegurador espanhol e português, supunha a aceitação das diretivas comunitárias em matéria de Liberdade de Estabelecimento de empresas de seguros.

Como afirmava o então Presidente do Comitê Europeu de Seguros, senhor Gaudet, "Um trabalho de harmonização entre as diferentes legislações europeias se revela mais necessário num campo especialmente delicado, que afeta concepções nacionais e os mecanismos da vida de cada país. A instauração de uma liberdade de estabelecimento e uma liberdade de prestação de serviços no âmbito de seguros apresenta problemas muito mais complexos que os de livre circulação de mercadorias, onde não se trata mais que simples intercâmbio comercial. O seguro está ligado à linguagem, ao direito, à história econômica e social e as opções políticas, especialmente às relativas à proteção social de cada um de seus membros. O direito do contrato, o estatuto das empresas, as modalidades da distribuição, o comportamento dos assegurados, da opinião e do poder público diferem grandemente de um país a outros".

Coincidindo com esta base, me permito recomendar:

"Dai que a integração seja um problema sério que os espanhóis devemos abordar com um alto sentido de responsabilidade. Isto deve plasmar-se, especialmente, numa série de pontos. Primeiro, otorgar ao tema a extraordinária importância que merece. Segundo, conceder-lhe a urgência necessária, em nosso denso fazer de cada dia e não sacrificar uma vez mais, o importante ao urgente. Terceiro, prever com antelaboração os necessários aperfeiçoamentos em nossas respectivas empresas, mas, sobretudo, prevê-los a nível setorial".

Desde então e até o momento da integração, seis anos depois, se pode afirmar que o conteúdo e significação das Diretivas de 24 de julho de 1973 e de 5 de março de 1979, sobre coordenação das disposições legislativas, regulamentárias e administrativas concernentes ao acesso à atividade de seguro direto e seu exercício,

foram amplamente apoiados pelos asseguradores espanhóis. Por exemplo, o Acordo da Assembléia Geral da UNESPA de abril de 1980.

Produziram-se dois efeitos, que vale a pena ressaltar. A adesão do setor de seguros foi mais fácil, mais rápida e mais plena, que a de outros setores financeiros, devido ao fato de que o seguro espanhol, a diferença de outros setores, nunca teve proteção legislativa, com relação às entidades de seguros de outros países. O seguro estrangeiro na Espanha vem operando, sem discriminações significativa, desde princípios do século. Dai que as reservas lógicas, iniciais dos negociadores espanhóis, puderam levantar-se facilmente ante o talante abertura dos asseguradores espanhóis. De fato, o seguro espanhol aceitou, com consciência e após detidas análises, todo o acervo (ac-qui) comunitário, sem mais exceção que a transição pactada para a Diretiva de coaseguro e para a Segunda Diretiva de R.C. Autos. Analogamente, com a conformidade do seguro espanhol, nossas autoridades levantaram as reservas concernentes a diretiva de 24 de abril de 1972 sobre R.C. Autos. É justo reconhecer que a C.E.E. em várias ocasiões, e de maneira especial, o comissário Sr. Tugendhat, mostraram sua satisfação por esta atitude.

4.2 As normas comunitárias, fonte de liberdade para o seguro espanhol

Eu penso que de nossa parte, os asseguradores espanhóis devemos gratidão a C.E.E. e não só pelo seu apoio pontual, que nunca faltou, senão sobretudo, por existir, por fundar-se sobre uma concepção de mercado livre e por estabelecer, com rigor e com conhecimento da técnica asseguradora, um sistema onde se conjugam harmonicamente, o respeito a liberdade das empresas e a garantia dos direitos dos asseguradores, ao longo do tempo. A pedra angular desta harmonia é a margem de solvência e seu complemento, o Fundo de Garantia.

Num país de nossas características: com um isolamento posterior a uma guerra civil; uma economia que, apesar de avançar pra a liberdade não podia classificar-se de economia de mercado; de um mercado intervencionismo administrativo, que, às vezes, chegava a adormecer o sentido da liberdade e da iniciativa dos empresários, resultava muito difícil abordar uma nova legislação que não resultara excessivamente lastrada pela experiência retrospectiva, e, o que é ainda mais importante, pelas mentalidades ancoradas no passado.

Neste sentido, a normativa comunitária trouxe a nossa legislação não somente os avanços próprios de normas posteriores em duas décadas a nossa lei de 1954 e em mais de meio século o nosso arcaico e venerável regulamento de 1912, senão, sobretudo, o avanço qualitativo de estar inspirada na concepção liberal da economia.

Como resultado, a lei de 2 de agosto de 1984 e o regulamento de 10 de agosto de 1985, supõem um avanço considerável na direção da liberdade e da adequação aos tempos. É evidente que a lei não é perfeita e que os avanços foram, com o tempo ruim. O passado pesou, os temores do órgão de controle à liberdade das empresas, e talvez, em algum setor minoritário do seguro pôde influir essa comodidade que se deriva do fato de que quem não tem liberdade também não assume responsabilidade,

esse sentimento que Fromm denominava medo a liberdade".

Contudo, o resultado líquido sem ser perfeito como deveria e poderia ter sido, é um salto gigantesco em relação com nossas anteriores estruturas. Temos que reconhecer que existiu muita dose de compreensão nas forças parlamentárias de todo signo e em autoridades que, vencendo preconceitos e escrúpulos, aceitaram aperfeiçoamentos que, sem a perspectiva da integração da Espanha na C.E.E., com a subsequente obrigação de aceitar o acervo jurídico comunitário, nunca teriam aceitado. Dai que, antes de falar da concorrência, dos sacrifícios, da perda da estabilidade dos mercados e de outros problemas que temos que afrontar, seja justo reconhecer que os asseguradores espanhóis devemos aos asseguradores europeus e a Comunidade uma parte importante de nossa atual liberdade.

4.3. A não discriminação de Asseguradores estrangeiros

Este é um ponto que se concentrou a preocupação dos Asseguradores comunitários, quando a realidade é que às discriminações dos estrangeiros na Espanha foram mínimas, desde sempre. Os asseguradores estrangeiros estabelecidos na Espanha estavam ligeiramente discriminados (às vezes a favor e às vezes contra) no terreno legislativo e não discriminados em absoluto, no terreno comercial, já que um dos rasgos que caracterizam o povo espanhol é a ausência de xenofobia e chauvinismo.

Com as diretivas sobre liberdade de estabelecimento se consagra em nosso país - e nos demais comunitários - um triple estatuto jurídico, segundo a nacionalidade das Empresas, desde o ângulo do controle:

a) O das empresas com sede no país de autorização, para as quais, as autoridades de controle de tal país possuem as faculdades mais amplas faculdades que se estendem ao controle da Margem de Solvência de tais empresas em outros países da comunidade.

b) O das empresas com sede em outro país comunitário, que pretendem criar um estabelecimento (agência ou sucursal) no país da autorização sobre estas empresas se têm um estatuto, em parte paralelo ao anterior e, em parte, diminuído, no que concerne a normas sobre estrutura societária, capitais, margem de solvência e fundo de garantia, cujos temas é competente a autoridade de controle do país da sede.

c) O estatuto das entidades com sede em países não comunitários, mas que pretendem abrir um estabelecimento num país da comunidade. Este estatuto, é mais restritivo que o das Empresas Comunitárias (por exemplo, em materia de recursos). Estas cautelas não podem surpreender, dada a configuração atual do mundo. Não obstante, este regime pode equiparar-se ao das empresas comunitárias pela via do artigo 29 da diretiva de 24 de julho de 1973 e concordantes da de 5 de março de 1979. A realidade é que, quando o país terceiro é uma potencia asseguradora internacional (como ocorre no caso da Suíça, único país que negocia um acordo, em base ao citado artigo 29) dada a complexidade de interesses em pago a convênio não resulta empresa fácil, como o prova o dilatado período de negociação Suíça - C.E.E. sem acordo formal até o presente.

muito diretamente cooperam com os asseguradores europeus para eliminar as discriminações baseadas na nacionalidade das empresas, já que a longa experiência espanhola com asseguradores estrangeiros em nosso país, revela que, com carácter geral, estes operam no mercado de maneira análoga à das empresas espanholas, dentro de uma lícita concorrência comercial. Isoladas anormalidades não são motivo de especial discriminação, porque também se produzem isoladamente, em empresas espanholas.

Em supostos de concorrência normal entre empresas, os protecionismos acabam fazendo o protegido ineficiente. A legislação e as autoridades só devem intervir para restabelecer as condições de concorrência leal.

A credibilidade dos asseguradores espanhóis, ao defender tal postura, que superficialmente pode parecer contrária a seus interesses, conseguiu eliminar a maior parte das discriminações inicialmente previstas.

Não obstante, os legisladores e as autoridades aduzia razões para manter as leves diferenças existentes,

(art. 11.1 e 12 da lei):

a) Em primeiro lugar, que a lei é para todos, espanhóis, comunitários e não comunitários, e que se a própria normativa da E.C.E. estabelecia discriminações baseadas em razões de ordem pública, com respeito a empresas não comunitárias, não havia motivo para pedir outra coisa à Espanha, sobretudo, antes da assinatura do Tratado de adesão.

b) Que a entrada da Espanha na C.E.C., com a aceitação, já conhecida desde 1982, das duas diretivas sobre liberdade de estabelecimento, a partir do primeiro momento da adesão eliminaria toda diferença com respeito aos asseguradores procedentes de países comunitários, para o qual a própria lei espanhola deslegalizava a matéria, permitindo o governo adequar-se aos Tratados internacionais que a Espanha assinou (Disposição final sétima da lei), o qual compreende obviamente o Tratado de Adesão.

c) É evidente que certas cláusulas, baseadas em interesses de ordem pública, devem permitir às autoridades espanholas intervir de maneira imediata e efetiva com respeito a empresas procedentes de países onde eventualmente as empresas de seguros espanholas puderam sofrer um trato discriminatório ou simplesmente, não podem operar. Por ex.: Monopólios de Estado.

4.4. A adaptação do Direito interno espanhol à normativa comunitária depois da adesão

O governo espanhol cumpriu fielmente os compromissos assumidos no Tratado de Adesão. Assim com a data de 6 de junho promulgou o Real Decreto Legislativo 1355/86, pelo qual se adotou a lei de ordenação do seguro privado de 2 de agosto de 1984 aos compromissos derivados do Tratado de Adesão à C.E.E.

Posteriormente, se promulgou o Real Decreto 2.021/86, de 22 de agosto, adaptando igualmente o Regulamento de Ordenação do Seguro Privado de 19 de agosto de 1985 e muito recentemente se publicou, também, a Ordem de 7 de

já adaptado, com o qual se termina o processo de adaptação legislativa do Direito de seguros espanhol à Comunidade Econômica Européia, em seus aspectos gerais. Em outros âmbitos mais específicos, também promulgou o Real Decreto Legislativo 1.300/1.986 de 28 de junho, pelo que se modificou determinados artigos do Texto Refundido da Lei Reguladora da Produção dos Seguros Privados (Agentes e Corretores) para adaptá-los aos compromissos derivados do Tratado de Adesão da Espanha à Comunidade Econômica Européia. Por sua vez, em outro ramo tao importante como o do Seguro de Automóveis, se publicou o Real Decreto Legislativo 1.301/1.986, de 28 de junho no que se adapta o Texto Refundido da Lei de uso e circulação de veículos de Motor ao ordenamento jurídico comunitário.

É justo reconhecer que o processo legislativo espanhol de adaptação à Comunidade Econômica Européia foi fiel aos princípios de liberdade de mercado e de concorrência que inspiram o Tratado de Roma e as diretivas comunitárias.

5. EFEITOS DA MARGEM DE SOLVENCIA. REFERENCIA A EXPERIENCIA ESPANHOLA

5.1. Efeitos diretos

5.1.1. A margem de solvência, garantia dos assegurados

A margem de solvência constitui, em certa forma, a contrapartida da liberdade. Liberdade e responsabilidades são os dois parâmetros fundamentais que definem uma democracia. Daí que quando os Organismos Internacionais, como a C.E.C. se ocupam do seguro, suas resoluções têm dois eixos básicos. Por um lado, o eixo da liberdade, de onde se derivam as exigências de não discriminação e, num sentido amplo, das medidas contra a concorrência desleal o "dumping" e os monopólios. O outro eixo é constituído fundamentalmente pela Margem de Solvência, já que o controle é uma garantia formal que pode dar-se, como demonstra a história, em maior ou menor escala, e com grandes diferenças, de uns países a outros.

Desde um certo ponto de vista, a solvência é um sistema para permitir que as entidades asseguradoras, que assumem obrigações a muito longo prazo, estejam em situação de fazer frente a suas obrigações também a muito longo prazo. A longa vida dos contratos de seguros, em alguns Ramos, e a permanência das carteiras ao longo do tempo, pelo sistema da renovação tácita ou expressa, dos seguros de curto prazo, são as causas de que tenham que propor-se a solvência das entidades asseguradoras desde o ponto de vista dinâmico.

Esta nota de dinamismo, que inclui o risco empresarial é a que distingue a Margem de Solvência das reservas e provisões técnicas que configuram a solvência estática ou, se quiser o primeiro degrau da solvência global. O segundo degrau seria a Margem de Solvência, tal como se entende na C.E.C.

Esta medida vem a juntar o elemento de "qualidade" ao produto que denominamos seguro. Ao ser o seguro um contrato de confiança baseado na boa fé, é evidente que a qualidade do seguro se compõe de vários elementos fundamentais. Por um lado, a adequação da cobertura às

eficiência dos homens e a organização da entidade asseguradora, através do tempo, na forma de prestar os serviços ao assegurado. Finalmente, talvez a mais importante nota da qualidade de um seguro é a solvência da entidade asseguradora. A solvência entra assim na garantia fundamental de um contrato baseado na confiança. A margem de solvência é a garantia dos assegurados.

5.1.2. A margem da solvência cresce com a recaudação de primas: o tema da inflação

Talvez valesse a pena assinalar um aspecto da Margem de Solvência, que é o que se refere ao dinamismo da mesma, em função do aumento quantitativo das carteiras das Entidades de Seguros, ainda que se deva ao aumento de operações à assunção de riscos mais perigosos ou, simplesmente, à adaptação das carteiras aos valores reais dos bens e das responsabilidades nos seguros de bens ou serviços, cujos capitis se erosionam com a inflação, dando lugar a dois fenômenos perigosos: A depauperação das carteiras de maneira automática, (o que neutraliza os esforços de produção das entidades seguradoras, em termos reais) e o infraseguro, o que pode dar lugar ao desequilíbrio entre primas e prestações ou a aplicação da denominada regra proporcional, nos casos em que seja possível.

Esta flexibilidade de adaptação da margem de solvência às novas cifras que marque o índice de inflação ajuda dois coroarários aos quais mais tarde me referirei, mas que devem ficar perfeitamente assinalados: a margem de solvência é incompatível com o controle político de preços assim como com a regulamentação limitativa das inversões.

O tema da inflação é abordado no já citado informe da Comissão das Comunidades.

"Os Estados membros que conheceram taxas de inflação elevadas, estimam unânimemente que esta circunstância faz a gestão das companhias de seguro mais difícil e mais incerta. As respostas francesa e irlandesa chamam a atenção sobre o fato de que, precisamente esta incerteza, faça ainda mais necessária a manutenção da Margem de Solvência".

"As dificuldades que encontram as companhias de seguros pela existência da inflação não se limitam de nenhuma maneira, à constituição da Margem de Solvência. A manutenção das reservas técnicas suficientes, em particular, constitui igualmente um problema, especialmente, como pode manifestar o Reino Unido, nos Ramos em que o pagamento de sinistros é, por natureza, consequência de uma série de operações que levam longo tempo (long-tail business); assim ramo de responsabilidade de produtos, no que o montante da indenização que a companhia deverá pagar ao final pode constituir, em termos monetários, numa quantidade superior à prevista num princípio, ao tempo de constituição das reservas"

"As companhias de Seguros se esforçam, por diferentes meios, em compensar a inflação. As primas devem aumentar-se, mas nem sempre é fácil aumentá-las tão rapidamente como seria preciso. A Itália se encontra com um problema particular: a Quantia das primas de responsabilidade civil derivado do automóvel está submetido ao controle do Estado que, por razões de

política geral, deseja mantê-las tão baixas quanto seja possível. Os seguradores podem igualmente modificar sua política de inversões, de maneira que possam colocar seus recursos em atividades de tal natureza que sejam capazes de resistir a erosão monetária tanto desde a ponto de vista do valor do ativo, em si mesma considerado, como de seu rendimento a técnica da reavaliação de ativos se utiliza igualmente, dentro dos limites que marca a prudência e dos que estabelecem as autoridades".

"Várias respostas indicam, em fim, que a dificuldade de manter as reservas técnicas e a Margem de Solvência em períodos de inflação leva as companhias a esforçar-se ainda mais em aumentar sua eficácia a reduzir seus custos".

"A Alemanha o Estado membro que menos sofreu a erosão monetária, considera que a inflação não teve nenhum efeito, nem benéfico nem prejudicial, sobre as companhias de seguros, em relação aos países de inflação elevada. Pelo contrário, estes países estimam que se viram prejudicados, ao menos na medida em que seus gestores tiveram que fazer frente a maiores dificuldades e incertezas".

No que se refere a Espanha pode dizer-se que a inflação em 1986 foi ao redor de 8% e se estima que em 1987 se situará em torno de 5% anual.

Esta situação comparativamente vantajosa em relação com inflações anteriores, que rebaixaram a taxa de 20% anual, coincidem, por um lado, com a existência de revalorizações automáticas das carteiras, que se produzem praticamente de maneira espontânea nos grandes riscos e com apólices indicadas em riscos simples e, por outra parte, a liberdade tarifária e de apólices permitiu a criação de modalidades ágeis, com participações em benefícios, no ramo de vida, baseadas nos rendimentos financeiros, que podiam compensar os efeitos da inflação.

Por estas razões, o elemento inflação não foi decisivo na adaptação do seguro espanhol à normativa comunitária.

5.1.3. Estímulo da correta tarifação: freio, a prazo, da concorrência selvagem

O cálculo da Margem de Solvência se efetua de duas formas diferentes e paralelas. Por um lado, se têm em consideração a cifra líquida de recaudação de primas durante um período à que se aplica um coeficiente de 18% para os primeiros 10 milhões de dólares (a estes efeitos se equipara o ECU com o dólar) e de 16% para o excesso. Paralelamente, se calculam os sinistros, mais reservas de sinistros líquidos, para o mesmo período, aos que se aplicam um coeficiente de 26% para os primeiros 7 milhões de dólares e 23% para o excesso sobre tal cifra.

Das duas cifras, assim obtidas, se retém a mais alta.

Se a seleção de riscos não foi correta, ou a tarifação não se fundamente em bases técnicas adequadas, prevalecerá o módulo de sinistros, com que a Entidade que se trate verá agravada sua margem de solvência, em relação com outra de idêntica recaudação de primas mas mais cuidadosa de que a de seleção de carteira ou da tarifação dos riscos. (Quadro N.º 8, companhias "A" e "C").

.../.

sistema de Margem de Solvência, todas as entidades estão obrigadas a obter recursos suplementários. Neste aspecto, existem várias possibilidades.

a) Consumir os ativos livres

Se não se percebem primas suficientes e a Margem de Solvência não tem de cobrir-se com ativos livres, isto significa que a entidade haverá demorado o problema, em quanto não tenha consumido suas reservas livres, mas chegará um momento em que o problema se discutirá com maior cruza e em piores condições, porque haverá perdido sua capacidade de excedente. (Quadro Nº 9).

b) Crescer moderamente

Em função das possibilidades de auto financiamento. Esta possibilidade, que provavelmente retrairá a oferta nos ramos de exploração deficitária, é só uma solução auxiliar, mas nunca poderá ser uma medida política geral, em mercados inflacionistas (onde, ou se cresce por cima da inflação ou o coeficiente de gastos gerais é asfíxiante) ou muito competitivos. (Quadro Nº 10).

c) As sociedades de seguros podem acudir ao mercado de capitais emitindo obrigações ou ampliando seu capital social. Isto é possível e ainda lógico, a condição de que os benefícios das Entidades de seguros permitam remuneração a tais títulos em linha com o interesse do mercado de capitais. Em outro caso, ninguém subscreverá suas emissões. Naturalmente os benefícios sociais, em boa parte, só podem derivar de uma correta tarifação.

d) A única solução razoável, a longo prazo, não parece ser outra que a de uma tarifação que incorpore um benefício suscetível de inverter-se na cobertura da Margem de Solvência e na remuneração do capital alheio.

Sobre este ponto, o informe da Comissão das Comunidades, sobre a base da enquete cumprida pelos países membros diz o seguinte:

"Se realizaram um certo número de estudos para calcular o benefício que deve ser uma companhia de seguros a fim de poder manter sua Margem de Solvência com 16% de seus ingresos em conceito de primas. Segundo as hipóteses levados em consideração, relativas a taxa de expansão dos negócios, os tipos de imposição em vigor, as políticas de reassseguro, etc., este benefício deveria alcançar 4% das primas. Duvidas foram expressadas referentes à possibilidade de manter semelhante margem de benefício a longo prazo"

"Os organismos de controle reconhecem, em conjunto, que numerosos asseguradores expressaram tais dúvidas desde uma perspectiva a longo prazo, sem embargo, não as compartilham senão na hipótese de uma situação excepcional. Sua opinião geral é que, em companhias bem dirigidas, que disponham de uma carteira bem equilibrada, esse deveria ser capaz de manter a margem sem dificuldade, com tal de evitar variações muito fortes em suas entradas, e sempre que consigam reservar uma parte suficientemente elevada do produto de suas inversões com este fim. Todos os organismos de controle estão de acordo em que, quanto mais elevada seja a taxa de inflação, mais agudos são também os problemas".

"Certo número de países faz observar que a obrigação de manter a Margem de Solvência obriga os seguradores a aumentar sua produtividade e sua rentabilidade, em particular, reduzendo seus gastos gerais. Esta consequência se considera como um dos efeitos positivos da diretiva":

5.1.4. Estímulo da retenção de planos de Conservação no mercado nacional.

O sistema de Margem de Solvência comunitária não estabelece nenhuma restrição à liberdade de reassseguro. Neste ponto, seu respeito à economia de mercado é completo. Não obstante, ao estabelecer que, a efeitos do cálculo de Margem de Solvência, uma empresa cedente não pode deduzir de suas obrigações mais de 50% por reassseguro cedido, isto significa, que toda cessão, acima deste coeficiente, obriga a cedente a cumprir a Margem de Solvência, não só da parte retida, mas também, da parte cedida acima de 50%. Esta previsão tem por objeto reter no país do risco a maior parte das garantias, com a finalidade de que o assegurado encontre um segurador solvente em seu próprio país, sem depender em proporção excessiva de um reassseguro que a experiência demonstra que, às vezes, é solvente e, às vezes, não é.

De fato, o que ocorre é que, com este sistema, deixa de ter interesse a função de "Fronting Company" (Companhia fachada), em virtude da qual uma empresa de seguros poderia desnaturalizar sua função, subscrivendo riscos em condições pouco técnicas, sobre a base de que, reasssegurado 99% ou 100% do risco, no melhor dos casos, ela sempre ganhava uma comissão e nunca assumia nenhum risco ou o assumia em proporção insignificante. O financiamento, com cargo à Cedente, da Margem de Solvência por sua conta, em tudo o que o reassseguro exceda de 50%, é um sistema que, sem restar liberdade ao mercado, deve conduzir a que as empresas de seguros deixem de atuar como agentes e reassumam sua função de assunção e compensação de riscos, com uma prudente ajuda do reassseguro.

O fato de que uma empresa de seguros - que segue sendo livre, mas sabe as consequências de suas decisões - assuma, pela lógica do sistema, uma participação importante em cada risco, dá, necessariamente, um estímulo à seleção de riscos e sua correta tarifação, já que está fortemente interessada no resultado dos negócios, que, em grande proporção, assume por sua conta.

Caso contrário, quando as empresas cedem porcentagem de reassseguro inferiores a 50%, parece claro que a Diretiva é um estímulo ao aumento de cessões, posto que com ele podem diminuir-se as exigências da Margem de Solvência.

Em teoria, pode produzir-se igualmente uma transformação de reassseguro proporcional em modalidades de reassseguro não proporcional.

O Informe da Comissão das Comunidades assinala que na Europa não eram frequentes reassseguros superiores a 50% e que, em geral não se percebem nenhuma mudança importante na estrutura do reassseguro, derivado da existência do tope de 50%.

5.1.5. Capitalização do Mercado

Uma das vantagens do sistema da Margem de Solvência consiste em que nos obriga a fazer o que, ainda que não existisse a Margem de Solvência deveríamos fazê-la, de todos modos. Em certa forma, nos coloca perante nossas próprias responsabilidades.

Há cinco anos, a UNESPA encarregou um estudo atuarial sobre a evolução do patrimônio livre dos distintos tipos de entidades de seguro que operam na Espanha (Sociedades Anônimas, Mutualidades, delegações ou Sucursais de Entidades Extranjeiras). O resultado oferecia uma tendência preocupante. (Quadro Nº 11).

Em 1985 se entrava em insolvência setorial (média). A política do setor, em seu conjunto, indicava uma tarifação insuficiente, quanto ao patrimônio livre destinado a financiar a Margem de Solvência ia diminuindo gradualmente. Isto significava que a Margem de Solvência se cubria com cargo a ativos livres acumulados durante anos, porque as empresas não obtinham os suficientes recursos nem da exploração técnica nem da exploração financeira, apesar dos altos tipos de juros. O típico problema de excesso de oferta em época de crise econômica.

Inútil dizer que este informe se manteve em absoluta reserva, enquanto que se desenvolveu uma política de estímulo, por um lado, de uma tarifação correta. Neste ponto o êxito foi escasso. Por outro lado, se estimulava uma capitalização do setor político coincidente com a da Administração espanhola. Aqui o êxito foi importante. Pelo sistema de reposição de perdas técnicas, de ampliações de capital, de fusões e concentrações de empresas com a correspondente cobertura das insuficiências, sob a sombra da exigência da constituição, na quantia necessária, da Margem de Solvência e do Fundo de Garantia, o seguro espanhol se capitalizou em forma notável nos últimos anos, até o extremo de que, em 1985, não só se entrou na fase de insolvência setorial (como previam as projeções) senão que o grau médio de cobertura da Margem de Solvência pelo setor assegurador espanhol é de ao redor de 4 vezes o mínimo de solvência comunitária, segundo um recente estudo actuarial da UNESPA. (Quadro Nº 12). É de esperar que esta capitalização se fez de maneira homogênea para os três grupos de entidades que operam no mercado espanhol, já que só em décimos existem diferenças de coberturas entre os tais três grupos. Nos três casos se supera em 400% o mínimo comunitário, graças à capitalização realizada nos 5 últimos anos.

5.1.6. Estímulo da dimensão e da concentração do mercado

Um dois efeitos que, sem a menor dúvida, se derivam do sistema de cálculo e cobertura do Margem de Solvência e do Fundo de Garantia é o de estimular a concentração dos mercados; efeito de especial interesse em um mercado, como o espanhol, com mais de 600 entidades, das quais, mais de 300 operam em vários ramos simultaneamente.

Como se viu anteriormente, os primeiros 10 milhões de dólares, (forma baseada em primas) e os primeiros 7 milhões de dólares (fórmula baseada em sinistros), ex-

igem um coeficiente mais gravoso da Margem de Solvência que os trechos situados acima destas cifras. A fundamentação é evidente: o maior nível de recaudação se estima que funciona mais intensamente que a lei dos grandes números e se garantem menores desvios do resultados reais sobre previstos.

Na Diretiva Vida, com as lógicas diferenças, persiste a analogia de agravação dos trechos inferiores a 10 milhões de dólares.

Parece claro que, com tais previsões, se estará configurando uma dimensão mínima alta, a partir da qual se facilita a exigência da Margem de Solvência e se aumenta a capacidade competitiva das empresas que superem esta quota. Isto conduz, (na Espanha temos uma experiência direta) a uma política de fusões e concentrações de empresas que, agrupando-se, podem obter condições às que não teriam acesso de outra maneira.

Sem embargo, as diferenças de tratamento por dimensão não são excessivamente importantes. A tendência às fusões e concentrações de empresas vêm, sobretudo, estimuladas pelo efeito do Fundo de Garantia.

Em efeito, segundo o artigo 17 da Diretiva Não Vida, o Fundo de Garantia está constituído por 1/3 da Margem de Solvência e, em todo caso, pelos seguintes mínimos absolutos: 400.000 ecus para os Ramos de Responsabilidade Civil Automóveis; R.C. Aviação; R.C. de Buques; R.C. Geral; Crédito e Caução; 300.000 ecus para os Ramos de Acidentes; Doenças; Cascos de veículos terrestres incluídos os ferroviários; aéreos; marítimos; lacustres e fluviais; Mercadorias transportadas, Incêndios e elementos naturais e perdas pecuniárias diversas; 200.000 ecus para danos em geral aos bens e proteção jurídica (defesa).

A empresa que opere em vários ramos só deverá cobrir o de cifra mais elevada.

Para as mútuas se prevêm reduções, no Fundo de Garantia, de 25%.

A exigência do Fundo de Garantia teve como consequência, no plano legislativo, que os capitais desembolsados exigidos pelas legislações nacionais de cada país comunitário coincidam em importes situados ao redor do Fundo de Garantia Comum.

Conscientes do problema que se tratava às pequenas entidades a legislação comunitária e as nacionais que a recolheram (a espanhola é um exemplo) outorgaram uma série de facilidades consistentes em conceder prazos, inclusive longos, de adaptação; rebaixar as exigências para pequenas mútuas e conceder incentivos à especialização, seja por ramos, seja de âmbito territorial, já que, em ambos casos, o excesso de oferta se reduz e a especialização permite aumentar a competência e a qualidade dos serviços das pequenas empresas, no momento que se facilita sua sobrevivência e os empregos que toda a empresa de seguros necessariamente comporta.

Na Espanha desapareceram (no sentido jurídico, mas não no sentido real, já que vivem integradas em unidades maiores, em sua maior parte) mais de 250 entidades, incluindo as de assistência sanitária e previsão so-

cial. Sem embargo, esta reconversão não supõe (a diferença do acontecido com a reconversão bancária) nem perda de emprego no seguro, nem custo algum para os contribuintes, com cargo a impostos.

A vantagem da Margem de Solvência e, ainda mais claramente, do Fundo de Garantia, é o fenômeno que nós chamamos coloquialmente "fazer um vivo de vários mortos". Em efeito, uma série de pequenas empresas, cada uma das quais não alcança individualmente, o mínimo, em cifras absolutas do Fundo de Garantia, se se fusionassem e somassem seus insuficientes patrimônios livres, o resultado total, ao superar o mínimo superaria os níveis legais e cumpriria as exigências comunitárias.

O mesmo fenômeno se produz jogando com os distintos trechos e tipos, que se utilizam para calcular a Margem de Solvência.

A Comissão das Comunidades, em seu já citado informe sobre a enquête realizada aos países comunitários, acha que é mais a exigência de autorização prévia para operar num país, a que está produzindo reestruturações dos mercados. Em efeito Comissão:

"A Bélgica é um país que registra as maiores mudanças: das 445 companhias que operavam na Bélgica antes da entrada em vigor da lei pela que se aplica a Diretiva, 145 haviam cessado já suas atividades em 1979. Houve 83 transferências de carteira, ademais de certo número de fusões. Sem embargo, temos que salientar que, antes da promulgação da nova lei, os únicos ramos do seguro submetidos a controle eram os de responsabilidade civil derivada do automóvel e acidentes de trabalho. Ademais as cifras antes indicadas correspondem às companhias cuja sede social está situado em outro Estado Membro, e que, por conseguinte, não foi afetada pela aplicação na Bélgica das disposições em matéria de solvência".

"Na Alemanha, o seguro de transporte não se encontrava sujeito a controle antes da entrada em vigor das disposições da diretiva. Tal situação tinha como consequência asseguradores que não praticavam outro ramo que o transporte, mas que estavam associados a outros que trabalhavam em todos os ramos. Uma vez submetido a controle o seguro de transportes, já não tinha razão de ser esta existência separada, foi que motivou as transferências de carteiras registradas neste campo e não as disposições financeiras. Alguns asseguradores de transporte, estabelecidos em outros estados membros preferiram renunciar esta atividade antes de submeter-se a nenhum tipo de controle".

"Nos demais Estados membros, os cesses de atividade, as transferências de carteira e as fusões que se realizaram, parecem constituir, em quase sua totalidade a continuação de uma tendência preexistente, ainda quando não se possa excluir o que a aplicação da Diretiva, incluídas suas disposições não financeiras, tenha dado um novo impulso a esta situação".

"No Reino Unido, a aplicação da Diretiva reforçou, talvez, a tendência de certas companhias não comunitárias a operar por meio de filiais mais que por meio de sucursais. A comprovação deste fato confirma o que se

igem um coeficiente mais gravoso da Margem de Solvência que os trechos situados acima destas cifras. A fundamentação é evidente: o maior nível de recaudação se estima que funciona mais intensamente que a lei dos grandes números e se garantem menores desvios do resultados reais sobre previstos.

Na Diretiva Vida, com as lógicas diferenças, persiste a analogia de agravação dos trechos inferiores a 10 milhões de dólares.

Parece claro que, com tais previsões, se estará configurando uma dimensão mínima alta, a partir da qual se facilita a exigência da Margem de Solvência e se aumenta a capacidade competitiva das empresas que superem esta quota. Isto conduz, (na Espanha temos uma experiência direta) a uma política de fusões e concentrações de empresas que, agrupando-se, podem obter condições às que não teriam acesso de outra maneira.

Sem embargo, as diferenças de tratamento por dimensão não são excessivamente importantes. A tendência às fusões e concentrações de empresas vêm, sobretudo, estimuladas pelo efeito do Fundo de Garantia.

Em efeito, segundo o artigo 17 da Diretiva Não Vida, o Fundo de Garantia está constituído por 1/3 da Margem de Solvência e, em todo caso, pelos seguintes mínimos absolutos: 400.000 ecus para os Ramos de Responsabilidade Civil Automóveis; R.C. Aviação; R.C. de Buques; R.C. Geral; Crédito e Caução; 300.000 ecus para os Ramos de Acidentes; Doenças; Cascos de veículos terrestres incluídos os ferroviários; aéreos; marítimos; lacustres e fluviais; Mercadorias transportadas, Incêndios e elementos naturais e perdas pecuniárias diversas; 200.000 ecus para danos em geral aos bens e proteção jurídica (defesa).

A empresa que opere em vários ramos só deverá cobrir o de cifra mais elevada.

Para as mútuas se prevêm reduções, no Fundo de Garantia, de 25%.

A exigência do Fundo de Garantia teve como consequência, no plano legislativo, que os capitais desembolsados exigidos pelas legislações nacionais de cada país comunitário coincidam em importes situados ao redor do Fundo de Garantia Comum.

Conscientes do problema que se tratava às pequenas entidades a legislação comunitária e as nacionais que a recolheram (a espanhola é um exemplo) outorgaram uma série de facilidades consistentes em conceder prazos, inclusive longos, de adaptação; rebaixar as exigências para pequenas mútuas e conceder incentivos à especialização, seja por ramos, seja de âmbito territorial, já que, em ambos casos, o excesso de oferta se reduz e a especialização permite aumentar a competência e a qualidade dos serviços das pequenas empresas, no momento que se facilita sua sobrevivência e os empregos que toda a empresa de seguros necessariamente comporta.

Na Espanha desapareceram (no sentido jurídico, mas não no sentido real, já que vivem integradas em unidades maiores, em sua maior parte) mais de 250 entidades, incluindo as de assistência sanitária e previsão so-

cial. Sem embargo, esta reconversão não supõe (a diferença do acontecido com a reconversão bancária) nem perda de emprego no seguro, nem custo algum para os contribuintes, com carga a impostos.

A vantagem da Margem de Solvência e, ainda mais claramente, do Fundo de Garantia, é o fenômeno que nós chamamos coloquialmente "fazer um vivo de vários mortos". Em efeito, uma série de pequenas empresas, cada uma das quais não alcança individualmente, o mínimo, em cifras absolutas do Fundo de Garantia, se se fusionassem e somassem seus insuficientes patrimônios livres, o resultado total, ao superar o mínimo superaria os níveis legais e cumpriria as exigências comunitárias.

O mesmo fenômeno se produz jogando com os distintos trechos e tipos, que se utilizam para calcular a Margem de Solvência.

A Comissão das Comunidades, em seu já citado informe sobre a enquête realizada aos países comunitários, acha que é mais a exigência de autorização prévia para operar num país, a que está produzindo reestruturações dos mercados. Em efeito Comissão:

"A Bélgica é um país que registra as maiores mudanças: das 445 companhias que operavam na Bélgica antes da entrada em vigor da lei pela que se aplica a Diretiva, 145 haviam cessado já suas atividades em 1979. Houve 83 transferências de carteira, ademais de certo número de fusões. Sem embargo, temos que salientar que, antes da promulgação da nova lei, os únicos ramos do seguro submetidos a controle eram os de responsabilidade civil derivada do automóvel e acidentes de trabalho. Ademais as cifras antes indicadas correspondem às companhias cuja sede social está situado em outro Estado Membro, e que, por conseguinte, não foi afetada pela aplicação na Bélgica das disposições em matéria de solvência".

"Na Alemanha, o seguro de transporte não se encontrava sujeito a controle antes da entrada em vigor das disposições da diretiva. Tal situação tinha como consequência asseguradores que não praticavam outro ramo que o transporte, mas que estavam associados a outros que trabalhavam em todos os ramos. Uma vez submetido a controle o seguro de transportes, já não tinha razão de ser esta existência separada, foi que motivou as transferências de carteiras registradas neste campo e não as disposições financeiras. Alguns asseguradores de transporte, estabelecidos em outros estados membros preferiram renunciar esta atividade antes de submeter-se a nenhum tipo de controle".

"Nos demais Estados membros, os cesses de atividade, as transferências de carteira e as fusões que se realizaram, parecem constituir, em quase sua totalidade a continuação de uma tendência preexistente, ainda quando não se possa excluir o que a aplicação da Diretiva, incluídas suas disposições não financeiras, tenha dado um novo impulso a esta situação".

"No Reino Unido, a aplicação da Diretiva reforçou, talvez, a tendência de certas companhias não comunitárias a operar por meio de filiais mais que por meio de sucursais. A comprovação deste fato confirma o que se

observou antes na Bélgica, quer dizer, que certas sucursais belgas de companhias não comunitárias foram substituídas por sucursais das filiais destas companhias, encontrando-se a sede destas filiais situado em outro estado membro".

A situação que expõe o informe da comissão não é, em absoluto, aplicável à Espanha, já que em nosso país as modificações em relação com a estrutura da oferta no mercado, se devem, em grande parte, ao efeito da exigência da Margem de solvência e do fundo de garantia.

O quadro Nº 13 mostra o número de entidades nacionais e estrangeiros em 1984, nos países da C.E.E., sobre a base de uma enquête realizada pelo O.C.D.E. Não pude encontrar cifras paralelas no que se refere aos países ibero-americanos. As cifras espanholas se contêm no quadro Nº 14. Nelas não se incluem as entidades de Precisão social, que, antes da lei de seguros de 1984, se estimavam em umas 1.200.

5.2. Efeitos induzidos.

5.2.1. Incompatibilidade do a Margem de solvência com o controle "material" de preços.

Dada a simbiose existente entre a liberdade própria do seguro privado e a responsabilidade que deve oferecer à sociedade a exigência de uma Margem de solvência é incompatível com um intervencionismo administrativo, que realmente impeçam a livre formação dos preços ou a livre assignação das inversões e dos recursos em geral das entidades asseguradora. Em compensação no que tendem a garantir precisamente tal liberdade, parece útil a necessidade de um controle de legalidade, do controle da solvência e a concessão de fculdades à Administração para que esta possa atuar conforme o mercado, precisamente para manter a liberdade do mesmo, como é o caso da luta contra os monopólios (públicos ou privados), assim como para que a Administração tenha a possibilidade de impedir a concorrência desleal e logicamente, o "dumping", como sua manifestação externa.

A luta contra a inflação havia produzido em alguns países europeus, devido ao desconhecimento do fato de que os preços do seguro se calculam sobre bases aturiais rigorosas, uma intervenção pública nos preços do seguro. Por isso, na Espanha nos ramos submetidos a este tipo de controle estava-se produzindo uma profunda descapitalização das Entidades asseguradoras, justamente em prejuízo da segurança dos assegurados, aos que se dizia proteger.

Em outros países da Europa o fenómeno era menos pernicioso devido a uma maior flexibilidade das

autoridades para ajustar os preços aos custos; mas em todo caso, isto depende da talante dos órgãos de controle a influência da conjuntura política e económica.

O sistema da Margem de solvência é intrinsecamente incompatível com um controle prévio das primas. Sua própria essência consiste justamente no contrário: preços suficientes para garantir as obrigações futuras, não só através do cálculo correto e adequada cobertura

das reservas técnicas (solvência estática) senão especialmente para o cálculo e cobertura da Margem de solvência (solvência dinâmica).

E, naturalmente, como contrapeso, concorrência livre e leal.

A Margem de solvência parte do suposto de que a proteção do assegurado passa fundamentalmente pela manutenção da solvência, no tempo, não importa quanto. Naturalmente, esta concepção do sistema de proteção do assegurado não esquece o preço, mas deixa para ele o livre pago do mercado, ainda que, em todo caso, como "conditio sine qua non", reserva à autoridade de controle grandes faculdades para impedir um falseamento da concorrência. Em definitiva, a diferença de um produto industrial, o essencial da proteção de um consumidor não é o preço, senão, a solvência.

Como consequência das diretivas comunitárias de maneira lógica e coerente foram desaparecendo da Europa os controles de preços. Na Espanha atualmente basta uma só comunicação à autoridade para poder aplicar preços e apólices no prazo de 30 dias, a menos que a administração ache que se vulneraram alguma das exigências, poucas mas lógicas e limitadas legalmente, que estabelece a lei.

5.2.2. Mudança do sistema de controle administrativo

Uma das consequências que se derivam da diretiva sobre liberdade de estabelecimento é a da mudança do sistema de controle. A exigência do controle finalista, que supõe, por um lado, o adequado cálculo de reservas técnicas e sua correta cobertura (solvência estática) e, por outro, a margem de solvência ou solvência dinâmica propriamente dita, configuraram claramente um controle "a posteriori", sobretudo levando em conta que a diretiva omite toda obrigação referente a um controle material de preços.

Como expressa a O.C.D.E., a existência de leis de seguros e, sobretudo, a existência de organismos de controle da atividade seguradora se fundamenta na necessidade de proteger os assegurados e do segurador na relação contratual de seguros. Repartido suposto de que o assegurado é a parte débil.

No princípio, se alienou esta proteção na parte corrente de proteção ao consumidor. Por isso, de maneira errônea, o controle se estabeleceu "a priori", sobre os produtos, sobre os preços. E o sistema de autorização prévia, também chamado de "controle material de primas".

Quando os governos e as autoridades de controle se ocuparam da proteção do assegurado viram que o concentrar-se nos preços e esquecer-se da solvência, com a melhor vontade, se desprotegia de fato o assegurado. A verdadeira proteção passa pelo controle da solvência por um sistema de controle "a posteriori". Desta forma, com pouco esforço as autoridades estão em situação de detectar possíveis anormalidades e de adotar medidas a tempo, para manter incólumes os direitos dos assegurados. Para isso se dota de fortes faculdades às Autoridades para corrigir situações de insolvência.

Ao oferecer o novo sistema às administrações dos instrumentos chaves da Margem de solvência e do Fundo de garantia, o controle do governo se moderniza, inspirando-se claramente no conhecido método de "management by exception". Assim, como mostra o quadro 15, entanto que uma empresa de seguros cumpre suas obrigações corretamente, funciona para ela a luz verde que lhe permite maior liberdade. A falta de cobertura da margem de solvência acende a luz âmbar ou amarela, que exige já a atenção das autoridades lhes dota de faculdades para exigir um plano de reabilitação. Quando a descobertura se situa abaixo do fundo de garantia (1/3 da margem de solvência), se acende a luz vermelha. A administração intevem com as máximas faculdades e pode chegar à liquidação da empresa, se não se aceitam as condições de saneamento ou se não apresenta ou realiza o plano de financiamento a curto prazo.

Pelo antigo sistema, ao apresentar-se situações de insolvência se descobria que estas se haviam producido pelo percibo de primas insuficientes fixadas pela administração e que, em consequência, havia uma responsabilidade que fazia difícil a adoção de medidas de correção, com a conseguinte desproteção do assegurado, que não podia realizar ou executar seu desejo.

Por outro lado, a tutela da administração, exercida com frequência de maneira paternal e venévolo, amortecia o sentido de risco das empresários de seguros, para algum dos quais a solução de seus problemas passava pela via da autorização da Direção geral de seguros, ao que se dedicavam os melhores esforços.

A administração, que assumia constantemente novas competências no plano legislativo, carecia às vezes de meios para exercê-los e estou me referindo tanto a meios materiais como humanos os insuficientes meios da administração se dedicavam ao imediato, ao urgente e as vezes não podiam chegar a atender suficientemente o importante, que é o controle finalista.

A consequência era dupla. Por um lado, quando começaram a aparecer empresas em dificuldades, em muitos casos resultou que durante vários anos não haviam sido objetos de vigilância nem de inspeção, o que de certo modo debilitava moralmente a energia da ação corretora.

Isto vinha acentuada por imposição de preços políticos inferiores aos que técnicamente correspondiam, o qual fazia corresponsável à Administração (não certamente, a de seguros) das dificuldades das empresas, fundamentalmente no ramo de Automóveis.

Esta situação era insatisfatória tanto para a administração como para as empresas, e para todos resultou que a fórmula das diretivas comunitárias que sugeria um controle "a posteori" vinha resolver essencialmente o problema.

O sistema de controle a posteori da solvência ao abandonar o sistema de controle de preços:

- permite aligeirar o trabalho e os custos dos órgãos de controle do seguro privado,

- exime-as de corresponsabilidade por informação não utilizada e faculdades não exercidas,

- facilita o desenvolvimento do mercado, ao permitir que os novos produtos saiam com rapidez ao mercado, justamente quando as necessidades se produziram,

- situa-os em melhor posição para defender mais profundamente e eficazmente os assegurados, já que ao reduzir-se seu âmbito de controle, o campo que os corresponde pode ser corretamente coberto, (solvência, concorrência não distorcida, liberdade de escolha dos assegurados).

5.2.3. A eliminação de monopólios e exclusivas

A liberdade do preço do seguro, que se deixa ao mercado e a ciência atuarial, implica necessariamente em manter a liberdade do mercado de tal forma que tenha que eliminar todo o tipo de travas que impeçam que o preço se fixe livremente.

O artigo 85 do Tratado de Roma exige que a liberdade de estabelecimento e a de prestação de serviços se realizem dentro de um regime de livre concorrência. As únicas perturbações no campo do seguro se produziram no seio da C.E.C., foram justamente devidas à existência de possíveis restrições ao livre mercado, que a Comissão das Comunidades denunciou ante o Tribunal de Luxemburgo, demandando os países correspondentes.

A desao da Espanha à C.E.C. motivou a criação da Direção Geral de Defesa e competência e a necessidade de modificar a legislação espanhola nesta matéria, ainda que já a lei espanhola de práticas restritivas da competência havia incorporado espontaneamente boa parte da normativa comunitária.

Parte essencial desta política, no campo do seguro, é a proibição de monopólios.

Neste aspecto, o caráter antimonopolista do Tratado de Roma, artigo 7, art. 37.1 e art. 90.1 assim como a diretiva de 25-6-80, exigindo a igualdade de tratamento entre as empresas públicas e privadas, e, sobretudo, o disposto no artigo 8.1 a) da diretiva de 24-7-73 sobre "condições equivalentes" às das empresas de direito privado tiveram seu eco no artigo 4, número 2 de nossa lei de 2-8-84, que transcreve literalmente idêntica exigência de "condições equivalentes" ao referir-se ao consórcio de compensação de seguros.

Como é, sem dúvida, sabido pouco depois de terminado a guerra civil espanhola, se criaram os organismos que deram lugar ao consórcio de compensação de seguros. Em sua lei fundacional se destacava o caráter de supletório, respeito do seguro privado, e se contemplava sua reversão ao mesmo, tão rápido como a capacidade das entidades seguradoras e dos mercados o permitissem.

A proibição de monopólios comporta também a eliminação de privilégios. As diretivas permitem, como é natural, a iniciativa pública no campo de seguro. Mas justamente para manter a liberdade e eficácia do mercado, exigem que as empresas públicas sob forma jurídica privada atuem em condições de igualdade com as

privadas, e que quando se trate de organismos públicos específicos atuem em condições de equivalência.

Alguns países conseguiram manter uma exclusiva, como o INA italiano, prévia autorização da C.E.E, submetida a revisão.

O Consórcio de Compensação de Seguros espanhol conseguiu manter uma exclusiva no Tratado de Adesão, mas a grande amplidão de visão dos legisladores espanhóis introduziu na lei 33/84 a mesma obrigação comunitária eludida no Tratado de Adesão. Em consequência desapareceu o Tribunal Arbitral de Seguros e a partir de agora o CCS se submeterá, como qualquer outra empresa de seguros, aos Tribunais ordinários.

Igualmente, o CCS fica expressamente submetido, como os demais, à lei de Contrato de Seguros é no que seja de aplicação, à própria Lei Comum de Ordenação do Seguro Privado 2 de agosto de 1984.

5.2.4. Melhora de imagem

A existência do seguro obrigatório de automóveis, na qual um conceito errôneo do controle, fixava as primas com preços políticos, produziu, como já se indicou anteriormente, na Espanha, umas perdas importantes nos balanços das Entidades de Seguros, que deram lugar à capitalização prévia à implantação da Margem de Solvência Comunitária.

A rigidez regulamentarista e a insuficiência de primas, produziu um descontentamento notável entre os assegurados e vítimas, em alguns casos concretos, um deterioro dos serviços prestados por certas Entidades Asseguradoras.

Infelizmente o bom fazer generalizado do seguro pela maior parte das entidades asseguradoras espanholas caiu no descontentamento da opinião pública, que não acerta a distinguir entre as distintas modalidades e regulamentações dos diferentes ramos de seguros.

O exemplo espanhol é igualmente válido para a França e a Itália.

A situação melhorou notavelmente, mas ainda não se recuperou o crédito generalizado de que antes gozavam a Instituição Asseguradora. É evidente que o sistema de Margem de Solvência teve como efeito uma melhoria notável dos serviços prestados pelas entidades asseguradoras, e que o sistema de Margem de Solvência, ao melhorar a imagem das sociedades de seguros, estimula este sistema de proteção das pessoas e da economia, tão necessário para a economia e qualidade de vida de um país.

5.2.5. Frontera Banca - Seguros

5.2.5.1. Proposição

Um dos mais importantes aportes das Diretivas Comunitárias é sua correta proposição das diferenças entre as operações puramente financeiras e as operações asseguradoras, baseadas na técnica atuarial.

Ele é mais importante devido o movimento de desregulação financeira atual, está pondo em causa as tradicionais fronteiras entre a Banca e o Seguro e existem novos produtos do ramo de vida onde os aspectos asseguradores, ou seja a cobertura de um risco não são, para muitos, tão evidentes como os clássicos de morte e sobrevivência. A crise da segurança social e o desenvolvimento dos Fundos de Pensões transportou o problema desta fronteira de livros doutrinários à realidade dos mercados.

5.2.5.2. Análise doutrinária

O professor Pérez de Arminán escreveu:

"desde o ponto de vista de funcionamento da companhia de seguros, a Emissão de uma apólice de seguros significa para o assegurado, adquirir um ativo financeiro e para a entidade asseguradora contrair um passivo da mesma natureza. Tal operação se reflete no passivo do segurador, em forma de reservas técnicas, porquanto que estas representam a valorização dos compromissos contraídos. A analogia com o fenômeno de criação de passivos financeiros por parte dos bancos é evidente, por quanto os bancos geram com operações ativas, depósitos passivos (ou ativos financeiros para o depositante, que é o mesmo).

Tanto o banco como a entidade de seguros, em tanto que intermediários financeiros, dispõem de uns recursos e enquanto não se produz o sinistro (a entidade de seguros); ou não se retiram os depósitos, (o banco), ambos intermediários financeiros emprestam uma parte aos investidores reais ou se constituem eles mesmos em investidores.

Aí está a necessidade de constituir reservas. A inversão de tais reservas, que está minuciosamente regulamentada, é o que concede a maior significação a estas instituições dentro do sistema financeiro. (O sublinhado é nosso).

É importante que, desde o campo financeiro, se descreva esta analogia de fundo.

O Prof. Pérez de Arminán aponta uma diferença essencial: o sistema de garantias do seguro, representado pelas reservas matemáticas, cujo cálculo e determinação é exclusivo da ciência atuarial. Ainda que a exigência de constituição de reservas matemáticas, típicas e obrigatórias na atividade asseguradora e que não exigem aos demais intermediários financeiros, bastariam, por si, para encontrar a técnica atuarial neste tipo de seguros, vale a pena aprofundar, também, em outros aspectos, já que é evidente o interesse de todos o estabelecer uma fronteira entre as atividades financeiras asseguradoras, não artificial, que se derivem da mesma natureza das respectivas funções.

Em outubro de 1985, teve lugar um seminário na França, sobre o tema "o desregramento Banca-Seguros. Cenários para o futuro". Num dos trabalhos aportados pelo Prof. Kessler, da Universidade de Paris, se pode ler o seguinte:

"As relações Banca-Seguro desde sempre preocuparam os banqueiros e os asseguradores, aos quais inquieta o risco de confrontação entre os dois setores "Banca e Seguros são duas atividades muito próximas. As empresas de seguros se baseiam fundamentalmente no seguro e acessoriamente na poupança; os bancos se baseiam principalmente na poupança e acessoriamente no seguro".

"Para o seguro, o produto é o risco e o sub-produto o dinheiro. Para o banqueiro, o produto é o dinheiro e o risco o sub-produto. O risco, para o banqueiro, é, ante tudo, o crédito que não pode ser reembolsado por quebra de seu cliente devedor. O risco para o assegurador é um evento normal que se cobre, segundo as leis da estatística. Aqui se mostra a diferença entre as duas atividades. O assegurador assume e compensa os riscos e a incerteza, enquanto que o banco os evita e os reduz. Desta diferença se derivam as respectivas tecnologias, no mais amplo sentido do termo, que são totalmente diferentes e que durante muito tempo foram consideradas irreduzíveis. Não se fala a mesma linguagem, nem se utilizam os mesmos instrumentos".

Tive a ocasião de consultar, "La lettre de L'Argus International" nº 38, correspondente a março de 1986.

Em sua capa e sob o título "Bancos e Seguros na República Federal Alemã" se ocupa dos amplos campos de cooperação entre as duas atividades.

Neste trabalho, entre outras coisas se afirma:

"A concorrência entre Banca e Seguros para a constituição de capitais privados se endurecem sensivelmente. Quais são as possibilidades de cooperação e os conflitos atuais?"

A prestação comercial do seguro está constituída por um valor garantido por escrito, que deve ser realizado em efetivo na data prevista. O seguro é, pois, uma transferência de risco, mediante um pagamento de dinheiro, uma espécie de garantia de condição. Pelo contrário, para os bancos, a prestação comercial se refere ao dinheiro, como tal, do que se trata de garantir o câmbio e a circulação".

Jacques Lallement, em um trabalho sobre as relações Banca-Seguro escreve:

"Existe uma evidente diferença de técnica (o banqueiro inscreve seus riscos no ativo, o assegurador no passivo) e não menos evidente paralelismo: ambos são coletores de recursos que se encontram no mercado financeiro e que criam produtos mixtos, incluindo os controles de empresas no setor do vizinho".

5.2.5.2.1. Algumas conclusões

A coincidência doutrinal sobre o tema permite tentar obter algumas conclusões:

a) é evidente a coincidência generalizada na identidade da matéria prima com a que operam ambas instituições: risco e dinheiro.

b) A diferença se encontra na finalidade e, cor-relativamente, nos meios utilizados por cada uma de ambas instituições.

c) No que se refere à diferente finalidade da Banca e Seguro derivadas de sua postura perante o risco, já que se assinalou que a Banca tende a evitar ou minimizar os riscos, enquanto que o seguro tende a assumi-los e compensá-los, segundo as leis da estatística.

Desde este ângulo, os bancos têm risco em seus empréstimos, não em seus ingressos e justamente para eliminar este risco, utilizam às vezes - podem auto-assegurar-se, como fazem outras empresas - os serviços de companhias de seguros especializados em seguros de crédito. No risco de sua atividade, os bancos assumem um risco empresarial, de maneira análoga o qual assume qualquer empresa que opera em uma economia de mercado.

No caso de depósito em uma instituição financeira, existe, evidentemente, um risco para o depositante. Que isto é assim, o demonstra o fato de que um depositante poderia, em teoria, fazer um seguro de crédito para garantir que a instituição financeira vai devolver-lhe seu dinheiro mais os juros ao longo do tempo, levando em conta que estas instituições não possuem um sistema típico de garantias ao longo prazo (reservas matemáticas, Margem de Solvência) simplesmente porque não otorgam as garantias típicas das coberturas de seguros.

Na Alemanha existe o Seguro de Depósitos (V. Conjuntura Financeira Nº 28), e nos Estados Unidos têm estabelecido desde 1933 um seguro de depósito através da F.D.I.E., criado pela "Banking Act" com a finalidade de proteger os depósitos (V. Conjuntura Econômica Nº 16, id. dezembro 1977 e "Banque" Nº 365, setembro de 1977).

A razão dada pela Banca Espanhola sobre a inexistência desta cobertura, como imposição legal, é que "um controle administrativo tão estreito fazia inecessária a institucionalização do seguro de depósitos".

O sistema de garantias assegurador é ainda mais evidente com a nova legislação de seguros, inspirada na comunitária. Antigamente, bastava a solvência estática, ou seja, a cobertura de reservas, que é uma garantia muito mais importante que os simples apontamento da dívida no passivo. Mas agora, com a legislação comunitária, é preciso uma garantia reforçada, como supõe a solvência dinâmica ou Margem de Solvência.

Quanto mais longo for o prazo, maior é o risco e a necessidade de garantia, e quanto mais curto menor.

d) Estas diferenças das respectivas finalidades, (postura perante o risco e perante o dinheiro) deram lugar à legislação e a técnica bancária e financeira por um lado, e à legislação e a técnica asseguradora, por outro.

Isto produziu, efetivamente, umas diferenças, inclusive, de linguagem, que fazem difícil que qualquer intermediário financeiro não assegurador saiba bem as diferenças, por exemplo, entre seguro de caução e aval, ou seja consciente do que o risco de injeção é um risco tipicamente assegurável.

Todo o mundo aceita, intuitivamente, que é um risco assegurável garantir uma entrega de dinheiro que se

transporta fisicamente de Madrid a Barcelona. A mesma razão existe para assegurar o risco de transportar o dinheiro de um momento determinado e outro, no tempo, o que inclui um claro componente de risco de manutenção de capital e manutenção de juros.

A diferença de linguagem e de tecnologia num momento de expansão dos serviços financeiros e asseguradores, exige um diálogo sincero, para definir os mesmos fatos com as mesmas palavras e, mantendo a necessária fronteira, derivada da especialidade funcional, oferecer um leque reciprocamente complementar de produtos para satisfazer as novas e crescentes necessidades surgidas no campo de poupança.

Como dizia um assegurador francês: "A final os banqueiros e os asseguradores estamos condenados a viver juntos".

5.2.5.2.2. Diferença essencial: o sistema de garantia assegurador

A consequência mais importante da peculiaridade asseguradora consiste em que, ao compensar o risco, o assegurador otorga uma garantia: a garantia do seguro, o que significa exatamente a cobertura de um risco, de acordo com a técnica asseguradora.

O que paga uma prima ou efetua um depósito de dinheiro adquire um crédito contra o assegurador ou contra a instituição financeira depositária, que, naturalmente deve refletir-se no passivo de todas estas entidades.

Reconhecida a dívida, se não há um sistema de garantias, especialmente em operações a longo prazo, a única garantia do dono da poupança descansa no bom fazer do gestor de sua poupança.

No caso do seguro, o assegurador, justamente porque otorga uma quantia fixa, está submetido a uma série de exigências mais severas que as dos restantes intermediários financeiros.

Em primeiro lugar, o cálculo de reservas matemáticas, o que se faz de acordo com a técnica atuarial. Nos casos de prima única, a reserva matemática pode supor praticamente a totalidade da prima.

Tanto a diretiva comunitária de 5 de março de 1979 como nossa Lei sobre Ordenação do Seguro Privado de 2 de agosto de 1984 e seu regulamento de aplicação de 19 de agosto de 1985 regulam casuísticamente e com grande severidade o estabelecimento e cobertura de reservas matemáticas e a necessidade de informação periódica dos mesmos e de sua cobertura à administração no momento que se concedem faculdades de controle da administração, diretas e específicas, sobre as reservas matemáticas, que são a garantia real que respalda a garantia jurídica da cobertura do risco.

O fato de que a garantia do seguro se prolongue ao longo do tempo, criando uma especialização asseguradora para a poupança e inversão a longo prazo, motivaram as organizações internacionais como a O.C.D.E. ou a comunidade econômica europeia exijam às entidades asseguradoras que operam o ramo de vida, além de uma adequada constituição e cobertura das reservas matemáticas (solvência estática), uma nova carga, que se supõe à primeira, denominada Margem de solvência,

econômico dos eventos não contemplados no cálculo de primas. Esta prevenção se fundamenta na grande diferença, no tempo, entre a estatística que serve de base para o cálculo de primas, e as variações econômicas e financeiras que indefetivelmente se produzem num longo período e, todo ele, com a finalidade de que a garantia que as demais empresas de seguros oferecem a seus assegurados seja efetiva, em todo o momento, ainda que tenham passado 30 ou 40 anos desde o momento de subscrição da apólice.

Esta diferença se revela, por exemplo em uma exigência de juro fixo que é o direito dispositivo para outras entidades financeiras e direito necessário para as entidades seguradoras. Primeiro exemplo: estas últimas descontam o juro técnico do importe da prima, que é pagável, sem esperar o período da quantidade para o abono de juros. Necessariamente.

Segundo exemplo: na mesma linha (Artigo 7, ponto 2 do regulamento de 1985) a empresa seguradora não pode modificar o juro garantido aos assegurados, ao longo da vigência da apólice, no que está obrigada a aumentar sua provisão matemática se a rentabilidade real de suas inversões é inferior à concedida nos assegurados, segundo a nota técnica atuarial.

A especialidade seguradora, consistente, como se viu, essencialmente, na cobertura de um risco e na manutenção de um sofisticado e controlado sistema de garantias, supõe vantagens e inconvenientes.

É evidente que a garantia do seguro, a longo prazo, sem que a mudança ou a avaliação dos supostos rtidos em conta ao calcular a prima, ou o erro na gestão financeira ou de riscos, transcendam o assegurado, otorgam aos produtos das companhias de seguros uma qualidade, que muitos particulares e empresas valorizam positivamente, de maneira crescente.

Por outro lado, a especialização seguradora em inversões a longo prazo, tanto pela poupança a longo prazo que coletam as Entidades de Seguros como pela transformação que estas empresas fazem da poupança a curto para inversão a longo prazo, assim como o desejo de aliviar o efeito no mercado das cargas financeiras (provisões matemáticas e Margem de Solvência) que se impoem às entidades seguradoras, fez com que todas as legislações européias ofereçam uma fiscalidade distinta para as operações financeiras e para as de seguros e que, com frequência, se estimule os assegurados que se comprometam e economizar através de um sistema segurador.

5.2.5.3. Análise da legislação comunitária espanhola

A exposição do capítulo anterior, tinha por objeto situar o problema dentro de um contexto geral, que lhe dá sua significação e pano de fundo e que vem definido por um problema de concorrência e por uma necessidade de delimitação funcional entre o seguro e outras instituições financeiras. A continuação veremos como a Diretiva Comunitária de 5 de março de 1979 e a lei 33/84, ainda pouco estudadas pela doutrina espanhola, definem, com notável precisão e paralelismo com o que acabamos de expor, as linhas mestras desta delimitação funcional.

A noção do risco, em sua ampla e moderna aceção, e sua cobertura, a influência do prazo e a estrita definição de um sistema de garantias especificamente assegurador, constituem os elementos fundamentais da especialidade asseguradora, junto com outras de importância menor.

É evidente, como já se adiantou que a exigência ineludível de quantiosas e rígidas reservas matemáticas, tal como ordena a legislação asseguradora, supõe necessariamente a aplicação da técnica atuarial.

Sentado o anterior, não se dá por terminada a análise, portanto, como se verá, a técnica atuarial intervem na operação examinada não só pela nota essencial da existência de reservas matemáticas, o que seria suficiente, senão também, pela existência de um risco perfeitamente definido na legislação comunitária e no direito interno espanhol, assumido pelo assegurado.

5.2.5.3.1. A diretiva da C.E.E. sobre Seguro de Vida, de 5 de Março de 1979

A primeira Diretiva do Conselho das Comunidades Europeias de 5 de março de 1979, fixando a coordenação das disposições legislativas, regulamentárias e administrativas, relativas ao acesso da atividade do seguro direto de vida e seu exercício, aplicável na Espanha desde 1º de Janeiro de 1986, em virtude das obrigações assumidas pela Espanha no Tratado de Adesão, entre outras coisas, diz as seguintes, com relação direta ao tema que nos ocupa:

Em seu Sétimo Considerando que trata do crucial tema da constituição e cobertura de reservas técnicas, assim como o da constituição e cobertura da Margem de Solvência das empresas de seguros de vida, expressa literalmente que:

"... tal margem (de solvência) deve ser, por isso, diferente, segundo se trate de risco de inversão, de risco de mortalidade ou unicamente de risco de gestão..."

O artigo 1, submete o âmbito da diretiva às atividades que no mesmo se especificam. O número 1 diz literalmente que se submetem:

"1. Os seguintes seguros, no caso de que estes se derivem de um contrato..."

(A continuação descreve os seguros de vida, morte, mixtos, natalidade, nupcialidade, renda, seguros complementários e um singular seguro de doença a longo prazo, não rescindível, que se pratica no Reino Unido e Irlanda).

No número dois, contrastando com o anterior, diz:

"2. As seguintes operações, em caso de que se derivem de um contrato, sempre que estejam submetidas ao controle das autoridades administrativas competentes para a vigilância dos seguros privados e estejam autorizadas no país da atividade.

b) As operações de capitalização baseadas em uma técnica atuarial, que incluam, em câmbios de desembolsos únicos ou periódicos, fixados de antemão, uns com promissos determinados em relação a sua duração e seu importe.

c) As operações de gestão de fundos coletivos de aposentadoria, ou seja, as operações que, para a empresa implicada, consistem em administrar as inversões e especialmente os ativos representativos das reservas dos organismos que facilitem prestações, em caso de falecimento, em caso de vida ou em caso de cese ou redução de atividades.

d) As operações compreendidas no apartado c) quando se combinam com uma garantia de seguro que se refira - "covering" diz o original inglês- bem à conservação do capital ou bem para o serviço de um interesse mínimo.

O Artigo 2, expressa o seguinte:

"A presente diretiva não se refere a:

3. As operações efetuadas por organismos diferentes às empresas contempladas no artigo primeiro, cujo objetivo é proporcionar aos trabalhadores, assalariados ou não, agrupados dentro do marco de uma empresa ou de um grupo de empresas ou de um setor profissional ou inter-profissional, prestações em caso de morte, em caso de vida ou em caso de cese ou redução de atividades, ainda que os compromissos que resultem destas operações estejam ou não cobertos integralmente em qualquer momento por reservas matemáticas"

O artigo 17 exige a constituição de reservas matemáticas, e o artigo 18, o cálculo da Margem de Solvência. Este último artigo, em suas letras c) e e) diz o seguinte:

"c) ...Para as operações de capitalização contempladas no artigo 1, ponto 2, apartado b) deve ser igual, (a Margem de Solvência) a uma fração de 4% das reservas matemáticas, calculadas nas condições previstas no apartado a) primeiro resultado, do presente artigo". (Régime normal dos seguros de vida).

"e) Para os seguros contemplados no artigo 1, ponto 1, apartados a) e b), vinculados a fundos de inversão e para as empresas contempladas no artigo 1, ponto 2, apartados e) d) e e) deve ser igual a:

- Uma fração de 4% das reservas matemáticas calculadas nas condições previstas no apartado a) primeiro resultado, do presente artigo (Régime normal, repetimos), na medida em que a empresa assume um risco de inversão e uma fração de 1% das reservas matemáticas, assim calculados, na medida em que a empresa não assume nenhum risco de inversão e a condição de que a duração do contrato seja superior a cinco anos e que o importe destinado a cobrir os gastos de gestão previstos no contrato se fixe para um período superior a 5 anos".
mais

- Uma fração de 0.3% dos capitais em risco, calculada nas condições previstas no apartado a), segundo resultado, primeiro parágrafo, do presente artigo, na medida em que a empresa assumo o risco de mortalidade (o segundo resultado se refere aos capitais em risco dos seguros de vida comuns).

Finalmente, o artigo 7 estabelece que a autorização das autoridades de cada país às empresas que desejem operar em seguros de vida se "concede para cada ramo". Para o qual a Diretiva inclui um Anexo no que classifica 9 Ramos, dentro do conceito genérico de seguros de vida.

Assim, o Ramo VI está constituído "Pelas operações de capitalização contempladas no artigo 1, ponto 2, apartado b)", o Ramo VII "Pelas operações de gestão de fundos coletivos de aposentadoria contemplados no artigo 1, ponto 2, apartados c) e d)", etc.

5.2.5.3.2. A Lei 33/84 sobre Ordenação de Seguros Privados

A Lei 33/84, de 2 de agosto, sobre Ordenação do Seguro Privado, se ajusta, de maneira notável à legislação comunitária, constantemente levada em consideração, com invidável acerto, pelos legisladores espanhóis, como reconhece sua Exposição de Motivos.

Os artigos pertinentes, aos efeitos deste trabalho, são os seguintes:

"Artigo 2. Operações submetidas. Ficam submetidas aos preceitos desta lei, na medida em lhes seja aplicável, de acordo com suas características, e sempre que se concertem ou tenham de cumprir-se na Espanha".

b) As operações de capitalização, baseadas em técnica atuarial, que consistem em obter compromissos determinados, quanto a sua duração e a seu importe, em troca de desembolsos únicos ou períodos previamente fixados.

c) As atividades preparatórias ou complementárias das de seguro ou capitalização que pratiquem as entidades deste tipo em sua função canalizadora da poupança e da inversão, assim como suas atividades de prevenção de danos.

d) As operações de gestão de fundos coletivos de aposentadoria, que consistam em administrar as inversões e, especialmente, os ativos representativos das reservas e as entidades que facilitem prestações, em caso de falecimento, em caso de vida ou invalidez, quando concorra uma garantia de seguro que se refira à conservação dos capitais ou à obtenção de um juro mínimo.

"Artigo 2. bis. Operações permitidas. As entidades asseguradoras poderão efetuar operações de gestão de fundos coletivos de aposentadoria que consistam em administrar as inversões e, especialmente, os ativos das reservas das entidades que facilitem prestações, em caso de falecimento, em caso de vida ou de invalidez, nos termos que estabeleça a legislação geral sobre fundos de pensões".

"Artigo 3. Operações Proibidas. Proibe-se às entidades asseguradoras efetuar as seguintes operações:

a) As que careçam de base técnica atuarial e as compreendidas nos denominados sistemas tontino e chatelusiano.

c) O exercício de qualquer indústria ou atividade distintas das próprias da atividade asseguradora, salvo que tenham obtido autorização do Ministério da Economia e Fazenda e, em seu caso, dos Ministérios Competentes".

5.2.5.3.3. Regulamento Geral de Seguros 1.8.85

Por sua parte, o Real Decreto 1348/1985, de 10 de Agosto, pelo que se aprova o Regulamento de Ordenação

do Seguro Privado, no artigo 56, sob a epígrafe "Cálculo das Provisões Matemáticas", diz:

"1. As provisões matemáticas se calcularão para toda a operação de seguro que implique um risco o prima variável ou um processo de capitalização".

Por sua vez, o artigo 63, na sua letra a), segundo parágrafo, permite deduzir das provisões matemáticas:

"O importe dos antecipos concedidos sobre apólices do Ramo de Vida".

É importante o artigo 71, que se reproduz na sua totalidade.

"Artigo 71. Rendimento das inversões das provisões matemáticas.

1. A inversão das provisões matemáticas deverá produzir um rendimento que não seja inferior ao juro computado nas bases técnicas.

2. Se durante dois exercícios consecutivos, não se alcançar tal rendimento, deverão revisar-se as bases técnicas e as novas bases se aplicarão aos seguros que se contratem a partir da data em que as mesmas devam ter aplicação, não aos anteriores, sem prejuízo da dotação de provisão que corresponda".

Também o é o artigo 73, quando regula que:

"1. Os bens e valores em que se invertam as provisões técnicas terão que pertencer em pleno domínio à Entidade asseguradora, a qual deverá ter a livre disposição dos mesmos".

O artigo 79, trata do cálculo da Margem de Solvência.

2. Não obstante o disposto no número anterior, nos supostos especiais que a continuação se indicam, a quantia mínima da Margem de Solvência será a que para cada um se determina:

c) Nos seguros de vida vinculados a fundo de inversão e para as operações de gestão de fundos coletivos de aposentadoria, 4% do importe das provisões matemáticas a que se refere o apartado a) do número anterior, se reduzirá 1% sempre que a entidade de seguros não assumira nenhum Risco de inversão, que a duração do contrato seja superior a 5 anos e que o importe destinado a cobrir os gastos de gestão previstos no contrato se fixem igualmente para um período superior a 5 anos. Quando a empresa assumira riscos para caso de morte, se somará mais 0,3% dos capitais em risco calculado na forma prevista no apartado b) do número 1 deste artigo.

3. Para as operações de capitalização que não estejam implícita a cobertura de nenhum risco inerente à vida humana, a quantia mínima da Margem de Solvência será 4% do importe das provisões matemáticas constituídas"

5.2.5.3.4. Consequências legais

a) Paralelismo Direito Comunitário - Direito Interno

A primeira observação que brota das normas anteriores é a constatação do seguimento fiel, em alguns casos literal, que a Lei 33/84 faz da Diretiva 5-3-79. Isto é importante, já que, como se sabe, a primazia do

direito comunitário sobre o nacional, obrigaria a modificar nossa legislação, caso de discrepância, sem mais exceção que naqueles casos em que a própria diretiva deixara uma margem aos direitos nacionais dentro de uns limites previamente fixados. A fidelidade de nosso direito interno ao comunitário, tanto mais meritório quanto se produziu cronologicamente com anterioridade a nossa adesão à C.E.E., resolve este ponto de conflito, que sem dúvida, vai produzir-se em muitos outros aspectos do direito positivo espanhol.

b) Seguros e operações asseguradoras

E da maior importância a segunda observação, de caráter sistemático, que se desprende da Diretiva e, correlativamente, de nossa Lei. Em efeito, ao relatar o âmbito da Diretiva, ou seja, o âmbito de atuação das entidades de seguro de vida, a citada normativa comunitária, em seu artigo 1, número 1, diz: "os seguintes seguros...". Aqui inclui todas as modalidades que intuitivamente todos consideramos típicas da atividade asseguradora: vida, morte, mixtos, rendas, natalidade, nupcialidade e seus complementarios, que tradicionalmente são invalidez, incapacidade temporal, morte por acidente, etc. Mas significativamente, a Diretiva diz no número 2: "As seguintes operações...". Aqui inclui as operações de capitalização, os fundos de pensões não assegurados e os fundos de pensões assegurados.

Estas operações que a Diretiva não chama seguros, utilizam, sem embargo, a técnica atuarial. Assim se exige expressamente que as operações de capitalização se façam com base na "Técnica atuarial" (Art. 1,2,b).

Nossa legislação segue esta distinção rigorosamente. Assim, o artigo 2, letra a) da lei 33/84 somente a seu âmbito às operações de seguros e reassseguros, enquanto que a letra b) sobmete a seu âmbito operações de capitalização, baseadas igualmente na "técnica atuarial".

A conclusão é muito clara. O âmbito do atuarial, no direito comunitário e no espanhol, é mais amplo que o do assegurador, em sentido estrito.

Os asseguradores devem acomodar-se sempre à técnica atuarial. Assim, nossa Lei proíbe às entidades de seguros realizar operações que careçam de base atuarial (artigo 3,e), salvo autorização expressa do Ministério de Economia e Fazenda.

Sem embargo, o atuarial excede do assegurador, porque inclui tanto a noção de risco como a estritamente financeiro. Onde está a linha divisória?.. Na finalidade da operação, no sujeito (o que determina a legislação aplicável) e no sistema de garantias.

Como diz o professor Prieto, a garantia típica da atividade do sujeito caracteriza a natureza da operação:

"Assim por exemplo, se a garantia oferecida pela entidade asseguradora fosse hipotética, não estaríamos ante uma operação de seguros, senão ante um empréstimo hipotecário. Quando a banca analisa sem garantia, se trataria de um depósito a prazo. Se a operação se realizasse para a compra de valores, com a garantia destes, instrumentando a operação a junta sindical de uma bolsa, se trataria de uma operação de bolsa".

sujeitos não asseguradores, sendo indiferente se utilizem ou não técnicas atuariais, tais como cálculo de reservas matemáticas.

Isto significa, ao outro lado da fronteira, que não basta a utilização de técnicas atuariais para qualificar uma operação como submetida ao âmbito do Direito de Seguro, porqu entre outros casos faltaria:

- 1) O profissionalismo do sujeito assegurado.
- 2) A submissão ao controle da autoridade de vigilância do seguro, altamente especializada.
- 3) A finalidade específica da operação asseguradora (por isso é indiferente que tenha ou não reservas matemáticas).
- 4) A exigência de solvência dinâmica (ou Margem de solvência, tao minuciosamente regulada, como sistema de garantia, pela legislação comunitária e espanhola).

Neste aspecto, nossa legislação é mais precisa e coerente que a comunitária. Em efeito, enquanto que a Diretiva inclui em seu âmbito as que qualifica que "operações" e não de "seguros", sem excluir a letra c) do citado numero 2 do artigo, que não exige técnico atuarial (ao contrário do que faz com as letras b) e d), nossa lei deixa dentro de seu âmbito só as que se ajustam a tal técnica atuarial, artigo 2 letras b) e d) da ley 33/84, excluindo o outro suposto e remetendo-o à legislação geral de fundos de pensões (artigo 2 bis da lei).

Parece claro, que ainda que a técnica atuarial excede do assegurado, as entidades de seguros não operam, salvo exceções taxadas estritamente pela lei (artigo 3,c) da lei), fora do campo do atuarial.

Existem operações que entram dentro do campo de atuação das entidades de seguros, (operações de seguro, no sentido lato), porque contêm um ingrediente atuarial, que é próprio ainda que não exclusivo do seguro, ainda que excedam do conteúdo tradicional do conceito seguro (das operações de seguro em sentido estrito).

c) Os dois elementos da técnica atuarial: O risco e o financeiro.

A ciência atuarial opera com os dois elementos: o estocástico e o financeiro. O primeiro deles mede o risco, em sua mais ampla aceção, incluindo o sistema de garantias: provisões matemáticas. O segundo opera no tempo, com os elementos de capital e juro. No segundo de danos, ainda que existem ambos elementos, o financeiro é tao pequeno que se costuma desprezar, mas é evidente que em uma prima anual, pré-pagável, existe claramente um componente financeiro. No Ramo de Vida, ocorre o contrário. E ainda que não há nenhuma operação de seguro do Ramo de Vida onde não se dêem ambos elementos, risco, por um lado, capital, juro e prazo, por outro (ou seja, aplicação da técnica atuarial), pode ocorrer que o risco seja comparativamente menor que a poupança o que, como ocorre no caso de um seguro a termo fixo com prima única, o risco, visto superficialmente desde uma perspectiva não asseguradora, pode não ser perceptível.

A chave está em que a noção intuitiva de risco, quando se parte de posturas financeiras, não coincide em absoluto nem com a noção atuarial, nem com a concepção legal, em direito comunitário e espanhol, de risco nas operações de seguros e poupança.

c) O conceito de risco, não relacionado com a vida humana, nos seguros de poupança

A Diretiva de Vida, tantas vezes citada, quando se refere aos fundos de pensões assegurados, os distingue dos não assegurados, definindo provavelmente é a única definição que há em toda a diretiva e seguramente se faz porque a C.E.E. quer deixar claras suas normas - que A GARANTIA DO SEGURO CONSISTE NA CONSERVAÇÃO DO CAPITAL E NA MANUTENÇÃO DE UM JURO MÍNIMO. A versão inglesa não fala de garantia de seguro, senão de cobertura de seguro. O artigo 2, letra d) de nossa lei reproduz "ad pedem litterae" a Diretiva Comunitária.

A peculiaridade deste risco assegurável, com respeito aos utros que intuitivamente todos reconhecemos, como a vida, a morte, etc. fazem que, tanto a Diretiva como nossa legislação, com um fundamento científico e uma coerência impecável, regulem, em outros aspectos do funcionamento das empresas de seguros, estes riscos, de uma maneira peculiar, da mesma forma que os suportes de riscos de vida se tratam legalmente, em muitos aspectos de maneira muito diferente dos supostos em caso de risco de morte.

Assim a Diretiva, em seu Sétimo Considerando, se refere ao chamado "risco de inversão", que diferencia expressamente do risco de mortalidade o do gestão.

Congruentemente, o artigo 18 da tantas vezes citada Diretiva, estabelece uma distinção, aos efeitos do cálculo da Margem de Solvência, segundo que a empresa assuma, na medida em que faça um risco de inversão, suposto que trata separadamente do caso em que a empresa assuma o risco de mortalidade.

Nosso Regulamento de Seguros de 10 de Agosto de 1985 (então já se havia assinado o Tratado de Adesão), recolhe o regulamento comunitário, em seu artigo 79, 2, c) onde logicamente reproduz o conceito de riscos de inversão, justamente para endurecer o cálculo da Margem de Solvência.

Para terminar, talvez todo o anterior seria inecessário, salvo como preparação jurídica, ante a claridade do artigo 79, ponto 3, do Regulamento de Seguro de 1-8-85, quando ao regular a constituição da Margem de Solvência, com impecável coerência técnica com o artigo 2, d) da Lei diz:

"3. PARA AS OPERAÇÕES DE CAPITALIZAÇÃO QUE NÃO LEVEM IMPLICITA A COBERTURA DE NENHUM RISCO INERENTE A VIDA HUMANA, a quantia mínima da Margem de Solvência, será 4% do IMPORTE DAS PROVISÕES MATEMÁTICAS CONSTITUIDAS".

Não se pode dizer mais claro.

a) O risco não tem por que recair, necessariamente, sobre uma contingência da vida humana. Basta a existência da provabilidade de uma perda econômica de caráter aleatório.

b) O risco da manutenção de um juro e um capital ao longo do tempo é atuarialmente avaliável em termos estocásticos.

c) A existência de um risco e de uma cobertura asseguradora geral, necessariamente, o cálculo e constituição de provisões matemáticas, de acordo com a técnica atuarial.

d) Trata-se de uma operação normal da atividade as-seguradora e, por isso, a lei exige a constituição de uma Margem de Solvência sobre-agregada às provisões matemáticas.

e) O legislador valoriza altamente este risco portanto tanto a Diretiva como nosso Direito interno aplicam a estas operações o tipo mais alto para o cálculo da Margem de Solvência.

6. APLICAÇÃO DO SISTEMA DE MARGEM DE SOLVENCIA FORA DA EUROPA

6.1. Condições gerais; homogeneidade

Faz alguns anos, justamente em Buenos Aires, Pierre de Vogue, após expor o processo de integração do seguro no Mercado Comum, se perguntava sobre a possível aplicação do sistema europeu a países em vias de desenvolvimento.

Dava conta dos esforços de cooperação "entre países ou grupos de países diversos de aplicar em seu benefício, no campo do seguro, os vínculos pré-existentes da ordem geográfica, natural ou política.

Este autor precisava para que a realização destes esforços regionais conjuntos era preciso, não só uma certa homogeneidade geográfica, cultural ou política senão, também:

a) Contexto jurídico análogo, linguagem comum e uma certa homogeneidade do sistema econômico, assim como liberdade para o pagamento de primas e sinistros dentro da zona.

b) Diversidade de oferta, no plano técnico, para alcançar certo grau de equilíbrio interno.

c) Condições de ordem política. Sem vontade política generalizada é difícil um mercado comum só para o seguro.

d) É necessário um dispositivo institucional para superar as diferenças entre países. Mas seria um grande passo adiante uma estreita cooperação entre as autoridades de controle.

Parece claro que, em princípio, poucas zonas do mundo apresentam condições de homogeneidade cultural, geográfica e jurídica tão relevantes como os países ibero-americanos. Em seu conjunto, suas condições de homogeneidade são muito maiores que as da Europa comunitária. Justamente a riqueza e o problema da Europa é sua enorme diferença de culturas e formas de vida num espaço geográfico realmente pequeno.

Ocorro-me que as autoridades de controle, os superintendentes da Ibero-América têm muito que dizer num primeiro passo no campo de seguro. O sistema de Margem de Solvência pode conferir aos mercados de cada país um princípio de homogeneidade específica no campo do seguro, que suponha um reforçamento zonal do seguro.

No que concerne à homogeneidade, no referente ao volume de recaudação, em 1985, os países do CEE oscilam entre o 3º lugar mundial, (Alemanha) e o 53º lugar (Luxemburgo) (Quadro Nº 16).

Os países Ibero-Americanos recolhidos na estatística do Quadro nº 17 oscilam entre o 23 lugar (Venezuela) e o lugar 56 (Guatemala).

Como se comprova, há uma maior homogeneidade na Ibero-América ; ainda que em geral com menor grau de desenvolvimento, ainda que há vários países Ibero-americanos por diante da Grécia, Portugal e Luxemburgo.

A comparação por volume de recaudação tem um valor relativo, já que vem influenciada pelo número de habitantes, de cada país e pela paridade de sua moeda, com relação ao dólar, com objetivo de utilizar esta última moeda como padrão.

As cifras espanholas estão retificadas para levar em conta as novas circunstâncias de nosso mercado assim como a correção do sistema contábil das primas de seguro, anterior à lei de 19834. As correções se especificam nos Quadros 18 e 20.

Mais importantes são as comparações qualitativas, que prescindem da dimensão do mercado, para destacar o grau qualitativo de penetração do seguro em cada economia.

Comparando assim as cifras dos Quadros 21 e 23, referentes à cifra de primas por habitantes, em dólares lugar mundial, comprovamos que os países comunitários se movem entre os lugares 4 e 35, enquanto que os países Ibero-americanos o fazem entre os lugares 27 e 50. Mas esta estatística, ainda que mais significativa, está influenciada pela renda por pessoa em cada país.

Mas há outra comparação qualitativa, ainda mais precisa, que mede o grau de penetração do seguro na economia, com independência do nível de renda. E aqui comparando os Quadros 22 e 23, se comprova que cinco países europeus, em 1985 estavam abaixo do Panamá e Venezuela. Em efeito, enquanto a CEE se move entre os lugares 1 e 40, os países Ibero-americanos o fazem entre os lugares 20 e 46.

A conclusão é clara com um grau de desenvolvimento menor em relação a Europa, os países Ibero-americanos oferecem uma maior homogeneidade quantitativa e, sobretudo, qualitativa. Países pequenos, como a Irlanda e o Panamá, constituem um exemplo estimulante de que nem sempre grande quer dizer melhor.

Dizem os chineses que uma longa marcha começa com um passo. Isso é o que deveriam pensar os Adenauer, De Gasperi, Schumann, etc. quando decidiram começar a unidade da Europa, distanciando-se de belas utopias, por algo tão concreto como o Mercado Comum.

Por outro lado, não é a primeira vez que o seguro é a avanzadilha de movimentos de grande calado. Na Suíça, durante algum tempo, as autoridades confederais não tinham competência no campo do seguro, retidas pelos cantões. Logo, em virtude do princípio e dispersão de riscos no espaço, se deram conta os asseguradores e os políticos que os seguros requeria âmbitos maiores. E por essa razão pragmática, os cantões cederam suas funções às autoridades confederais, o que se fez depois para a Banca e, em geral, para as atividades econômicas que devem absorver e evitar riscos no tempo e no espaço.

..//.

Na própria CEE, os avanços em matéria de liberdade de prestação de serviços se estão propondo, em primeiro lugar, no campo do seguro, que atua como ponta de lança para a realização de um mercado único, dado justamente seu caráter internacional e, por isso, sua melhor aptidão para os grandes espaços econômicos.

A necessária diversidade de oferta, num sistema baseado na Margem de Solvência, não cerrado a uma concorrência leal, é algo que o mercado produz por si só.

Com respeito à vontade política, o seguro é um campo onde os diferentes critérios políticos costumam ceder às exigências da técnica asseguradora. Só o sistema de gestão, pública ou privada é matéria de fricção. O resto, inclusive as transferências monetárias, são problemas resolúveis, sem graves problemas para nenhuma economia. O seguro é talvez o melhor campo de experiência para uma política de cooperação zonal, inspirado no instrumento contrastado como o sistema europeu da Margem de Solvência.

6.2 Uma falsa alternativa: Estatização ou colonização econômica

Os países em vias de desenvolvimento, em matéria de política de seguros, (é em outras, sem dúvida), podem pensar que se enfrentam a uma alternativa preocupante: a colonização econômica ou a estatização. Se abrem seu mercado, a eventual maior solvência e tecnologia dos grandes seguradores estrangeiros os situa em posição vantajosa perante o Seguro Nacional. Se estatizam ou criam instrumentos de monopólio, a gestão sem concorrência se faz cara e ineficaz, quando não política em prejuízo dos segurados e desalentando o desenvolvimento do seguro, imprescindível numa sociedade moderna.

Entre o Scila e Caribdis desta alternativa, se encontra o sistema da Margem de Solvência. Este sistema deve vir a reforçar o que necessita reforço; ou seja as companhias nacionais teoricamente mais débeis, mas tudo isso em liberdade e de maneira tecnicamente consistente.

Dizia o Presidente de uma importante Companhia de Seguros, o Sr. Plescoff, que "como nós desejamos uma concorrência leal na Europa e sabemos que o seguro é uma indústria internacional, achamos que a Margem de Solvência constitui um elemento de igualdade na concorrência".

Para situar estas palavras num contexto, temos que levar em conta que o Sr. Plescoff, está pensando na concorrência que na França vai sofrer por parte de Companhias britânicas eventualmente mais livres, agressivas e poderosas.

Para o que denominava "seu amor" (que eu compartilho) a Margem de Solvência dava uma razão poderosa: "que as empresas que desejem conquistar uma fração maior do mercado, deverão, ademais dos custos que ele implica, ter fundos próprios suficientes para justificar esta conquista do mercado"

"A exigência da Margem de Solvência pode fazer que o "dumping", ou a produção de primas abaixo do custo serão, se não suprimidas ao menos, não poderão durar muito tempo".

Para melhor conseguir esta finalidade anti-dumping propunha também um controle das reservas de sinistros.

A experiência espanhola é que a instituição do sistema da Margem de Solvência européia, reforçou a confiança do público nas empresas de seguro em geral, espanholas e estrangeiras. Começa a aceitar-se na opinião pública que uma entidade de seguros de vida, espanhola ou estrangeira que cumpre a Margem de Solvência não pode quebrar, (sua provabilidade de ruína é desprezável) e portanto, podem oferecer a mesma e já conhecida solidez de um banco importante.

A recuperação do prestígio em outros ramos está sendo mais lent, ainda que evolui positivamente, sobre a mesma idéia do efeito da Margem de Solvência: quem opera no mercado é porque tem coberta a Margem de Solvência; quem tem coberta a Margem de Solvência, tem reservas técnicas suficientes, e quem tem tudo isto, não deixará de pagar as indenizações por sinistros no futuro.

O lastre do Ramo não Vida vem da má imagem dada por algumas companhias no Seguro de Automóveis quando os preços fixados pelas autoridades (hoje são livres) eram insuficientes. Por outro lado, o alto número de Entidades em processo de liquidação produzem a imagem negativa de muitas companhias chega um momento em que não pagam. Por sua vez, produzem também, a imagem positiva de que agora há uma mão dura e que, se uma Entidade não foi parar à Comissão Liquidadora é que se encontra em estado de boa saúde financeira e que se pode confiar nela.

Não se pode ocultar a existência de um certo papanatismo que valoriza a Margem de Solvência não tanto por seus efeitos precisos e benéficos, senão, sobretudo, porque é moderna e européia.

No que se refere ao aumento da penetração estrangeira, na Espanha a partir dos acordos da Assembleia da UNESPA de 1980 e dos projetos de Lei anteriores a 1984 inspirados nas Diretivas comunitárias, se produziram processos de concentração e de diminuição de entidades (Quadro Nº 14).

Sem embargo, tendo diminuído notavelmente a oferta, a composição da mesma se manteve estável, como se desprende do Quadro Nº 24).

A penetração estrangeira, através de sucursais (que constituem a Margem de Solvência em seu país de origem), diminui ligeiramente em número e aumentando em ponto médio sua participação na recaudação total espanhola para 1985. Em 1986, como consequência do espetacular aumento de primas únicas, subscritos em sua imensa maioria por Entidades espanholas dependentes de Bancos, a fração estrangeira das primas espanholas, através de sucursais, experimentará um retrocesso.

Não obstante, aumentou a penetração estrangeira em nosso mercado através da compra de entidades espanholas convertidas assim em filiais de estrangeiras. Estas, por sua natureza jurídica espanhola, estão obrigadas, com certa flexibilidade, a intervir suas reservas e Margem de Solvência na Espanha e a justificar tudo isto ante as autoridades espanholas.

6.3. Liberdade e responsabilidades dos Asseguradores no campo do Seguro

O incremento da liberdade que se deriva das normas comunitárias inspiradoras de nossa lei de 2 de Agosto de 1984, como reconhece expressamente a Exposição de Motivos da mesma, devolve aos empresários de seguros um protagonismo que sempre deveram ter, mas, aos que, talvez, em alguns casos, pode faltar-lhes experiência para assumi-lo.

Também os asseguradores devem superar, em alguns casos, o que em psicologia se chama a síndrome do "medo à liberdade". Ainda que este medo pareça contraditório com a própria natureza da figura do empresário (o que emprende, o que arrisca) a síndrome se dá e é constatável, sobretudo, depois de muitos anos de intervencionismo, que criam uma relação psicológica de dependência.

Não é descartável que o dilatado intervencionismo tenha podido criar em alguma pessoa hábitos de submissão cômoda, que atualmente carecem de sentido no contexto competitivo, onde o aumento da liberdade implica correlativamente um aumento de responsabilidade.

Novamente, cabe inspirar-se no Tratado de Roma que exige, como um de seus elementos essenciais, que a concorrência não seja falseada.

É evidente que a liberdade implica a possibilidade de fazer mal uso dela. Mas esta possibilidade é preferível à ausência de liberdade.

O mal uso pode ser devido a desconhecimento das consequências; a uma visão comercial exclusivamente a curto prazo, ou a uma política de "dumping" ou de monopólio.

Dado o fato espanhol (e europeu) de concorrência exacerbada, acho que se deve descartar a possibilidade de preços excessivos ou de monopólios, salvo os de caráter público, pelo que, talvez, deva concentrar a atenção em preços insuficientes, seja para aumentar a quota de mercado ou para obter recursos que intervir, com juros altos que possam compensar os desequilíbrios técnicos. Perigosa política esta que dana o equilíbrio a longo prazo da empresa, portanto ninguém pode garantir uma persistência de elevada rentabilidade, a longo prazo, paralelo às obrigações do assegurador.

A Margem de Solvência (M. de S.) cumpre aqui uma função enormemente útil, portanto todo crescimento desmesurado obriga a uma alta dotação da M.S., e todo preço abaixo do custo suporá automaticamente, uma elevação do sinistrismo em porcentagem e depois, ao calcular a M.S. a aplicação do índice que leva em consideração os sinistros, que resultaria mais elevado que o de primas. O melhor mecanismo da Diretiva é que tudo isso se faz de maneira admirável e sem cercear a liberdade.

Por isso, estas reflexões, vão destinadas fundamentalmente aos asseguradores.

Todo crescimento de prima de seguros acarreta o esforço de financiamento da Margem de Solvência conseguinte. As empresas de seguros podem obter financiamento para a Margem de Solvência de várias fontes.

Em primeiro lugar mediante uma política descarada de "dumping", ou seja, aceitando perdas técnicas de an -
lemao, para aumentar a quota de mercado diante aos

cobertura da M. de S. os ativos livres acumulados pela entidade ao longo de muitos anos.

Um estudo realizado pela UNESPA, salientando que o coeficiente de ativos livres sobre primas ia diminuindo, o que indicava claramente que o aumento de obrigações ia mais rápido que o aumento de cobertura, cujo defeito se supria afetando ativos livres à cobertura de reservas e da M. de S.

Esta política prejudica o equilíbrio da exploração asseguradora de uma entidade de maneira negativa e, sobretudo, tem uma vida muito curta. Esgotados os ativos livres, não haverá possibilidade de continuar com tal política ou não se cobrirá adequadamente a M. de S.. Há outras vias melhores.

Ninguém impede que uma empresa de seguros acuda ao mercado de capitais para financiar os crescimentos. Esta política foi utilizada por muitas empresas para financiar por exemplo, aumentos no Ramo de Vida. Mas sempre sobre a base de um benefício implícito ao longo do tempo. Neste momento, não cabe dúvida que ninguém intervirá numa Companhia de seguros a menos que tenha uma expectativa de benefício realmente alto, dadas as taxas de juros que ainda regem em nosso mercado e que são muito elevadas. Este é um procedimento absolutamente legítimo mas que supõe uma obrigação, por parte das empresas, de remuneração destes capitais.

Mas é evidente que, em definitiva, a remuneração do acionista ou do obrigacionista têm que derivar dos benefícios da entidade. Também pode dizer-se do sistema de financiar a M. de S. com excedentes empresariais.

Dai, que garantia a inexistência de tensões ao aumento das primas, devido à enorme concorrência atual, há que acentuar em garantir tendências patológicas à redução de primas, abaixo dos cálculos atuariais.

Isto não significa, de modo algum, que não deva existir uma forte tensão a favor da redução das primas. O que ocorre é que as causas desta redução devem responder inexoravelmente a um aumento de eficiência na gestão: Medidas de prevenção e de administração de riscos; seleção de riscos, política de franquias, redução de custos, devidos à utilização de economias de escala, à racionalização dos processos produtivos, à utilização da informática, etc.

Com estas reflexões trato simplesmente de salientar a simbiose entre liberdade e responsabilidade, entre expansão comercial e Margem de Solvência e, em definitiva, de estimular a livre concorrência no mercado, sobre a base de estimular a luta contra os custos e contra a concorrência falseada, em todos seus âmbitos.

7. CONCLUSÃO E OFERECIMENTO

Para a implantação do sistema da Margem de Solvência em diferentes países ibero-americanos é necessário considerar uma panopla ampla de possibilidades de atuação em função das necessidades concretas que se apresentam com caráter geral ou particular.

Com caráter geral parece conveniente que FIDES adote uma posição, prévias as liberações e discussões que se

considerem necessárias, sobre a conveniência e viabilidade da implantação de um sistema inspirado na Comunidade Européia.

Neste campo, cabem os tipos de apertações que desde este momento se podem garantir.

a) Desde o ponto de vista da UNESPA, enquanto sócio de FIDES, fica oferecida toda colaboração possível, sobre a base da experiência européia e espanhola.

Este oferecimento de colaboração o deseja fazer UNESPA tanto a FIDES, como organização continental, como às distintas Associações nacionais que integram FIDES e, em seu caso e de acordo com tais associações, às autoridades administrativas e governamentais de tais países.

b) A título representativo e com o respaldo da UNESPA, em minha qualidade de Presidente da Comissão Técnica e Financeira da FIDES me ofereço, ao máximo de minhas possibilidades a colaborar na extensão e profundidade de estudos que os órgãos competentes de FIDES possam considerar necessários.

c) UNESPA em sua qualidade de sócio do Comitê Europeu de Seguros (CEA) e seu Presidente, Sr. Mansilla, em sua qualidade de membro do Conselho de Presidência de tal organização; estão em situação de oferecer, em nome do Comitê Europeu de Seguros, o apoio e a colaboração necessária a FIDES, neste concreto terreno de adoção de um sistema de M. de S.. Tanto o Presidente e o Secretário Geral do CEA, como o Conselho de Presidência e as Comissões Gerais "Mercado Comum" e de "Assuntos Internacionais", ofereceram o maior apoio para que, bem diretamente ou através de UNESPA (sócio comum, com língua espanhola, em ambas organizações intercontinentais) transmitam a FIDES a tecnologia e experiência européia nesta matéria.

Igualmente, o Presidente de UNESPA, Sr. Mansilla, se contactou com a Comissão das Comunidades Européias, que, a sua vez, ofereceu, através dos Srs. Geoffrey Fitchew e Gerard Imbert, a cooperação que lhe fosse requerida.

d) Por outro lado, UNESPA - e já de maneira particular - se oferece, se lhe solicitem, contactar com os técnicos e profissionais que colaboraram com a mesma ao longo do tempo, os aspectos fundamentalmente jurídicos, técnicos e financeiros, para afrontar os complexos problemas derivados da reconversão do setor assegurador espanhol, da recepção do Direito espanhol das Diretivas Comunitárias e da instrumentação de um regime de controle "a posteriori".

A Direção Geral de Seguros Espanhola, que é membro da Organização do Superintendentes de Seguros deste Continente me autorizam expressamente para oferecer sua colaboração.

Madrid, outubro de 1987

cobertura da M. de S. os ativos livres acumulados pela entidade ao longo de muitos anos.

Um estudo realizado pela UNESPA, salientando que o coeficiente de ativos livres sobre primas ia diminuindo, o que indicava claramente que o aumento de obrigações ia mais rápido que o aumento de cobertura, cujo defeito se supria afetando ativos livres à cobertura de reservas e da M. de S.

Esta política prejudica o equilíbrio da exploração asseguradora de uma entidade de maneira negativa e, sobretudo, tem uma vida muito curta. Esgotados os ativos livres, não haverá possibilidade de continuar com tal política ou não se cobrirá adequadamente a M. de S. Há outras vias melhores.

Ninguém impede que uma empresa de seguros acuda ao mercado de capitais para financiar os crescimentos. Esta política foi utilizada por muitas empresas para financiar por exemplo, aumentos no Ramo de Vida. Mas sempre sobre a base de um benefício implícito ao longo do tempo. Neste momento, não cabe dúvida que ninguém intervirá numa Companhia de seguros a menos que tenha uma expectativa de benefício realmente alto, dadas as taxas de juros que ainda regem em nosso mercado e que são muito elevadas. Este é um procedimento absolutamente legítimo mas que supoe uma obrigação, por parte das empresas, de remuneração destes capitais.

Mas é evidente que, em definitiva, a remuneração do acionista ou do obrigacionista têm que derivar dos benefícios da entidade. Também pode dizer-se do sistema de financiar a M. de S. com excedentes empresariais.

Dai, que garantia a inexistência de tensões ao aumento das primas, devido à enorme concorrência atual, há que acentuar em garantir tendências patológicas à redução de primas, abaixo dos cálculos atuariais.

Isto não significa, de modo algum, que não deva existir uma forte tensão a favor da redução das primas. O que ocorre é que as causas desta redução devem responder inexoravelmente a um aumento de eficiência na gestão: Medidas de prevenção e de administração de riscos; seleção de riscos, política de franquias, redução de custos, devidos à utilização de economias de escala, à racionalização dos processos produtivos, à utilização da informática, etc.

Com estas reflexões trato simplesmente de salientar a simbiose entre liberdade e responsabilidade, entre expansão comercial e Margem de Solvência e, em definitiva, de estimular a livre concorrência no mercado, sobre a base de estimular a luta contra os custos e contra a concorrência falseada, em todos seus âmbitos.

7. CONCLUSÃO E OFERECIMENTO

Para a implantação do sistema da Margem de Solvência em diferentes países ibero-americanos é necessário considerar uma panoplia ampla de possibilidades de atuação em função das necessidades concretas que se apresentem com caráter geral ou particular.

Com caráter geral parece conveniente que FIDES adote uma posição, prévias as liberações e discussões que se

considerem necessárias, sobre a conveniência e viabilidade da implantação de um sistema inspirado na Comunidade Européia.

Neste campo, cabem os tipos de aporções que desde este momento se podem garantir.

a) Desde o ponto de vista da UNESPA, enquanto sócio de FIDES, fica oferecida toda colaboração possível, sobre a base da experiência européia e espanhola.

Este oferecimento de colaboração o deseja fazer UNESPA tanto a FIDES, como organização continental, como às distintas Associações nacionais que integram FIDES e, em seu caso e de acordo com tais associações, às autoridades administrativas e governamentais de tais países.

b) A título representativo e com o respaldo da UNESPA, em minha qualidade de Presidente da Comissão Técnica e Financeira da FIDES me ofereço, ao máximo de minhas possibilidades a colaborar na extensão e profundidade de estudos que os órgãos competentes de FIDES possam considerar necessários.

c) UNESPA em sua qualidade de sócio do Comitê Europeu de Seguros (CEA) e seu Presidente, Sr. Mansilla, em sua qualidade de membro do Conselho de Presidência de tal organização; estão em situação de oferecer, em nome do Comitê Europeu de Seguros, o apoio e a colaboração necessária a FIDES, neste concreto terreno de adoção de um sistema de M. de S.. Tanto o Presidente e o Secretário Geral do CEA, como o Conselho de Presidência e as Comissões Gerais "Mercado Comum" e de "Assuntos Internacionais", ofereceram o maior apoio para que, bem diretamente ou através de UNESPA (sócio comum, com língua espanhola, em ambas organizações intercontinentais) transmitam a FIDES a tecnologia e experiência européia nesta matéria.

Igualmente, o Presidente de UNESPA, Sr. Mansilla, se contactou com a Comissão das Comunidades Européias, que, a sua vez, ofereceu, através dos Srs. Geoffrey Fitchew e Gerard Imbert, a cooperação que lhe fosse requerida.

d) Por outro lado, UNESPA - e já de maneira particular - se oferece, se lhe solicitem, contactar com os técnicos e profissionais que colaboraram com a mesma ao longo do tempo, os aspectos fundamentalmente jurídicos, técnicos e financeiros, para afrontar os complexos problemas derivados da reconversão do setor assegurador espanhol, da recepção do Direito espanhol das Diretivas Comunitárias e da instrumentação de um regime de controle "a posteriori".

A Direção Geral de Seguros Espanhola, que é membro da Organização do Superintendentes de Seguros deste Continente me autorizam expressamente para oferecer sua colaboração.

Madrid, outubro de 1987

"A FORMAÇÃO ASSEGUADORA NO PERU, UMA ALTERNATIVA PARA COMPARAR E A DIFUSÃO DO SEGURO NA EDUCAÇÃO PRIMÁRIA-SECUNDÁRIA"

EXPOSITOR: ING. SERGIO VARGAS BASURTO

Em primeiro lugar quero agradecer o gentil convite que os organizadores da "XXI CONFERENCIA HEMISFERICA EM SEGUROS" nos fizeram, evento que nesta oportunidade se realiza aqui em Assunção, e que a cada dois anos reúne as mais destacadas personalidades de nossa atividade.

O tema proposto inicialmente o denominei "A FORMAÇÃO ASSEGUADORA NO PERU - UMA ALTERNATIVA PARA COMPARAR", ao estar plenamente convencido da obrigação que temos de ser cada vez melhores como resposta a nossas legítimas aspirações de servir, orientar e amparar com eficácia a sociedade a que pertencemos.

O expressado anteriormente induz a uma formação e aperfeiçoamento contínuo e permanente, para assumir com êxito a responsabilidade que contraímos ao ter abraçado com entusiasmo este mundo tão complexo e difícil como é o MUNDO DO SEGURO.

FIDES, a instituição que agrupa e enlaça nossos países; recolhe as aspirações, desejos, esperanças, inquietações e propósitos em seus estatutos e sintetiza nelas a atitude gremial de seus membros que consciente de sua responsabilidade inseriu em sua estrutura orgânica um capítulo ao que lhe dá preminência incorporando um comitê estável que denominou: "COMITE PERMANENTE DE FORMAÇÃO ASSEGUADORA" em que um de seus fins mais importantes é o aperfeiçoamento de nossos recursos humanos.

Existe portanto, um incessante interesse de todos nós de evoluir intelectualmente por isso considerei prudente divulgar o trabalho que estamos realizando no Peru no referente à formação asseguradora com o único propósito de contribuir com nossa experiência a contrastar através do diálogo e a controvérsia, o vivido pelos demais membros de FIDES utilizando como ponto de referência esta exposição e refletindo sobre o ensino podemos melhorar ou aperfeiçoar nossos objetivos, metas, planos e programas educativos.

Posteriormente me sugeriram que abordasse o tema denominado: "A DIFUSÃO DO SEGURO NA EDUCAÇÃO PRIMÁRIA E SECUNDÁRIA", que nós temos incorporado em nossos objetivos e planos a médio prazo e pelo qual existe cada vez maior interesse em incursionar e que em países de maior desenvolvimento relativo que o nosso realizaram significativos esforços.

..../.

Sobre o aspecto mencionado anteriormente considero que existem pessoas que têm melhores títulos e experiência que quem lhes fala para expor sobre tema tao importante e delicado no que tive sérias dúvidas em aceitar o honroso encargo que me fizeram.

O ser humano, tem uma virtude e privilégio que o leva a melhorar constantemente e é o de aceitar retos que estão acima de suas possibilidades, quem como nós tem a oportunidade de trabalhar com risgos, convive permanentemente dentro deste marco singular que apesar de minhas dúvidas e preocupações aceitei o desafio, sugerindo que me permitisse tocar ambos aspectos que se enlaçam entre si por isso esta conversação que manteremos a denominamos "A FORMAÇÃO ASSEGURADORA NO PERU, UMA ALTERNATIVA PARA COMPARAR E A DIFUSÃO DO SEGURO NA EDUCAÇÃO PRIMARIA E SECUNDARIA", título longo e ampuloso que espero poder desenvolver e que possa servir para aportar algumas idéias que sejam de utilidade através do enfoque que lhe dei ao tema em questão.

Tive a oportunidade de assistir a diversas conferencias, nos quais destacados expositores ressaltaram o imenso avance tecnológico de nossos usuários, tais como a robotização de fabricas industriais, o uso cada vez mais frequente e sofisticado da automatização e a informática, o desenvolvimento integral de complexos químicos e petroquímicos, a diminuição das distâncias as comunicações de todo tipo, as viagens espaciais, paralelamente a este desenvolvimento se incrementou a nível mundial, o terrorismo, as diferentes formas e modalidades de roubos a que estamos expostos, a contaminação ambiental, os fenômenos da natureza, etc., etc., etc., aspectos que inumero em forma sucinta e que servem de exemplo para mostrar o movimento acelerado da inovação e dos riscos a que está sujeita a nossa civilização e a preocupação dos estudiosos de que o seguro se mantenha à zaga dos acontecimentos que fazem a nossa história.

E opinio talvez um pouco oblíqua, produto de minha formação acadêmica e meu trabalho profissional durante praticamente 30 anos, em diferentes campos das atividades econômicas, ao outro lado da vitrina do **setor de seguros**, que considero que se julgaram muito severamente, porque a inovação científica e tecnológica e os riscos que estos toleram vêm primeiro por ser avançada a civilização, o importante é que perante aos desafios da hora presente, o segurador seja consciente de sua responsabilidade histórica ante a sociedade, ou seja a pessoa humana e seus bens, e estar pronto a intervir com seus conhecimentos para preservá-las e amparar riscos que antes nao existiam.

As empresas seguradoras como todo negócio internacional estão sujeitas aos vai e vem da economia dentro e fora de seu próprio país, devem conviver em muitos casos como a inflação, desvalorização, recessão, dívida externa, términos de intercâmbio variáveis, sugestões governamentais sustentadas em teorias clássicas ou heterodoxas, diversos tipos de câmbio que afetam sua estabilidade e crescimento, obrigando a seus executivos a manejos imaginativos para sua supervivência, cumprir com seus clientes ao aperfeiçoar-se o seguro e ter margens de lucro aceitáveis que as façam mais sólidas e competitivas.

Cada vez com maior frequência nossa atividade procura que os resultados econômicos se sustentem na eficiência de sua atividade técnica, pelo que adquirem significativa importância dois aspectos relevantes, por um lado, que o assegurado tenha um conhecimento profundo da atividade ou processo que assegura e por outro lado, que mantenha uma íntima relação com seus clientes para assessorá-los e convencê-los da importância de minimizar sua exposição ao risco, porque se é certo que ao produzir-se o sinistro, devemos situá-lo em teoria em condição anterior ao sucesso. O usuário não pode retroceder à impossibilidade de repor intangíveis que malogrem ou distorcionem sua imagem perante seus clientes. O segmento de mercado em que participa pode mobilizar-se de seu âmbito de influência e muitas vezes as horas de processo produtivo que deixaram de trabalhar não podem recuperar-se, e conjuntamente com alguns aspectos do financiamento que não podem cobrir refletirão negativamente nos estados financeiros da empresa.

O seguro independentemente de seu manejo eminentemente técnico, é uma instituição de serviço à sociedade, e deve tender a proporcionar segurança utilizando o engenho e a inventiva, sobretudo nos países de menor desenvolvimento relativo. Sua filosofia se baseia no amparo à sociedade e portanto é integrante ativo da comunidade e deverá incursionar cada vez mais em formas novas, em produtos de tipo massivo, não pode ignorar os processos evolutivos e mutantes, nem permanecer passivo entre eles e deverá melhorar não só suas técnicas e ampliar suas coberturas senão inclusive, como manifestei, reconhecer a função social que deve cumprir, razão e essência de sua existência.

Prevendo o futuro devemos também interesarnos vivamente em introduzir e combinar os termos e atitudes de segurança e seguro, principalmente na infância começando na etapa pré-escolar y escolar, convencer os pais, professores, estamentos governamentais, associações, etc. da responsabilidade que temos de salvaguardar daqueles que no dia de amanhã terão a responsabilidade de dirigir nossas nações, num mundo cada vez mais agressivo e mutante.

Nós que temos a responsabilidade de administrar, manejar e orientar a formação profissional em seguros não podemos estar alheios a toda esta problemática que tratei sinteticamente de enumerar e que por ser tão ampla e complexa e de vital importância está tratada em diversos foros que se organizou e que seguramente seguirão sendo analisados no futuro, mas que neste caso particular nos serve de preâmbulo para tentar explicar a política educativa com que encaramos no Peru o ensino que estamos oferecendo desde 1969 e que atualizamos permanentemente para seguir melhorando o aporte educativo que devemos brindar, que deve ser, um elemento dinâmico formativo e adequando-o a nossa própria realidade e a nossas aspirações futuras.

Desde 15 de janeiro de 1969 em que iniciamos nossa atividade educativa até agora transcorreram 18 anos e começamos impulsados pela necessidade imperiosa de formar aceleradamente um grupo humano que pudesse compartilhar com o nível gerencial dessa época, a responsabilidade de uma transferência forçosa de empresas que

ao passarem a ser em sua grande porcentagem de acionistas nacionais e assim distanciar o vínculo direto com suas empresas nativas externas obrigava a uma toma de decisões próprias.

As condições das empresas seguradoras anteriores a essa data de mudança intempestiva podemos sistematizá-las em termos gerais como segue:

1. Uma existência de relação comercial íntima e direta com suas matrizes no exterior.
2. Uma relação muito próxima com seus usuários (clientes).
3. Mercado restringido devido ao desenvolvimento incipiente dos agentes econômicos especialmente do setor industrial.
4. Condições estáveis da economia (paridade do sol vs. US\$).
5. Necessidades limitadas de ramos de seguros dos usuários.
6. Número limitado de recursos humanos com conhecimentos de manejo empresarial assegurador nos aspectos: Gerencial, Técnico, Financeiro e Administrativo.
7. Número apreciável de recursos humanos com conhecimentos insuficientes ou sem conhecimentos do manejo operativo dos ramos de seguros.
8. Aumento apreciável de recursos humanos dentro do mercado assegurador sem oportunidades de incrementar seus conhecimentos gerais sobre seguros em forma racionalizada.

Segundo informação da Superintendência de Banca e Seguros o número de trabalhadores em seus diversos níveis antes de 1970, sem incluir as gerências era de 2.332 dos quais poucos tinham recebido formação sistematizada, a exceção de um número muito limitado que o tinha feito no estrangeiro e que se encontrava em sua maioria ocupando postos a nível de gerência. Anexo 1.

Ao variar as regras do pago em forma intempestiva o assegurador peruano teve que enfrentar-se ante o desafio de mudanças violentas e situações totalmente diferentes, com tal motivo se fez imperativa a formação acelerada de recursos humanos que puderam desempenhar-se em curto prazo e colaborar diretamente no manejo operativo da atividade seguradora. Ante esta situação um grupo entusiasta de seguradores na sua maioria formados no estrangeiro e outros da práxis interna do país assumiram a responsabilidade de ensinar generosamente seus conhecimentos, ao princípio foram traçadas metas muito modestas que com o correr dos anos ao criar o que denominamos ESCOLA DE CAPACITAÇÃO EM SEGUROS aspiramos alcançar certos objetivos que podemos sintetizá-los como segue:

- Capacitar os funcionários das companhias de Seguros e das pessoas relacionadas com o setor dando conhecimentos básicos nos aspectos técnicos, administrativos e de produção.
- Preparar os funcionários destinados a responder à demanda ocupacional das empresas de Seguros.
- Promover estudos, discussões e conferências sobre o Seguro.
- Publicar textos e manuais para o ensino do seguro, estudos e monografias e formar uma Biblioteca profissional de Consulta.

Durante os anos 1969 e 1970 foram dados cursos que se

denominou "RAMO TÉCNICO" entrando 58 alunos pertencentes às companhias de Seguros e 4 aos Produtores de Seguros e no de Ramo de Produção, do qual se graduaram 67 de Companhias de Seguros, 10 de Produtores de Seguros.

A partir de 1971 e até 1975 os cursos mencionados anteriormente foram substituídos pelo que se denominou "CURSO GERAL DE SEGUROS", no que se introduziu alguns termos administrativos, se incrementou o número de horas de especialidade de seguros onde entraram um total de 154 de Empresas de Seguros, 34 de Produtores de Seguros e 24 de nossos usuários. (Anexo Nº 2).

Em 1976, o crescimento da atividade asseguradora, seus novos requerimentos, a necessidade de contar com funcionários mais solidamente formados obriga a uma reestruturação profunda do ensino que se brindava denominando este grupo: "TÉCNICO EM SEGUROS" com 550 horas, com uma duração de 2 anos, que coincide com o reconhecimento oficial pelo Ministério de Educação com o que até 1983 denominou-se "ESCOLA DE CAPACITAÇÃO EM SEGUROS" de nível post-secundário. Desde essa data até 1986 entraram em tal curso 288 estudantes pertencentes às Empresas de Seguros, 98 de Produtores de Seguros, 35 de nossos usuários e 55 que se inscreveram livremente para incursionar em nossa atividade. (Anexo Nº 3).

Paralelamente com a criação da Escola e orientando os ingresantes ao setor e aos que se dedicariam à atividade de Produtores, se programou o curso de Produtores tendo entrado até 1986, 267 alunos das empresas de seguros, 216 das empresas produtoras e agentes, 80 de nossos usuários e 138 que denominamos livres e 6 do estrangeiro, curso de 250 horas que se dá duas vezes por ano, 4 horas diárias, durante aproximadamente 3 meses e meio de duração. (Anexo Nº 4)

Sem embargo devemos destacar que em dezembro de 1986 os recursos humanos que trabalhavam nas empresas de seguros segundo informação da Superintendência de Banca e Seguros eram de 3642 pessoas o que significava que a formação formal através dos cursos mencionados dava para cobrir só 13.73% dos trabalhadores das Empresas de Seguros ficando por formar em diversos aspectos aproximadamente 86.27%. (Anexo Nº 5).

Devemos mencionar também que existem durante os anos de funcionamento da Escola a programação de cursos de curta duração que estiveram orientados à atualização de conhecimentos dos trabalhadores de nossa atividade através de seminários, conferências e cursos que permitiam divulgar as mudanças ou modificações que se introduziam nas apólices e que a Superintendência aprovava.

Comentávamos a princípio de minha exposição as mudanças e avances tecnológicos que se introduzem aceleradamente em todos os setores da atividade econômica, com tal motivo em 1981 começamos a repensar a orientação de nosso ente educativo que deveria andar não só com a modernização que nos estava superando amplamente em relação aos conhecimentos que brindamos senão que deveríamos ir preparando os profissionais do futuro que deveriam estar não só em condições de assimilar o desen-

volvimento presente senao visionar o futuro e proporcionar-lhes os conhecimentos para afrontá-los com êxito porque seus retos serao maiores e amis complicados que os do presente.

Nao escapa o elevado critério de todos vocês que nao poderíamos portanto estar alheios às situações mutantes da presente década e os desafios posteriores, pelo que deveríamos estar atentos e em condições de proporcionar os elementos educativos, de capacitação e adestramento da pirâmide empresarial. (Anexos Nº 6 e 7).

O Conselho Educativo, com o aporte e sugestao do mercado assegurador analisa permanentemente o entorno em que nos desenvolvemos para delinear a política educativa que seja suficientemente flexível e que responda às necessidades presentes e futuras através de metas e objetivos que tracemos e de planos que abarquem a curto e médio prazo.

É por esta circunstância que a partir dessa época estudaremos cuidadosamente dois aspectos que consideramos de suma importância. Denominamos um deles externo que influi direta ou indiretamente com o setor, e o outro interno por ser intrínseco ao mesmo setor e dessa maneira poder elaborar planos e programas consistentes que sirvam ao desenvolvimento de nossos recursos humanos, de tal maneira que ajustem a formação, a tendência futura do mercado assegurador peruano, e estar preparados para enfrentá-lo com êxito.

No caso dos externos consideramos os seguintes:

1. Inflação
2. Recessao
3. Regulamentação de Preços
4. Congelamento da paridade do Inti com relação ao US\$
5. Preços Administrados
6. Relação comercial com o exterior indireta (R.P)
7. Relação comercial dentro do país indireta (Produtores)
8. Mercado Restringido
 - Empresas com participação do estado se asseguram em Popular e Futuro.
 - Empresas privadas escolhem sua empresa asseguradora.
9. Aspiração do usuário de baixar seus custos por pagamentos de primas
10. Administração de seus riscos
11. Mercado informal e pequena empresa estudados em forma incipiente e pouco tecnificados.

../.

TECNICAS

- Melhorias tecnológicas nos processos produtivos, a automatização dos mesmos e o incremento de seus ativos
- Utilização de sistemas sofisticados de controles automatizados e manejos computarizados de seus processos, stock de matérias primas e produtos terminados e administrativos, etc.
- Preocupação de amparar paralizações empresariais e perdas por vendas.
- Incremento das necessidades de ramos de seguros
- Avance tecnológico do Mercado Assegurador Mundial.

FINANCEIRAS

tendências dos grandes usuários a formar conglomerados empresariais que influem em ter que melhorar as propostas do segurador tanto nos aspectos econômicos financeiros como na seleção das coberturas que se amparam.

SOCIAIS

- Melhoras dos seguros de pessoas por pactos sindicais
- Solicitações para cobrir roubos, sinistros, desonestidade, terrorismo, etc.

INTRINSECOS

POLITICAS:

Empresa Asseguradora do Estado
Mixtas - Empresas com acionariado do Estado e privado
Sucursal de empresas estrangeiras.

ECONOMICAS:

MINIMIZAR CUSTOS

1. Racionalização Administrativa
2. Automatização
3. Melhorar recursos humanos
4. Restringir recursos humanos
5. Incrementar a relação horizontal e vertical de empresa.

MAXIMIZAR ENTRADAS E UTILIDADES:

1. Rotação adequada do dinheiro
2. Melhorar o produto que se oferta
3. Criação de novos produtos
4. Melhorar intelectualmente os recursos humanos
5. Integrar ao mercado segurador recursos humanos preparados adequadamente.

TECNICOS:

1. Melhor oferta dos ramos de seguros aos usuários
2. Incrementar o número limitado de recursos humanos com conhecimentos de manejo empresarial assegura - dor nos aspectos:
 - . Gerencial
 - . Técnico
 - . Financeiro
 - . Administrativo
3. Proporcionar conhecimentos aos recursos humanos das empresas que os necessitem
4. Maior preparação dos intermediários do seguro (agentes-produtores) em sua maioria com conheci - mentos insuficientes para orientar adequadamente o usuário
5. Desconhecimento da potencialidade futura de desen - volvimento do setor na captação de novos usuários.

SOCIAIS

- Falta de mística Institucional
- Ausentismo
- Pouca agressividade do trabalhador do Setor (Push - men)

Como poderao ver se pôde realizar outra forma de agrupar os fatores que influem no setor assegurado. Nós consideramos para os objetivos que aspiramos saber que estes eram os mais significativos, mas nao podíamos convertê-los em propostas educativas se é que nao ampliávamos substantivamente o entorno de nosso centro de capacitação por isso tivemos que solicitar e susten - tar ante o Ministério de Educação que nos elevassem à categoria de INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO NAO ESTATAL EM SEGUROS, que por estar situado, este tipo de instituições, segundo a Lei de Educação no denominado QUARTO NIVEL DE EDUCAÇÃO SUPERIOR similar ao UNIVER - SITARIO, nos permitiria o desenvolvimento harmônico que desejavamos e poder traçar metas mais ambiciosas e levar a cabo nossos planos.

Por Resolução Ministerial Nº 792-83-ED, de 12 de Julho de 1983, foi reconhecido como INSTITUTO e foi autoriza - do a funcionar como tal. Em tal oportunidade também nos autorizaram a ofertar a carreira profissional de ADMINISTRAÇÃO EM SEGUROS, da qual me ocuparei mais adiante. Para ser realidade nossas metas de educação, capacitação e adestramento e para que se aceitasse nosso reconhecimento oficial como Instituto tivemos que sustentar todos os aspectos legais, administrativos, econômicos, financeiros, de infraestrutura, técnicos e de projeção de acordo com as normas estabelecidas, que ao cumprir com todos os requisitos contidos na lei merecemos a aprovação do Ministério de Educação, tramitação que durou aproximadamente 18 meses.

Os objetivos do Instituto, na atualidade, podemos sistematizá-los brevemente nos seguintes aspectos:

../.

1. Promover e impulsar o desenvolvimento tecnologico em Seguros a fim de permitir o melhor aproveitamento dos recursos humanos e materiais de que dispomos.
2. Contribuir à permanente atualização profissional do funcionário qualificado em seguros para brindar um melhor serviço a nossos usuários.
3. Formar profissionais (estudantes) com base humanística, científica e técnica para atender as necessidades das empresas do setor e de nossos usuários.
4. Propiciar através do ensino e a capacitação a utilização racional dos recursos com que contam as empresas e estar em condições de projetar-se para o avanço tecnológico do futuro.
5. Brindar aos estudantes uma formação para o trabalho, que possibilite seu ingresso no mercado ocupacional, desempenhando-se eficientemente nos diferentes campos da área de seguros.
6. Orientar o aluno, reafirmando-o na área de sua formação e desenvolvimento axiológico e acadêmico tendentes a sua projeção social e econômica.
7. Dirigir e orientar os estudantes para as correntes e princípios básicos que promovam:
 - 7.1 O pensamento independente e criativo.
 - 7.2 O respeito ao princípio de autoridade, ao direito de opinião dos demais.
 - 7.3 O amor e respeito aos ideais nacionais e trabalhar pelo progresso de sua comunidade e de seu setor.
 - 7.4 O desejo permanente de superação intelectual e moral como fundamento básico para contribuir eficazmente ao desenvolvimento da atividade asseguradora.

Todo este esquema de objetivos nos permitiu elaborar planos e programas que estivemos desenvolvendo e que não teriam coerência alguma se é que não estivessem enlaçados como progresso da Empresa, cujos objetivos estão orientados para prestar o serviço mais adequado possível à comunidade, aceitar a transferência do risco, melhorar e proteger a qualidade de vida do ser humano, no que deve sustentar seu desenvolvimento em seu permanente melhoramento e fazer-se cada vez mais rentável em termos econômicos ou de benefícios que entregue à sociedade devendo portanto tentar ser mais sólida e como corolário maximizar suas entradas e minimizar suas saídas.

Todos conhecem os aspectos enumerados que me referi ao final e não é motivo de minha exposição desenvolvê-lo a não ser que estão ligados ao desenvolvimento ocupacional através da formação profissional.

Todos sabemos que os acionistas e seus representantes nas Empresas ou seja seus Diretórios, fixam a política Empresarial em seu sentido mais amplo e que a desenvolve através da Gerência Geral e o nível gerencial desenhando e propondo metas, objetivos, planos e programas que se plasmam em documentos que abarcam a curto, médio e longo prazo.

Aqueles que desenvolvem e levam a cabo as propostas dos acionistas e o Diretório são seus recursos humanos por isso que é sumamente importante ter para cada cargo, a pessoa preparada profissional e animicamente, orientada a defender os objetivos da empresa, por isso que é importante que a Gerência de Recursos Humanos conte com o

que se conhece como PLANO DE ADESTRAMENTO que deve estar necessariamente orientado para cumprir com as aspirações e necessidades empresariais de tal maneira que tenha uma idéia muito clara e uma avaliação adequada do pessoal da empresa com o objetivo de poder utilizar racionalmente os recursos da empresa e enviar para aperfeiçoar o pessoal nos aspectos que verdadeiramente necessita (Anexo N^o 8).

Estas reflexões que nos permitimos fazer e que espero saibam desculpar por introduzir-me no mundo direto do negócio assegurador, é porque desejamos que as gerências ao otimizar sua seleção de recursos humanos que permanentemente nos enviem, possam extrair de seus empregados o melhor dos resultados e que eles se sintam que estão sendo aperfeiçoados para incrementar seus conhecimentos e que considerem que cada vez mais serão mais úteis a sua empresa e o sintam cada vez mais sua. Permita-me ressaltar que a educação e formação tecnológica estão intimamente ligadas com os aspectos que manifestei anteriormente, no que puderam deduzir que é muito amplo o provável que devemos cobrir, e que por razões de tempo da exposição dividi em cinco níveis ou capas o setor e usuários ao que devemos servir com o objetivo de mostrar someramente nossa orientação formativa:

- Nível Gerencial
- Chefes de nível intermédio
- Trabalhadores de nível Básico
- Usuários
- Ingressantes à atividade asseguradora.

Além dos objetivos que comentamos em diferentes parágrafos de minha exposição, outro de singular importância é o de incentivar o setor à investigação e ao desenvolvimento de técnicas próprias que respondam a nossa realidade e portanto ir incursionando em campos que até agora não têm sido tocados, aproveitando a experiência que adquirimos, propiciando o intercâmbio de conhecimentos, o diálogo e a discussão como método e sistema de confrontação de opiniões em busca do consenso e aplicação de técnicas mais avançadas e sua consequente interpretação contribuindo dessa maneira para o desenvolvimento intelectual, tecnológico e econômico dos recursos humanos que se capacitem.

Permito-me, com a sua licença, e abusando de sua generosidade de apresentar alguns dos aspectos mais relevantes de nossa atividade educativa:

- Cursos Regulares:
 - Produtores
 - Técnicos
- Cursos de Especialização:
 - Seminários
 - Reuniones a nível gerencial (Conferências, mesas redondas etc.)
- Seminários, Cursos e Certames Internacionais
- Administração de Seguros.

CURSOS REGULARES:

PRODUTORES

Cuja duração é de 250 horas tendo como objetivo principal dar ao estudante uma visão integral dos diferentes riscos ensinando ademais a relação lógica e natural entre o produtor, o assegurado e o cliente.

TECNICOS

Este curso está dividido em quatro ciclos e tem uma duração de dois anos com um total de 560 horas, aprofundando-se nos diferentes riscos que são matéria de seguros e além do mais proporcionando os conhecimentos básicos fundamentais do aspecto empresarial nos aspectos de administração, finanças e outros temas que co-ajudem a ter uma visão mais completa do que é uma empresa seguradora.

CURSOS DE ESPECIALIZAÇÃO:

Orientados ao aperfeiçoamento dos funcionários e executivos ou empregados de nível intermédio com projeção dentro da empresa permitindo-lhes uma maior tecnificação e-ou complementação em sua formação específica na área em que trabalha.

SEMINARIOS, CURSOS E CERTAMES INTERNACIONAIS

Estes eventos que desenvolvemos permanentemente tem como objetivo principal o de contrastar nossa realidade com a de outros países, convidando como expositores profissionais ou especialistas de prestígio internacional, tanto estrangeiros como nacionais de tal maneira que possamos conseguir uma adequada transferência de conhecimentos e tecnologia sumamente valiosas para nosso mercado.

Este tipo de cursos contam com o auspício das Instituições representativas do setor segurador peruano, e pelo prestígio alcançado na atualidade, também com o auspício da Federação Interamericana de Empresas de Seguros - FIDES -.

Assim também, os Gerentes Gerais das Companhias seguradoras e de Produtores de seguros nos brindam seu decidido apoio, o que demonstra o mercado e o real interesse que se tem pelo aperfeiçoamento dos altos níveis da Direção Empresarial.

Consideramos que estes eventos internacionais incrementaram o prestígio que o Instituto está obtendo a nível continental, situação que nos compromete com o mercado segurador latino-americano e não mediremos esforços em ir melhorando permanentemente e tratando de contribuir da melhor maneira possível para o desenvolvimento da atividade seguradora na qual nos desenvolvemos.

ADMINISTRAÇÃO DE SEGUROS:

Deixamos para o final o que consideramos como a maior conquista do setor segurador peruano e que constitui a base da infraestrutura de nosso futuro e que será a fonte permanente de recursos humanos que contribuirá ao progresso de nosso mercado, de tal forma que em curto prazo possamos desenvolvermos mais agressivamente em termos de técnica acelerada, produto de ter desenhado e elaborado uma profissão que denominamos: "ADMINISTRAÇÃO DE SEGUROS", à que todo o setor segurador brindou generosamente o melhor de seu esforço, conhecimento, dedicação e esmero para que esta profissão se plasme na

carreira que sintetize as expectativas de um dos setores mais importantes da economia nacional. A Administração de Seguros está desenhada como contraparte do estudo que deve realizar-se para poder desempenhar-se em uma Empresa do setor assegurador cujo esquema organizacional compreende nos termos mais amplos seis áreas que denominamos:

- Administração (inclui organização)
- Finanças
- Técnica
- Produção
- Area de Sistemas de Informação Gerencial
- Investigação e desenvolvimento.

Previamente à formação nas áreas mencionadas o aluno recebe conhecimentos teórico práticos que abarcam aproximadamente 1000 horas, em diferentes aspectos tais como matemática, processos industriais, economia, estatística, etc.

Os conhecimentos que damos durante os 3 anos que dura a profissão permitem que os cursos tenham uma grande amplitude e a conseqüente transferência de professores a alunos em termos de experiência e tecnologia nos diferentes aspectos da atividade empresarial asseguradora. (Anexo Nº 9).

Os alunos são obrigados, para poder formar-se, realizar trabalhos de pesquisa dirigida, situação que permitirá no curto prazo ingressar aceleradamente no desenvolvimento de novas iniciativas e uma permanente inquietude de renovação e melhoramento institucional. (Anexo Nº 10 e 10-A).

Devemos ressaltar que os alunos para culminar seus estudos têm que realizar práticas vocacionais nas empresas, permitindo a estas ir avaliando os futuros recursos humanos que se ofertarão ao mercado assegurador, práticas que superam as 700 horas por aluno. Por outro lado, o Instituto tem o especial cuidado de formar um número limitado de futuros profissionais a fim de proteger tanto o aluno como o setor, de tal maneira que a oferta de graduados seja coerente com a demanda empresarial.

Em síntese o número total de horas de ensino é de 3060 nos três anos de duração da Profissão de Administração, os alunos devem visitar e inspecionar aproximadamente 40 empresas industriais de diversos tipos e devem realizar 780 horas de práticas profissionais em empresas do setor.

Para culminar esta primeira parte de minha exposição devo manifestar-lhes que assistem diariamente uma média de 250 alunos entre os cursos de Técnicos, Produtores, Seminários de curta duração e a profissão de Administração em Seguros, e que o local com que contamos é atualmente pequeno para a atividade que estamos levando a cabo, por tal motivo a APESEG nos proporciona um de seus ambientes e em várias oportunidades as empresas aseguradoras nos habilitam lugares aparentes para os seminários de curta duração que organizamos. Conseguimos que a MUNICIPALIDADE DO DISTRITO DE SANTIAGO DE SURCO, através de gestões que realizamos ante o anterior Alcalde e o atual, nos adjudique um terreno de 3.323.75 m², (Anexo Nº 11) através de um convênio que assinamos em 27 de Julho do presente ano e no qual aspiramos contar além das instalações para o ensino e administração com uma biblioteca de aproximadamente

15.000 volumes, com um centro de ensino de cômputo e outro de idiomas. Esperamos que a partir do próximo ano e durante os próximos 5, contaremos com uma área construída que supere 5.000 m², que a edificaremos sob o sistema de módulos.

No que concerne a doações conseguimos também este ano que a Direção Geral de Contribuições dependência do Ministério de Economia e Finanças nos aprove o mesmo trato que as Universidades Nacionais no referente ao tratamento de doações e ao pagamento de impostos como entidade educativa.

Temos portanto razões para pensar que estaremos em condições de cumprir com o programa que traçamos. Existe em todos nós o otimismo contagiante de chegar a ser uma INSTITUIÇÃO EM SEGUROS que prepare nossos recursos humanos nas melhores condições que nos permita servir à coletividade à qual nos devemos.

A DIFUSÃO DO SEGURO NO ENSINO PRIMARIO E SECUNDARIO

Ao iniciar esta parte de minha dissertação, gostaria de narrar-lhes duas circunstâncias que aconteceram já há alguns anos, a um casal que conheço, um deles, quando recém sua filha mais velha tinha aproximadamente 10 meses, e pela inexperiência dos pais, se acostumou a dormir de dia e fazê-los passar toda a noite acordados com ela, recorreram a seu pediatra e este lhe receitou umas gotas como sedante para fazê-la dormir de noite, uma vez que as tomou com um pouco de água praticamente ficou como se estivesse em estado de coma, a esposa assustada contou a meu amigo. A única coisa que ele atinou foi mover-lhe braços e pernas e friccioná-la com certa energia, recuperando-se rapidamente, contaram o sucedido a sua sogra e esta a levou para sua casa durante dois dias e a devolveu de tal maneira que dormia de um tirão desde as 10:00 p.m. que lhe davam a última mamadeira até as 6:00 a.m. do dia seguinte.

A segunda circunstância que quero contar-lhes aconteceu alguns anos depois com o segundo de seus filhos o qual lhe haviam comprado essas camas com grades para tê-lo seguro, mas como era muito travesso e apesar de que contava com pouco menos de um ano, subiu por cima das grades e caiu no chão golpeando o cérebro criando-lhe um sério problema porque a cabeça ficou praticamente toda inchada. O médico que o atendeu teve que fazer um corte para drenar o sangue que tinha se acumulado e o manteve vendado por alguns dias em que se reduziu totalmente a inchação e o menino seguiu realizando as travessuras de sempre, e este casal solucionou seu problema comprando para seu filho um chiqueirinho e aí o tinham dando voltas. Devo dizer-lhes que a esposa de meu amigo, como se usava ainda nessa época, se dedicava integralmente ao lar, costume que não perdeu apesar de ter mais de 30 anos de casados.

Vocês me perguntarão o que tem que ver tudo isto com o tema em questão?, é que estamos falando da proteção e segurança da infância, a que começa na infância e o que aconteceu a este casal foi que simplesmente não cumpriram com o primeiro preceito básico da segurança e do seguro que é A PREVENÇÃO, e isto por ignorância ou inesperienza.

Outro costume nos últimos anos é que quando algum de nossos filhos fica doente recorremos com uma facilidade

asombrosa ao médico e geralmente recebemos uma receita imensa de remédios muitos dos quais não têm sido totalmente aprovados e que em muitas oportunidades produziram efeitos secundários fatais como é o caso da cloromicetina e o mexaformo, e há alguns anos muitos casos simples nossos pais os curavam de maneira caseira como o que hoje em dia se conhece como medicina folclórica e que tão bons resultados se obtinham. Acho que seria importante que os casais jovens ficassem sabendo os prós e contras de cada caso e ir ilustrando-se paulatinamente para que suas decisões estejam mais de acordo com a atenção que a infância merece.

Há alguns anos estive por uma longa temporada realizando estudos de minha especialização por diversos países e me surpreendeu que o Japão, onde tive que estar por alguns meses e como sabem não goza de muito espaço vital. Nos conjuntos habitacionais existiam áreas para o lazer dos filhos menores nas quais transitavam em triciclos, patinetes, bicicletas, autos para crianças guiados a pedal, e que desenharam em tais ambientes todas as formas e sistemas de trânsito com os sinais que se utilizam normalmente e havia gente similar à Guarda Civil que nos feriados, sábados e domingos colaboravam brincando com as crianças como se estivessem circulando pelas diferentes vias e tinham que cumprir com as disposições de circulação.

É sabido que muitos países têm normas muito estritas para a circulação vial e especialmente nos Estados Unidos que como sabem cumprem as regras de trânsito com muita rigidez. Perguntei a uma pessoa contemporânea minha como tinham conseguido esse respeito e me disse: muito fácil, independentemente do trabalho que nossos governos locais fazem para convencernos da importância de respeitar as normas em salvaguarda de nossas próprias vidas o custo de enganar a lei é muito alto e afeta muito nossos ingressos.

Tomei exemplos por acaso, acho que cada um de nós tem muitas histórias sobre o particular, as que deveriam comentar-se entre os pais de família na etapa pré-escolar, através das diversas organizações nas que geralmente a gente participa, seja de organização comunal, de pais de família, através de meios de comunicação, em casa com a forma de ensinar brincando, participar com crianças e viver mais próximo delas já que todos somos conscientes que essa etapa é a mais importante quanto a aprendizagem em que partindo do simples ao complexo, especialmente no que corresponde à normas de segurança possamos cumprir com nossa função de pais de EDUCAR, que esquecemos muitas vezes porque achamos que se aprende no colégio e que por formas deficientes de orientação filosófica do Ministério de Educação se INSTRUI, mas não se educa.

Muitos de vocês se perguntarão porque motivo num tema de difusão do seguro no ensino primário e secundário comento alguns casos. É porque considero que compartilhem comigo que o conceito filosófico do seguro "E A PROTEÇÃO OU AMPARO PERANTE O RISCO" e na pessoa humana começa desde a própria gestação e culmina só com seu falecimento e por razões do pouco tempo que dispomos e ademais porque devo circunscrever-me ao tema que me designaram, sem embargo me permito que recordemos a educação em seguros e segurança do aspecto em que nos estamos ocupando começa com anterioridade ao que exporei.

Desde que recebi o convite da Associação Paraguaia de Empresas de Seguros e fiquei sabendo do tema que me tocava e o agregado que os organizadores tiveram a gentileza de aceitar, me dirigi a diversas organizações dos países da Europa através de suas Embaixadas e de amigos pessoais, para obter informação nos que me permitiu destacar a decidida colaboração do Presidente do Conselho Educativo do Instituto e dos membros de tal conselho e outras pessoas da atividade asseguradora peruana.

Em realidade foi preocupante a informação tao limitada que recebi, e que tenho entendido existe sobre o particular, a que para o nível de educação primária e secundária está dirigida fundamentalmente à segurança em estradas, que se ocupam de ensinar praticamente em toda Europa, e que aparentemente a concepção mais definida é na França, país em que existe uma Lei que data de 1957 onde é obrigatório o ensino pelos professores das escolas e especialmente pelos professores de história e de educação física a razão de meia hora por mês.

Sobre o mencionado no parágrafo anterior, existe um informe do Presidente da Baixa Comissão de Prevenção e Segurança da Comunidade Européia, senhor M. de MESTRAL que me parece sumamente interessante conhecer e divulgar razão que me permitiu incluí-la em meu tema como anexo.

Depois de analisar a informação que recebi, considerei prudente portanto orientar meus comentários e algumas sugestões sobre a difusão do seguro no ensino primário e secundário, aos aspectos gerais que pudessem servir como base para a discussão de um plano para desenvolver um programa de difusão educativa em seguros.

O aspecto limitante na proposta que sugiro está relacionado com os recursos econômicos com que se possam contar o que não considerei conveniente incluí-lo por razões óbvias.

A intenção da difusão do ensino em seguros na primária e secundária geralmente deve provir de duas fontes, o estado ou o setor assegurador ou melhor ainda por uma relação recíproca entre ambos, situação esta última que considero que deveria ser a mais adequada.

Partindo da última premissa sugiro que deveria estabelecer-se uma comissão de alto nível formada por educadores da entidade do estado e do setor assegurador em seu conjunto, que terá uma dupla função, política e revisora e uma comissão de trabalho conformada por executivos de menor instância que preparariam os documentos sob os lineamentos da comissão de alto nível.

O primeiro aspecto a levar-se em conta será o da redação de uma proposta legal que deverá em seu enunciado incluir o propósito que se quer alcançar e em sua parte resolutiva, os objetivos claros simples e genéricos e que incluiriam o marco em que haverá de desenvolver-se a proposta.

Posteriormente deverá desenhar-se o regulamento no que se cobririam os aspectos mencionados anteriormente e o cumprimento e responsabilidade por parte das instituições involucradas.

A continuação se desenhará um plano de trabalho orientado a cumprir com os objetivos a alcançar-se em curto, médio e longo prazo; por exemplo, se começará com um grupo pequeno de escolas como esquema piloto, tendente a afinar o programa que se proponha? ou deverá

comerçar-se incluindo todo o setor educativo?. Deverá iniciar-se o programa em forma simultânea em todos os graus de ensino? ou deverá começar-se com um grau determinado e ir avançando paulatinamente?.

O plano de trabalho deveria contar com um cronograma de desenvolvimento do mesmo e sendo periodicamente avaliado para introduzir as modificações que sejam necessárias. Deveria definir-se também os aspectos a serem ensinados em relação a temática e tempo; se ensinará só seguros? ou conjuntamente os aspectos relacionados com a segurança, se ensinarão somente aspectos de riscos humanos? ou se incluirá outros riscos?, quais? com que profundidade? quem deverá ensinar os conceitos que desejam definir?, educadores ou asseguradores, ou ambos e com que frequência horária? Com estes e outros aspectos que se incluíam no plano se procederá a DESENHAR O PROGRAMA DE DIFUSÃO. Previamente a sua aplicação na área que não dominam deverá proceder-se a uma capacitação de educadores e/ou asseguradores.

O programa vem a ser o pensum (temário) dos aspectos que se cobririam, onde deverá constar explicitamente os aspectos que são desenvolvidos para cada grau da educação, se pode contar com ajudas áudio-visuais ou não?, se por exemplo nos graus iniciais a difusão será feita através de formas similares ao ensino formal como quebra-cabeças, desenhos para completar, etc.; ademais o professor deverá ter os documentos formativos adequados, uma espécie de faça e diga que servirá de guia para o professor; o material que se repartirá aos alunos, se serão utilizados cartazes alusivos aos temas que se trate ou filmes educativos, etc.. Para levar a cabo o programa que deverá ser o adequado a cada realidade, será necessário obter-se a mais ampla informação e portanto deverá desenvolver-se um sistema de acopio de dados e de material bibliográfico, no que as relações da atividade asseguradora a nível internacional terá um papel sumamente importante. Como mencionei ao princípio desta segunda parte de minha exposição quis orientá-la a estes aspectos, porque os anos de experiência que tenho na formação profissional, me permitiram observar que muitas aspirações e boas intenções ficaram no caminho, por não ter-se analisado com profundidade como fazer realidade aquelas coisas positivas que ao final ficaram desvirtuadas ou se perderam de vista as metas e objetivos que desejava alcançar-se; que a mistura da teoria, a práxis e a vontade de fazer bem as coisas, é a que melhores resultados proporciona e que uma boa idéia como a traçada pelos organizadores se desenvolve-se adequadamente pode ser para todos sem dúvida beneficiante.

MUITO OBRIGADO



MERCADO SEGURADOR BRASILEIRO

INFORME PARA A XXI CONFERÊNCIA HEMISFÉRICA DE SEGUROS

I - PRODUÇÃO

A arrecadação de prêmios tem forte sensibilidade às principais variáveis macro-econômicas.

Nos anos 70, a economia brasileira teve uma fase de inflação moderada e de taxas de crescimento do Produto Interno Bruto (PIB) bem acima da tendência histórica. Assim, o mercado de seguros, na sua receita de prêmios, pôde evoluir a uma taxa real de 18% ao ano, no período 1970-1975, e de 8.8% ao ano, no período de 1975-1979, atingindo ^{em 1979} o pico histórico de faturamento, da ordem de CZ\$ 33,2 bilhões ou US\$ 2,4 bilhões.

A partir de 1979, o processo inflacionário toma novo ímpeto e, em escala ascendente, atinge em 1985, ao longo do ano, a taxa média de 230%, contra os 54% do início do período. Nesse clima de aceleração da inflação, a economia do País, que nos anos 70 havia registrado elevadas taxas de expansão do PIB (9% a 12% ao ano), no período 1979-1984 experimentou uma queda na expansão do produto para a média anual de 1,5 (e abaixo da média nos anos de 1981 e 1983, com respectivamente - 1.6% e - 3.2%).

O mercado de seguros, por consequência, teve reduções consecutivas de arrecadação de prêmios, esta caindo até CZ\$ 24,9 bilhões (US\$ 1,8 bilhão) em 1984, correspondendo a 75% do nível alcançado em 1979.

Nos anos de 1985 e 1986, não obstante a persistência do fenômeno da inflação, o produto da economia voltou a crescer, assinalando taxas anuais de 8%. O mercado de seguros da mesma forma voltou a expandir-se, com sua arrecadação de prêmios elevando-se a CZ\$ 30,7 bilhões em 1985 (incremento real de 23.3% sobre 1984) e a CZ\$ 35,8 bilhões em 1986 (US\$ 2,6 bilhões), nesse último ano superando o recorde histórico de 1979.

II - COBRANÇA

Por imposição legal, a cobrança de prêmios dos seguros de ramos elementares é feita pelo sistema bancário. E a este, embora não o exija a lei, também é entregue a cobrança dos prêmios de seguros de vida.

A cobrança é eficiente e o pagamento dos prêmios é feito pelos segurados com absoluta pontualidade, sendo raros os casos de inobservância dos prazos estabelecidos. O regime de cobrança, pela aceleração do ritmo de encaixe dos prêmios, tem concorrido para proteger os fluxos financeiros das seguradoras contra a corrosão inflacionária.

III - INVERSÕES

A partir de 1978, quando a inflação deu os primeiros passos para a curva fortemente ascendente dos anos 80, os resultados operacionais do mercado passaram a ser deficitários, descrevendo em seguida uma curva de acentuado declive. Em sentido inverso se comportaram os resultados de inversões, apresentando condições para cobrir os resultados operacionais e manter em níveis satisfatórios os índices finais de rentabilidade do mercado.

Na gestão financeira das suas reservas técnicas, e de metade do seu capital realizado, as empresas seguradoras não desfrutam de liberdade plena. A aplicação daqueles recursos é sujeita a normas oficiais que em maior parte os canalizam para títulos públicos e para os papéis dos mercados financeiro e de capitais.

IV - INFLAÇÃO

A inflação é o maior dos adversários do seguro. Em tópicos anteriores deste Informe já foram apontados alguns dos seus efeitos sobre o desempenho da atividade seguradora, no Brasil.

Resta aqui ressaltar que a inflação, reduzindo as taxas de investimento e por isso desaquecendo o sistema produtivo, tem ainda o efeito perverso de prejudicar a melhoria da distribuição da renda, tudo isso criando condições de bloqueio e de regressão para o mercado de seguros.

V - SINISTRALIDADE

Nos últimos anos, o coeficiente global de sinistros/prêmios do mercado em média se tem situado abaixo de 50%. Modalidades bem acima da média são os seguros de Automóveis, de Cascos Marítimos, de Riscos de Engenharia, de Riscos Rurais, de Riscos de Crédito à Exportação, estes últimos com resultados excepcionalmente deficitários na década atual. Outra modalidade de elevada sinistralidade e de frequentes desequilíbrios tarifários tem sido o seguro habitacional, específico para as operações do Sistema Financeiro Habitacional. Esse Sistema tem o objetivo de promover a redução do déficit habitacional do país através da execução de programas de construção de moradias para as camadas sociais de menores níveis de renda. O seguro específico dá cobertura compreensiva para os danos físicos a imóveis, bem como para os riscos de vida e de invalidez permanente para os compradores de imóveis (devedores hipotecários do Sistema).

VI - RESSEGURO

O regime é de monopólio, exercido pelo Instituto de Resseguros do Brasil (IRB), sociedade de economia mista de cujo capital participam em partes iguais o Estado e a iniciativa privada (companhias de Seguros).

No último quinquênio, registraram-se as seguintes médias em relação à totalidade dos prêmios de seguros diretos:

RESSEGUROS 21,7%

RETROCESSÕES

no País 8,8%

ao exterior 3,5% 12,3%

retenção do IRB 9,4%

Entre as modalidades cujos índices de resseguro superam a média do referido quinquênio destacam-se:

MODALIDADE	RESSEGURO	RETROCESSÕES		RETENÇÃO DO IRB
		AO PAIS	AO EXTERIOR	
Riscos de Engenharia	87%	33%	34%	20%
Lucros Cessantes	75%	34%	19%	22%
Cascos Marítimos	71%	22%	28%	21%
Tumultos	68%	40%	6%	22%
Aeronáuticos	64%	20%	37%	7%
Transp. Internacionais	46%	35%	2%	9%
Incêndio	41%	12%	5%	24%

Nas relações com o mercado internacional, o ramo Incêndio, embora com um índice de transferências da ordem de 5% dos respectivos prêmios, é o de maior peso, pois seus resseguros passivos representam 30% do volume total das cessões ao exterior.

Cumpra por último observar que, nas carteiras com índices de resseguro acima da média, as retrocessões do mercado interno também assumem maior expressão.

EMR



INDICADORES DO SEGURO BRASILEIRO
PERÍODO JANEIRO-DEZEMBRO DE 1986

<u>PRÊMIOS (1)</u>	
Ramos Elementares	2.211,9 (2)
Ramo Vida	408,8
Total	2.620,7
<u>DISTRIBUIÇÃO PERCENTUAL</u>	
Ramos Elementares	84,4%
Ramo Vida	15,6%
<u>PRÊMIO "PER CAPITA" (3)</u>	
Ramos Elementares	16,03
Ramo Vida	2,96
Total	18,99
PRÊMIOS/PIB(Produto Interno Bruto)	1%
<u>TAXAS DE CRESCIMENTO DOS PRÊMIOS 86/85 (4)</u>	
Ramos Elementares	12,5%
Ramo Vida	44,8%
Total	16,6%

(1) Em US\$ milhões (Câmbio: taxa média do ano)

(2) Inclui seguro-saúde

(3) Em US\$

(4) Taxas reais (expurgada a inflação).

<u>INDICADORES ECONÔMICOS-1986</u>	
<u>BRASIL</u>	
IPC acumulado do ano	65%
IPC (dezembro)	7%
Cotação do dólar (média do ano)	CZ\$ 13,655
Produto Interno Bruto (PIB)	US\$ 262,1 bilhões
Crescimento do PIB	8,2%
Balança Comercial - Superavit	US\$ 9,5 bilhões
População	138 milhões

SAR

MERCADO BRASILEIRO DE SEGUROS

ANO: 1986

US\$ MILHARES

1) CONTA DE RESULTADOS

	<u>TODOS OS RAMOS</u>	<u>RAMO VIDA</u>
Prêmio Bruto	2.809.353,3	408.872,6
Prêmio Cedido	579.386,4	3.010,5
Prêmio Retido	2.229.966,9	405.862,1
Ajuste de Reservas	352.487,9	34.288,6
Prêmios Ganhos	1.877.479,0	371.573,5
Comissões Pagas	497.713,1	74.188,3
Comissões Recebidas	129.569,2	171,1
Sinistros Retidos	1.030.956,5	144.023,6
Custo Administrativo		
Pessoal	320.035,4	—
Outros	245.625,1	—
Outras Desp. Operacionais	162.095,8	58.561,6
Resultado Industrial	(249.377,7)	94.971,1
Produto de Inversões	448.765,9	—
Resultado do Balanço	199.388,2	—

2) DISTRIBUIÇÃO DOS ATIVOS

Disponível	162.439,2
Títulos Públicos	292.440,8
Ações e Debentures	411.523,9
Depósitos a Prazo	510.557,5
Imóveis	897.792,9

3) VARIAÇÃO DE INDICADORES

Preços ao Consumidor	65%
Produto Interno Bruto(PIB)	8,2%

4) NÚMERO DE ENTIDADES

Anônimas Estatais	5	5,8%
Anônimas Privadas	72	83,6%
Anônimas Estrangeiras	<u>19</u>	<u>10,6%</u>
	96	100,0%

../.

5) RESSEGURO

Monopólio do Instituto de Resseguros do Brasil, Sociedade de economia mista cujo capital é dividido, em partes iguais, entre o Estado e a iniciativa privada (companhias de seguros).

NOTAS

- a) o câmbio utilizado foi a média, no ano, das cotações oficiais.
- b) o sistema utilizado é o da contabilização dos prêmios cobrados.
- c) o cálculo das reservas técnicas é na base de um percentual médio, estimado como representativo da distribuição dos prêmios na base de 23/24 avos.
- d) o produto de inversões é contabilizado pelos rendimentos nominais das aplicações (que incluem a correção monetária).

(*) Há 16 empresas com participação minoritária de capitais estrangeiros, com uma fatia de mercado de 11%.