

BOLETIM INFORMATIVO

SESI

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

ANO XXI

- São Paulo, 16 de novembro de 1988

- Suplemento ao Nº 493

13

CONSEG

CONFERÊNCIA BRASILEIRA DE SEGUROS
PRIVADOS E DE CAPITALIZAÇÃO

NOVEMBRO - NOV 88

A XIII CONFERÊNCIA BRASILEIRA DE SEGUROS PRIVADOS E DE CAPITALIZAÇÃO, realizada no Rio de Janeiro, no período de 06 a 09 de novembro de 1988, reuniu cerca de quatrocentos participantes que discutiram e debateram assuntos específicos ligados ao tema central "O DESENVOLVIMENTO DO MERCADO BRASILEIRO DE SEGUROS: O PAPEL DA INICIATIVA PRIVADA E DO ESTADO". Fóz de Iguaçu - Paraná, sediará a 14ª Conferência.

A cerimônia de instalação do conclave, dia 07, contou com a presença do governador Moreira Franco do Rio de Janeiro, e a sessão solene de encerramento foi presidida pelo Superintendente da Susep João Regis Ricardo dos Santos representando o Ministro da Fazenda. Durante a sessão Plenária Especial foi aprovada e lida a seguinte

" DECLARAÇÃO DE PRINCÍPIOS "

A classe seguradora, reunida no Rio de Janeiro em sua XIII CONFERÊNCIA, no momento histórico em que a sociedade brasileira se encaminha para os novos e melhores rumos fixados pela Constituição de 1988,

REAFIRMA:

1) que no sistema de economia de mercado, o mais apto a promover o desenvolvimento econômico-social, o papel do Estado no setor de seguros é o de exercer fiscalização eficiente, orientada para a preservação de uma concorrência saudável e para a defesa do consumidor;

2) que, nesse mesmo regime de mercado competitivo, o papel da iniciativa privada é o de suprir a demanda de seguros dos agentes econômicos e de todas as camadas sociais, com dinamismo e nas melhores condições de preços e de prestação de serviços;

3) que o papel do Estado se completa, segundo experiência universal, com o imperativo de prover suporte para que o setor privado mantenha eficiente operação de riscos catastróficos, como os dos fenômenos da natureza (riscos rurais) e os de atividades nucleares, bem como de política econômica (crédito exportação) e social (seguro habitacional) todos eles com dimensões acima da capacidade de custeio dos agentes econômicos e do universo segurável.

* * *

SUPLEMENTO ESPECIAL

PARTE II

AGRADECIMENTOS AOS GRUPOS DE TRABALHO

"Comercialização — Formas Alternativas"

Júlio de Albuquerque Bierrenbach (Coordenador)
Jayme Brasil Garfinkel
Hélio Pinheiro V. Novaes
Mário de Almeida Rossi
Armando Erick de Carvalho
Sérgio Greco
Sérgio Viola

"Participação do Estado nos Seguros Especiais"

Nilton Alberto Ribeiro (Coordenador)
Adolpho Bertoche Filho
Caleb do Espírito Santo
José Américo Peón de Sá
Luiz Mendonça
Ricardo Bechara dos Santos

"Função da Capitalização numa Economia Livre"

Mário Guimarães Alves Vilela (Coordenador)
Alexandre Garcia do Souto
Jésus Vieira de Moura
Pedro Paulo de Lima Castello Branco
Luiz Martiniano de Gusmão

"Regulação do Estado na Gestão Técnica"

Fernando Lopes Nunes (Coordenador)
Luis de Sousa Alves
Solange Vieira Vasconcelos
Luis Augusto Momesso
Cláudio Afif
Hamilton Silva
Artur Luiz Souza dos Santos
Ernesto Tzirulnik

"Grupo de Trabalho dos Advogados"

Orlando Vicente Pereira (Coordenador)
José Eduardo Cavalcanti de Albuquerque
Luiz Felipe Pellon
Luiz Tavares Pereira Filho
Manoel Fernandes de Rezende Netto
Ricardo Bechara Santos
Vilson Ribeiro de Andrade

"Otimização da Gestão Financeira"

Dario Ferreira Guarita Filho (Coordenador)
Casimiro Blanco Gomes
Flávio Fagion Jr.
Paulo Miguel Marraccini
Rogério Marcondes de Carvalho

NOTA: - A MATÉRIA RELATIVA À "PARTICIPAÇÃO DO ESTADO NOS SEGUROS ESPECIAIS", SERÁ DIVULGADA OPORTUNAMENTE, POR MOTIVOS TÉCNICOS.

COMERCIALIZAÇÃO - FORMAS ALTERNATIVAS

GRUPO DE TRABALHO:

ARMANDO ERIK DE CARVALHO

HÉLIO PINHEIRO V. NOVAES

JAYME BRASIL GARFINKEL

JÚLIO DE ALBUQUERQUE BIERRENBACH (COORDENADOR)

MÁRIO DE ALMEIDA ROSSI

SÉRGIO GREGO

SÉRGIO VIOLA

CONSEG/ 88

RIO DE JANEIRO

G.T. COMERCIALIZAÇÃO - FORMAS ALTERNATIVAS

Este projeto longe de pretender ser conclusivo apenas traz à discussão o sistema de comercialização de seguros no País, visando fundamentalmente abrir ao debate dos diferentes segmentos do Mercado o nosso momento atual.

Não pretendemos que as Idéias aqui colocadas sejam consensuais ou majoritárias. O que se deseja, na prática, é transformá-las em matéria-prima de um grande "brainstorming" que necessariamente deve ser discutido entre nós para aprimoramento do Mercado.

I - O PROBLEMA:

Basicamente enfrenta-se no Mercado de Seguros um processo de estagnação. Para análise desta dificuldade poderíamos trazer ao trabalho a clássica colocação de que em países avançados o consumo de seguros chega a 7% do Produto Interno Bruto, enquanto no Brasil giramos há anos em torno de 1%.

É evidente, no entanto, que tal comparação não merece maior consideração posto que, conforme se tem comentado, uma parte significativa do seguro, Inquantificável por enquanto, é feita à margem do nosso sistema.

São Instituições diversas na área de Seguro Saúde, Previdência Privada e Oficial e outras que determinam grande parte dessa diferença.

O que não temos conseguido é crescer e na realidade todos temos aplicado nossa frustração com argumentos, muitas vezes irrefletidos, que deveríamos deixar de lado.

A "distribuição de renda" a "problemática cultural", a "Intervenção do Estado", o "monopólio do IRB", a "ortodoxia das seguradoras", a "obrigatoriedade do corretor de seguros", a "venda de seguros no sistema bancário" têm sido frequentes argumentos do baixo desenvolvimento que precisam ser desconsiderados em qualquer política de crescimento.

Procuraremos focalizar como razão fundamental de nossa estagnação, a falta de criatividade do Mercado de Seguros como um todo, abrangendo clientela, corretores, e Seguradoras e buscar aqui os motivos deste problema, pois não se discute que o nosso País tem demonstrado boa criatividade. Devendo portanto haver motivos desconhecidos para que a comunidade não se ja mercadologicamente desenvolvida.

II - O MARKETING ATUAL EM SEGUROS

1) Quem é o nosso consumidor potencial ?

Em qualquer teoria desenvolvimentista para a área, precisamos considerar como mercado potencial a generalidade dos brasileiros. Pode ser utópico, mas o exercício teórico nos permitirá implementar a utopia na prática.

Imaginemos que ao invés de estarmos na área de seguros, agíssemos na indústria de eletrodomésticos. Mais especificamente na indústria de televisores ... à cores. Quem seria o consumidor ?

Concluiríamos que apenas excerto da população, com rendimento superior a 10 salários mínimos, estaria em nossas cogitações. Mas não foi assim que ocorreu. Hoje uma substancial parcela da população de baixa renda possui televisão a cores. A partir daí temos boas emissoras, bons anunciantes, boas agências de publicidade, programas de boa qualidade, adequados ao gosto da classe alta, média e baixa. Cada um com sua característica. Cada emissora com o seu padrão de regionalização e público.

Na área de seguros mesmo, temos tido exemplos disto. Quem poderia imaginar no início do século o proletariado urbano comprando seguros? O seguro de Vida em Grupo permitiu que uma parcela considerável de tal população tivesse seguro de vida e este tem sido um bom argumento de contratação de empregados nas empresas médias e grandes.

Na capitalização, coisa de rico no passado, tivemos o mesmo efeito. Empresas do Sistema conseguiram abranger, com suas equipes e corretores, significativa parcela de consumidores de baixa renda.

E a caderneta de poupança? Contas correntes bancárias? Não houve limites ou bloqueios para sua "venda".

2) Quem é o nosso segurado atual?

Há um pouco de tudo. Mas, na realidade já aqui começa o nosso questionamento. Estão os consumidores satisfeitos em suas necessidades de seguros? Diríamos que não. De um modo geral, mesmo para o grupo segurado, não temos apresentado todas as modalidades de cobertura possíveis a preços e custos administrativos razoáveis.

Há nítida evasão de prêmios na fixação de importância segurada em Incêndio. Baixa aceitação de cláusulas adicionais e acessórias. Não se vendem Lucros Cessantes, Riscos de Engenharia, Garantias, Tumultos, Crédito e outros. E o público quer!

3) Quem não compra seguros?

Quem não pode pagar, quem não conhece os produtos, quem não foi procurado ou que tem dificuldade administrativa de fazê-lo.

4) Quem é o atual vendedor de seguros?

Poderíamos partir do corretor oficial. Este sem dúvida é o que mais vende. Mas não se pára por aí. Vendem os bancos. Vendem os contadores. Vendem os despachantes, os grandes magazines. Os postos de gasolina, os seguradores, os próprios clientes. Vendem os inspetores de produção, os agentes, os prepostos, os colaboradores, as equipes de vendas, administradores de imóveis, as concessionárias de automóveis. Vendem os atacadistas e até o Instituto de Resseguros do Brasil. Todos vendemos seguros neste País. Mas vende-se mal. Desorganizadamente. Sem estrutura, sem estratégia ou método. Sem treinamento para vender.

5) Quem são os seguradores?

Aproximadamente cem companhias estão autorizadas a operar e o fazem com níveis mínimos de regionalização ou de especialização, por carteira ou por clientela. A maioria das seguradoras é de âmbito nacional e de seguros gerais, Nenhuma especializada em produto.

III- O PRESENTE E O FUTURO:

1) Seguradoras

1.1.) Regionalização

Há hoje poucas seguradoras regionalizadas no País. A maioria, no entanto, com sucesso. Com boa margem de lucro.

A seguradora, conhecendo de perto sua clientela, tem maior clareza da análise dos riscos, taxando adequadamente. Conhecendo sua região pode taxar os riscos de caráter regional diferenciadamente. Os segurados, estando perto da empresa, têm acesso dinâmico aos centros de decisão. As vezes participam acionariamente da seguradora. Têm serviço mais personalizado.

É importante a criação de muitas seguradoras regionais. As formas e produtos alternativos poderão nascer daí. É recomendável, também, a

.../.

conversão de pequenas e até médias seguradoras em regionais. Isto porque inúmeros ramos tem características regionais específicas. Vamos citar alguns exemplos dos benefícios deste processo:

a. Carteira de Roubo: Quando aumenta a incidência de furto, roubo e assalto no País, observa-se que normalmente tal processo decorre de uma diminuição da renda da população. No modelo de seguradora de âmbito nacional, tal processo determina fechamento de operações ou aumento de taxas a nível País.

Ocorre que nem sempre o processo de diminuição de renda é homogêneo. Recentemente a imprensa nos deu conta de que, apesar da enorme crise urbana que vivemos, o Interior de São Paulo experimentou excelente fase. O público de São José do Rio Preto ou de Franca, no entanto, enfrenta as mesmas dificuldades de compra do produto que o do Rio de Janeiro. Houvesse seguradora local e ela teria uma ótica inteiramente diferente, podendo até baixar taxas nesta fase;

b) Alagamento e Inundação: Só consegue fazer tal seguro em nosso país quem não tem o risco. O proprietário de imóveis em Blumenau, por exemplo, tem imensa dificuldade de fazê-lo. E é nestes locais que está a demanda reprimida;

É óbvio que o segurador de âmbito nacional não pode entender o que é a quota 14, 16 ou 18 metros. Não pode dimensionar a perda máxima provável em cada residência. Imagina um alagamento em sua casa no Rio, São Paulo, Belo Horizonte, Porto Alegre ou Curitiba e conclui... "perde-se tudo numa enchente como esta". Não é verdade. A comunidade local age em tais casos de forma organizada e planejada, minimizando os seus efeitos;

A hipotética Seguradora Blumenau S.A. seria bastante competente para vender o produto até na quota 14. Basta que taxas e perda máxima provável fossem bem quantificados;

c) Vendaval: O mesmo ocorre. Uma empresa nacional aceita tal risco, exceto no Interior de São Paulo, Paraná, Santa Catarina e Rio Grande do Sul. Justamente onde há o consumidor potencial;

d) Transportes Automóveis, Crédito, Riscos de Engenharia, Lucros Cessantes, Vida, Riscos Diversos, qualquer outro. Quem discute a melhor capacidade de análise da seguradora regional ?

1.2) Especialização por produto: Há hoje, nos países mais desenvolvidos, empresas especializadas em determinadas carteiras:

a. Saúde: Este é um caso interessante, digno de análise. Há cinco anos não havia seguro de saúde disponível no Mercado. A demanda teórica era de 700 mil famílias. Em 1986 havia mais de 1 milhão de famílias seguradas. Sabemos todos das perdas ocorridas na carteira. Quem não saboreou o amargo da sinistralidade nem quer ouvir falar do Seguro Saúde.

A razão da sinistralidade, provavelmente de conhecimento das poucas seguradoras que operaram, não passa pela cabeça de corretores ou seguradores.

O que teria feito uma empresa especializada ?

- Criado produtos a segundo risco;
- Feito convênio com os mais importantes hospitais;
- Contratado e treinado peritos;
- regionalizado a taxa - Não é possível que o seguro de São

Paulo pague a mesma taxa de uma pequena cidade. Se os custos de medicina são diferentes é natural que as taxas sejam diferentes.

Alega--e então: O que dizer se o segurado desta pequena cidade for se tratar em São Paulo? Ele que pague taxa adicional para tratamento fora de seu domicílio. O que não se pode admitir é a anti-seleção. Dos segurados atuais, a grande maioria está em São Paulo e no Rio de Janeiro, os demais acharam naturalmente caro o produto que nos grandes centros, se de monstrou perigosamente barato. Resultado: aumenta-se a taxa e daqui a 5 anos só teremos segurados em São Paulo, todos tratados no "Albert Einstein".

- b. Cascos: Quem aceita seguros de barcos de pesca? Veleiros, lates, roll-on-roll-off, suply-boats, plataformas de produção, prospecção, builder-risks, petroleiros, porta-containers, navios mistos, cabotagem, barcos fluviais, chatas da Amazônia? Quase todos. Quem conhece os construtores navais, seus problemas, sua conjuntura? E os armadores? Quem conhece as empresas de pesca, as cooperativas? Quem conhece os iate-clubes? Seu sistema de funcionamento? Pouquíssimos. Há ou não mercado para uma empresa especializada?
- c. Aeronáuticos: Qual a seguradora que opera abertamente aceitando aviões de pulverização de lavoura, helicópteros, asa delta, ultra-leve, avião de treinamento, aeroclubes? Muito poucas. Pois é claro. Ninguém conhece este mundo como a família seguradora especializada.
- d. Roubo, Furto All Risks, Joalherias: Devido à insegurança esta carteira deveria crescer. Pois diminui. Por que será? Porque faltam uma, duas ou três seguradoras especializadas no assunto. Ou interesse de especialização das Empresas de Seguros Gerais.

Nos Estados Unidos há algumas seguradoras que trabalham exclusivamente joalherias. Por isto entendem do assunto.

Certa vez uma seguradora nacional, tendo sinistralidade na Carteira de Roubo superior a 100% resolveu, ao invés de fechar a carteira ou restringir operações, proceder a uma análise mais profunda. A primeira tentativa se relacionou com implicações regionais. Como São Paulo e Rio representavam 90% das aceitações, analisaram-se tais cidades. Não havia diferença. Resolveu-se então separar as quatro modalidades para estudos. Presumiu-se: Casa de Veraneio é o pior risco, All Risks o segundo, Residencial o terceiro e o melhor seria o Comercial.

O melhor era All Risks, com um único sinistro. Depois tínhamos em São Paulo o risco residencial com 150% e o comercial com 30% de sinistralidade. No Rio inversamente verificou-se 40 ou 50% no residencial e mais de 120% no comercial. Casa de veraneio era realmente o pior. Somente com a especialização poderíamos ter estes estudos mais elaborados e permanentes.

e. Animals

Quantos veterinários trabalham, como tal, no mercado segurador? Provavelmente nenhum.

O que se sabe na verdade é que "cavalo é um animal muito frágil". Pode até ser, mas quais as seguradoras que aceitam se

guros de animais no País ? Duas ou três. Há demanda reprimida mas não há interesse na especialização. E vejam que temos importantes rebanhos no país. Todos, ou grande parte, sem seguro.

f. Crédito;

g. Bonds;

h. Vida: As empresas especializadas desaparecem. Melhor dizendo, operam hoje em Ramos Elementares. Resultado: as taxas de jovens são altas e de velhos são baratas. O velho compra e o jovem não... a sinistralidade sobe e aumentam-se as taxas. Mais velhos, menos jovens.

i. Pomares, plantações, florestas.

1.3.) Especialização por Clientela:

Seguros de massa varejo, Industrials. Tais públicos têm necessidades e riscos inteiramente diferentes. No entanto, devido à falta quase que generalizada de especialização por clientela, conseguimos insatisfazer a maioria.

Enquanto no mercado financeiro encontramos bancos de investimentos e comerciais, cada um se distinguindo em tipos diferentes de negócios, no mercado de seguros todos são iguais perante a clientela.

Numa empresa predominantemente de varejo há que se fazer um esforço enorme, a custos elevadíssimos, para dar aos clientes industriais um atendimento adequado. A contrário senso é muito oneroso para uma seguradora operar pequenos seguros, quando há predominância de seguros corporativos em sua carteira.

Tentando atender a todos, normalmente não o fazemos bem feito para a maioria.

Para operações massificadas requer-se tecnologia própria. Produtos específicos. Formas únicas de comercialização. Sendo assim, não nos surpreende a dificuldade do mercado de massificar. Mala-direta, porta-a-porta e outros sistemas não aceitam os produtos atualmente disponíveis. Descartam-se tais processos ao invés de se criar em produtos e canais adequados.

Quando neste capítulo falamos em especialização de Companhias, por clientela, por produto ou por região, não queremos que se entenda que todas as Companhias se especializarão no futuro.

Haverá sempre seguradora de âmbito nacional, operando em todos os ramos e com qualquer tipo de cliente. Perderão em eficiência ganhando em escala. Crescerão as especializadas e também as de seguros gerais. Nestas surgirão departamentos técnicos especializados em determinados produtos e melhorarão as gerências regionais técnicas.

2) Corretoras:

Estão os corretores certamente mais adiantados que os seguradores, no que diz respeito aos três processos descritos no item 1. Há, no entanto, outros problemas que deverão ser resolvidos para o futuro.

2.1.) Falta de relacionamento mais amplo - Naturalmente que alguns dos processos anteriormente preconizados têm como um de seus obstáculos o relacionamento pouco diversificado de corretores e seguradoras. Por processos históricos, grande parte dos corretores praticamente se liga a uma ou duas seguradoras, trabalhando com es

tas em todas as modalidades de seguros. Nasce um tipo de relacionamento, muitas vezes proveitoso para segurador e corretor, mas que sem dúvida alguma produz desgaste e custos operacionais elevados. É o segurador que não quer aceitar determinado produto, simplesmente porque não sabe fazê-lo, e o corretor com dificuldade de colocação porque não conhece o restante do mercado.

- 2.2.) Falta de aceitação de novos produtos: Não havendo relacionamento entre um segurador e os corretores, de forma ampla, fica dificultada a criação de novos produtos. Os corretores que trabalham para determinada Companhia se não lhe apontarem para a necessidade de criação de um produto, tal seguradora não investirá em criação. Por outro lado, se a Seguradora tem o ânimo e investe para a criação e "seus corretores" não se interessam pelo seguro lançado, ele fracassa e o público perde.
- 2.3.) Falta de conhecimento das operações de uma seguradora: O corretor, de forma geral, conhece pouco da atividade de uma empresa de seguros e vice-versa. Tal obstáculo provoca extensas discussões em cada negócio, pois as formas e custos de resseguro, seus prazos de recolhimento, as reservas de riscos e sinistros e a sinistralidade propriamente dita, não são conhecidas pelo corretor.
- 2.4.) Falta de especialização para determinados ramos: Há hoje corretores especializados em Automóveis, Vida em Grupo ou em RCTR-C, Transportes e Cascos. Precisaria haver mais: Lucros Cessantes, Riscos de Engenharia, Crédito, Bonds, Florestas, Animais, Roubo, Equipamentos Móveis e Estacionários, Multiriscos Residenciais, Responsabilidade Civil são alguns dos exemplos.

IV - ALGUMAS IDÉIAS OBJETIVAS

1) Produtos:

- a. Incêndio - Maior difusão do Bilhete de Incêndio Residencial. Não nos surpreende a baixa venda deste produto. O prêmio unitário sendo baixo, a respectiva comissão também o será. Torna-se anti-econômico para um corretor vender unitariamente. Por que não fazê-lo, então de forma agrupada? Por intermédio de administradores de imóveis ou de síndicos de prédios? O corretor se especializaria em tal distribuição que beneficiaria a administradora e o condomínio. Sabemos que tal já ocorre hoje. Apenas não registramos o treinamento por parte do corretor da chamada "equipe de vendas".

Criação institucionalizada de franquias no seguro Industrial - É fundamental que tal ocorra de vez que alguns clientes não se interessam em cobrir pequenas perdas;

- b. Automóveis - Criação de produtos novos que possam atingir a massa de 13 milhões de veículos hoje não segurados. Constata-se que a totalidade dos veículos zero quilômetros têm seguro e que menos de 5% dos mais antigos o têm.

Sugestões:

- Criação de produtos sem franquia obrigatória;
- Criação de seguros só para colisão, só para incêndio, só para roubo;
- Formatação de produtos para proprietários de mais de um veículo;
- Maiores descontos para seguros de carros usados;

.../.

- Criação de apólices permanentes de pagamento mensal, sem renovação;
- Criação de apólices flutuantes coletivas de Automóvel;

c. RCF:

- Criação de produtos a segundo risco;
- Seguros sem limite de importância segurada;
- Taxação diferenciada por região;

d. Cascos:

- Seguros de lucros cessantes e danos emergentes;

e. Seguros residenciais - Criação de produtos regionalizados;

- f. Seguros comerciais - Lançamento de produtos por tipo de comércio: padaria, sapataria, bar, restaurante, lojas de shopping, escritórios, farmácias, etc.

g. Saúde - Criação de produtos a segundo risco ou para grandes eventos com franquia.

h. Vida - Desenvolvimento de modernos produtos de vida;

- Criação de produtos para doentes terminais com resgate parcial em vida;
- Criação de seguros para jovens abaixo de 25 anos;
- Criação de produtos a prêmio único ou de remissão em 5 ou 10 anos;
- Criação de produtos para riscos agravados, etc.

i. Vida em Grupo - Aceleração de apólices flutuantes com ajustamento anual.

j. Transportes Nacionais - Criação de apólices simplificadas com taxas aplicadas diretamente sobre o faturamento, sem averbações diárias, com ajustamentos finais.

k. RCTR-C - Apólice simplificada com taxa única incidente sobre o total do faturamento.

2) Seguradoras:

- a. Facilidade para criação de seguradoras regionais;
- b. Aprovação pelo IRB e pela Susep de tarifas regionais em todos os Ramos;
- c. Criação de sistema adequado de cosseguro simplificado;
- d. Maior transparência estatística por região/modalidade;
- e. Maior agilização no processo de criação e aprovação de novos produtos;
- f. Estímulo à criação de seguradoras especializadas em produtos:
 - novas autorizações de funcionamento com capitais restritos para tal produto;
 - conversão de seguradoras atuais;
 - formação de novas empresas por pools de seguradores.

3) Corretores:

- a. Maior diversificação das relações de corretores e seguradores;
- b. Credenciamento de corretores especializados, mediante cursos na Funseg que seriam criados com tal objetivo. Teríamos corretores, corretores de seguros de Automóveis, corretores de seguros de garantias, etc.;

- c. Autorização para formação de equipes por parte dos corretores mediante treinamento efetivo do pessoal de vendas, pelo próprio corretor com currículo programático sugerido pela Funenseg.
Teríamos equipes específicas por modalidades;
- d. Criação de departamento da Fenacor visando a colher dos corretores informações sobre demanda reprimida e idéias de produto para desenvolvimento.
Tais idéias e informações seriam automaticamente encaminhadas à Funenseg e às Seguradoras, que colocariam a Fenacor a par do interesse e eventual desenvolvimento do seguro em uma ou mais seguradoras.
- e. Abertura da Fenacor e dos Sindicatos para que as Seguradoras que tivessem novos produtos a oferecer ao público, pudessem apresentá-los no auditório dos sindicatos locais;
- f. Criação de cursos para corretores na Funenseg com o tema: "O que você deve conhecer de uma Seguradora";
- g. Publicação nos jornais da Fenacor e dos Sindicatos das condições dos novos seguros disponíveis.

V - FORMAS E CANAIS ALTERNATIVOS:

1) Forma alternativa:

- Mala Direta - Atualmente é considerada um fracasso absoluto. Ocorre que nos poucos casos em que a mala foi adequada, houve sucesso;
- Seguros embutidos - Consiste em procurar vendedores de bens (microcomputadores por exemplo) e considerar-se a possibilidade de que já vendam os bens com seguros;
- Porta-a-porta - A autorização para formação de equipe, constante do capítulo IV proporcionará a venda porta-a-porta (ou por telemarketing);
- Promoções especiais do tipo - "Todo cliente que comprar mais de Cz..... 100.000 em mercadorias em uma loja ganha bilhete de Incêndio Residencial de Cz\$1.000.000,00" (o custo para o lojista é de 1%), muito menos do que os descontos habituais. Administrativamente basta que o corretor recolha cópias das notas fiscais da loja, emitindo diariamente e pagando os bilhetes correspondentes.

2) Canais Alternativos:

- Lojas de eletrodomésticos - Ao mesmo custo acima (1%) oferecem a seus compradores seguros residenciais (Incêndio ou Pacote);
- Consórcios - Acresce-se à prestação o preço do seguro (Vida ou bem) permitindo ao consorciado o pagamento de determinado seguro em até 50 meses;
- Indústrias - Já venderiam seus bens ao varejista com garantias de seguros para o consumidor final;
- Médicos e Dentistas - Podem vender, desde que treinados pelo corretor e nomeados corretores especialistas.

VI - CONCLUSÕES FINAIS

Apenas um mais íntimo relacionamento de seguradores, corretores e clientes poderá trazer para o Mercado uma adequada visão de seu futuro.

O CODISEG pode vir a ser excelente instrumento de desenvolvimento. As conferências de seguros e corretores também.

Mas não será suficiente. Todos precisam se conhecer melhor. As dificuldades e o dia-a-dia do outro.

Vamos nesta direção e daqui a pouco tempo, estaremos todos mais satisfeitos.

FUNÇÃO DA CAPITALIZAÇÃO
NUMA ECONOMIA LIVRE

CONSEG - 88

RIO DE JANEIRO

A Capitalização é um tipo de investimento com mais de um século de existência, originário da França, onde permanece até hoje, tendo sido exportado para outros países, entre os quais o Brasil, onde ingressou no fim do ano de 1929.

Na realidade, é um sistema de poupança (cuja denominação original no nosso País, era "fazer economia"), pela qual os mutuários entregam a uma Instituição Especializada, de uma vez ou parceladamente quantias (prêmios puros) que são capitalizadas a uma taxa convencionada, e, após um determinado período de acumulação a juros compostos (período de capitalização), fica constituído um capital (capital prometido), que é devolvido ao mutuário.

A atuação das Companhias de Capitalização no Brasil, está hoje subordinada ao Ministério da Fazenda e diretamente dependente da SUSEP (Superintendência de Seguros Privados), que não só exerce fiscalização direta sobre as Empresas, como aprova os planos que devem merecer a sua prévia apreciação, acompanhados das notas técnicas, elaboradas por atuários, como ainda dita normas e critérios para o normal funcionamento das Companhias, na busca de um documento mais amplo e que permita as definições de regulamentação em todos os sentidos da atividade desenvolvida pela capitalização.

TEMA ANALISADO POR:

- . ALEXANDRE SOUTO
- . JÉSUS VIEIRA DE MOURA
- . LUIZ MARTINIANO DE GUSMÃO
- . MARIO GUIMARÃES ALVES VILELA (COORDENADOR)
- . PEDRO PAULO CASTELLO BRANCO

Um ponto importante, é que obedecidos alguns princípios básicos, ditados pelo Decreto 261 ou pelas portarias e circulares da SUSEP, ou ainda por normas do Banco Central e do próprio Ministério da Fazenda, é permitida a criatividade empresarial na elaboração dos planos de capitalização.

Tal fato, é salutar ao desenvolvimento de um mercado, ainda pequeno, mas com muitas perspectivas de acelerar o seu crescimento, sem problemas de maior repercussão e com atrativos (desde que dosados nas devidas proporções), não só competitivos, mas cada vez mais interessantes para o grande público.

Assim, para aumentar o interesse pelo sistema e assegurar a pontualidade dos pagamentos, quando parcelados, ou para manter em vigor os títulos de pagamento único pelo prazo convencional, existe um sistema de sorteio, cujos beneficiados recebem prêmios que em última análise aumentam a rentabilidade das suas aplicações, além, como é óbvio, em muitos casos permitirem até mesmo, ganhos comparáveis às melhores loterias do País, sem a interrupção da poupança, que é a principal finalidade da Capitalização.

Como se verifica, a capitalização foi a pioneira dos consórcios hoje em dia tão comuns, pois antecipava pelos sorteios, o que devia ser conquistado num tempo dilatado e hoje com o aperfeiçoamento descrito acima, sobrepuja de muito os citados consórcios e ainda tem destaque financeiros como o mais seguro, porquanto: 1º) Permite o resgate antecipado dos capitais, segundo tabela previamente conhecida. 2º) Constitui provisões técnicas, no passivo do valor global dos potenciais resgates em cada mês. 3º) As provisões técnicas são cobertas no ativo por investimentos e depósitos satisfazendo a determinadas condições de segurança, rentabilidade e liquidez. Para maior esclarecimento e garantia do mutuário, ele recebe um título, onde se acham impressas todas as suas características, bem como as condições a que está sujeito, incluindo obrigações e benefícios.

Alguns planos incluem ainda um atrativo adicional, que é a participação nos lucros, conforme as Condições Gerais do título, que esclarece a forma de determinar o valor, o número de vezes, e as datas próprias.

2 - ENFOQUES E MÉRITOS DA CAPITALIZAÇÃO

Todo o sistema de Capitalização, foi criado em regime de moeda estável e nele se desenvolveu bem e voltará certamente a ter o mesmo sucesso do passado, caso a moeda volte a sua normalização.

Logo que iniciado, o sistema desenvolveu tanto as suas potencialidades que em pouco tempo, 17 companhias estavam operando, com ampla aceitação por parte do público.

Depois, com o advento da inflação, cada vez mais elevada, a Capitalização, embora jamais tenha deixado de operar, teve uma diminuição no número de Empresas em atividade, até

que, com o emprego da correção monetária, que a pouco e pouco foi sendo aplicada, voltou a elevar sua força de ação, oferecendo hoje planos que são competitivos e até mesmo vantajosos, comparados com outros investimentos.

Assim, quer em moeda estável (passado ou futuro), quer con-
vivendo com uma inflação elevada (realidade do momento),
está a Capitalização em condições de oferecer o melhor (nu-
ma mistura), que os demais papéis apresentam isoladamen-
te.

Desta forma, podemos dizer da Capitalização o seguinte:

- I) É a poupança mais verdadeira, pois só a médio e a longo -
prazo é que alguém poderá realmente formar a sua reserva,
sem sofrer a pressão da política de consumo.
- II) É uma poupança com sorteios ou um jogo com poupança, o
único onde o jogador nunca perde e o poupador pode ser
premiado.
- III) É uma forma de pecúlio, pois devolverá em certos planos
o dinheiro acumulado em moeda constante, independente-
mente dos ganhos porventura obtidos no sorteio.
- IV) É de grande rentabilidade pois ainda, em determinados -
planos, adiciona aos juros a participação nos lucros.
- V) É previdência, pois equivale a um seguro vital, em que
a ocorrência do sorteio substitui a do óbito, com a van-
tagem de prescindir dos exames prévios de saúde.
- VI) É investimento, pois é equiparável a títulos de remunera-
ção postergada e prazo não inferior a um ano.
- VII) É título ao portador com todas as vantagens adicionais -
de tais papéis.
- VIII) Pode em alguns planos ser acoplado a Seguros de Vida e
ou de Acidentes Pessoais.
- IX) É Cooperativismo, porque nasceu e funciona como um con-
sórcio financeiro, em que alguns mutuários recebem por
antecipação até mais do que seu benefício prometido (pe-
los sorteios), mas vai mais longe, até o plano da coope-
rativa participativa, quando os integrantes do sistema (em
certos planos) fazem jus a um quinhão dos lucros do
empreendimento, além do capital prometido.

3 - ATUAÇÃO DAS COMPANHIAS DE CAPITALIZAÇÃO NA ECONOMIA DO PAÍS

Do ponto de vista da empresa que opera o sistema, porém, es-
te surge, na aplicação dos investimentos de cobertura das
provisões técnicas, como ensejador de variadas interferên-
cias de caráter financeiro, particularmente:

1. No mercado acionário.
2. No mercado de capitais.
3. No mercado imobiliário.

4 - CONSIDERAÇÕES GERAIS

Em resumo, arrecadando parcelas de valores pequenos, médios e até mesmo elevados em alguns casos, a capitalização contribui para o desenvolvimento do País, canalizando tais economias para grandes empreendimentos, ao mesmo tempo em que assegura ao povo em geral o hábito de poupar, guardando um pouco no presente para prevenir as incertezas do futuro ou as realizações de sonhos e os imprevistos que possam ocorrer ao longo do tempo.

5 - CONCLUSÕES E REIVINDICAÇÕES

As Empresas de Capitalização, têm participado de uma forma efetiva da Economia do País, quer no passado, quando ajudaram inúmeros Municípios e Estados a realizarem serviços públicos essenciais às necessidades das suas populações, quer hoje em dia na participação acionária em Indústrias ou em projetos de interesse geral, como os ligados às áreas de habitação, agro-pecuária, etc.

No entanto, para que melhor possam desenvolver o seu papel, como grandes aliados dos Governos na busca de melhores condições de vida para o povo, pretendem as seguintes reivindicações:

- A) Isenção de imposto de renda na fonte sobre aplicações das provisões técnicas.
- B) Transferência para o Conselho Nacional de Seguros Privados da normatização da cobertura técnica (junto com as Seguradoras e Previdência Privada), que hoje são normatizadas pelo Conselho Monetário Nacional.
- C) Tratamento Fiscal
 - C1 - PIS/FIM SOCIAL - Exclusão sobre as provisões técnicas (o novo plano de contas poderá implicitamente determinar tal providência).
 - C2 - Imposto de renda sobre aplicações.
Mesmo tratamento dado às entidades financeiras sobre a aplicação a curto prazo e com isenção do imposto de renda na fonte, sobre as aplicações das provisões técnicas.
- D) Mesmo tratamento para as Companhias de Capitalização, quanto ao PIS, que foi concedido às Empresas de Previdência Privada.
- E) Abertura dos controles sobre a aplicação das provisões técnicas, principalmente com a eliminação dos percentuais mínimos ali indicados, embora sejam incluídos os valores percentuais máximos.
- F) Pleitear que o mercado de capitalização tenha um representante permanente no Conselho Nacional de Seguros Privados.
- G) Seguindo a recomendação, com a mesma ênfase dada pelo Grupo de Trabalho dos Advogados, que seja criada uma Comissão pela FENASEG, para desenvolver estudos, visando a revisão de toda a Legislação pertinente à Fiscalização e aos contratos de seguro e capitalização, necessária face às modificações introduzidas pela nova ordem constitucional, objetivando inclusive a elaboração de minutas de projetos de lei.



CONSEG

CONFERÊNCIA BRASILEIRA DE SEGUROS
PRIVADOS E DE CAPITALIZAÇÃO

RIO DE JANEIRO - NOV 86

**REGULAÇÃO DO ESTADO
NA GESTÃO TÉCNICA DE SEGUROS**

TEMA ANALISADO POR:

SOLANGE VIEIRA VASCONCELOS

ARTUR DE SOUZA SANTOS

CLAUDIO AFIF

ERNESTO TZIRULNIK

FERNANDO LOPES NUNES (COORD.)

HAMILTON SILVA

LUIZ AUGUSTO DOMESSO

LUIZ DE SOUZA ALVES

I - INTRODUÇÃO

- Somos de opinião que para se poder disciplinadamente analisar a atual validade, di mensão e eficácia da REGULAÇÃO DO ESTADO na atividade Seguradora brasileira, se deve antes do mais, recordar e interpretar os fundamentos teóricos e os objetivos sócio-econômicos em que se baseou a mais expressiva legislação que hoje determina aquela ' intervenção.
- Comparando aqueles princípios e propósitos com a realidade dos nossos dias procurare mos realçar, tanto as distorções que nos preocupam, como os inegáveis êxitos de al guns dos objetivos atendidos.
- A recente promulgação da nova CARTA MAGNA BRASILEIRA proporciona-nos uma rare oportu nidade de podermos com uma crítica construtiva, contribuir para uma regulamentação mais adequada do ESTADO no nobre exercício de se atender com eficiência e confiabili dade à demanda da sociedade brasileira nas suas tão diversas propostas técnicas de seguros.
- Apresentando este tema à crítica e ao debate da XIII-CONSEG, os membros do G.T. que o subscrevem pretendem esperançosamente estimular uma ampla e valiosa participação ' de todos os congressistas para que em representação dos mais diversos segmentos do nosso mercado, possam aprimorar e completar o que aqui se sintetiza, transformando o nosso trabalho numa mensagem de fé e encaminhar pelos Orgãos de Classe às entidades ' responsáveis pela confecção das leis complementares de nova Constituição.

2 - CONCEITOS SOBRE A INTERFERENCIA DO ESTADO

- Caminhando irreversivelmente para o futuro radioso que - apesar de alguns tropeços - a História reserva para a jovem Nação Brasileira, acaba de ser promulgada uma nova Constituição que manteve inalterável o fundamento teórico básico da intervenção do Estado em qualquer atividade de interesse coletivo.

18.09.46 e 24.01.67 - (Artº 1º das Constituições):-

TUDO O PODER EMANA DO POVO E EM SEU NOME SERÁ EXERCIDO

05.10.88 - (§ ÚNICO do Artº 1º da Constituição):-

TUDO O PODER EMANA DO POVO, QUE O EXERCE POR MEIO DE REPRESENTANTES ELEITOS, OU DIRE TAMENTE, NOS TERMOS DESTA CONSTITUIÇÃO.

- Um Estado Social de direito tem como obrigação primária amparar de maneira equitati va, firme e antecipada os direitos individuais do seu povo - ou seja - daqueles que correspondem a toda a sociedade sem qualquer discriminação, preocupando-se sempre prio ritariamente para que, nesse sentido, sejam votadas as leis complementares à Constitui ção que regerão o poder administrativo, privado e processual.
- Assim se compreendendo o dever do Estado em intervir nas atividades de interesse co letivo de uma nação, procuraremos em seguida interpretar sucintamente a principal le gislação que ao longo das últimas décadas tem interferido na nossa atividade, procu rando destacar sem "parti-pris" os seus aspectos positivos e as suas distorções.
- Para tal, consideraremos a atividade seguradora como uma atividade de flagrante inte resse social que tem no Segurado a sua única "razão de ser" e o seu "único suporte econômico financeiro".
O Segurado representará neste tese o próprio "povo-constitucional" donde emana o po der do sistema a que pertencemos, e para o interesse do qual, o mesmo sempre deve a tuar com a mais firme isonomia mutualista impedindo a manipulação interesseira de al guns em prejuízo da contribuição de boa fé feita pelo universo daqueles que confiada mente se entregam à exclusiva proteção do Estado.

.../.

- Na nossa curta história de seguros muitos erros já se cometeram agredindo profundamente, por várias gerações, a credulidade da população e isso sempre aconteceu quando o Estado descuidadamente permitiu que o sistema - desprezando a análise técnica dos riscos e o tratamento equânime dos segurados - invertecesse pelo aventureirismo dos "jogos especulativos".
- Deixando ao esclarecido esforço de memória dos congressistas a interpretação de fatos mais recentes desse mesmo aventureirismo, reproduziremos em seguida o que há menos de uma geração ocorreu no nosso país e que tão claramente nos foi transmitido por Numa do Valle:
 - " 1913 foi um ano fertilíssimo na organização das Sociedades de Seguros. As coisas mais disparatadas, organizações sem nenhum cálculo razoável, sem nenhuma vista aos cálculos das probabilidades, serviram aos imprevidentes e pouco honestos manipuladores de tais instituições. Consequência: - institutos de previdência de maior utilidade, como são as sociedades mútuas em várias modalidades, tornaram-se em dois anos, entre nós, uma fonte de especulações inconfessáveis, enriquecendo uma dúzia de homens sem escrúpulos em prejuízo de quase toda a população brasileira. Não exageramos; e quem o duvidar que procure na longa lista das sociedades organizadas entre 1910 e 1915 quantas existirão hoje, e verá que bem poucas, pouquíssimas subsistiram. Esse período de especulação vergonhosa prosseguiu mas logo depois a derrocada foi fatal".
- Este registro parece-nos oportuno quando sabemos que estamos caminhando tanto para uma grande liberação de cartas-patentes como para livres subscrições de riscos dentro das retenções de cada Seguradora.

3 - JUSTIFICATIVAS PARA A ATUAL INTERVENÇÃO DO ESTADO

- Consequência do natural princípio mutualista das populações, a atividade Seguradora representa hoje para qualquer Nação um tão expressivo interesse social, que forçosamente, sempre conduz os Estados a nela intervirem legislando na proteção da imensa recolha de poupança que lhe dá exclusivo suporte.
- Em Maio de 1972 realizou-se na Argentina a UNCTAD - (United Nations Conference on Trade and Development) que reunindo numerosa participação das recém nascidas nações africanas e das ainda jovens sul americanas, decidiu sob os auspícios daquela entidade - fixar amplos conceitos para a intervenção dos Estados nas atividades Seguradoras daqueles países.
- Foi então consensual estabelecer com rigor naquelas Nações uma didática e disciplinadora intervenção dos Estados nas atividades Seguradoras, uma vez que a irrestrita liberdade de atuação se mostrava claramente lesiva aos interesses sociais das populações e aos das economias daqueles Países face à carência de cultura e experiência securitária dos seus povos que desamperadamente ficavam subjugados pelos abusos técnico-financeiros das grandes forças econômicas mundiais manipuladoras em seu exclusivo interesse das peculiaridades da pulverização dos riscos e dos consequentes condicionamentos contratuais.
- Como resultado daquela decisão se concentraram nestes dois continentes as maiores forças intervencionistas dos Estados como educadores, reguladores e disciplinadores das Companhias de Seguros, conduzindo muitos países à sua estatização plena e outros à criação de monopólios estatais controladores da atividade resseguradora.
- Na senda da evolução protecionista criaram-se até resseguradores continentais exclusivos para a aceitação das primeiras faixas de risco, sendo que nos nossos dias apenas a AFRICAN-RE (African Reinsurance Corp.) sobrevive graças à assessoria de grandes resseguradoras europeias que pouco a pouco preparam quadros técnicos procurando estruturar a utópica idéia da reserva continental para o mercado ressegurador do grande continente africano.

- O Brasil, caracterizado por uma economia que oscila entre a capacidade das grandes potências econômicas e a debilidade dos países em desenvolvimento optou por uma solução de acomodação circunstancial impondo, com a autoridade que o Estado tinha em 1966, um sistema Segurador Nacional no qual a intervenção estatal, quando decidiu coordenar a política de Seguros com a política de investimento do Governo Federal daquela época, foi forçado a condicioná-la aos critérios então por ele estabelecidos para o conjunto das políticas monetárias creditícia e fiscal. (v.item VI do Artº 5º do DL-73)
- Assim se estruturou um ciclo de atividade Seguradora brasileira que, tendo sido condicionado a objetivos mais latos do interesse nacional, parece agora aproximar-se do seu término com o aparecimento de um novo horizonte constitucional que permitirá legislar novos conceitos de atuação, baseados na experiência adquirida no período que se encerra, e que indiscutivelmente se caracterizou por um rigor didático-disciplinar que ora se rompe com o fulgor característico dos anseios reprimidos, muito semelhante à magia que sempre encerra a aventura experimental de, como oposição ao passado, se tentar fazer o que até então era impedido pela ordem imposta.

4 - EXITOS E DISTORÇÕES

Reconhecido o direito que o Estado tem de intervir na gestão técnica de seguros procuraremos em seguida comparar os fundamentos teóricos que justificaram a sua intervenção nas últimas décadas com as duras realidades com que nos defrontamos.

Pelas razões que anteriormente realçamos parece-nos fora de dúvida que a atual legislação de seguros data de uma época em que, por razões conjunturais, o sistema segurador foi criado muito mais com o propósito de se fortalecer do que servir amplamente à Sociedade na plenitude das suas necessidades.

Como resultado positivo deste propósito temos orgulho em afirmar que a nossa atividade representa um dos poucos segmentos da ordem econômico-financeira do País que nos últimos tempos não prejudicou a economia popular com escândalos de solvência, situações estas que em muitos casos, só foi possível evitar devido ao socorro imediato que o Estado prestou com o uso dos seus mecanismos de defesa, controle e interferência, recorrendo apenas às reservas geradas pelo próprio sistema segurador.

Assim se amenizam os efeitos da rigidez das determinações estatais que têm restringido uma mais ampla e ágil prestação de serviços que sempre foi desejo das Seguradoras: oferecer aos segurados.

Na realidade se não tivesse havido a forte atuação do Estado na defesa da solidez do sistema segurador nacional e da conseqüente preparação dos seus quadros técnicos, teríamos assistido ao desenvolvimento da indústria brasileira com uma irreprimível evasão de prêmios para o exterior, sem a contra-partida dos conhecimentos técnicos que - apesar das críticas que adiante faremos - nos têm permitido atender satisfatoriamente às exigências daquele desenvolvimento.

Como resultados negativos dos condicionamentos que rigidamente nos vêm sendo impostos pelo Estado ocorre-nos distinguir aqueles que apenas criam entraves ao atendimento da demanda, dos outros que, lamentavelmente "mais perigosos", estão denegrindo a imagem

do seguro junto à população.

Os primeiros afiguram-se como "distorções de ordem técnica" facilmente corrigíveis.

ALGUNS EXEMPLOS:

- Franquias Obrigatórias para certas modalidades de seguros, enquanto que noutras é vedado aos segurados participarem dos seus próprios riscos;
- Corretagem Obrigatória mesmo que não haja participação ativa do corretor;
- Sorteio, por jogo de azar, para a escolha da seguradora líder dos seguros para os Órgãos do Poder Público;
- Garantias Irrisórias para seguros obrigatórios de interesse social;
- Início do efeito do seguro condicionado ao pré-pagamento dos prémios;
- Falta da cláusula de arbitragem nas condições gerais de qualquer apólice;
- Tarifas desatualizadas;
- Dificuldades de se obterem coberturas de resseguro de efeito imediato mesmo dentro da própria retenção automática do mercado;
- Normas com tratamento uniformizado do resseguro indiferentes às características de cada cedente;
- Impossibilidade de se contratarem apólices globais, dada a gestão independente que o ressegurador estabeleceu para os seus diferentes departamentos;
- Interferência Obrigatória das Delegacias do Ressegurador na regulação de sinistros de apólices, cujas condições particulares, só as áreas técnicas da sua Matriz conhecem o real propósito dos seus textos;

- Falta de uma Diretoria de Operações na Delegacia do Ressegurador em São Paulo.

Para os outros aspectos negativos, que classificamos de "graves distorções éticas", deixaremos aqui testemunhado o nosso profundo receio de que eles venham a afetar por longo tempo a indispensável confiabilidade dos Segurados nos "contratos de boa fé" que caracterizam o seguros.

ALGUNS EXEMPLOS:

- Contratos de adesão de formato leonino subscritos sem a participação responsável de técnicos de seguros;
- Seguros de Vida contratados com base em declarações de saúde não preenchidas pelos segurados e que dificultam a regulação de sinistros quando não correspondem à verdade;
- Seguro Obrigatório de D.P.V.A.T. com garantias de ínfimo valor mas que concede não só comissões a corretores que nunca intervêm, como também imprevistos impostos a favor da Entidade Fiscalizadora do Estado;

- ° Obrigatoriedade não fiscalizada de segurar as propriedades dos segurados ferindo o disposto no Artº 524 do Código Civil;
- ° Liberalização na concessão de descontos como agressão ao princípio da isonomia no atendimento a iguais riscos e sem qualquer controle da equivalência atuarial de com promissos futuros.

A propósito destes exemplos de "grandes distorções éticas" permitimo-nos reproduzir do livro "L'ASSURANCE, SON SENS HISTORIQUE ET SOCIAL" (de Ferdinand Gross) esta sábia conclusão:

"NA REALIDADE O SEGURO NÃO É UM COMÉRCIO DE GARANTIAS MAS
ACIMA DE TUDO UMA INDÚSTRIA TRANQUILA QUE DEVE INSPIRAR
E ATÉ MESMO "PRODUZIR" O SENTIMENTO DA SEGURANÇA"

5 - PROPOSTA PARA UMA NOVA ATUAÇÃO DO ESTADO

- Em obediência ao Regulamento desta XIII CONSEG foi este "Grupo de Trabalho" composto por oito representantes de diversos segmentos do sistema segurador nacional os quais - possuindo óticas distintas para a interpretação de iguais preocupações - concordaram por respeito mútuo, produzir este resumo das suas conclusões condicionando apenas à análise genérica das razões que, unanimemente, englobam no cerne se alarmante situação em que o nosso mercado se encontra.
- Deixaremos assim à esclarecida intervenção dos ilustres congressistas a tarefa de, com maior detalhe, analisarem as determinações ou liberalidades da atual atuação do Estado que, provocam ou indultam as causas das distorções que se desejem corrigir.
- Pela amostra das propostas que tão interessadamente já nos foram enviadas por alguns congressistas estamos convictos que essas contribuições muito enriquecerão este nosso trabalho o qual, depois de assim complementado, se deseja venha a alertar com vigor os nossos Órgãos de classe para a imperiosa necessidade de se renovar a retalha da legislação que vem sendo acusada de possuir o maléfico condão de reduzir a já reduzida participação de seguros no valor do nosso PRODUTO INTERNO BRUTO.

Como propostas sucintas e genéricas de desejável futura REGULAÇÃO DO ESTADO NA CFS TÃO TÉCNICA DE SEGUROS apresentamos à XIII-CONSEG os seguintes parâmetros para um eventual posterior desenvolvimento:

1) - O ESTADO COMO ENTIDADE FISCALIZADORA :

- "O Estado promoverá na forma de lei a defesa do consumidor"
- "O Congresso Nacional, dentro de 120 dias de promulgação da Constituição elaborará código de defesa ao consumidor".

Estas determinações da recente promulgada Constituição conduzem-nos à certeza de que o Estado, como fiscalizador da nossa atividade, deve-se dedicar principalmente à defesa do consumidor de seguros.

Esta finalidade básica precisa ser amplamente divulgada de forma convincente para que se modifique a atual desprestigiada imagem da instituição do seguro do nosso País.

Esta proteção deverá ser materializada:

1.1) - Quanto aos aspectos jurídicos: -

A experiência leva-nos à conclusão que os contratos de seguros se dividem em dois grandes grupos:

- As apólices específicas redigidas individualmente com a clara intervenção da Seguradora e do Segurado em negociação que conduzem a Clausulados particulares, e

.../.

- as apólices estandardizadas com rígidas cláusulas redigidas pelas Seguradoras e que o Segurado subscreve por mera adesão.

No primeiro modelo de apólice existe plena liberdade contratual, intervindo o Segurado com a possibilidade de adequar os seus anseios pessoais à apólice que subscreve, e a Seguradora com o direito de os enquadrar nos condicionamentos e custos que sejam compatíveis com a análise de risco especificamente efetuada. Nestas negociações é comum a intervenção de um corretor que, como técnico especializado, presta a necessária assessoria ao consumidor.

Nas apólices estandardizadas a adesão dos Segurados formaliza-se sem qualquer intervenção de corretor técnico restando-lhes apenas a proteção do Estado configurada pela prévia aprovação das condições do seguro que, apesar dessa intervenção, não deixam de continuar sendo usadas como instrumentos de pressão caracterizados pela desigualdade das obrigações contratuais que, conduzindo ao abuso do poder económico, ferem elementares conceitos de carácter jurídico.

Estabelece a Constituição : " A LEI REPRIMIRÁ O ABUSO DO PODER ECONOMICO QUE VI SE A DOMINAÇÃO DOS MERCADOS, A ELIMINAÇÃO DA CONCORRÊNCIA E AO AUMENTO ARBITRÁRIO DOS LUCROS".

De acordo com aquele fundamento constitucional somos de opinião que ao Estado compete intervir não só na redação das condições dos "Seguros estandardizados" como também na eficácia do seu funcionamento sugerindo-se que seja criado no Código de defesa ao Consumidor normas fiscalizadoras destinadas à proteção dos Segurados na gestão destas apólices.

Para as apólices de "contratação individualizada" que representam clara manifestação das partes, competirá exclusivamente aos interessados (Corretor, Segurador e Ressegurador) negociar adequadamente custos e condições, cabendo ao Estado fiscalizar apenas o cumprimento dos princípios básicos do seguro definidos nas CONDIÇÕES GERAIS que previamente tenha aprovado em carácter irrevogável.

Obviamente estas CONDIÇÕES GERAIS necessitam de ser revistas e reduzidas aos preceitos fundamentais mínimos que sejam comuns a todos os contratos de seguros.

1.2) - quanto aos aspectos técnicos:-

- COMO AGENTE NORMATIVO E REGULADOR DA ATIVIDADE ECONOMICA O ESTADO EXERCERÁ, NA FORMA DA LEI, AS FUNÇÕES DE FISCALIZAÇÃO, INCENTIVO E PLANEJAMENTO, SENDO ESTE DETERMINANTE PARA O SETOR PÚBLICO E INDICATIVO PARA O SETOR PRIVADO.

Com estas atribuições constitucionais o Estado assume a responsabilidade de fiscalizar e incentivar a atividade seguradora, facilitando-lhe a criatividade sem perda do seu único direito de fiscalizar o correto atendimento ao consumidor.

Consequentemente não julgamos ser da sua competência a fixação de tarifas ou a autorização para a concessão de descontos em apólices individualizadas que, como tal, forem subscritas negociadamente com a plena concordância das partes interessadas. Reconhece-se todavia a obrigação de sua eficaz interferência na fiscalização das condições contratuais e funcionais das apólices de massificação, nelas se incluindo as dos seguros de "vida em grupo".

1.3) - quanto aos aspectos financeiros:-

Sendo a atividade seguradora gestora de "fundos de terceiros" - que remota aos tempos do mais puro sentimento mutualista - somos de opinião que o Estado assume perante a sociedade uma grande responsabilidade quando se incumbem de fiscalizar a liquidez das seguradoras.

Compete-lhe portanto acompanhar muito de perto os seus desempenhos, fixando-lhes novo "plano de contas", com desenvolvimento de "ganhos e perdas" que sendo uniforme para todas as seguradoras, permitirá aos segurados verificar com maior transparência a maneira como zelam pelas suas solvências e cumprem as normas financeiras impostas por lei.

Estas normas que também necessitam de ser atualizadas deverão, pelo menos, estabelecer:

- Adequadas margens de solvência para as Seguradoras:-

Na atual fase inflacionária da nossa economia estas margens devem ser amplamente reforçadas face à fragilidade da nossa moeda e às deformações de solidez-aparente criada pela especulação financeira.

- Uma mais ampla liberdade na aplicação das reservas:-

Permitindo-se conjugar a melhor rentabilidade com a melhor solidez e liquidez dos valores aplicados.

- Um maior controle na distribuição dos resultados das Seguradoras:-

Dando-se sempre prioridade ao fortalecimento financeiro da Seguradora.

- Uma mais adequada separação do que se entende por "resultado industrial" e "resultado patrimonial":-

De modo a que Segurados e acionistas conheçam com pormenor os resultados das gestões praticadas.

- Uma mais clara interpretação da aplicação da correção monetária nas indenizações devidas:-

Evitando-se que, - subordinando-se às condições das apólices - o pagamento de uma indenização corrigida monetariamente resulte em lucro ou prejuízo financeiro para os Segurados.

A propósito e concluindo esta nossa proposta de atuação do ESTADO COMO ENTIDADE FISCALIZADORA não podemos deixar de realçar a importância da sua intervenção no crucial momento inflacionário porque passe a nossa economia.

Entendemos que o seguro é uma atividade de tríplice função: individual, económica e social.

Se a primeira função não interessa diretamente ao Estado, as outras duas não permitem o alheamento do Poder Público.

É exclusivamente sob o ponto de vista social que o Estado deve intervir na gestão das Seguradoras estabelecendo regras e fixando garantias julgadas indispensáveis ao cumprimento das promessas subscritas nas apólices. A tutela dos interesses dos Segurados não pode ser exercida doutra maneira.

Assim sendo, a lei que regulamentar a intervenção do Estado, deve ser stricto-sensu uma lei de ordem pública.

O aprendizado que tivemos obtido das experiências vividas por países que sofreram graves crises inflacionárias pode-nos permitir evitar os colapsos sofridos pelas suas indústrias Seguradoras desde que se não cometa o mesmo erro de se pensar que essas crises não terão solução e que, portanto, serão eternas as especulações financeiras que deles resultam.

Ao Estado cumpre a obrigação de intervir para que iguais colapsos não nos atinjam.

Há pouco mais de sessenta anos o marco alemão passou por enorme crise inflacionária que lhe retirou o carácter de moeda com valor real.

Os alemães viveram naquela época situações lamentavelmente iguais às que atualmente preocupam os nossos Segurados quando verificam que poucos dias após as emissões das apólices já as importâncias Seguradas não são suficientes para a reparação dos danos sofridos.

Na procura de uma solução tonificante o sistema segurador alemão inventou então o "FERIMARK" (marco firme) que a exemplo das nossas atuais OIN's tentou criar uma estabilidade artificial para o caos econômico em que operavam..

Recordando o resultado obtido reproduzimos adiante um extrato de um artigo que BELOTSVETOV enviou de Praga, em Setembro de 1923, para a "Revista de Seguros"- então publicada em Buenos Aires:

"A DESORGANIZAÇÃO NA ATIVIDADE SEGURADORA":-

" O Seguro fator importante que acompanha todos os ramos da vida econômica de cada nação - pois é um bom espelho no qual se reflete - tem imediatamente todas as ocorrências-não pode ficar inatingido pela baixa contínua do cambio e pelo aviltamento da moeda nacional que tomou o caráter de uma catástrofe na Alemanha.

" O marco perdeu o seu caráter de moeda de valor real que se inutilizou depois como simples medidor de valor relativo e como moeda de circulação, principalmente por causa de sua instabilidade.

" Logo que se iniciou a queda do marco os preços de todos os artigos, como era natural, começaram a subir tornando-se muito caprichosa e irregular e proporção entre a baixa dessa moeda e o alto custo dos gêneros, não permitindo sequer a aplicação nesse jogo de nenhum cálculo sério e lógico. Por exemplo: os preços dos gêneros alimentícios subiram mais do que os dos imóveis, máquinas e outros.

" As consequências da baixa da moeda começaram logo a ser sentidas na própria vida interna das Seguradoras.

" Os capitais e as reservas acumuladas durante muitos anos de atividade contínua, foram se convertendo em muito curto prazo em somas ridículas e insignificantes.

" As companhias procuraram então reduzir os seus limites de operações. E todo o passo que davam era em busca de aumentos de capitais por meio de fusões e formações de grandes grupos. Todavia, aguardavam as Seguradoras alemãs a esperança de um saneamento da moeda no País.

" As companhias mais débeis ou de uma política administrativa menos clarividente, deixaram de existir, depois de se arruinarem por completo.

A ATUAL CORROSAO DA NOSSA MOEDA JUSTIFICA UMA BREVE MEDITAÇÃO SOBRE O QUE ACIMA REPRODUZIMOS.

2) O ESTADO COMO RESSEGURADOR MONOPOLISTA

O inciso II do Artº 192 da nova Constituição parece estabelecer que a Sociedade brasileira deve continuar contando com apenas um Orgão ressegurador para a proteção das suas mais variadas necessidades de prevenção securitária.

Daquela suposição se espera que o atual ressegurador nacional, inicialmente previsto para durar apenas até 1989 - (Projeto enviado à Câmara dos Deputados em 23/7/36) - prossiga na difícil tarefa de, com solidez e agilidade, conceder a indispensável cobertura de resseguro para toda e qualquer modalidade de seguro factível, por muito pouco desejável ou conhecida que, para ela, ela seja.

É enorme a responsabilidade de um ressegurador monopolista que, retirando qualquer outra alternativa ao seguro direto, terá que a este garantir a capacidade de retenção e a tecnicidade sempre crescentes exigidas pela economia nacional que é a única, entre as oito maiores do mundo, a não contar com um mercado livre e competitivo de resseguro.

Somos de opinião que o Estado como ressegurador-único deve ter interferência reguladora apenas no restrito campo do seu envolvimento competindo-lhe conceder um amplo e variado plano de resseguro que atenda às diferenciadas necessidades das seguradoras.

Para o atendimento destas necessidades desejamos que progressivamente se fortaleça o relacionamento técnico entre as seguradoras e o ressegurador nacional observado a certeza de que as suas atividades, sendo complementares, têm a obrigação de oferecer os melhores custos e condições exigidas pelo consumidor de seguros.

Para tal torna-se indispensável que o ressegurador apenas veja nas solicitações das Seguradoras um propósito de melhorarem cada vez mais os serviços que lhe são exigidos pela sociedade aceitando assim com elas negociar, interessadamente e com celeridade, os trabalhos de "underwriting" que lhe sejam apresentados, mesmo quando divergirem de inadequados conceitos que se petrificaram há mais de meio século.

Essa atuação deveria caracterizar-se:

- ° pela garantia sem reservas do resseguro obrigatório por quota para todas as apólices subscritas pelas seguradoras, mesmo para aquelas que ao abrigo das liberações legais concedam descontos aos segurados;
 - ° pela concessão imediata de qualquer resseguro dentro das coberturas automáticas fixadas para os diversos ramos, mesmo que para modalidades cujos prêmios não estejam previstos em tarifas e tenham que ser posteriormente negociados;
 - ° pela urgente revisão das "CONDIÇÕES ESPECIAIS" de cada ramo atualizando as normas do relacionamento operacional do ressegurador com as seguradoras;
 - ° pela racionalização de algumas tarifas para as operações de resseguro, dispondo de condições diferenciadas para tratados facultativos com interesses negociados de acordo com a experiência histórica de cada seguradora nas respectivas carteiras;
 - ° pela fixação de "profit-commission" em seguros com elevada participação do ressegurador e que com grandes custos são gerenciados pelas seguradoras quase que no exclusivo interesse daquele;
 - ° pelo aperfeiçoamento do seu relacionamento com o mercado internacional de seguros de sorte a se obterem as coberturas dos excedentes demandadas pelas seguradoras no exato momento por elas desejado;
 - ° pelo estabelecimento de regulares contatos com os grandes centros mundiais da evolução técnica de seguros do modo a que esses conhecimentos sejam transferidos para o nosso mercado interno;
 - ° fixação de uma OTN específica para seguros que evite as grandes perturbações financeiras hoje vividas pelas seguradoras quando cobram prêmios num determinado mês e pagam o correspondente resseguro no mês seguinte.
- Na evolução diária desta OTN seria considerada a diferença do valor da OTN do mês anterior para a do mês do pagamento do resseguro dividida pelo número de dias deste último mês.

ANEXO - 1

COLABORAÇÃO DE VIRIATO F. NOBRE - SABARÁ MG.

TEMA: REGULAÇÃO DO ESTADO NA GESTÃO TÉCNICA

Viriato F. Norte
Rua Fobos, 182 - ap. 03
Ana Lúcia (Santa Inês)
Sabará - MG - CEP 34 500

Tema: Regulação do Estado na Gestão Técnica

Autor: Viriato Fernandes Norte

Analista de Seguros

INTRODUÇÃO

Necessita o Mercado de Seguros de uma urgente reestruturação de suas atividades, para que possam voltar a operar com resultados em suas operações industriais e, principalmente para o saneamento do bom nome da Instituição.

O momento não permite que fiquemos calados e tudo deve ser dito sem rodeios, para o bem de todos. Seguro é coisa séria e não podemos continuar "brincando" com seguros.

Infelizmente o que vemos nos dias de hoje, é a desmoralização total do Mercado de Seguros, com uma "guerra sem tréguas", e, o que é pior, sob a batuta da SUSEP.

Para que Comissões Técnicas, se podemos dar livremente 60% de desconto para os segurados, com base na circular 22/87? E com base em que? Simplesmente para que a seguradora possa vencer a concorrência, sem qualquer apoio técnico?

A coisa é tão absurda, que o Instituto de Resseguros do Brasil não aceita o resseguro com descontos que não sejam os de tarifa, não acatando, portanto, a malfadada circular da SUSEP.

E a situação dos técnicos? No apoio ao Corretor, se oferece tal desconto, pode ficar em má situação com ele. Se não dá e o Corretor perde o seguro, continua a ficar em má situação. O que fazer?

Os atuários devem corar de raiva, vendo que tudo que aprenderam na Faculdade, é, na prática, posto por terra, com instruções sem qualquer fundamento lógico.

Paulo Leão de Moura Jr. (*), na revista Seguros & Riscos (nº 18 - março de 1988), escreveu muito bem:

"Circular 22 ... Em uma penada, com a justificativa de que está legalizando o ilegal ..."

"Não podemos ser contrários à redução dos custos desses seguros, no Brasil dos mais caros no mercado, porém contestamos veementemente a forma, pois da maneira imposta, verifica-se que o resultado será o violento acirramento da comercialização predatória."

"Como competir profissionalmente ante esta colocação? Mais uma vez premia-se a picaretagem e a

incompetência em detrimento do profissionalismo ..."

"Nesse contexto como poderão efetivamente as seguradoras e corretoras profissionais competir com a louca inconseqüência dos predadores?"

"O pouco de profissionalismo, ainda existente no mercado, será certamente o setor mais atingido e prejudicado por esta circular."

"O interessante disto tudo é que me parece que a SUSEP sinceramente acredita que estas medidas são salutares ao mercado e permitem a sua evolução, não percebendo o caos que está criando."

(*) Bacharel em Ciências Sociais pela Boston University; Técnico de Seguros do Instituto de Resseguros do Brasil e Aetna Insurance Courset; Diretor da Power Administradora e Corretora de Seguros, da Reed Stenhouse Power Corretora de Seguros e da Inspector Planejamento e Assessoria Técnica de Seguros; membro do Conselho Técnico do Instituto de Resseguros do Brasil.

Da mesma forma, Antônio Penteado Mendonça (*), na edição de 7 de abril de 1988, no "O Estado de São Paulo":

"Os balanços que vêm sendo publicados reforçam a certeza de que 1987 foi um ano ruim para seguros e que o desempenho da maioria das seguradoras foi, quando muito, medíocre. Algumas estão chegando ao absurdo de fazer mágicas contábeis e pagando Impostos de Renda sobre prejuízo real para publicar seus balanços com lucro. É algo incrível, mas que está sendo feito e a questão que se coloca é: por quê? "

"Na medida em que as companhias estão se descapitalizando, como conseqüência dos prejuízos e das mágicas contábeis, a Circular 22, que permite o desconto sem nenhum critério nos prêmios de incêndio e lucros cessantes, torna-se uma ferramenta extraordinária para se fazer caixa e uma bomba de efeito retardado para o segurado, porque a tendência é a seguradora continuar se descapitalizando, até a insolvência, ou até a intervenção que a SUSEP, no desempenho de suas funções, será obrigada a proceder, apesar de ser a responsável direta pela situação."

"... a Circular 22 institucionaliza o poder econômico como primeiro referencial no mercado segurador. Quem for grande, em vez de vender seguros, compra prêmio e agüenta alguns anos de prejuízo, para crescer à custa

dos mais fracos. No mundo inteiro esta operação é crime e o nome é *dumping*. No Brasil, com alguma maquiagem, ela é imposta por força de lei e de tal forma que, se os pequenos tentarem usar seu ferramental, sua quebra se dará mais rápido ainda. É, no mínimo, uma situação perversa:

"SE CORRER O BICHO PEGA, SE FICAR O BICHO COME". "

"O mercado segurador brasileiro não precisa de uma Circular 22, que, de verdade, significa a sua morte. O mercado precisa é de regras sérias, criadas por quem conhece os seus mecanismos, e que possibilitem a todas as companhias condições de se especializarem em riscos que sejam de seu interesse."

"Com a Circular 22 está se criando a síndrome dos 50. Todo mundo quer e todo mundo oferece cinquenta por cento de desconto no prêmio. Infelizmente esta coluna já mostrou o que acontece numa aceitação assim: o prejuízo é certo. E é um prejuízo tão grande que a discussão a respeito do tradicional um por cento do PIB vai se tornar estéril, porque o mercado de seguros privados terá deixado de existir."

(*) Advogado, consultor de empresas e professor da Administração de Seguros da Fundação Getúlio Vargas.

Em aditamento ao que foi dito acima, pelo que pude verificar por alguns balanços de seguradoras, do primeiro semestre, os prejuízos de algumas Cias. consideradas fortes aumentaram. E não pode ser por menos, com o que está aí.

Uma delas, dentre as grandes, que acumulava um prejuízo de Cz\$375 707 000,00, teve esse prejuízo aumentado para Cz\$705 855 000,00.

Outra, ligada a Banco, que teve um lucro em 1987 de Cz\$495 549 000,00, teve esse lucro reduzido para Cz\$ - - - - - \$126 011 000,00 e assim mesmo sem efetuar a reserva para o imposto de renda e aplicando as correções monetárias de balanço.

Uma Seguradora que já situou entre as primeiras, ficou com o lucro de 1987 e 1º semestre de 1988 em torno de Cz\$ \$60 000 000,00 (como diria o Penteadó - mágica contábil?).

Além da Circular 22, estão as Seguradoras às voltas com:

- 1 - Indexação sem cobrança de qualquer adicional, como ocorria com a Cláusula de Atualização Automática da Importância Segurada.
- 2 - Comissões livres, vendo-se o oferecimento de

até 60% no ramo Incêndio e 30% em Automóveis e Responsabilidade Civil Facultativo.

- 3 - Alta inflação e o pagamento de maiores despesas, principalmente com as URP.⁸
- 4 - Ingerência dos Bancos e dos Estados.
- 5 - Redução do volume de produção. O seguro está se tornando, para alguns, mercadoria "supêrflua" e é uma das despesas que o Empresário, em crise, começa por cortar.
- 6 - Parcelamento dos prêmios de seguro com juros irrisórios ou mesmo nenhum, como é o caso dos ramos Incêndio e Lucros Cessantes.
- 7 - A configuração do desemprego em massa.

ANÁLISE DA MATÉRIA

Como foi visto, há para as Seguradoras um grande problema chamado SUSEP e que precisa terminar.

Não podemos conviver com diversas falhas dessa Superintendência, como, por exemplo:

- 1 - Circular 22/87 - não necessitando mais comentários.
- 2 - Reformulação das tarifas - tudo depende do IRB e se este não apresentar ao Mercado as circulares "ad referendum" da SUSEP ou encaminhar o projeto para a mesma, nada sai e se sair, vem com falhas, como foi o caso da antiga tarifa Cascos, quando o IRB expediu uma circular onde comunicava que, não obstante a circular da SUSEP, somente aceitaria resseguro com as taxas constantes dos vários mapas que anexou.
- 3 - Circulares inoportunas, como a 8/88, que simplesmente alterou a taxa do LOC 3.05.1, de 0,70% para 0,65%, numa época em que está sendo reformulada a tarifa Incêndio, como declara o IRB na circular PRESI 065/85, de 27 de dezembro de 1985.
- 4 - Nenhum atendimento a Corretores e Segurados, como, por exemplo:

4a) quando exercia atividades como Corretor, dei entrada em uma Seguradora ligada a Banco de uma proposta Incêndio; esta simplesmente apagou o meu nome e colocou o

.../.

da sua Corretora; reclamei da SUSEP, por escrito, há vários anos e nunca consegui resposta;

4b) durante 12 anos paguei à UNIPREV contribuições para uma melhor aposentadoria; fui visitado várias vezes por agenciadores, com propostas que não seriam cumpridas; fui denunciando à SUSEP e pedindo fosse verificada a constituição das reservas da UNIPREV e outras providências e simplesmente a SUSEP oficiava àquela Empresa e me enviava a resposta; ao requerer a aposentadoria, recebi a comunicação de que teria direito a Cz\$1,43 (é isso mesmo - um cruzado e quarenta e três centavos) por mês ou Cz\$60,15 (repito - sessenta cruzados e quinze centavos) de resgate, que não correspondia nem à primeira parcela paga, com correção; tornei a pedir providências à SUSEP, solicitaram-me todos os carnês, e, após algum tempo recebi o ofício 657/86, informando que realmente os cálculos estavam errados e que eu teria direito, não a 1,43 mas sim a CZ\$4,05 (QUATRO CRUZADOS E CINCO CENTAVOS) e que estavam oficiando à UNIPREV para que me pagassem, dentro de 15 dias, o resgate de Cz\$135,08, o que foi feito em tempo hábil, sem qualquer recibo e, evidentemente, não descontei esse cheque; quantos incautos não caíram no conto das empresas de previdências privadas, com o beneplácito da SUSEP?

5 - Nenhuma fiscalização, principalmente no que se refere a devolução de comissões aos segurados.

6 - Liberalização das comissões.

7 - Uma série de outros tantos erros.

Assim, sou de opinião que a Superintendência de Seguros Privados deve ser extinta e os seus serviços necessários transferidos para o Instituto de Resseguros do Brasil.

Aliás, SUSEP e IRB não estão se entrosando, com o caso da Circular 22/87 e recentemente, com a SUSEP 16/88; que permite o fracionamento para o seguro de animais em até 12 parcelas, mas o IRB, pela DERHA 17/88, diz que se não houver indexação, não aceitará resseguro com maior número do que 4 parcelas.

O Instituto de Resseguros do Brasil também deverá tomar uma série de medidas para auxílio ao Mercado de Seguros tais como:

1 - Atualização rápida e constante de suas publicações técnicas; cito, por exemplo, a tarifa

Incêndio, que incluiu a circular PRESI 123/78, de 7 de dezembro de 1978, apresentando taxas e condições para a cobertura acessória de VendaVal/Fumaça, somente 8 anos após e assim mesmo por que escrevi para aquele Instituto.

A tarifa de Riscos Diversos - Despesas de Re-composição de Registros e Documentos, também só foi atualizada (e já está necessitando de nova alteração, passando-se de Cz\$ para OTN) após minha carta àquele Instituto.

Na tarifa de Lucros Cessantes, permanece até hoje o item "franquia", que autoriza um desconto de 12,5% para seguros cuja importância segurada seja igual ou maior do que Cr\$ - - - \$2 000 000,00, ou seja, Cz\$2 000,00. Portanto, permitido para qualquer seguro.

2 - Divulgação de todo e qualquer assunto de interesse para os securitários em geral. Assim, qualquer carta que seja enviada para a Matriz de uma Seguradora, contendo assunto que possa induzir na contratação de seguros, deve ser divulgada, como, por exemplo:

- concordância com a classificação de risco;
- aceitação de seguro não tarifado;
- aprovação de condições especiais, como, por exemplo, seguro de óculos;
- outros.

Estava eu em uma concorrência em Goiás, dentro de uma usina de álcool, há anos, tentando usar todos os recursos possíveis e não conseguia vencer, simplesmente por que não havia tomado conhecimento da aprovação por parte do IRB para um plano especial para as usinas de álcool e açúcar, pois aquele Instituto nunca fez a divulgação. Como acho que o Mercado tem que ser acessível a todos e não apenas a uma minoria, julgo esse ponto muito importante.

Agora mesmo temos o caso da circular RCG/TAX-6/88, que engloba circulares de 1987, de 11 de janeiro de 1988, apresentando condições e tarifa de várias modalidades de Responsabilidade Civil. Essa circular não foi divulgada, encaminhada apenas às Matrizes das Seguradoras, esperando seja aprovada pela SUSEP, pois o IRB, desta vez, não adotou o "ad referendum". Assim, o livro da Editora de Manuais Técnicos, que é a nossa constante fonte de consultas, contém até hoje a tabela de coeficientes para maiores importâncias seguradas, de Cr\$ - - - \$300 000 000,00, ou seja, de Cz\$300 000,00. Além do mais, diminuíram a importância segura da referente à modalidade Guarda de Veículos

de Terceiros, para o prêmio básico, de 500 OTN para 200 OTN, mas não fizeram citação ao coeficiente, que ficou:

200 OTN	1.0
250 OTN	0.7
500 OTN	1.0 .

Outrossim, em 8 de setembro de 1987, pela circular RCG/TAX 516/87, reformularam a parte de bônus, tendo como limite a OTN e não PRM e na 6/88, voltam, por distração, ao PRM. Aliás, quanto à apresentação da referida circular, cheia de remendos ... que saudades dos velhos tempos do IRB, quando a apresentação era impecável e sem falhas.

- 3 - Constituição de uma Comissão Técnica, com membros escolhidos dentro das Seguradoras e do IRB, mas criteriosamente e não como se faz atualmente para as Comissões Técnicas, com a simples indicação de homens que, em vários casos, não têm a mínima condição técnica.

Nessa Comissão participariam também os técnicos do IRB, evidentemente (não falo de SUSEP por que isso é coisa que lá não tem e, além do mais, sugeri a sua extinção) e Corretores de Seguros.

A tarifa Incêndio poderia ser reformulada rapidamente e com maior acerto, por essa Comissão, pois haveriam homens tarimbados e com capacidade, pela prática, para corrigirem distorções, como, por exemplo:

- a) seguro de prédios de construção classe 1) quando a taxa do prédio pode ser maior do que a do conteúdo, pois é admitida a divisão em compartimentos para o conteúdo e para o seguro do prédio não;
- b) não consideração de "lojas de galeria" para pequenas galerias, com ocupações até "04";
- c) definição sobre a aplicação de 05 de ocupação ou 06; para uma farmácia dentro da galeria;
- d) maior listagem de ocupações, pois atualmente já temos vários novos negócios que não constam da tarifa;
- e) esclarecimentos para que sejam evitados enganos, tais como:
rubrica 131 - Colchões - as fábricas que usam espuma de borracha ou de plástico podem ser classificadas em

09 - tarifa normal;

- 05 - resolução da Comissão Técnica, divulgada no Boletim Informativo da FENASEG nº 679 e publicação nº 98, do IRB;
- 04 - publicação nº 98 do IRB;

- f) farmácias ou drogaria - hoje, praticamente, não existe diferença, mas a tarifa sim - 05 (sem laboratório) e 06;
- g) uma pequena fábrica de conservas alimentícias, a frio, será classificada como 02, mas, se empacotar colorau, a sua classe de ocupação será agravada para 06;
- h) louças - antigamente existia o risco, pois eram encaixotadas com cavacos de madeira; isso acabou, mas até hoje a tarifa permanece com 05 de classe de ocupação (lojas);
- i) rubrica 020 - arroz - é necessário seja definido claramente o termo "secagem natural"; o uso de fogo é natural, mas alguns classificam como "artificial"; além do mais, já existem processos mais modernos e a tarifa continua a mesma;
- j) rubrica 103 - café - mesmo caso da 020; muitas modificações no processamento, mas a tarifa não foi alterada; se o gerador fica isolado no mesmo prédio, dentro de um compartimento ou com os acessórios de segurança, por que agravar?
- k) rubrica 071 - borracha - muitas recauchutadas já usam autoclaves com segurança e também material sofisticado e com segurança nas demais secções; não se justifica, portanto, a classe 08, por uma tarifa obsoleta;
- l) móveis de ferro e madeira; as fábricas de móveis escolares, por exemplo, usam ferro e madeira compensada, praticamente com o uso de uma serra tico-tico; logicamente que aplicar-se a ocupação 10 (364.31), idênticamente a fábrica de móveis de madeira em geral, é uma agravção pesada para o segurado;
- m) em papel, temos:
 - papelaria 04
 - tipografia 05 (sem rotogravura)
 - etiquetas de papel.. 04

mas se a tipografia imprimir alguma quantidade, por exemplo, de caixas de remédio, a Comissão Técnica de Incêndio e Lucros Cessantes de Belo Horizonte manda enquadrar na rubrica 422.41 - classe de ocupação 07 - fábrica de artigos de papel.

- 4 - Medidas para que decisões de funcionários do IRB possam ser contestadas, na própria Delegacia ou na Matriz.

Cito, como exemplo, a inspeção realizada por um funcionário da Delegacia de Belo Horizonte, nas instalações da Biofár, em Montes Claros.

Há, ao lado da fábrica de cristais de insulina, um grande frigorífico para o armazenamento de pâncreas bovino ou suíno, de classe de construção 2. Portanto, rubrica 370.50 e LOC 2.04.2.

Em um pequeno compartimento, no sub-solo (aproximadamente 2% da área total), existe uma máquina para limpeza e moagem do pâncreas, com capacidade para apenas 50 quilos; a limpeza é efetuada com álcool, e, como o pâncreas pode vir acompanhado de pedrinha e o atrito provocar incêndio, é injetado automaticamente nitrogênio; daí, o produto limpo segue por uma tubulação isolada diretamente para a fábrica.

Eis agora a grande falha do funcionário do IRB simplesmente desprezou as instruções da publicação nº 98, que manda considerar a ocupação principal, desprezou o bom senso e considerou como início de fabricação de produto farmacêutico, classificando como rubrica 437.12 e LOC 2.07.2.

Lutei junto à Delegacia de Belo Horizonte e nada consegui; parti para o Rio de Janeiro e me informaram que, como se tratava de resolução de um funcionário de BH, somente aquela Delegacia poderia resolver, mas me sugeriram a feitura de um processo pedindo taxa especial.

Providenciei o processo e o deixei com uma Seguradora, mas como me afastei por 2 anos das atividades securatórias, não acompanhei e a coisa ficou como estava mesmo, com maior custo indevido e absurdo.

Quando retornei às atividades, deparei com a mesma situação; tive conhecimento de outra visita de outro inspetor do IRB, conversei com o mesmo sobre o grave erro cometido e de nada adiantou - um colega não vai contra o outro e "dane-se" o Segurado.

Seria o caso de, em assim se considerando, alterar-se a rubrica de AÇOUGUE para

001.11 - sem máquina de moer 04

.12 - com máquina de moer 07.

5 - Com a fusão de SUSEP e IRB, este passaria a ser um órgão fiscalizador e legislador e passaria a ser responsável por:

- inspeções de todos os ramos, em alguns casos escolhidos por acaso ou por denúncia (mesmo que anônima), para verificação de falhas positivas para que uma Seguradora (ou o corretor) possa vencer a concorrência;

- limitação das corretagens de tarifa; no ramo Incêndio, por exemplo, 15%, com mais 5% apenas para aquele corretor que realmente efetuou a inspeção;
- fixação de juros compatíveis com a situação financeira do País;
- verificação correta de todas as denúncias (a nômimas ou não) de devoluções de comissões a segurados;
- acompanhamento do que ficou decidido pela Constituinte, proibindo aos Bancos a comercialização de seguros em suas agências;
- verificação, com pesadas multas, da atuação de funcionários de Seguradoras com oferecimento de descontos, em detrimento dos corretores;
- exame das quebras de tarifa havidas;
- verificação periódica dos balancetes das Seguradoras e da constituição de suas reservas, procurando estudar a forma de garantir a sobrevivência da que estiver em má situação, através de recursos do IRB ou de um Consórcio de Seguradoras, como já foi feito para a Seguradora Mineira e Ilhéus, mas que não o fizeram para a Central e outras;
- tarifa única de Automóveis e RCF;
- exame da atuação das Seguradoras dos Estados, com prejuízo para os corretores, como é o caso da Bemge, que coloca o carimbo de sua corretora no DUT, mesmo tendo perdido na Justiça;
- outras atividades importantes que eram realizadas pela SUSEP, mas sempre com pesadas multas e até mesmo providências para a cassação da carta-patente, pois, afinal de contas, é necessário que tenhamos um Mercado de Seguros forte e atuante, de bom conceito entre os brasileiros e não o que se vê hoje em dia, no regime do "QUEM DÁ MAIS"!

A FUNENSEG tem um papel importante no Mercado, mas os seus cursos são de custo altíssimo e vários alunos saem sem saberem preencher uma proposta Incêndio; julgo que deveria receber maiores recursos e que fosse ampliada a sua atuação, inclusive na divulgação de obras importantes para o Mercado de Seguros.

Em 1975 publiquei a primeira edição do meu livro SEGURROS-MINI-TARIFA, contendo um resumo de todos os pontos importantes das tarifas de todos os ramos, para uma rápida consulta, trabalho no campo e início de desenvolvimento para alguns. Em 1976 publiquei a segunda edição, com folhas soltas para atualização.

Como não recebi apoio do IRB, da SUSEP, da FENASEG, da FUNENSEG e das Seguradoras, desisti de continuar com o livro. Co

mo vários corretores me solicitavam a continuidade, tentei junto a algumas Seguradoras a impressão da 3a. edição, sem nada cobrar de direitos autorais e nenhuma se interessou. Tornei a desistir.

Seria o caso, portanto, de a FUNENSEG publicar esse livro e mais dois, também de minha autoria - Cartilha do Em - presário e Análise de Seguros, prontos para o prelo, distribuindo-os em seus cursos.

Está mais do que provado que não adianta querer contemporizar. Senão, vejamos:

1 - Para terminar com as altas comissões do seguro DPVAT (antes do Consórcio), a SUSEP dobrou as importâncias seguradas e conservou os prêmios. ADIANTOU ALGUMA COISA?

2 - Como já estavam oferecendo 35% ou mais de comissão Incêndio, a SUSEP liberou as comissões; aí a "vaca foi pro brejo" e hoje dão até 60%.

3 - Por que as denúncias sobre devoluções de comissões aos Segurados eram tantas, a SUSEP baixou a Circular 22/87. Aí, virou vergonha nacional.

4 - Há uma Seguradora que há vários anos vem acumulando prejuízos, em péssima situação financeira, ao ponto de haver produzido 93 milhões em 1987 e arcado com um prejuízo de 250 milhões - mais do que a produção. Que providências foram tomadas?

Outras já não estão em dia com o IRB e foram excluídas das retrocessões e dos sorteios.

Recentemente tivemos a cassação da Patrimônio - nial.

Pelos balanços de 91 Seguradoras (65 considerando-se os grupos), nota-se que 12 delas não apresentaram resultado positivo (final, pois no industrial todas estão no negativo), e, conforme foi dito pelo Antônio Penteadó Mendonça, no "Estado de São Paulo", várias pagaram imposto de renda sobre prejuízos, para que estes não aparecessem.

Portanto, urge que voltemos aos tempos em que as Seguradoras apresentavam resultados industriais e que a concorrência não era predatória. O que acontece hoje em dia, como já disse anteriormente, é que estamos no regime do "QUEM DÁ MAIS" - uma triste vergonha e que desfigura o técnico securitário, figura quase que desnecessária aos quadros de muitas Seguradoras.

Como ficará a imagem da Instituição do Seguro no Brasil?

Quantas Seguradoras existirão daqui a 3 anos, ou menos, se persistir tal situação?

Torna-se necessária, portanto, uma ação do Governo e das boas Seguradoras, sem contemporizações, com uma fiscalização rigorosa nas atividades do Mercado de Seguros, doa a quem doer.

CONCLUSÕES

- 1 - A SUSEP deverá ser extinta, fundindo-se-a com o Instituto de Resseguros do Brasil, que será o único órgão legislador e fiscalizador de seguros.
- 2 - Permanece o Conselho Nacional de Seguros Privados, com algumas modificações, em decorrência da fusão SUSEP/IRB.
- 3 - Será cancelada urgentemente a Circular 22/87, da SUSEP.
- 4 - As tarifas de Automóveis e Responsabilidade Civil Facultativo serão como antes - únicas, evitando-se distorções como a da tarifa de RCF que é divulgada pela FENASEG e que não é adotada pela maioria das Seguradoras, com maiores custos.
- 5 - As comissões serão as máximas permitidas pelas tarifas, inclusive as referentes a serviços extras, como no ramo Incêndio - 15% + 5% por serviços de inspeção.
- 6 - O Instituto de Resseguros do Brasil fiscalizará com rigor o pagamento das comissões, inclusive despesas extraordinárias que poderão surgir com o pagamento de comissões extras - que eram chamadas de "p.f.".
- 7 - Fiscalização rigorosa de devoluções de comissões a Segurados, que, em muitos casos, são efetuadas diretamente pelas Seguradoras, utilizando seus corretores.
- 8 - Atualização rápida e constante das publicações do IRB.
- 9 - Divulgação pelo IRB ao Mercado em geral e não apenas à Matriz ou Matrizes de Seguradoras, de aprovação de planos especiais, de aceitação, classificação de risco ou outro assunto que interesse a todos.
- 10 - Constituição de uma Comissão Técnica, dentro do IRB, com homens reconhecidamente técnicos, na sua especialidade, capitados entre as Seguradoras, bem como alguns Corretores, para revisão das tarifas, com atualizações periódicas constantes.
- 11 - Providências para que medidas tomadas por funcionários do IRB possam ser contestadas e defendidas, sem burocracia.
- 12 - Inspeções de riscos por parte do IRB, por denúncia ou por acaso, a fim de que seja verificada a possibilidade de quebra de tarifa, favorecendo a algum corretor em uma concorrência.
- 13 - Fixação de juros compatíveis e reais com a situação financeira do País, procurando-se uniformizá-los em todos os ramos.
- 14 - Acompanhamento por parte do IRB (admitida a extinção da SUSEP) do que ficou definido pela Constituinte, sobre a proibição aos Bancos de comercializarem seguros em suas agências, pois sinceramente que não acredito que venham a findar com essa prática.

.../.

- 15 - Verificação da atuação de vários funcionários de Seguradoras que, em detrimento dos corretores, tiram os negócios de suas mãos com o oferecimento de vantagens; como eles não recebem comissões mas têm que cumprir as metas de produção, fazem de tudo para que o seguro seja encaminhado para a sua Cia.
- 16 - Mobilização dos securitários para que denunciem ao IRB as irregularidades, mesmo que anonimamente, a fim de que a profissionalização se torne cada vez maior e em defesa do Mercado de Seguros.
- 17 - Verificação periódica da situação econômica das Seguradoras, com a possível injeção de recursos, seja por parte do IRB, pela constituição de um Consórcio de Seguradoras ou com cosseguros oriundos de todas as Cias. em boa situação, por um período de "socorro", desde que a Seguradora em crise tenha uma Diretoria de confiança.
- 18 - Fiscalização rigorosa das Seguradoras Estaduais que utilizam suas "máquinas" indevidamente, em detrimento das Seguradoras Privadas e dos Corretores.
- 19 - Dinamização da FUNENSEG, com maior quantidade de cursos e de menor custo, bem como com a divulgação de obras que possam ser úteis ao Mercado de Seguros.

ALGUMAS ETAPAS IMPORTANTES DA EVOLUÇÃO DA INTERVENÇÃO DO ESTADO

Procurando comprovar que sempre foi mantida uma continuidade histórica para os "fundamentos básicos" de intervenção do Estado na gestão da atividade seguradora brasileira, permitimo-nos recordar a evolução cronológica que neste século tiveram os dois principais órgãos que a exercem.

EM 1901

Como Superintendência geral de seguros e subordinada ao Ministério da Fazenda recebeu em 10 de Dezembro do Decreto 4270 as seguintes principais incumbências:

Artºs. 20º e 106º:-

"amplo faculdade de fiscalização não lhe sendo porém permissível imiscuir-se nos atos propriamente de gestão e administração das Sociedades fiscalizadas".

Artº 24º:-

"para a concessão de cartas-patentes compete-lhe verificar se o regimen administrativo da Seguradora proporciona as garantias indispensáveis à regular exploração dos seguros de modo a não periclitarem os interesses dos Segurados".

Artº 63º:-

"não permitir que as Seguradoras aceitem riscos de cada seguro superiores a 20% do capital Realizado no Brasil".

EM 1920

Foi Decreto 14593 de 31/12 o novo REGULAMENTO PARA A EXPLORAÇÃO E FISCALIZAÇÃO DA INDÚSTRIA DE SEGUROS estabelecido pela primeira vez e face à "especulação voraz" que naquela década se vinha processando:

Artº 14º:-

"é vedado às Companhia ou Sociedades de Seguros distribuir dividendos, bônus ou

"quaisquer outras vantagens pecuniárias aos seus segurados com prejuízo das reservas obrigatórias.

Os limites de aceitação se alteram passando,

Art? 50?:-

"uma companhia de seguros só poderá assumir riscos em cada seguro isolado em valores que não excedam 40% do seu capital realizado no Brasil. Ser-lhes-á permitido licito assumir riscos de importância superior a esse limite desde que o excedente seja dentro de 24 horas da emissão da apólice ressegurado em outra Companhia autorizada a funcionar no Brasil".

Preocupado com a "especulação vergonhosa" que então imperava, o governo volta a recordar no mesmo Decreto:

Art? 52? - § Único:-

"não é licito estabelecer vantagens especiais para limitado número de segurados, e que importem na diferença de pagamento de prêmios ou de uma parte de quaisquer contribuições a que sejam obrigados os demais segurados em idênticas condições".

Art? 52?:-

Aos estudos de inspetoria de seguros incumbe:

- "verificar se as tabelas de prêmios e contribuições se encontram matematicamente calculadas para responderem pelos riscos e compromissos assumidos".

EM 1924

Pelo Decreto 16736 de 31 de Dezembro se estabelece novo regulamento que reorganiza a Inspeção de Seguros e o serviço de fiscalização, e pela primeira vez se determina no Art? 8? a necessidade de submeter a "exame e aprovação" da Inspeção de Seguros, os modelos em duplicata das apólices de seguros. Para a determinação do percentual de retenção de risco passa-se pela primeira vez a somar o capital às "reservas livres":

Art? 57?:-

"1? as sociedades não poderão guardar, em cada risco isolado responsabilidade - des que excedam a 20% do capital realizado existente e das "reservas livres"

"2? o que exceder aquele limite, ou que abaixo dele as sociedades tiverem adotado, será ressegurado no ato da emissão da apólice.

Art? 58?:-

"São 'livres' para o efeito do cálculo do limite de responsabilidade em cada risco isolado, todos os fundos e reservas acumuladas pelas sociedades, exceto a parte das reservas técnicas de riscos não expirados e sinistros não liquidados".

Também neste Decreto se realça pela primeira vez a preocupação de rater no País o maior volume de responsabilidades que for aconselhável:

Art? 59?:-

"a colocação do excesso dos riscos poderá ser feita excepcionalmente no estrangeiro quando for previamente comprovado à inspeção de seguros que se acha esgotada a capacidade seguradora do mercado nacional, ou que as sociedades autorizadas a operar se recusaram a aceitar o resseguro".

Art? 64?:-

"nos casos de resseguro no estrangeiro, ficarão integralmente no Brasil, sob a responsabilidade da sociedade cedente, as reservas de garantia correspondentes à parte do risco cedida".

Mantenha-se o princípio de isonomia actuária no atendimento aos Segurados:

Art? 68?:-

"não é permitido às sociedades estabelecer vantagens especiais para limitado número

"mero de Segurados, e que importem na dispensa de pagamento de prêmios, ou de uma parte de quaisquer contribuições a que sejam obrigados segurados em idênticas condições".

EM 1932

Foi publicado um novo REGULAMENTO DE SEGUROS E ATRIBUIÇÕES DA INSPEÇÃO que sobre a retenção das responsabilidades no País estabelece curiosamente no Decreto 21828 de 14 de setembro:

Artº 59º (R.Elem.) e Artº 74º (Vide):-

As Seguradoras são obrigadas a observar as seguintes regras no tocante ao limite de cada risco isolado:

1º como "limite de trabalho" não poderão reter em cada risco isolado uma responsabilidade que exceda a 40% do seu capital realizado e reservas livres;

2º dentro desse "limite de trabalho" a distribuição de responsabilidades cu res seguro fica ao arbítrio de cada sociedade e não está sujeita aos impostos e taxas fiscais podendo ser contratados os resseguros no estrangeiro;

3º o que exceder aquele limite será ressegurado desde o início da responsabilidade assumida em outras sociedades autorizadas a operar no Brasil.

Artº 71º:-

Mantem a redação do Artº 59º do Decreto 16738 de 1924 no que se refere à excepcionalidade imposta para a colocação do resseguro no estrangeiro:

No tratamento equânime do universo segurado repete-se a preocupação de:

Artº 78º (R.Elem.) e 101º (Vide):-

"não é permitido às Sociedades estabelecer vantagens especiais para limitado número de segurados e que importem em dispensa de prêmios ou parte de qualquer contribuição a que sejam obrigados os demais segurados em idênticas condições".

EM 1933

O Decreto 22865 transfere em 26 de junho a inspetoria de seguros do Ministério de Fazenda para o Ministério do Trabalho, Indústria e Comércio sem no entanto o Regulamento então em vigor.

EM 1934

Substitui-se a Inspeção de Seguros pelo DEPARTAMENTO NACIONAL DE SEGUROS PRIVADOS E CAPITALIZAÇÃO fixando-se novas e importantes funções para esta Entidade fiscalizadora.

Do regulamento aprovado pelo Decreto 24783 de 14 de julho destacamos:

Artº 2º:-

O D.N.S.P.C. tem por fim:

- a) - fiscalizar as operações de seguros privados em geral que consistem em reunir, capitalizar e distribuir pelos contribuintes as economias individuais mediante obrigações determinadas e positivas ou não sob a forma de capitais mobiliários;
- b) - zelar nos limites das suas atribuições administrativas, os interesses e direitos do público relativos às operações anteriormente referidas;
- c) - promover o desenvolvimento de tais operações bem como o espírito de previdência em relação as mesmas;

Artº 3º:-

"Como órgão de desenvolvimento das operações de seguro e estimulador do espírito de previdência em relação às mesmas, cabe ao Departamento (...) prevenir e obstar a propagação de crises de confiança do público. Relativamente às Sociedades fiscalizadas (...)"

A Divisão Técnica do D.N.S.P.C. compete:

(...) c) - Rever periodicamente, observados os prazos mínimos indicados pela técnica ou pelas leis e regulamentos vigentes, todas as tabelas de prêmios, com tribuições, rendas, e tábuas de mortalidade adotadas no País pelas Sociedades autorizadas a operar.

Neste regulamento cria-se pela primeira vez as Comissões Permanentes nas quais participarem representantes das Seguradoras.

Também pela primeira vez se prevê a possibilidade de o Estado intervir junto de Seguradoras que se encontrem em má situação economica-financeira:

Art? 96?:-

Sempre que a situação econômico-financeira de uma sociedade indicar desequilíbrio iminente ou já verificado, mas sanável por mudança de orientação administrativa o D.N.S.P.C. antes de qualquer outra providência propor-lhe-á prestar assistência para afastamento do desequilíbrio iminente ou verificado.

1? - a assistência será exercida em caráter reservado, omigável e gratuito, por intermédio de funcionário do Departamento que atuará como seu assessor técnico junto à Sociedade, orientando-a quanto à sua administração geral.

EM 1940

Já depois da monopolização do Resseguro Nacional pelo INSTITUTO DE RESSEGUROS DO BRASIL (Subordinado ao mesmo Ministério da Indústria e Comércio) foi publicado em 7 de Março o Decreto 2061 aprovando um novo regulamento para as operações de seguros privados e sua fiscalização.

Procurando destacar apenas os fundamentos teóricos da intervenção do Estado na gestão das Seguradoras citaremos:

Por este Decreto se passou a relacionar a capacidade de retenção das Seguradoras com o valor dos seus ativos líquidos depois de deduzidas as reservas para oscilação de títulos, sinistros e liquidar e dívidas para com terceiros.

Procurando-se artificialmente elevar o poder de retenção do País decretou-se como "ativo líquido" o total de fundos sociais aplicados em depósitos bancários; títulos de dívida pública federal; títulos de dívida pública interna estadual ou do Distrito Federal; títulos com garantia de União, Estados ou D.F.; ações; debentures; empréstimos caucionados por títulos de dívida pública até 80% do seu valor; imóveis urbanos; hipotecas sobre imóveis até 50% do seu valor e títulos de dívida externa.

Mantendo a tradicional preocupação de não tratar de maneira distinta seguros em idênticas condições, este decreto manteve no

Art? 126?:-

as Sociedades não poderão distribuir aos Segurados comissões ou bonificações de qualquer espécie, nem tão pouco conceder-lhes vantagens especiais que importem em dispensa ou diminuição de prêmios ou de quaisquer contribuições a que estejam obrigados os demais Segurados em idênticas condições.

No capítulo VII - do Regime Repressivo fixam-se penalidades - (Art? 163-15) - para as Seguradoras que "concederem comissões ou vantagens a Segurados em desacordo com este Regulamento ou infringirem as tarifas".

Com o nítido propósito de fortalecer o mercado segurador nacional este Decreto torna obrigatório a contratação do seguro contra "incêndio" e "transportes"

Art? 165?:-

as pessoas físicas e jurídicas estabelecidas no País, quando comerciantes ou industriais, ou explorem concessões de serviços públicos, ficam obrigados a partir de 1? de julho de 1940 a segurar:

1? - contra os riscos de fogo, raio ou explosão, e suas consequências, os bens móveis e imóveis de sua propriedade situados no País desde que o valor total desses bens seja igual ou superior a 500.000,00.

2? - contra os riscos de transportes ferroviários, rodoviários, aéreos, de navegação de cabotagem, fluvial, lacustre e de interior de portos, as mercadorias cujos valores sejam iguais ou superiores a 100.000,00.



ATA DA REUNIÃO DO GRUPO DE TRABALHO DOS ADVOGADOS

O Grupo de Trabalho constituído pelos advogados ao final enumerados, sob coordenação do Dr. Clínio Silva, tendo sido convocado pelo Comitê Organizador da 13.^a CONSEG para estudo dos reflexos da nova ordem constitucional sobre o setor de seguros, vem a seguir expor suas conclusões resultantes das reuniões de 15, 16 e 17 de outubro do corrente ano.

Ressalva-se, todavia, que os aspectos referentes aos direitos sociais deixaram de ser analisados por não repercutirem exclusivamente no setor em questão.

1. A Constituição enfatiza a livre concorrência e a proteção ao consumidor como princípios da ordem econômica (Ref.: art. 5, inciso XXXII, e 170, IV e V).
2. Outras inovações da Constituição são o "Mandado de Injunção" (Ref. art. 5º, LXXI) e a ação de "Inconstitucionalidade por omissão" (Ref.: art. 103, § 2º), sobre as quais há profundas e fundadas controvérsias tanto sobre sua auto-aplicabilidade quanto ao sentido e alcance da decisão a ser proferida.
3. A criação de registros ou bancos de dados por entidades privadas está sujeita à prestação de Informações por via de "Habeas Data", se este banco ou registro tiver caráter público (Ref.: art. 5, LXXII). O caráter público pode existir quando o acesso ao banco ou registro estiver franqueado a terceiros. A decisão final quanto a este aspecto cabe todavia ao Poder Judiciário.
4. O item XXVIII do artigo 7º da Constituição Federal abriu a possibilidade de exploração de um seguro da responsabilidade civil do empregador por culpa leve ou grave; não cumulativa com a indenização por acidente de trabalho.
5. O artigo 22, VII, da nova Constituição Federal disciplina os poderes normativos do CNSP ao dispor que cabe privativamente à União legislar sobre a política de seguros (vide observação nº20).
6. A nova Constituição Federal, através de seu artigo 22, inciso VII e parágrafo único, abre a possibilidade aos Estados para, se autorizados por lei complementar, legislar sobre seguros. Esta inovação pode dar margem a uma regionalização dos mercados de seguro. A competência para exercer a fiscalização das operações de seguro permanece todavia, no âmbito federal, a teor ao artigo 21, inciso VIII.
7. O Presidente da República poderá solicitar ao Congresso Nacional autorização para legislar sobre seguros mediante lei delegada (Ref. ar. 68).

.../.

8. O artigo 84, inciso VI, da Constituição Federal restringiu a ação regulamentar do Presidente da República sobre a organização e funcionamento da Administração Federal, ao submetê-la à forma da lei.
9. O imposto sobre operações de seguro continua na esfera da União quanto ao aspecto da instituição do tributo (Ref.: art. 153, V). A alteração da alíquota foi facultada ao Executivo, restrita, porém, aos limites estabelecidos em lei (Ref.: art. 153, § 1º). Tanto a instituição do tributo quanto a alteração de seu fato gerador, da base de cálculo, das hipóteses de incidência e aumento da alíquota, poderão ser efetivadas sem submissão ao princípio da anualidade (Ref.: art. 150, § 1º).
10. O adicional de até 5% instituído no item II, do art. 155, será cobrado pelo Estado onde a seguradora tiver sua sede.
11. A participação preferencial das companhias de seguro caracterizadas como empresa brasileira de capital nacional nos termos do artigo 171, inciso 2, em seguros contratados pelo Poder Público, quer pela forma de licitação, quer pela forma de sorteio, deverá ser objeto de estudos em razão das disposições do parágrafo 2º do mesmo artigo; inclusive porque dependente ainda de regulamentação.
12. O artigo 173 da Constituição Federal reforça o princípio da não exploração direta pelo Estado de atividades econômicas, na medida em que condiciona este exercício a critérios de segurança nacional ou relevante interesse coletivo, a serem definidos em lei.
13. As disposições constitucionais relativas ao Sistema Financeiro Nacional carecem de regulamentação, por lei complementar para tornarem-se efetivas (Ref.: art. 192).
14. Face aos artigos 5, XVIII, e 192, II da Constituição Federal, o Grupo de Trabalho recomenda à 13ª CONSEG propor à FENASEG que, no processo de elaboração de minuta de projeto de lei para o setor de seguros, tenha presente que as cooperativas e associações devem ser excluídas da possibilidade de operar em seguros, pela incompatibilidade da não interferência estatal na gestão destas com a atividade seguradora.
15. A concessão de autorização para funcionamento de seguradoras deixa de ser discricionária e passa a ser automática, desde que atendidos os requisitos legais (Ref.: art. 192, § 1º).
16. As disposições constantes da parte final do § 1º do artigo 192 da Constituição Federal representam um incremento da profissionalização do mercado segurador, bem como enfatizam a necessidade da capacitação financeira das seguradoras.
17. A carta Patente, como um bem por si só negociável, deixou de existir (Ref.: art. 192, § 1º).
18. O artigo 201, parágrafo 7º, da Constituição Federal, se, em sua aplicação, não merecer uma interpretação equilibrada, poderá conflitar com os demais princípios constitucionais que vedam a atuação direta do Estado na atividade econômica privada. Além disso, muito amplo, pode atingir não só a Previdência Privada, mas também

os seguros de vida, acidentes e saúde. O Grupo de Trabalho recomenda um estudo mais aprofundado da possibilidade do Estado repassar às seguradoras e entidades de previdência privada a operação destes planos complementares da Previdência Social. Alerta-se ainda para os prazos estipulados no artigo 59 das Disposições Transitórias à Constituição.

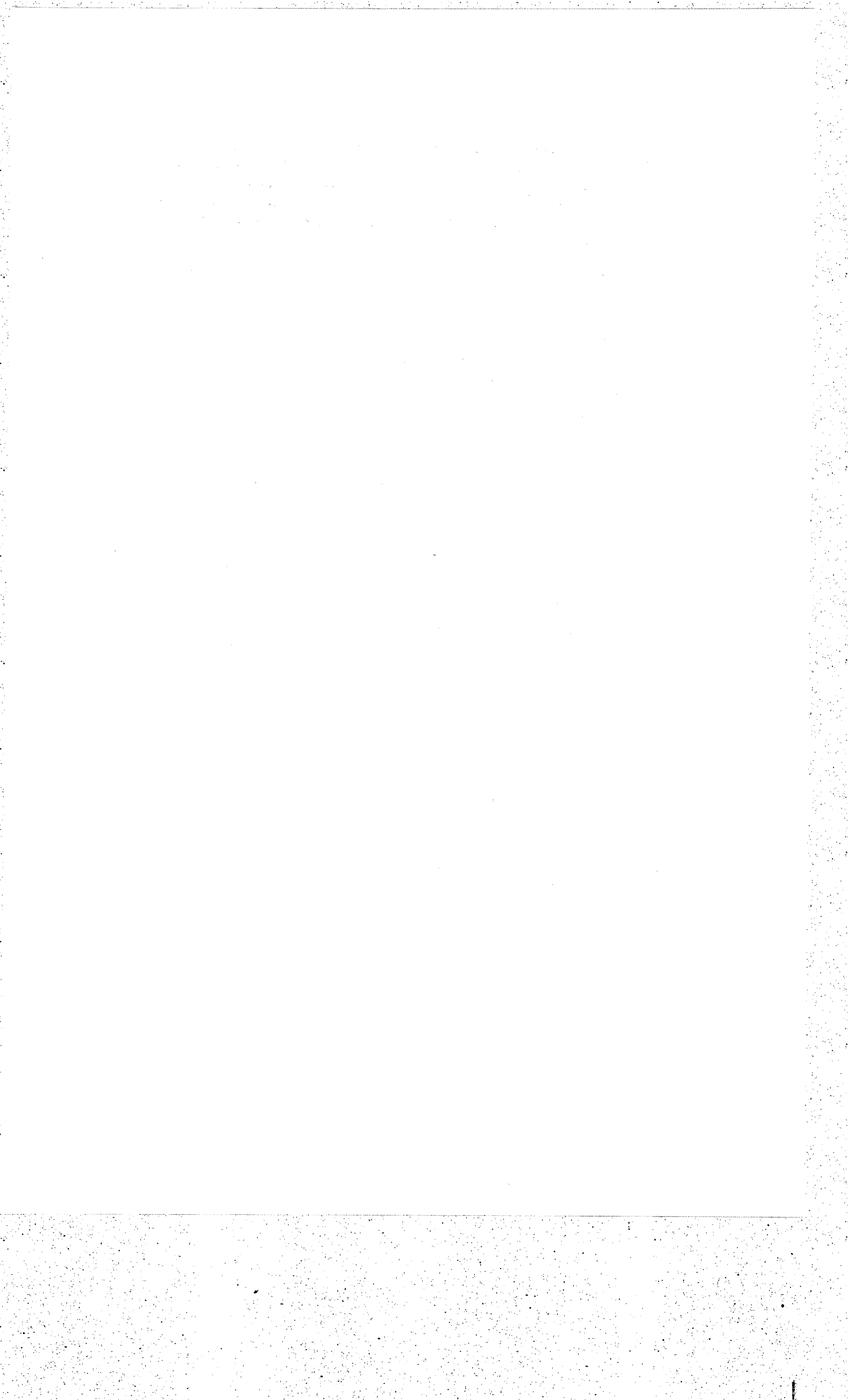
19. Propor à 13.^a CONSEG que alerte a FENASEG sobre o disposto no § 4.^o do artigo 239 da Constituição Federal, com relação aos seus efeitos no setor de seguros.
20. Propor à 13.^a CONSEG que alerte a FENASEG sobre os efeitos do decurso do prazo de 180 dias previsto no artigo 25 das disposições transitórias, a partir do qual, se não prorrogado, declara revogados todos os dispositivos legais que atribuem ou deleguem a orção do Poder Executivo competência assinalada pela Constituição ao Congresso Nacional.
21. Face à extrema amplitude do artigo 36 das Disposições Transitórias à Constituição Federal, e a existência de vários fundos administrados pelo IRB, o Grupo de Trabalho recomenda à 13.^a CONSEG que proponha à FENASEG a realização de estudos mais aprofundados dos efeitos deste artigo. O Grupo de Trabalho, todavia, entende que este artigo não se aplica aos fundos cujos recursos pertençam ao setor privado, ainda que geridos pela Administração Pública.
22. Continuam em vigor o Código Civil, o Código Comercial, o Decreto-Lei 73/66 e demais legislação aplicável ao seguro no que não contrariem às novas disposições constitucionais. (Vide item 20 quanto ao DL 73/66).

Como conclusão o Grupo de Trabalho recomenda enfaticamente a criação de uma Comissão pela FENASEG para desenvolver estudos visando a revisão de toda a legislação pertinente à fiscalização e ao contrato de seguros, necessária face as modificações introduzidas pela nova ordem constitucional, objetivando inclusive a elaboração de minutas de projetos de lei.

Rio, outubro de 1988.

O GRUPO DE TRABALHO

CLÍNIO SILVA
JOSÉ EDUARDO CAVALCANTI DE ALBUQUERQUE
LUIZ FELIPE PELLON
LUIZ TAVARES PEREIRA FILHO
MANOEL FERNANDES DE REZENDE NETTO
ORLANDO VICENTE PEREIRA
RICARDO BECHÁRA SANTOS
VILSON RIBEIRO DE ANDRADE



OTIMIZAÇÃO
DA
GESTÃO FINANCEIRA

CONSEG - 88

RIO DE JANEIRO

A PROCURA DA REALIDADE

GRUPO DE TRABALHO

Casimiro Blanco Gomes - Porto Seguro

Flávio Fagion Jr. - Itaú

Paulo Miguel Marraccini - Brasil

Rogério Marcondes de Carvalho - Susep

COORDENADOR:

Dario Ferreira Guarita Filho - Finasa

O PASSADO

Importância Segurada não corrigida com inflação crescente - sinistros liqui-
dados em moeda desvalorizada - recolhimento do resseguro em prazos e valo-
res defasados - prêmios advindos de sorteios de bens públicos - seguro de
acidentes de trabalho/ B.N.H. / D.P.V.A.T. - retrocessões com resultados fa-
voráveis - Provisões Técnicas não corrigidas.

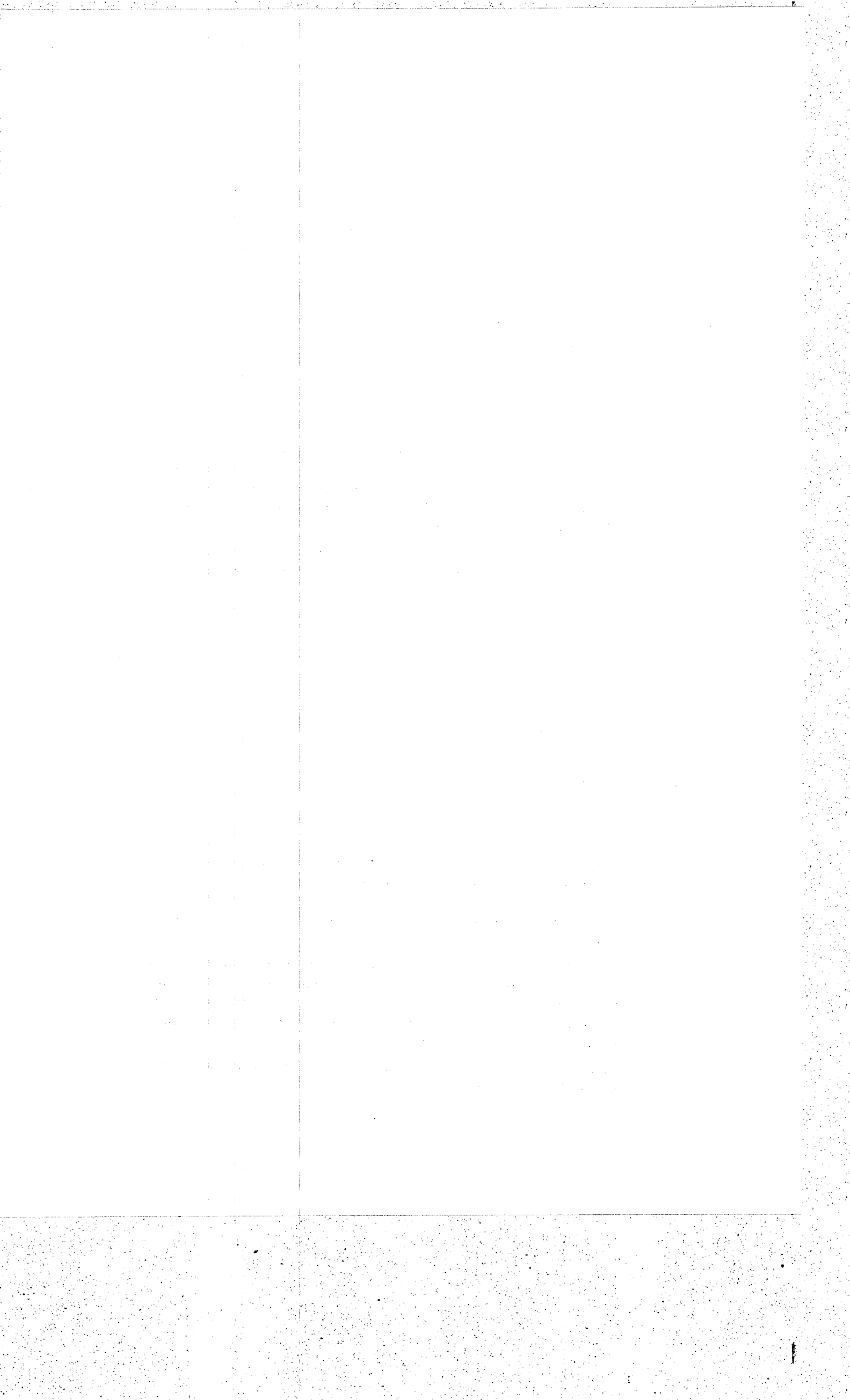
Coisas do passado que permitiram às seguradoras volumosos recursos de caixa
e lucratividade crescente muitas vezes sem saber a razão e o porquê.

NOVA REALIDADE

Se alguma coisa mudou na Nova República, temos que reconhecer, foi a
área de seguros. Talvez, agravado por uma inflação incontrolável, tenha -
mos corrido um pouco demais, contudo estamos frente a uma nova realidade.
O produto é outro, a indústria é outra e somos dirigentes de uma nova em-
presa.

Importância segurada, sinistros e comissões indexadas - liberação de tari-
fas e comissões - sorteios em extinção - consequências da nova Constitui-
ção : extinção de cartas patentes (capitais mínimos) / redefinição do
papel dos bancos / benefícios sociais aos trabalhadores / reorganização
do Órgão Fiscalizador (SUSEP).

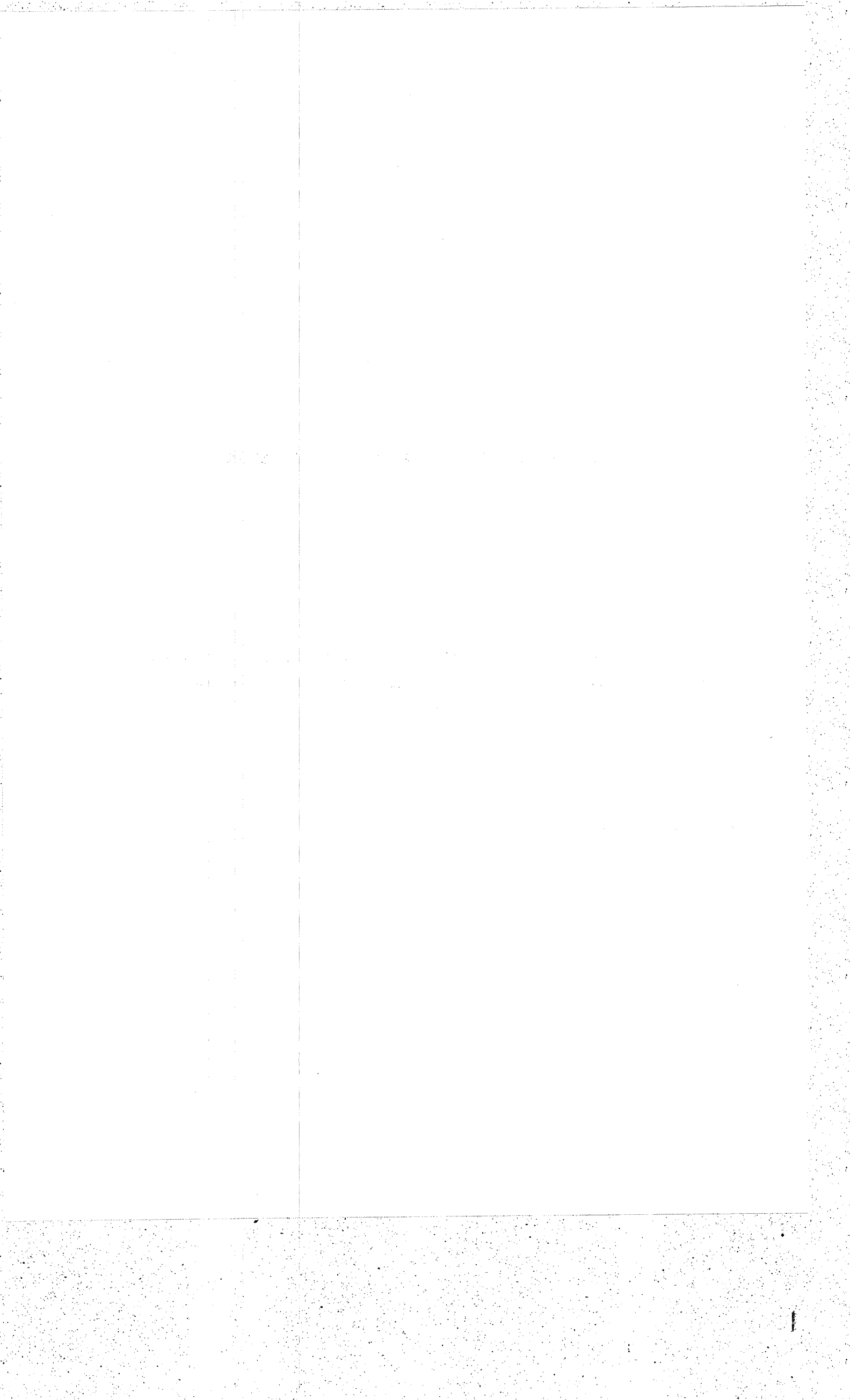
Reconheçamos que tudo isto é novo e se faz necessário repensar no produto
e na saúde de nossas companhias.



PROVIDÊNCIAS PARA ENFRENTAR A NOVA ETAPA

Três instrumentos financeiros básicos, complementados por forte estrutura de análise técnica e atuarial dos produtos, têm que rapidamente ser implantados e adaptados a esta nova realidade, quais sejam :

1. ORÇAMENTO ;
2. O CAIXA ;
3. O BALANÇO .



1. O ORÇAMENTO

Prever, mesmo num país com 1.000% de inflação, é básico.

O novo orçamento deverá dar destaque :

- a) aos descontos ;
- b) aos encargos sociais ;
- c) aos impostos de renda e outros ;
- d) às receitas financeiras / saldos de caixa .

Abaixo, roteiro básico para montagem do orçamento padrão. (Quadros auxiliares, no final do trabalho).

ORÇAMENTO	LUCROS E PERDAS - O/R						TOTAL	R
	Classificação pelo Plano de Contas em vigor							
	JULHO	AGOSTO	SETEMBRO	OUTUBRO	NOVEMBRO	DEZEMBRO		
DISCRIMINAÇÃO								
RECEITAS OPERACIONAIS								
Preços Anteriores	373.848	425.702	456.844	475.521	496.662	501.188	2.716.966	
Desconto	(17.276)	(26.726)	(34.807)	(41.130)	(41.474)	(47.152)	(215.955)	
Preços Líquidos de Desconto	356.572	398.976	422.037	434.391	455.188	454.036	2.501.011	109,64
Preços Perdidos e Resl. Salvados e Ressarcimentos	195.477	(78.826)	(92.379)	(101.161)	(107.386)	(112.552)	(507.950)	(21,11)
Participação em Balv. e Res.	2.503	2.879	2.792	2.879	2.753	2.930	16.750	,69
Participação em Lucros								
Outras Receitas	5.744	6.420	6.794	7.834	7.142	7.254	40.510	1,67
SOMA	367.219	327.079	336.361	343.159	344.079	351.079	2.010.593	80,37
DESP. OPERACIONAIS								
Empreitas	78.237	87.666	99.307	94.187	94.625	99.771	559.933	21,37
Recup. Comissões	(14.581)	(21.591)	(26.770)	(26.777)	(26.823)	(27.219)	(139.767)	(5,57)
Sinistros	(10.772)	(17.454)	(18.423)	(18.872)	(19.172)	(18.424)	(103.545)	(4,14)
Recup. Sinistros	(12.784)	(17.744)	(17.432)	(16.657)	(16.404)	(15.270)	(86.347)	(3,41)
Resgates								
Recup. Resgates								
Lucros Anteriores								
Recup. Lucros Anteriores								
Participação em Lucros								
Variação Prov. Luc. e Fundos	87.883	116.889	127.628	122.748	126.918	142.289	737.611	29,47
Outras Despesas	57.791	54.239	54.924	55.130	55.128	56.436	329.759	13,24
SOMA	349.455	393.993	404.124	389.718	375.655	404.270	2.337.353	93,45
LUCRO OPER. BRUTO	(82.236)	(66.914)	(67.763)	(46.559)	(30.576)	(53.191)	(126.760)	(5,08)
RESULTADO PATRIMONIAL	284.983	260.165	268.598	296.600	313.654	307.888	1.883.841	75,29
RESULTADO ADMINISTRATIVO	76.280	58.810	61.787	62.624	62.917	63.980	377.637	15,10
LUCRO (PREJUÍZO) OPER. LÍQ.	83.271	46.674	57.726	16.065	32.341	102.343	467.466	18,77
RESULTADO CORR. MONET. ATIVO PERMAN. E PATRIM. LÍQ.	(38.538)	(41.764)	(40.353)	(26.342)	(26.581)	(25.157)	(178.935)	(7,23)
RESULTADO LÍQ. DO EXERCÍCIO	44.733	4.910	17.373	(10.277)	5.760	77.186	288.531	11,54
PROV. IMPOSTO DE RENDA	16.920	2.126	7.817	23.352	23.654	24.243	108.222	4,13
RESUL. LÍQ. DO EXERCÍCIO-DEPOIS DO I.R. (LUCRO/PREJUÍZO)	27.813	2.784	9.556	(33.629)	(17.894)	52.943	180.309	7,41

2. O CAIXA

A geração de caixa é prioritária em uma empresa cujo produto deverá gerar saldos para criação de reservas que farão frente aos riscos assumidos.

Recursos novos, crescente aumento nos saldos mensais são imperativos para uma empresa em evolução.

A separação da reaplicação dos recursos do passado e dos gerados pelas operações presentes, deve ficar clara em qualquer orçamento de caixa.

Abaixo : Modelo básico de fluxo de caixa.

ORDENIS							
FLUXO DE CAIXA - IN							
PARAMETROS	JULHO	AGOSTO	SETEMBRO	OUTUBRO	NOVEMBRO	DEZEMBRO	TOTAL
RECEPIMENTOS							
Prêmios	327.818	372.932	397.173	415.577	426.652	438.174	2.384.326
Custo Apólice	2.695	3.815	3.185	3.382	3.369	3.451	17.987
Adic. Fracionamento	1.977	1.239	1.277	1.347	1.371	1.468	7.726
Salvados	2.505	2.699	2.791	2.897	2.953	3.030	16.772
Aluguel	2.219	1.938	1.708	1.491	1.308	1.145	7.707
Recuperação		23.838		317	1.438	2.464	4.419
Resgates							33.838
TOTAL	337.607	415.653	406.149	424.953	437.983	449.894	2.471.339
PAGAMENTOS							
Desp. Administrativas	78.278	58.819	61.987	62.944	64.355	65.671	384.058
Comissões	62.617	75.576	83.558	88.585	91.756	95.982	497.318
Sinistros	148.191	161.713	145.593	136.235	136.499	138.129	666.356
Compra de Inovel							
Conto I.R.B.	28.183	18.174	19.885	20.989	19.417	16.232	115.721
Desp. Operacionais	37.997	84.239	94.924	55.139	55.129	56.439	333.757
Imposto de Renda	2.593	2.932	3.241	37.991	38.477	39.817	124.251
Realizações			27.652	7.344			35.000
APLICACOES NOVAS				23.888	32.888	39.888	101.344
TOTAL	381.795	371.464	406.214	424.744	436.824	449.481	2.479.484
BALDO DO MES	(44.098)	44.187	(43)	158	258	415	856
RESVAL. DO BALDO ANT.		(5.415)	11	3	22	54	
BALDO ANTERIOR		(38.683)	78	21	149	387	
BALDO FINAL	(44.098)	89	24	183	441	856	856

O BALANÇO

Como último ponto e o mais importante a ser analisado na otimização da gestão financeira está a proposição de um novo plano de contas para as seguradoras permitindo uma visão clara de receitas e despesas e a origem de cada uma delas.

Os principais pontos a enfatizar na proposição deste novo modelo, sugeridos por esta Comissão em paralelo com os trabalhos da Comissão de Assuntos Contábeis da FENASEG e da SUSEP são os seguintes :

1. Balanço apurado pela correção integral, ou seja: valores reais.
2. Variação das Provisões Técnicas como redutor da receita de prêmios - dentro da filosofia da contabilização de prêmios pela emissão e redução das reservas em função do prazo decorrido dos riscos.
3. Sinistros - todas as despesas com sinistros, inclusive (+) recuperação de salvados e impostos decorrentes, assim como a provisão de sinistros a liquidar.
4. Despesas Comerciais - incluindo comissões, despesas com angariação, despesas com pessoal da área comercial, ou seja: inspetores, angariadores, gerentes comerciais e de sucursais, assim como prêmios de produção a eles alocados.
5. Despesas Administrativas - excluída as despesas com comercialização.
6. Novo Conceito de Resultado Patrimonial

Um capítulo à parte deve ser escrito com relação a esta verba, que na conceituação atual leva qualquer administrador ou acionista a resultados totalmente irreais, ou no mínimo enganosos quanto à real performance de suas empresas.

Resultados advindos de aplicações do passado em imóveis, ações ou outros immobilizados estão hoje convivendo dentro das chamadas " Receitas Patrimoniais " e mascarando desastrosas gestões de dirigentes mal informados ou como se diz popularmente : " seguradores que gostam de se enganar " .

Como separar o resultado de uma aplicação que deveria ter sido gerada com um prêmio captado com 40% de desconto, do lucro apurado na avaliação de uma subs. diária industrial ou financeira, adquirida a X anos atrás ?

Hoje impossível. Fórmula perfeita também impossível.

A conclusão considerada mais lógica por esta comissão foi separar as receitas financeiras em duas categorias :

- a) as advindas do circulante ;
- b) as advindas do permanente .

A razão maior é o fato de o administrador dificilmente optar por colocar as receitas de prêmios em ativos de realização a longo prazo. Ele optará por assim fazer com seus resultados acumulados no decorrer dos anos, com os lucros acumulados. É a função " holding " da seguradora que assim acumula reservas para fazer frente aos riscos assumidos. Não a reserva de prêmio, mas a reserva de patrimônio, ou seja: Limite Operacional, aquele patrimônio que o acionista coloca à disposição da empresa, o " cacife " necessário para entrada no " jogo do seguro ".

Este patrimônio de acordo com sua aplicação gerará um resultado de " per si " independente do resultado anual da atividade.

Aplicações de longo prazo gerarão resultados compatíveis e serão uma opção maior do acionista.

(Quanto aos resultados provenientes das reservas técnicas, dos saldos diários de caixa, da carteira livre de ações, estes deverão estar espelhados no balanço como resultado da atividade do seguro, integrantes do cálculo operacional que são.

Não há dirigente que ao fazer uma margem operacional para decidir quanto à aceitação deste ou daquele negócio leve em consideração a receita do projeto agro-pecuário da Amazônia ou a obrigação da imobilização estabelecida pelas normas da reserva técnica.

Desta forma a nossa proposição é caracterizar dentro do Resultado Operacional as " Receitas Financeiras Operacionais " : o open, o CDB, a carteira de ações e como " Resultado Patrimonial " : as receitas não operacionais : a equivalência patrimonial, a realização dos ativos permanentes, os aluguéis, etc. pelos seus valores líquidos.

Acreditamos que desta forma tenhamos condições, auxiliados pela sistemática de correção integral dos balanços, de visualizar a real situação de nossas empresas, otimizada a sua gestão financeira.

DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO

RECEITA LÍQUIDA DE PRÊMIOS

- (+) Seguro Direto (inclui exterior)
- (+) Cosseguro Aceito
- (+) Retrocessão
- (-) Cosseguro Cedido
- (-) Resseguro Cedido
- (-) Cancelamento e Restituições
- (-) Desconto Tarifário
- (+) Variação da Provisão Técnica de Prêmios (MAT + F.G.R. + Exterior)

DESPESAS LÍQUIDAS DE SINISTROS (indenização + despesas)

- (+) Seguro Direto (inclui exterior)
- (+) Cosseguro Aceito
- (+) Retrocessão
- (-) Cosseguro Cedido
- (-) Resseguro Cedido
- (-) Salvados - Ressarcimentos
- (+) Variações das Provisões Técnicas de Sinistros
- (=) Lucro (Prejuízo)

DESPESA OPERACIONAL

- (-) DESPESAS COM COMISSÕES *
- (-) DESPESAS DE COMERCIALIZAÇÃO *
- (-) DESPESAS ADMINISTRATIVAS *
- (+) RENDAS OPERACIONAIS DIVERSAS *
- (+) RENDAS FINANCEIRAS OPERACIONAIS *
- (=) RESULTADO OPERACIONAL
- (+) RESULTADO PATRIMONIAL
- (+) Resultado com Equivalência Patrimonial
- (+) Resultado com a realização Ativo Permanente
- (+) Outros Resultados Patrimoniais
- (=) RESULTADO LÍQUIDO
- (+) RESULTADO DA CORREÇÃO MONETÁRIA
- = LUCRO LÍQUIDO ANTES DO IMPOSTO DE RENDA
- (-) PROVISÃO PARA IMPOSTO DE RENDA
- = LUCRO / PREJUÍZO APÓS IMPOSTO DE RENDA
- PERCENTAGENS E PARTICIPAÇÕES
- LUCRO LÍQUIDO

* Analítico anexo.

ANALÍTICO

DESPESAS COM COMISSÕES

- Comissão de Corretagem
- Comissão de Agenciamento
- Encargos Sociais sobre Comissões

DESPESAS COM COMERCIALIZAÇÃO

- Despesas com pessoal
- Despesas com viagem e estadia
- Despesas com veículos
- Despesas com promoções

OUTRAS DESPESAS OPERACIONAIS LÍQUIDAS

- Receitas com custo de apólice
- Outras Receitas Operacionais
- Outras Despesas Operacionais
- Despesas com Contribuições para PIS e FINSOCIAL
- Despesas com Retrocessões
- Despesas com Pool DPVAT
- Despesas com Inspeção de Riscos
- Despesas com Cobrança Bancária

DESPESAS ADMINISTRATIVAS

- Despesas com Administração
- Despesas com Pessoal
- Despesas com Serviços Terceiros
- Despesas com Localização e Funcionamento
- Despesas com Contribuições e Donativos
- Despesas de Publicidade
- Despesas com Tributos
- Depreciação e Amortização de Ativos de Uso

RENDAS FINANCEIRAS OPERACIONAIS

Receitas com Títulos Públicos
Receitas com Títulos Mobiliários
Receitas com Depósitos e Fundos
Receitas com Depósitos Exterior
Despesas com Títulos Públicos
Despesas com Títulos Mobiliários
Despesas com Depósitos e Fundos
Despesas com Empréstimos
Despesas com Tributos

RESULTADO PATRIMONIAL

Resultado com Equivalência Patrimonial
Resultado com a Realização do Ativo Permanente
Outros Resultados Patrimoniais
Receitas com Aluguéis de Ativos Permanentes
Despesas com Depreciação e Amortizações de Ativos para Renda

A N E X O D O B A L A N Ç O

" A demonstração de origens e aplicações de recursos nas sociedades seguradoras " .

As sociedades seguradoras têm peculiaridade especial de arrecadar valores denominados prêmios no sentido de prestar atendimento coletivo de futuras ocorrências denominadas sinistros.

Os contratos de seguros têm normalmente uma abrangência de atendimento anual e dessa forma os prêmios recebidos destinam-se a atender esses períodos.

No sentido de distribuir as receitas ao longo do período de atendimento dos sinistros ou o possível cancelamento do contrato de seguro temos a figura dos prêmios não ganhos que denominamos Provisão de Riscos Não Expirados, a qual classificamos atualmente nas Demonstrações Financeiras apartado do grupo de exigibilidades.

Como consequência dessa classificação as seguradoras apresentam nas suas demonstrações de origem e aplicação de recursos, acréscimos de capital circulante que, na verdade potencialmente poderão ser destinados a atender compromissos de curto prazo, já que o contrato de seguro é efetuado normalmente por um exercício sem contar com o atendimento das provisões de sinistros que ocorrerá certamente num menor período de tempo.

No sentido de sanar defeitos na apresentação desse demonstrativo, propomos :

- a) sejam as Provisões Técnicas incluídas como Passivo Circulante, nas Demonstrações Financeiras ;
- b) como consequência da implantação de "a" seja excluída da Demonstração de Origens e Aplicações de Recursos, a verba de variação de Provisões Técnicas.

.../.

OUTROS INSTRUMENTOS DE CONTROLE GERENCIAL

1. MARGEM OPERACIONAL. Anexo.
2. RENTABILIDADE POR REGIÃO / SUCURSAIS :
 - custo homem;
 - custo instalações ;
 - custo corretores / descontos ;
 - mix carteira ;
 - cumprimento de metas ;
3. PERFORMANCE CORRETOR
 - mix carteira ;
 - sinistralidade ;
 - cosseguros + descontos

Os controles acima poderão ser obtidos com resultado, com pequeno investimento em informática.

MARGEM OPERACIONAL

Entende-se por margem operacional o resultado esperado daquela operação de seguro que se está aceitando.

O segurador muitas vezes o aceita por " feeling " ou no ímpeto de ver seu volume de prêmios em crescimento, sem se preocupar com o resultado real.

Desta forma, o cálculo da margem é primordial para a aceitação.

Considerações sobre os itens que compõem a margem operacional :

1. Prêmios

Atenção à :- descontos concedidos;

- forma de pagamento - adicional + prazo ;
- descasamento pré-fixação x OIN .

2. Comissões

Atenção à :- forma de pagamento - antecipações
(fluxo de caixa)

3. Resseguro

Atenção à :- conhecimento perfeito da importância securada por risco
(planta)/ distribuição dos locais/ classificação do risco (vultoso / comum);

- com os dados acima - identificação da real participação do ressegurador, evitando surpresas quando da ocorrência de sinistro ;
- comissão do ressegurador.

.../.

4. Sinistralidade

Atenção à :- o que se está segurando - histórico do risco ;

- experiência atual sinistro / prêmio, é irreal em função das modificações havidas (OTN s/ I.S. / parcelas a zero / etc.);
- para viabilizar um negócio muitas vezes utiliza-se um índice favorável, esquecendo-se que a massa de prêmios é que permitirá compor a equação $\frac{\text{sinistro}}{\text{prêmio}}$.

Descontos altos trarão prêmios reduzidos criando a sinistralidade da empresa. Desta forma uma operação não deve, como regra, ser analisada de per si, mas sim dentro do universo empresa / mercado.

Cuidado se o risco ocorrer, não será 20% / 40% ou 60% do prêmio !

5. Despesas Administrativas e de Comercialização

- utilizar como regra os percentuais reais de balanço. Se todo negócio apresentado for considerado como " over head ", qual será a massa que cobrirá as despesas administrativas e comerciais da empresa ?

6. Taxa Oportunidade

Os saldos positivos ou negativos serão aplicados no tempo da vigência.

Na atual situação brasileira qualquer projeção de 360 dias é trabalho para " pitonisa " .

Muito cuidado com a taxa a ser trabalhada.

Aconselha-se trabalhar com o conceito do valor presente (V.P.).

7. Reservas Técnicas

Não deve ser considerado na margem operacional, contudo, atenção à:

- aumento produção necessita aumento de reservas, por conseguinte : caixa, saldo positivo líquido no final do cálculo .

NOTA : - Os números devem ser trabalhados em moeda real.

Anexo : Modelo Margem Operacional.

FL.1

PLANILHA DETALHADA PARA APURACAO DO RESULTADO DE UM NEGOCIO

VARIACAO MENSAL SA. 25X1

valores em CZ\$ mil

DATA BASE: 15/11/88 (assumido 30 dias apos inicio de vigencia)

I T E M S	NAO INDEXADO		INDEXADO	
	PGTO.UNICO	FRACIONADO	PGTO.UNICO	FRACIONADO
Nº DE PARCELAS DO FRACIONAMENTO	1	7	1	7
(+) PREMIO NO INICIO DE VIGENCIA	100 100.0%	100 177.2%	100 80.0%	100 80.0%
(+) CORR.MONET.DO PREMIO (P/SEGURO INDEXADO)	0	0	25	25
(-) CUSTO DO FRACIONAMENTO	0	44	0	0
(=) PR.LIQ.DE CUSTO FRAC.,valor na data base (+)	100 100.0%	56 100.0%	125 100.0%	125 100.0%
% DE RESSEGURO	30%	36%	30%	36%
% DE COMISSAO DE RESSEGURO	33.3%	33.3%	33.3%	33.3%
Nº MESES APUS DATA BASE P/PAGTO.RESSEGURO	4	4	4	4
(+) PR.RESSEC.NOMINAL NO INICIO DE VIGENCIA	30 30.0%	30 53.1%	30 24.0%	30 24.0%
(+) CORR.MON.PR.RESS.-DESC.IRB (P/SEGURO INDEXADO)	0	0	0	0
(-) DESVALORIZACAO DO PREMIO DE RESSEGURO	10	22	0	0
(=) PREMIO DE RESSEGURO,valor na data base	12 12.3%	7 12.3%	30 30.0%	30 30.0%
(-) CORR.RESSEC.NOMINAL NO INICIO DE VIGENCIA	10 10.0%	10 17.7%	10 0.0%	10 0.0%
(-) CORR.MONET.CONTS.RESS.(P/SEGURO INDEXADO)	0	0	2	2
(-) DESVALORIZACAO DA COMISSAO DE RESSEGURO	6	0	0	0
(=) COMISSAO DE RESSEGURO,valor na data base	4 4.1%	2 4.1%	17 10.0%	10 10.0%
RESSEG.LIQ(PR-COMISSAO),valor na data base (-)	0 0.0%	5 0.0%	25 20.0%	20.0%
PREMIO - RESSEG.LIQ.,valor na data base (=)	92 91.0%	52 91.9%	100 80.0%	100 80.0%
% ADOTADO SINISTRO PAGO CORRIG./PCL CORRIG.	20.0%	20.0%	25.0%	25.0%
Nº MESES APUS DATA BASE P/PAGTO. SINISTRO	5	5	5	5
PREMIO, valor na data base	100	100	125	125
PREMIO NA DATA BASE CORRIG./DATA DO SINISTRO	305	305	381	381
% ADOTADO CF RECUPERACAO DE SINISTRO DO IRB.	25%	25%	25%	25%
Nº MESES APUS DATA BASE P/RECUP. O SINISTRO	8	8	8	8
(+) SINISTRO DA DATA DO PAGAMENTO	61 61.0%	61 108.1%	95 76.3%	95 76.3%
(-) DESVALORIZACAO DO SINISTRO PAGO	41	41	64	64
(=) SINISTRO PAGO,valor na data base	20 20.0%	20 35.4%	31 25.0%	31 25.0%
(-) RECUPERACAO DO SINISTRO DO IRB	15	15	47	47
(+) DESVALORIZACAO DO SINISTRO RECUPERADO DO IRB	13	13	39	39
(=) SINISTRO RECUP.LQ DO IRB,valor na data base	3 2.6%	3 4.5%	0 0.0%	0 0.0%
SINISTRO LIQ.(PAGO-REC.),valor na data base(-)	17 17.4%	17 30.9%	23 18.0%	23 18.0%
DESPESAS DE VENDAS/PCL DA CARTICIRA	5.0%	5.0%	5.0%	5.0%
Nº MESES APUS CORR.DO PREMIO P/PAGAMENTO	1	1	1	1
(+) DESPESAS DE VENDAS NOMINAL	5 5.0%	5 8.9%	6 5.0%	10 10.0%
(-) DESVALORIZACAO DAS DESP. DE VENDAS	1	3	1	0
(=) DESPESAS DE VENDAS,valor na data base (-)	4 4.0%	2 4.0%	5 4.0%	5 4.0%

FL.2

PLANILHA DETALHADA PARA APURACAO DO RESULTADO DE UM NEGOCIO

VARIACAO MENSAL SA. 25X1

valores em CZ\$ mil

DATA BASE: 15/11/88 (assumido 30 dias apos inicio de vigencia)

I T E M S	NAO INDEXADO		INDEXADO	
	PGTO.UNICO	FRACIONADO	PGTO.UNICO	FRACIONADO
% ADOTADO DE DESP.ADM.DO RAMO/RLP	15.0%	15.0%	12.0%	12.0%
RLP BASE DE CALCULO DAS DESP.ADM.	70	70	88	88
DESP.ADMINIST.DO RAMO,valor na data base (-)	11 10.5%	11 10.6%	11 8.4%	11 8.4%
CONT.MARGINAL DO RAMO,valor na data base (=)	40 59.9%	22 38.3%	61 40.8%	41 48.8%
% DE DESCONTO	25%	25%	15%	15%
(+) DESCONTO NOMINAL NO INICIO DE VIGENCIA	25 25.0%	25 44.3%	15 12.0%	15 12.0%
(+) CORR.MONET.DO DESCONTO (P/SEGURO INDEXADO)	0	0	4	4
(-) DESVALORIZACAO DO DESCONTO	0	22	0	0
(=) CUSTO DO DESCONTO,valor na data base (-)	25 25.0%	3 5.0%	19 15.0%	19 15.0%
% DE COMISSAO DE CORRETAGEM APUS DESCONTO	20%	20%	20%	20%
(+) COMISSAO NOMINAL NO INICIO DE VIGENCIA	15 15.0%	15 26.6%	17 13.6%	17 13.6%
(+) CORR.MONET.DA COMISSAO (P/SEGURO INDEXADO)	0	0	4	4
(-) DESVALORIZACAO DA COMISSAO	0	19	0	0
(=) CUSTO DA COMISSAO,valor na data base (-)	15 15.0%	5 9.5%	21 17.0%	21 17.0%
CONT.MARGINAL DO RAMO,valor na data base (=)	20 19.9%	13 23.0%	21 16.8%	21 16.8%
% ADOTADO DE DESP.ADM.GERAIS/RLP	10.0%	10.0%	0.0%	0.0%
DESP.ADMINIST.GERAIS,valor na data base (-)	7 7.0%	7 12.4%	7 5.6%	7 5.6%
C.MARG.DA CIA.COMPLETA,valor na data base (=)	13 12.9%	6 11.4%	14 11.2%	14 11.2%

DEMONSTRAÇÃO DO FLUXO DE CAIXA DE UM NEGOCIO DE INCENDIO COMUM NA0 INDEXADO

VARIACAO MENSAL DA DIN 251

DATA	PREMIO	PREMIO	COMISS.	SINISTRO	SINISTRO	DESP.DE	OP.ADM.	C.MARG	DESCONTO	COMIS.	C.MARG	OP.ADM.	C.MARG	FLUXO DE CAIXA		C.MARG	
	CONTRADO	RESSEG	RESSEG	PAGO	RECUPER.	VENZAS	DO RAMO	DO RAMO	(antes	CONRET.	DO RAMO	GERAIS	DA CIA.	COMPLETA	DO MES	ACRUL.	COMPLETA
	100	30.02	33.32	20.02	25.02	5.02	15.02	(dos c.c.)	25.02	20.02	c.c.)	10.02	(do mes)	DO MES	ACRUL.	ACRUL.	
15 / 10 / 88							1	(11)			(11)	0	(11)		0	(11)	
15 / 11 / 88	100					5	1	(61)	25	15	(61)	1	(71)	10	10	(61)	57
15 / 12 / 88							1	(61)			(11)	1	(21)	14	14	(11)	65
15 / 1 / 89							1	(11)			(11)	1	(21)	16	16	(11)	78
15 / 2 / 89							2	(21)			(21)	1	(24)	24	24	(21)	95
15 / 3 / 89		30	10				2	(22)			(22)	1	(41)	24	24	(41)	119
15 / 4 / 89				61			3	(41)			(41)	2	(61)	13	13	(61)	152
15 / 5 / 89							3	(31)			(31)	3	(71)	15	15	(71)	170
15 / 6 / 89							4	(41)			(41)	3	(71)	18	18	(71)	194
15 / 7 / 89						15	5	(10)			(10)	3	(71)	21	21	(10)	219
15 / 8 / 89							7	(71)			(71)	4	(111)	24	24	(111)	247
15 / 9 / 89							8	(81)			(81)	5	(141)	27	27	(141)	274
R.R.PRES.	100	12	4	20	9	4	11		60	25	15	20	7	13			13
EN																	
15 / 11 / 88	100.02	12.32	4.12	20.02	2.62	4.02	10.52		59.92	25.02	15.02	19.92	7.02	12.92			12.92

DEMONSTRAÇÃO DO FLUXO DE CAIXA DE UM NEGOCIO DE INCENDIO COMUM NA0 INDEXADO

VARIACAO MENSAL DA DIN 252

DATA	PREMIO	PREMIO	COMISS.	SINISTRO	SINISTRO	DESP.DE	OP.ADM.	C.MARG	DESCONTO	COMIS.	C.MARG	OP.ADM.	C.MARG	FLUXO DE CAIXA		C.MARG	
	CONTRADO	RESSEG	RESSEG	PAGO	RECUPER.	VENZAS	DO RAMO	DO RAMO	(antes	CONRET.	DO RAMO	GERAIS	DA CIA.	COMPLETA	DO MES	ACRUL.	COMPLETA
	100	30.02	33.32	20.02	25.02	5.02	15.02	(dos c.c.)	5.02	10.02	c.c.)	10.02	(do mes)	DO MES	ACRUL.	ACRUL.	
15 / 10 / 88							1	(11)			(11)	0	(11)		0	(11)	
15 / 11 / 88	14						1	(11)			(11)	1	(11)	2	2	(11)	11
15 / 12 / 88	14						1	(11)			(11)	1	(11)	3	3	(11)	21
15 / 1 / 89	14						1	(11)			(11)	1	(11)	4	4	(11)	34
15 / 2 / 89	14						2	(11)			(11)	1	(11)	5	5	(11)	49
15 / 3 / 89	14	4	1				2	(11)			(11)	1	(11)	6	6	(11)	65
15 / 4 / 89	14	4	1	61			3	(53)			(53)	2	(57)	8	8	(57)	83
15 / 5 / 89	14	4	1				3	(71)			(71)	3	(111)	11	11	(111)	104
15 / 6 / 89	14	4	1				4	(81)			(81)	3	(141)	14	14	(141)	148
15 / 7 / 89	14	4	1			15	5	(71)			(71)	3	(141)	15	15	(141)	163
15 / 8 / 89	14	4	1				7	(71)			(71)	4	(181)	19	19	(181)	182
15 / 9 / 89	14	4	1				8	(111)			(111)	5	(231)	24	24	(231)	206
R.R.PRES.	54	7	2	20	9	2	11		22	3	5	13	7	6			6
EN																	
15 / 11 / 88	100.02	12.32	4.12	20.02	4.52	4.02	10.62		30.32	5.02	9.52	23.02	12.42	11.42			11.42

DEMONSTRAÇÃO DO FLUXO DE CAIXA DE UM NEGÓCIO DE INCENDIO COMUM INDEXADO

VARIACAO MENSAL EM DIN 25

DATA	PREMIO	PREMIO	COMISS.	SINISTRO	SINISTRO	DESP. DE	DP. ADM.	C. RARO	DESCONTO	COMIS.	C. RARO	DP. ADM.	C. RARO	FLUXO DE CAIXA	C. RARO	
	COBRADO	RESSEDO	RESSEDO	PAGO	RECUPER.	VENIDAS	DO RARO	DO RARO	CONRET.	DO RARO	GENAIS	DA CIA.	DO MES			ACUMUL.
	100	30.02	33.32	25.02	25.02	5.02	12.02	(antes dos c.c.)	15.02	20.02	(c.c.)	8.02	(do mes)	DO MES	ACUMUL.	
15 / 10 / 88							1	(11)				(11)	0	(11)	0	(11)
15 / 11 / 88	125						1	124	19	21	84	1	84	(3)	161	82
15 / 12 / 88					6		1	(7)			(7)	1	(8)	21	20	52
15 / 1 / 89							1	(1)			(1)	1	(2)	24	44	116
15 / 2 / 89							2	(2)			(2)	1	(3)	29	73	162
15 / 3 / 89		92	31				2	(63)			(63)	1	(65)	35	108	313
15 / 4 / 89				95			3	(98)			(98)	2	(100)	28	137	45
15 / 5 / 89							3	(3)			(3)	2	(6)	18	147	46
15 / 6 / 89							4	(4)			(4)	3	(7)	12	158	51
15 / 7 / 89					47		5	(4)			(4)	3	(8)	13	171	101
15 / 8 / 89							7	(7)			(7)	4	(11)	25	176	116
15 / 9 / 89							8	(8)			(8)	5	(13)	27	225	131
VLR. PRES.	125	30	12	31	0	5	11	61	19	21	21	7	14			14
EM																
15 / 11 / 88	100.02	30.02	10.02	25.02	6.32	4.02	0.42	48.02	15.02	17.02	16.02	5.62	11.22			11.22

DEMONSTRAÇÃO DO FLUXO DE CAIXA DE UM NEGÓCIO DE INCENDIO COMUM INDEXADO

VARIACAO MENSAL EM DIN 25

DATA	PREMIO	PREMIO	COMISS.	SINISTRO	SINISTRO	DESP. DE	DP. ADM.	C. RARO	DESCONTO	COMIS.	C. RARO	DP. ADM.	C. RARO	FLUXO DE CAIXA	C. RARO	
	COBRADO	RESSEDO	RESSEDO	PAGO	RECUPER.	VENIDAS	DO RARO	DO RARO	CONRET.	DO RARO	GENAIS	DA CIA.	DO MES			ACUMUL.
	100	30.02	33.32	25.02	25.02	5.02	12.02	(antes dos c.c.)	15.02	20.02	(c.c.)	8.02	(do mes)	DO MES	ACUMUL.	
15 / 10 / 88							1	(11)				(11)	0	(11)	0	(11)
15 / 11 / 88	10						1	17	3	3	11	1	11	(3)	161	7
15 / 12 / 88	22					1	1	20	3	4	13	1	12	2	2	24
15 / 1 / 89	28						1	25	4	5	16	1	16	6	8	46
15 / 2 / 89	35						1	32	5	6	21	1	19	11	19	76
15 / 3 / 89	44	13	4				2	31	7	7	17	1	16	19	37	111
15 / 4 / 89	51	14	5	95			2	(57)	8	9	(74)	2	(76)	26	66	43
15 / 5 / 89	48	29	7				3	48	10	12	27	2	24	16	82	193
15 / 6 / 89		24	9				3	(25)			(25)	3	(27)	26	168	162
15 / 7 / 89		32	11		47		4	20			20	3	17	25	133	144
15 / 8 / 89		40	13				7	(33)			(33)	4	(37)	36	169	162
15 / 9 / 89		50	17				8	(41)			(41)	5	(47)	36	245	131
VLR. PRES.	125	30	12	31	0	5	11	61	19	21	21	7	14			14
EM																
5 / 11 / 88	100.02	30.02	10.02	25.02	6.32	4.02	0.42	48.02	15.02	17.02	16.02	5.62	11.22			11.22

OUTRAS MEDIDAS

Outras medidas importantes para a área financeira de seguradoras que sugerimos sejam debatidas neste fórum de trabalho :

1. COSSEGURO

Caracterização:

Impossibilidade das cosseguradoras de acompanharem a sistemática de emissão / cobrança e respectivo crédito pelas líderes.

2. COSSEGURO / SINISTRO

1/2 OTN - possibilidade da não cobrança / crédito pelas líderes, de sinistros e prêmios inferiores a 1/2 OTN como forma de redução de despesas administrativas.

3. DECISÕES DE AUTORIDADE COMPETENTE

a) Reservas

Trazer ao C.N.S.P. a responsabilidade sobre a normatização da Cobertura das Reservas Técnicas das Seguradoras / Previdência Privada / Capitalização, hoje normatizadas pelo Conselho Monetário Nacional ;

b) OTN Fiscal

Implantação nas operações de seguro ;

c) Tratamento Fiscal

1. PIS / FINSOCIAL

Exclusão do PIS e FINSOCIAL sobre Provisões Técnicas. (O novo plano de contas poderá implicitamente fazê-lo) .

2. I.R. Fonte sobre aplicações

Mesmo tratamento dado às entidades financeiras sobre aplicações a curto prazo com isenção de IR na fonte sobre aplicações de Reservas Técnicas.

À consideração do Grupo de Trabalho do CONSEG.

- COMISSÕES - OTH
- RESSEGURO
- RESERVAS DE RISCOS NÃO EXPIRADOS
- SINISTROS AVISADOS
- FLUXO DE CAIXA
- LUCROS E PERDAS

PARAMETROS	COMISSÕES - OTH												TOTAL
	JUN	AGOSTO	SETEMBRO	OUTUBRO	NOVEMBRO	DEZEMBRO	JAN	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	
VALORES	7.984	7.984	7.982	7.982	7.982	7.984	7.984	7.984	7.984	7.984	7.984	7.984	5.178
INC	1.475	1.475	1.475	1.475	1.475	1.475	1.475	1.475	1.475	1.475	1.475	1.475	536
OPMAT	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17	78
SSR	821	821	821	821	821	821	821	821	821	821	821	821	375
SOMAS	10.453	10.451	10.451	10.451	10.451	10.452	10.452	10.452	10.452	10.452	10.452	10.452	6.187
APLICAC	47.453	114.648	148.951	166.944	181.133	192.434	197.434	197.434	197.434	197.434	197.434	197.434	272.434
INC	3.689	4.313	4.742	4.313	4.261	3.986	3.986	3.986	3.986	3.986	3.986	3.986	1.474
OPMAT	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	46
SSR	172.728	172.728	172.728	172.728	172.728	172.728	172.728	172.728	172.728	172.728	172.728	172.728	27.728
TRANSF	18.153	18.153	18.153	18.153	18.153	18.153	18.153	18.153	18.153	18.153	18.153	18.153	4.164
RE	4.444	4.444	4.444	4.444	4.444	4.444	4.444	4.444	4.444	4.444	4.444	4.444	27.444
PRE	983	983	983	983	983	983	983	983	983	983	983	983	1.468
OUTROS	54.279	54.279	54.279	54.279	54.279	54.279	54.279	54.279	54.279	54.279	54.279	54.279	48.279
OUTROS	22.384	22.384	22.384	22.384	22.384	22.384	22.384	22.384	22.384	22.384	22.384	22.384	22.384
SOMAS	334.255	371.811	421.897	461.894	495.246	525.132	557.468	584.468	611.468	638.468	665.468	692.468	821.851
TOTAL I:	346.308	401.862	434.044	456.748	482.318	505.441	528.441	551.441	574.441	597.441	620.441	643.441	772.818
TOTAL III:	227.818	372.924	397.473	415.377	424.452	428.196	429.571	430.946	432.321	433.696	435.071	436.446	475.556

PARAMETROS	RESERVAS DE RISCOS NÃO EXPIRADOS - OTH												TOTAL
	JULHO	AGOSTO	SETEMBRO	OUTUBRO	NOVEMBRO	DEZEMBRO	JAN	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	
VALORES	1.475	1.475	1.475	1.475	1.475	1.475	1.475	1.475	1.475	1.475	1.475	1.475	5.178
INC	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17	78
OPMAT	75	75	75	75	75	75	75	75	75	75	75	75	375
SOMAS	1.233	1.234	1.232	1.234	1.234	1.234	1.234	1.234	1.234	1.234	1.234	1.234	6.187
APLICAC	34.888	43.275	47.637	51.679	55.448	58.984	62.468	65.904	69.340	72.776	76.212	79.648	272.434
INC	1.474	1.474	1.474	1.474	1.474	1.474	1.474	1.474	1.474	1.474	1.474	1.474	536
OPMAT	20.277	20.277	20.277	20.277	20.277	20.277	20.277	20.277	20.277	20.277	20.277	20.277	27.728
SSR	4.313	4.313	4.313	4.313	4.313	4.313	4.313	4.313	4.313	4.313	4.313	4.313	4.164
TRANSF	1.475	1.475	1.475	1.475	1.475	1.475	1.475	1.475	1.475	1.475	1.475	1.475	27.444
RE	128	128	128	128	128	128	128	128	128	128	128	128	1.468
OUTROS	13.744	13.744	13.744	13.744	13.744	13.744	13.744	13.744	13.744	13.744	13.744	13.744	48.279
OUTROS	4.268	4.268	4.268	4.268	4.268	4.268	4.268	4.268	4.268	4.268	4.268	4.268	22.384
SOMAS	72.884	81.371	86.851	92.331	97.811	103.291	108.771	114.251	119.731	125.211	130.691	136.171	521.851
TOTAL I (OP)	94.237	102.848	107.285	110.158	113.737	117.216	120.795	124.374	127.953	131.532	135.111	138.690	528.818
TOTAL I (FC)	84.188	95.256	100.787	104.838	108.389	111.940	115.491	119.042	122.593	126.144	129.695	133.246	475.556

FLUXO DE CAIXA =
LUCROS E PERDAS

- RESERVAS DE RISCOS NÃO EXPIRADOS
- SINISTROS AVISADOS
- LUCROS E PERDAS

PARAMETROS	RESERVAS DE RISCOS NÃO EXPIRADOS - OTH												TOTAL
	JULHO	AGOSTO	SETEMBRO	OUTUBRO	NOVEMBRO	DEZEMBRO	JAN	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	
VALORES	1.475	1.475	1.475	1.475	1.475	1.475	1.475	1.475	1.475	1.475	1.475	1.475	5.178
INC	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17	78
OPMAT	75	75	75	75	75	75	75	75	75	75	75	75	375
SOMAS	1.233	1.234	1.232	1.234	1.234	1.234	1.234	1.234	1.234	1.234	1.234	1.234	6.187
APLICAC	34.888	43.275	47.637	51.679	55.448	58.984	62.468	65.904	69.340	72.776	76.212	79.648	272.434
INC	1.474	1.474	1.474	1.474	1.474	1.474	1.474	1.474	1.474	1.474	1.474	1.474	536
OPMAT	20.277	20.277	20.277	20.277	20.277	20.277	20.277	20.277	20.277	20.277	20.277	20.277	27.728
SSR	4.313	4.313	4.313	4.313	4.313	4.313	4.313	4.313	4.313	4.313	4.313	4.313	4.164
TRANSF	1.475	1.475	1.475	1.475	1.475	1.475	1.475	1.475	1.475	1.475	1.475	1.475	27.444
RE	128	128	128	128	128	128	128	128	128	128	128	128	1.468
OUTROS	13.744	13.744	13.744	13.744	13.744	13.744	13.744	13.744	13.744	13.744	13.744	13.744	48.279
OUTROS	4.268	4.268	4.268	4.268	4.268	4.268	4.268	4.268	4.268	4.268	4.268	4.268	22.384
SOMAS	72.884	81.371	86.851	92.331	97.811	103.291	108.771	114.251	119.731	125.211	130.691	136.171	521.851
TOTAL I (OP)	94.237	102.848	107.285	110.158	113.737	117.216	120.795	124.374	127.953	131.532	135.111	138.690	528.818
TOTAL I (FC)	84.188	95.256	100.787	104.838	108.389	111.940	115.491	119.042	122.593	126.144	129.695	133.246	475.556

- RESERVAS DE RISCOS NÃO EXPIRADOS
- SINISTROS AVISADOS
- LUCROS E PERDAS

UTILIZADO EM =

UTILIZADO EM =

