

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



CONSEG

CONFERÊNCIA BRASILEIRA DE SEGUROS
PRIVADOS E DE CAPITALIZAÇÃO
30 DE MARÇO DE 1988

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:

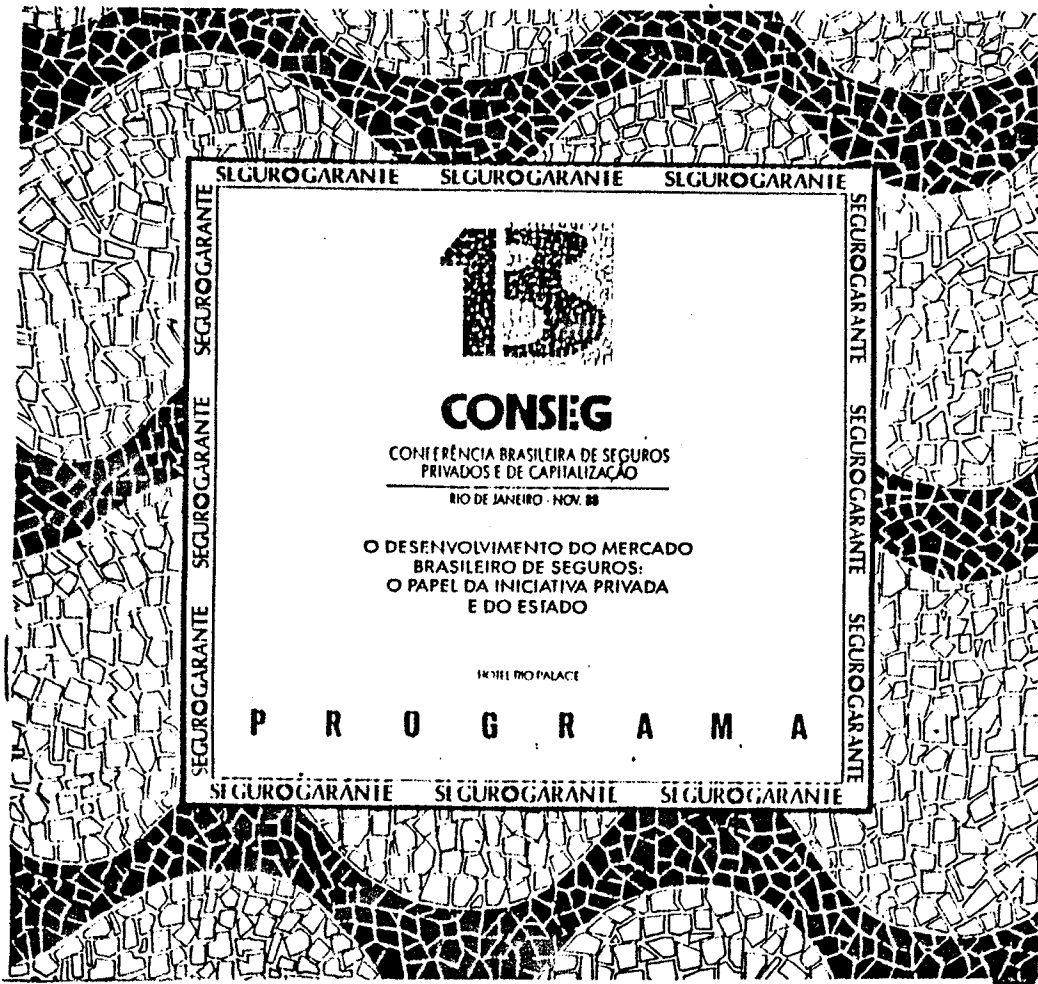
1) que no sistema de economia de mercado, o mais apto a promover o desenvolvimento econômico-social, o papel do Estado no setor de seguros é o de exercer fiscalização eficiente, orientada para a preservação de uma concorrência saudável e para a defesa do consumidor;

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 I



SEGUROGARANTE SEGUROGARANTE SEGUROGARANTE



CONSIG

CONFERÊNCIA BRASILEIRA DE SEGUROS
PRIVADOS E DE CAPITALIZAÇÃO

RIO DE JANEIRO - NOV. 88

O DESENVOLVIMENTO DO MERCADO
BRASILEIRO DE SEGUROS:
O PAPEL DA INICIATIVA PRIVADA
E DO ESTADO

HOTEL DO PALACE

P R O G R A M A

SEGUROGARANTE SEGUROGARANTE SEGUROGARANTE

COMISSÃO ORGANIZADORA

Clínio Silva (Presidente)
Artur Luiz Souza dos Santos (Vice-Presidente Executivo)
Carlos Alberto Lenz Cesar Protasio (Vice-Presidente Executivo)

MEMBROS

Alexandre Smith Filho
Jorge Estácio da Silva
Luiz Mendonça
Marco Antonio Sampaio Moreira Leite
Orlando Vicente Pereira
Oswaldo Mário P. de A. Azevedo
Ivan da Mota Dantas (Assessor Especial do Presidente)

MESA DIRETORA

Sergio Augusto Ribeiro (Presidente)
Presidente da FENASEG

MEMBROS (Presidentes dos Sindicatos Regionais)

Alberto Oswaldo Continentino de Araujo
Antonio Juarez Rabelo Marinho
Délio Ben-Sussan Dias (In memoriam)
Geraldo João Góes de Oliveira
Hamilcar Pizzatto
Miguel Junqueira Pereira
Octávio Cezar do Nascimento
Wolney Rocha Braune

PROGRAMA

Dia 06 de novembro — Domingo

De 10 às 17 hs — Credenciamento

Dia 07 de novembro — 2ª feira

- 09:30 — Sessão Solene de Instalação — SALÃO BOTAFOGO
Sergio Augusto Ribeiro, Presidente da FENASEG
- 10:30 — Intervalo para café
- 10:45 — "Marketing de Seguros" — SALÃO RIO DE JANEIRO I e II
Jacques Seguella, Vice Presidente de Comunicação da R.S.C.G. Internacional (França)
- 13:00 — Almoço livre
- 14:00 — Sessão Preparatória — SALÃO RIO DE JANEIRO I e II
- 15:00 — "O Desafio do Crescimento" — SALÃO RIO DE JANEIRO I e II
Marco Antonio Moreira Leite, Diretor Executivo do CODISEG
- 16:30 — Intervalo para café
- 16:45 — "O IRB no Mercado Segurador Brasileiro" — SALÃO RIO DE JANEIRO I e II
Ronaldo do Valle Simões, Presidente do Instituto de Resseguros do Brasil
Participantes: Luiz de Souza Alves e Sergio Viola

Dia 08 de novembro — 3ª feira

- 09:30 — "O Papel da SUSEP na Desregulação do Mercado"
João Regis Ricardo dos Santos, Superintendente da SUSEP
Participantes: James Corcoran, Superintendente de Seguros do Estado de Nova York, Luiz Mendonça
- 10:45 — Intervalo para café
- 11:00 — Grupos de Trabalho
 - A) "Otimização da Gestão Financeira" — SALÃO RIO DE JANEIRO I
 - B) "Regulação do Estado na Gestão Técnica" — SALÃO RIO DE JANEIRO II
 - C) "Função da Capitalização numa Economia Livre" — SALÃO FLAMENGO
- 13:00 — Almoço Livre
- 15:00 — "A Ordem Econômica na Nova Constituição — Papel do Estado e da Iniciativa Privada"
Guilherme Aff Domingos, Deputado Federal
- 16:15 — Intervalo para café
- 16:30 — Grupo de Trabalho
 - D) "Comercialização — Formas Alternativas" — SALÃO RIO DE JANEIRO I
 - E) "Participação do Estado nos Seguros Especiais" — SALÃO RIO DE JANEIRO II

Dia 09 de novembro — 4ª feira

- 09:30 — "Fatores da Evolução do Seguro Espanhol"
Félix Mansilla, Presidente da UNESPA (Espanha)
- 10:45 — Intervalo para café
- 11:00 — "Direitos Trans-individuais na Constituição Brasileira"
Sergio Bermudes, Professor
Painel de debates sobre os "Efeitos da Constituição no Mercado de Seguros"
Participantes: Sergio Bermudes
Orlando Vicente Pereira
Ricardo Bechara Santos
José Eduardo Cavalcanti de Albuquerque
Luiz Felipe Pellon
Luiz Tavares Pereira Filho
Manoel Fernandes de Rezende Netto
Wilson Ribeiro de Andrade
- 13:00 — Almoço livre
- 15:00 — Sessão Plenária Especial
- 16:45 — Intervalo para café
- 17:00 — Sessão Solene de Encerramento presidida pelo Exmo.
Sr. Ministro de Estado da Fazenda

PROGRAMA SOCIAL

- Dia 07 de novembro — 2ª feira
18:30 — Coquetel
- Dia 08 de novembro — 3ª feira
De 08:30 às 17:00 — Tour Ilhas Tropicais
19:00 — Torneio "TAÇA DELPHOS DE TÊNIS" Marina Barra Clube
20:30 — Jantar de confraternização
- Dia 09 de novembro — 4ª feira
De 09:00 às 12:00 — Tour — Colonial
20:30 — Jantar Dançante de Encerramento

Apoio:

SINDICATO DAS EMPRESAS DE SEGUROS PRIVADOS E CAPITALIZAÇÃO
NOS ESTADOS DE SÃO PAULO E RIO DE JANEIRO



FEDERAÇÃO NACIONAL DAS EMPRESAS DE
SEGUROS PRIVADOS E DE CAPITALIZAÇÃO



CONFERÊNCIA BRASILEIRA DE SEGUROS
PRIVADOS E DE CAPITALIZAÇÃO
RIO DE JANEIRO - NOV 88



CONFERÊNCIA BRASILEIRA DE SEGUROS PRIVADOS
E DE CAPITALIZAÇÃO
Rio de Janeiro, 6 a 9 de novembro de 1988
Rio Palace Hotel

PRONUNCIAMENTO DO DR. SÉRGIO AUGUSTO RIBEIRO,
PRESIDENTE DA FENASEC, POR OCASIÃO DA
INSTALAÇÃO DA CONFERÊNCIA DIA 07/11/88.

TENHO A HONRA DE DECLARAR INSTALADA A 13ª CONFERÊNCIA
BRASILEIRA DE SEGUROS PRIVADOS E DE CAPITALIZAÇÃO. AO FAZÊ-LO,
QUERO AO MESMO TEMPO EXPRESSAR SINCEROS AGRADECIMENTOS:

- À COMISSÃO ORGANIZADORA E SEUS GRUPOS DE TRABALHO,
PELA EXCELENTE PREPARAÇÃO DESTE EVENTO, MÚLTIPLO
NAS SUAS FACETAS E MINÚCIAS DE PLANEJAMENTO;
- AOS EXPOSITORES E PAINELISTAS, DO PAÍS E DO EXTE-
RIOR, PELA AQUIESCÊNCIA EM PARTICIPAREM DOS NOSSOS
TRABALHOS; SUAS INTERVENÇÕES, ESTOU CERTO, TRARÃO
MUITA LUZ AOS TEMAS EM PAUTA.

NA CRONOLOGIA DAS NOSSAS CONFERÊNCIAS, OS ÚLTIMOS SEIS
ANOS FORAM NECESSÁRIO HIATO, COMPASSO DE ESPERA QUE ADVEIO COM
O PROCESSO NACIONAL DE ABERTURA POLÍTICA E TRANSIÇÃO DEMOCRÁTICA,
POR NATUREZA UM PROCESSO MAIS FÉRTIL EM EXPECTATIVAS DO
QUE EM DEFINIÇÕES DE MUDANÇAS.

O ANO DE 1988, MARCO INICIAL DE VIGÊNCIA DE UMA NOVA
CONSTITUIÇÃO, VIRJA ASSIM ABRIR OPORTUNIDADE HISTÓRICA PARA A
VOLTA DESSAS REUNIÕES, GRANDES FOROS DO EMPRESARIADO PARA SUAS
TOMADAS DE POSIÇÃO SOBRE POLÍTICA SETORIAL.

A CARTA MAGNA HÁ POUCO PROMULGADA ASSENTOU OS ALICER-
CES DE NOVA ORDEM POLÍTICA, ECONÔMICA E SOCIAL. MAS RESTA ER-
GUER SOBRE ESSA BASE, NO EXERCÍCIO SUBSEQUENTE DE EXTENSA ATI-
VIDADE LEGISLATIVA, A COMPLETA E ACABADA ESTRUTURA INSTITUCIO-
NAL QUE IRÁ CONDUZIR A NAÇÃO PARA NOVOS E MELHORES RUMOS.

AINDA HÁ, PORTANTO, LONGO CAMINHO À FRENTE. NESSA
JORNADA O INTERESSE COLETIVO SERÁ, NECESSARIAMENTE, O PONTO DE
ENCONTRO DAS DIVERGÊNCIAS INERENTES A UMA SOCIEDADE HETEROGÊ-
NEA COMO A NOSSA. O BEM COMUM, PRIMADO DA COMUNHÃO SOCIAL, É
A FORÇA QUE COMPÕE DIVERGÊNCIAS, PORQUE É ELE QUE APROVEITA A
TODOS.

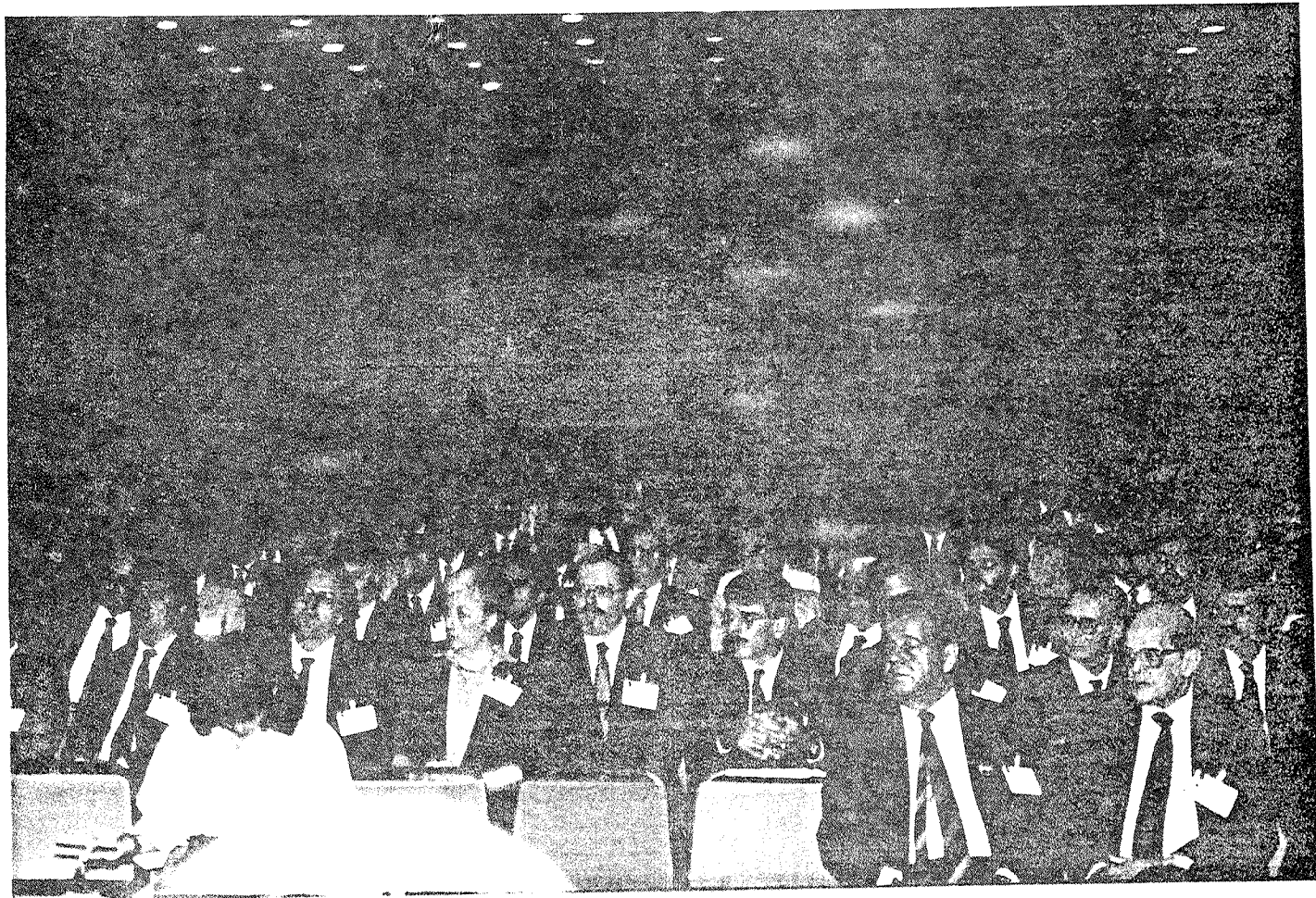
ESSE OBJETIVO ÚLTIMO COMEÇA EM CADA SETOR DA ECONOMIA E DA SOCIEDADE. TAL É A IDÉIA, A ÓTICA QUE PREVALECERÁ EM NOSSA CONFERÊNCIA.

EXERCEMOS ATIVIDADES CUJA ORDENAÇÃO SERÁ REFORMULADA EM LEI COMPLEMENTAR. AO LEGISLADOR, PORTANTO, CUMPRE-NOS LEVAR SUBSTANCIAL E JUDICIOSA CONTRIBUIÇÃO, ASSENTE EM ESPÍRITO PÚBLICO E NO DOMÍNIO QUE TEMOS, POR EXPERIÊNCIA E CONHECIMENTO, DAS PECULIARIDADES QUE MARCAM E DISTINGUEM A ÁREA ECONÔMICA DE NOSSA ATUAÇÃO. SE AO LEGISLADOR, EM VEZ DISSO, LEVARMOS PROBLEMAS ALIENANDO AS RESPECTIVAS SOLUÇÕES, ESTAREMOS ALIENANDO NOSSAS PRÓPRIAS RESPONSABILIDADES NA FEITURA DO ESTATUTO JURÍDICO QUE CONDICIONARÁ O EXERCÍCIO DE NOSSAS ATIVIDADES.

REGRA GERAL, OS AGENTES ECONÔMICOS COSTUMAM ASSOCIAR SEUS PROBLEMAS A PECADOS ALHEIOS. MAS ESSE É UM INÚTIL JOGO DE EMPURRA, POIS NO FOGO CRUZADO DAS INCREPAÇÕES AO CABO DE TU DO NINGUÉM FICA LIVRE DE PECADO.

ESCAPEMOS DESSA REGRA ^{GERAL,} SUPERANDO DIVERGÊNCIAS INTERNAS DA CLASSE SEGURADORA E DESTA COM OUTROS SEGMENTOS DO MERCADO; SUPERANDO POSSÍVEIS CULPAS E ATÉ VELHOS APEGOS A PARTICULARISMOS E INTERESSE IMEDIATOS, DE TAL FORMA OUF, COM MATUREZA, RESPONSABILIDADE E VISÃO LARGA, LEVEMOS TODOS CONTRIBUIÇÃO UNÍSSONA À LEI COMPLEMENTAR, DELA TÃO-SOMENTE ESPERANDO QUE SEJA, NO SEU CONTEXTO, ADEQUADO E MODERNO INSTRUMENTO DE DISCIPLINA DE NOSSAS ATIVIDADES; DISCIPLINA QUE NÃO SEJA UM FIM EM SI MESMO, MAS UM MEIO PARA QUE NOSSO SETOR POSSA EVOLUIR E ALCANÇAR OS NÍVEIS DE PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS E DESEMPENHO EFICIENTE, LONGAMENTE RECLAMADOS PELO SEMPRE ESQUECIDO SEGURADO, PELA ECONOMIA DO PAÍS E PELO PROCESSO SOCIAL.

JÁ SE DISSE QUE NO SOCIALISMO AS INTENÇÕES SÃO MELHORES DO QUE OS RESULTADOS, E QUE NO CAPITALISMO, AO CONTRÁRIO, OS RESULTADOS É QUE SEMPRE SÃO MELHORES DO QUE AS INTENÇÕES. SE ASSIM É, TENTEMOS ELEVAR AINDA MAIS AS NOSSAS INTENÇÕES, POIS EM MEDIDA AINDA MAIOR ESTAREMOS ELEVANDO NOSSOS RESULTADOS.



CONFERÊNCIA BRASILEIRA DE SEGUROS PRIVADOS
E DE CAPITALIZAÇÃO
Rio de Janeiro, 6 a 9 de novembro de 1988
Rio Palace Hotel

PALESTRA DO SR. JACQUES SEQUELA

Vice-Presidente de Comunicação da RSCG Internacional - França

Senhoras e senhores, bom dia.

A primeira vez que visitei este país foi precisamente há 30 anos. Nessa época, eu fazia uma viagem ao redor do mundo num "Deux Chevaux Citroën", um pequeno automóvel já quase desaparecido no mundo de hoje. Ao chegar ao Brasil, foram necessários 30 dias para obter a devida autorização para entrada desse veículo, com gratificações diárias a diversos fiscais da alfândega! Desta vez, preferi vir de avião e os trâmites aduaneiros foram de uma total tranquilidade.

Cheguei ao Brasil há uma semana e continuo surpreso e feliz com o extraordinário progresso que este país logrou nos últimos 30 anos. Sim, eu sei que nem tudo corre da melhor maneira possível, que as favelas existem, assim como uma inflação diária de 1%. Entretanto, apesar de todas essas dificuldades econômicas e políticas, sente-se a presença de um sangue novo e jovem que nos permite antecipar todo o sucesso e riqueza do amanhã e, sobretudo, sente-se uma alegria de viver, em todos os níveis nacionais. Este é, na minha opinião, um dos maiores tesouros da existência humana.

Também sei que está começando um novo período de democracia, que tem um longo período a percorrer e muitos progressos a fazer neste país como, aliás, em todo o mundo. Mas, os senhores devem se congratular por terem recebido esse maravilhoso presente que é a democracia.

Depois, quando observamos um pouco mais tudo o que nos cerca neste país da felicidade, podemos perceber que também estamos no país da desordem. Eu me recordo do caso de um segurador brasileiro que, depois de sua morte, bateu à porta de São Pedro. Este, ao vê-lo, perguntou: "O senhor é segurador, logo creio ser inútil dizer que não posso lhe dar o céu e somente o inferno. O senhor nem sempre foi correto com seus clientes e por isso tem que pagar pelo que fez durante a sua vida terrestre. Porém, devo acrescentar que, como Deus é extremamente bom, o senhor pode escolher entre o inferno brasileiro e o japonês". O segurador se encaminha para a pequena praça do Céu, sem saber que inferno escolher. Nesse momento, encontra um antigo amigo e lhe diz: "Que bom encontrar você. Explique-me qual é a diferença entre o inferno brasileiro e o inferno japonês?" O amigo responde: "Ora, o inferno japonês é como o Japão: come-se peixe cru, as moças não são bonitas e têm pernas tortas, mas não chega a ser muito ruim". O brasileiro insiste: "Mas não há torturas,

.../.

oleo fervendo e flagelos"? Resposta do amigo: "Sim, pela manhã, todos são obrigados a tomar um copo de "pipi". O recém-falecido pergunta: "E o inferno brasileiro"? Resposta: "Bem, no inferno brasileiro a comida é ótima e as moças são todas bonitas". "Mas, e o copo de "pipi"? "Ah, nesse caso não é um copo e, sim, um balde". Nosso amigo pensa e diz: "Não, um balde é demais para mim e está acima das minhas forças. Vou escolher o inferno japonês". Mas o outro termina: "Veja o que vai fazer; lembre-se que no inferno brasileiro um dia falta, balde, no outro é o pipi, depois é feriado ou há uma greve geral..."

Outra coisa que me surpreendeu no Brasil foi a grande quantidade de turistas estrangeiros com os quais tenho me defrontado. Posso dizer-lhes que num país onde o turismo anda para a frente, tudo o mais também segue a mesma direção, o mesmo se aplicando ao campo dos seguros.

Assim, tratei de me informar e, para meu horror, descobri um estado de coisas não tão brilhante. O mercado brasileiro de seguros representa 0,98% do PIB, enquanto que na Europa essa cifra é de 5%. Levando-se em consideração o nível econômico do país, esse nível não é normal. Vejamos os números envolvidos. O Brasil tem 140 milhões de habitantes, com 55 milhões de assalariados. Somente 23% das apólices correspondem a seguros de vida ou contra acidentes. Esse percentual não é suficiente. Sei que os senhores vão me falar sobre a tutela estatal. Há três anos essa tutela vem se afrouxando, o que continuará acontecendo, e futuramente as empresas privadas terão maior liberdade. Crejo ter compreendido -- isso é verdade aqui e na França -- que aqui os funcionários apresentaram maior grau de resistência contra essa grande liberação do ramo de seguros desejada pelo Estado.

Então, esta é a primeira coisa que quero lhes dizer: no processo de evolução de todos os países, cabe a nós, sociedade civil, nos encarregarmos de sacudir os funcionários com os quais nos defrontamos. Para isso existe um "slogan" que diz: "Um imbecil que corre é melhor do que 10. funcionários sentados". Assim, tratem de ser os imbecis que correm.

Neste ponto, surge a pergunta: como e em que direção? Há 20 anos, quando eu iniciava o meu trabalho em publicidade, fui convencido de que só existia uma boa publicidade: a minha. Com a chegada da idade e da experiência, eu compreendi que existem tantos tipos de publicidade quanto é o número de publicitários, assim como existem tantos tipos de cinema como de cineastas. Mas eu acredito que as regras publicitárias, assim como as econômicas e as morais, são muito parecidas em todos os países. Assim, quero lhes falar sobre a minha publicidade, sobre o que aprendi com ela nos últimos 20 anos, e tentar ditar os mandamentos para o

segurador brasileiro dos anos 90.

Os senhores sabem quem criou a publicidade? Jesus Cristo. Foi Jesus Cristo quem inventou a nossa profissão, iniciando pelo "slogan": "Amai-vos uns aos outros". Esse é o mais lindo "slogan" jamais escrito por alguém. Em seguida, Jesus Cristo inventou uma logomarca que foi o peixe, e que os cristãos desenhavam na areia para se reconhecerem. A próxima etapa foi a criação de um ponto de vendas: as catedrais, muito mais belas do que os nossos super-mercados ou centros comerciais. Finalmente, Jesus Cristo chegou ao final do sistema: ao baixarem as vendas, ele fazia um milagre e estas aumentavam! Pobre de nós que demoramos 20 séculos para redescobrir a publicidade.

Foi um velho senhor, comerciante de pregos, que reinventou a publicidade, no dia em que viu se instalar, ao lado de sua loja, um concorrente. Nesse momento, pensou: "Ah! Isso não vai ser bom para os meus negócios". Foi então que decidiu pedir a ajuda de seu filho que era desenhista e artista. Assim, disse-lhe "Você precisa criar um cartaz para enfrentar o concorrente vizinho". Feliz da vida, o filho começou a usar seus lápis e voltou à presença do pai uma semana depois, para mostrar seu trabalho já pronto. O pai, ao examinar o trabalho, ficou livido porque o cartaz mostrava Jesus Cristo -- ele mesmo -- na cruz, com os seguintes dizeres, contando-lhe o corpo: "Com os pregos Lambert, tudo fica bem pregado". O pai exigiu que fosse feito um outro desenho, porque aquela era um verdadeiro sacrilégio. O filho retornou ao trabalho e voltou uma semana depois, dizendo: "Veja, papai". O pai, desta vez, quase teve uma crise cardíaca porque o novo cartaz ainda apresentava a cruz, mas Jesus Cristo estava sentado sobre a relva, sorrindo -- como na publicidade -- e as novas palavras eram as seguintes: "Se tivessem usado pregos Lambert, eu ainda estaria pendurado". Essa é a origem do "slogan".

Os senhores sabem o que nos resta às vezes das artes e dos ofícios é só o "slogan". É um pouco como a cultura, ou seja, o que fica quando esquecemos tudo o mais. Igualmente, o que resta dos grandes homens da história é somente um "slogan" que se transformou num gesto. Se eu faço esse gesto (le abro os braços), os senhores me dirão: Jesus Cristo. Se faço este outro gesto (le coloco a mão no colete), os senhores dirão: Napoleão. Com este gesto (levanta o braço), os senhores dirão: Hitler. Para este gesto (faz o V da Vitória), os senhores dirão: Churchill. Finalmente, se faço este gesto (levanta os braços) e se os senhores forem franceses dirão: De Gaulle. Esses não são gestos do acaso. O de Jesus Cristo representa o amor: "Deixai vir a mim as criancinhas". Napoleão significa: "eu, eu e mais eu". Para Hitler temos: "Vou meter-lhes a mão na cara". Churchill

.../.

representa a vitória e De Gaulle a grandiosidade. Tudo se resume a uma idéia simples e forte.

A primeira pergunta que quero lhes fazer é a seguinte: qual é o sinal, o "slogan" ou o conceito que representa o seguro neste país? Os senhores vão descobrir que não haverá uma resposta idêntica. Isto significa que os senhores ainda têm muito trabalho a fazer para que a sua profissão seja reconhecida, seja amada e atinja a maturidade. Posso lhes garantir o que mesmo acontece em todos os países do mundo. É curioso notar que a atividade dos seguros -- uma das mais antigas do mundo -- é uma das que se comunica mal e que pratica um dos tipos de "marketing" menos evoluído em todos os países.

A publicidade não é muito fácil. É ainda menos fácil torná-la uma atividade de âmbito universal. Eu trouxe alguns filmes que servem para testemunhar tudo o que lhes estou dizendo. Para iniciar, vou apresentar três filmes que foram feitos numa mesma época, em três das minhas agências: a francesa, a inglesa e a belga. Os senhores poderão observar como, para responder à questão: "Falem sobre o 'Deux Chevaux Citroën'", no momento em que este automóvel começava a desaparecer do mercado e sua produção era suspensa, os franceses, os ingleses e os belgas apresentaram mensagens diferentes.

(APRESENTAÇÃO DOS TRÊS FILMES)

Todos terão percebido que o primeiro filme é o francês, sempre romântico, o "L'amour, toujours l'amour". O segundo filme representa o humor inglês, e o terceiro filme é uma história belga -- aqui, os senhores diriam que é uma história portuguesa... Os belgas são sempre o alvo de nossas piadas. Eu chego à agência da minha companhia, na Bélgica, e sou apresentado ao Sr. M. Durex, que é o proprietário da maior fábrica de preservativos da Europa. Ao lhe ser apresentado, eu digo: "Então, o senhor é M. Durex?" Ele me diz: "Sim", e eu continuo: "O senhor me traz tantas lembranças da minha juventude que quero convidá-lo para almoçar". Durante o almoço, eu sugiro: "Mas, com um produto do futuro como é o seu, especialmente nestes tempos da AIDS, é preciso fazer publicidade na televisão". Ele me responde: "Bem, o problema é que o mercado ainda é pequeno e eu não disponho dos recursos necessários". Eu lhe digo: "Considerando-se todo o prazer que o seu produto me proporcionou, estou disposto a lhe oferecer o filme, desde que a sua companhia compre o tempo da televisão". Trato feito, volto à agência de Bruxelas, faço uma reunião com meus assistentes, que se começam a trabalhar. Logo, depois, surge uma idéia. Mas atenção, é preciso que seja uma idéia barata porque dessa vez as despesas

estão correndo por minha conta. Dessa maneira, surge um pequeno filão de idéias, que nos leva ao Citroën 2CV. O filme é feito por nós mesmos e o 2CV pertence ao Diretor de Criação da agência belga. Pelos meus cálculos, o custo do filme e os direitos autorais referentes ao fundo musical gira ao redor de 25 mil francos, com o qual concordo. No momento de desembolsar essa quantia, tenho uma idéia. Telefone para o chefe do Departamento de Publicidade da Citroën, na França, e lhe digo: "Se você achar que o filme que vamos fazer na Bélgica vai trazer mais benefícios para a Citroën do que para o produto que estou vendendo, mande-me 25 mil francos". Ele mandou. Quanto menor os países, melhor eles se entendem e se acertam, mesmo que não haja muito dinheiro disponível.

Agora, quero falar-lhes sobre os 10 filmes que tratam dos 10 mandamentos da publicidade. Esses 10 filmes são um pouco como os planetas que giram ao redor do Sol e também se transformarão nas 10 grandes estrelas da próxima década que, por sua vez, vão orientar o caminho dos seguradores, permitindo-lhe chegar ao Terceiro Milênio de posse de melhores técnicas de marketing.

Não esperem que vá lhes dar lições sobre alguma coisa. Creio que o tempo das lições já terminou e, também, que estas nunca serão melhores do que a experiência de cada um. O que acredito é que, ao tentar compreender qual foi o caminho seguido por um homem no que se refere à sua obra, sempre se pode tirar ensinamentos e aplicá-los ao seu próprio país, mesmo que este se encontre a 20 mil quilômetros do lugar onde foram feitos esses filmes.

Meu primeiro planeta, meu primeiro mandamento, é o da MODERNIDADE. Os senhores devem se transformar num povo moderno e em seguradores modernos. Ser moderno é recusar os estereótipos da modernidade. Creio que o Brasil, exatamente como diversos países europeus, está se deixando fascinar pela modernidade sem haver realmente compreendido a evolução sociológica por ela representada. O mesmo se aplica à América do Norte.

Há alguns meses, um homem da raça negra se perdeu no deserto situado entre Las Vegas e Los Angeles, na Califórnia. Ali, devido à sede e ao vento, ele decidiu morrer. Nesse momento, aparece no céu uma forma semi-informática e semi-humana que lhe diz: "Eu sou a grande fada IBM das areias. Faça quatro pedidos que eu vou atendê-los". "Ah, quero água, água", diz o negro e a IBM computa "Água". Segundo pedido: "Dinheiro, muito dinheiro", e a IBM computa: "Dinheiro". Terceiro pedido: "Eu queria ser branco". A IBM computa: "Branco" e lhe diz: "Preste atenção, é o último pedido, reflita bem". A esta altura, o negro, acreditando

já ter o melhor que se pode desejar, hesita; entretanto, como já havia deixado sua cidade e sua mulher há mais de dois meses, decide: "Mulheres, mulheres". O computador recapitula: "Água, dinheiro, branco e mulheres". Depois disso, esfrega as mãos e o nosso personagem se encontra transformado em bidet, no Hotel Hilton de Las Vegas.

Se não compreendermos esse formidável modernismo que nos assalta, seremos devorados por ele e robotizados pelos produtos por nós inventados. Ser moderno é compreender o seu tempo e a formidável evolução que acontece no mundo. Passa-se do conceito de Ter para o de Ser. Há 10, 20 ou 30 anos, o que contava era a posse. Era preciso trocar de automóvel a cada ano; cada dona de casa queria que sua roupa fosse mais branca do que a da vizinha. Atualmente, o que conta é sentir-se bem dentro do seu automóvel, da sua camisa e, principalmente, da sua pele.

Isso não é verdadeiro no que se refere à sociedade brasileira e, claro, as favelas ainda estão na Idade do Ter. Mas a clientela de todos os senhores começa, pouco a pouco, a entrar na Idade do Ser. Não se pode usar o mesmo discurso de 10 ou 20 anos atrás. Essa é a revolução que os senhores devem assimilar de uma vez por todas. Paralelamente a isso, a sociedade, que ontem era puramente de consumo e na qual as pessoas compravam de olhos fechados, sem mesmo saberem bem o que estavam fazendo, que se aplica ao campo dos seguros, começa a se transformar numa sociedade de vendas. Atualmente, é preciso aprender a vender. Para isso, deve-se conhecer o consumidor e responder às suas expectativas. Nem sempre é isso o que fazem os seguradores.

Isso me faz lembrar a história de um outro segurador que vai ao consultório do seu psiquiatra e lhe diz: "Doutor, estou muito preocupado porque o meu irmão pensa que é uma galinha. O psiquiatra responde: "Não é um problema muito complicado, se ele pensa que é galinha, interne-o num hospício". O segurador então lhe diz: "Mas acontece que eu é que vendo os ovos". Isso é um pouco o que acontece com a venda de seguros em todo o mundo.

Para testemunhar o que estou dizendo, trouxe um filme da Citroën que tenta mostrar que a modernidade de hoje é a raiz do amanhã. Ser moderno, nos dias de hoje, significa conservar tudo aquilo que temos por trás de nós e nos lançar em direção ao futuro. Os senhores verão um filme que começa com uma divindade grega e termina em ficção científica, tudo isso em apenas 30 segundos.

(FILME: A BELEZA SELVAGEM)

O segundo planeta e o segundo mandamento é o do INDIVIDUALISMO. A evolução da sociedade no mundo -- que já é uma

.../.

realidade na Europa , que começa a se transformar em realidade na America do Norte e que vai seguir o mesmo caminho na America do Sul, num futuro próximo -- é passar de uma noção de Sociedade para a do Indivíduo. Ontem, todos nós estávamos protegidos por um grande guarda-chuva que podia se chamar Estado, Forças Armadas ou Religião. Hoje, finalmente descobrimos que o mais importante somos nós mesmos, e a cada dia descobrimos novas virtudes no indivíduo e no individualismo. Assim, a venda, que ontem era um pouco de sociedade, de companhia e de firma, torna-se cada vez mais individualizada, onde contam as qualidades e os defeitos de cada um, assim como os diversos enfoques, obrigando-nos a criar sistemas próprios de venda, inerentes a cada sociedade, a aplicar e adaptar esses sistemas a cada cliente, tornando-os menos estereotipados e respeitando as particularidades de cada um.

Isto quer dizer que o tempo do paternalismo já terminou e que os senhores deverão ser permanentemente aprendizes-consumidores, com capacidade de ensinar ao público o que é o consumo. Creio que a primeira coisa a fazer é deixar que os consumidores brasileiros tomem consciência dos riscos que correm e das vantagens do seguro. Podemos sentir que neste país o segurado não tem a mesma maturidade de um francês ou de um norte-americano. Os senhores devem se trabalhar para que cada brasileiro se transforme num "seguromaniaco" e que a idéia do seguro permaneça em suas mentes, porque esse é o caminho para a venda: fazer com que as pessoas tomem consciência de um problema num determinado momento.

Vejam o que acontece com um turista. Desde o momento em chega ao seu hotel, todos os dias o porteiro lhe diz: "Cuidado com o seu dinheiro ao sair do hotel; não saia à noite, porque vão lhe enfiar uma faca nas costas". Resultado, o coitado acaba estressado. Eu creio que, mesmo nesses países onde o turista é enganado e está sujeito a um pouco de violência, as coisas não chegam a ser como dizem os porteiros. Mas, embora não seja o que melhor se pode fazer em termos de turismo, consegue-se criar um verdadeiro clima de proteção, porque o turista passa a ter cuidado com os seus pertences e com o seu dinheiro. E preciso que essa mesma síndrome seja transmitida aos consumidores do seguro para que desejem proteger os seus bens e suas vidas. Esse deve ser o nosso trabalho permanente. Lembrem-se que ninguém realizará esse esforço pelos senhores.

Com relação a esse tema, vou mostrar um filme sobre um senhor apaixonado pelo Clube Mediterranné e que só pensa numa coisa: no seu jogo de golfe. E curioso notar que em todos os países do mundo, quando alguém começa a bater nessa pequena bola, acaba se transformando um "golfemaniaco". Os senhores precisam transformar seus consumidores em "seguromaniacos".

(FILM COM A BOLA DE GOLFE) "O Clube, a mais bela idéia desde a invenção da felicidade, ou quase isso..."

Quando os seus clientes chegarem a esse ponto, estejam certos de estarão se desincumbindo bem de suas tarefas.

A mais recente fortuna norte-americana é a daquele homem negro que vai visitar um homem branco, fabricante de esparadrapo, e lhe diz: "Tive uma idéia, acabo de inventar o esparadrapo preto, porque estou cansado de usar esparadrapo cor de rosa sobre a minha pele negra". O fabricante tenta tranquilizá-lo, dizendo: "Olhe, nós fabricamos esparadrapo há muitas gerações. Já experimentamos todas as cores do arco-íris e a que agrada é a cor de rosa". O senhor negro responde: "Veja a sua pele, ela é cor de rosa. Veja a minha, é negra. Quero encomendar 50 mil rolos de esparadrapo negro". "Muito bem", decide o fabricante. Em seguida, o nosso senhor negro atravessa a rua, vai a uma agência de publicidade e encomenda: "Quero que os senhores me preparem um campanha para lançamento do meu mais novo produto". A agência de publicidade prepara uma campanha maravilhosa e simples, ou seja, coloca sobre um cartaz inteiramente branco um grande rolo de esparadrapo negro com o título: "*Black is beautiful*". Atualmente -- sim, porque essa história é verdadeira -- o senhor negro se transformou numa das maiores fortunas dos Estados Unidos, pois imediatamente todos os negros do país começaram a usar o esparadrapo e, também, os brancos, por ser moda.

Se os senhores conseguirem individualizar os seus produtos, torná-los específicos e fazer com que atendam às exigências dos seus clientes, também ficarão milionários, exatamente como aconteceu com o senhor negro.

Meu terceiro planeta é o do COMERCIO. O comércio será a grande aventura da próxima década e do Terceiro Milênio. Desse assunto os senhores entendem bem, porque são latinos. Não esqueçam que um dos maiores heróis de todos os tempos, Marco Polo, era um comerciante. Ultimamente, o comércio anda bastante desacreditado. Muita gente acredita que o espírito, a política, os bancos e as finanças são mais importantes do que o comércio. Essa é uma falsa idéia. O mundo de amanhã pertence ao comerciante. Esse é um estado de espírito permanente e que nem sempre é o dos seguradores deste ou de qualquer outro país.

Um dia, Peter Sellers estava em busca de um hotel. Em determinado momento, ele percebe uma placa; ao se aproximar, vê que se trata de um hotel, mas não ousa subir as escadas porque, na parte de cima está sentado um grande cachorro feroz e agressivo. Como Peter Sellers não era o mais corajoso dos

homens, decide ficar parado na calçada. Nesse momento, passa diante dele o recepcionista do hotel. Peter Selles o chama e pergunta: "O seu cachorro morde?" O recepcionista responde: "Não, meu cachorro não morde". Peter Sellers decide subir as escadas e nesse momento, o cachorro avança em sua direção. Furioso, ele se volta para o jovem e diz: "Você é um irresponsável! Como pode dizer que o seu cachorro não morde"? O recepcionista vira-se para ele e diz: "Mas esse cachorro não é meu. O meu está em casa".

E dessa maneira que eu tenho a impressão de ser tratado pelo meu segurador. Sei também que muitos brasileiros pensam da mesma maneira. Não é assim que se faz comércio. Eu vim ao Brasil para lhes dizer exatamente isso. Entretanto, devo confessar que a situação não é muito melhor no meu país. Acabamos de realizar um grande estudo sobre a imagem do seguro na França e descobrimos que somente um entre três franceses está satisfeito com o seu segurador, enquanto que quatro em cada cinco estão satisfeitos com os seus banqueiros. Devo acrescentar que, há 10 anos atrás, a situação dos banqueiros franceses não era muito melhor do que a dos seguradores.

O que aconteceu? Nesses últimos 10 anos, os banqueiros têm feito uma enorme quantidade de campanhas de comunicação, um grande trabalho de formação interna nas suas empresas e adquiriram o espírito de comerciantes. Tudo isso de uma só vez, indo ao encontro dos desejos do público em geral. É fundamental que os senhores façam a mesma coisa no Brasil. Mas nada disso é possível se considerarmos a situação local no que se refere a tarifas, restituições, supra-combinações, etc.; também não é possível com a existência desse tipo de clã de corretores e com a paralização de empresas porque desejam obter os seguros diretamente. Os senhores devem evitar as lamúrias e aceitar a concorrência; devem também ser dinâmicos pois, caso contrário, no futuro verão que não progrediram o bastante.

Havia um grande comico francês -- que infelizmente não está mais entre nós -- que dizia frequentemente: "Quando vejo um homem com fome que vai votar, comparo-o a um crocodilo que está entrando na loja de couros". Pois bem, tenho a impressão que no Brasil acontece a mesma coisa com os seguros, ou seja, são semelhantes ao crocodilo que vai a loja de couros e termina sob a forma de mala ou bolsa de mão.

Temos que vender o que o cliente quer e não o que queremos vender-lhe. Por que os senhores esperam que os clientes aceitem esses produtos já prontos que lhes oferecemos? É preciso ter muita simplicidade e o máximo de flexibilidade. Isso é ser comerciante. Observem como o pequeno comércio -- que, diga-se de

passagem, floresce neste país -- é flexível, sabe fazer preços diferentes e consegue satisfazer os clientes.

Como exemplo do que estou dizendo, trouxe um filme que foi o meu grande fiasco. Observem. (Filme com um jogo de futebol entre os ingleses e um galo). De início, este filme me parecia muito engraçado. Entretanto, o Presidente da Total -- firma patrocinadora -- mandou me chamar para dizer: "Meu jovem, parece que você não compreendeu nada sobre o meu tipo de comércio. Nós não vendemos galinhas e, sim, gasolina. Você está no olho da rua". Mesmo que os senhores tenham a impressão de que o seu produto é formidável, tentem se colocar no lugar do cliente.

O quarto mandamento e, também, quarto planeta é o dos JOVENS -- talvez o mais importante de todos. Ao examinar as estatísticas deste país, fiquei abismado: 50% da população tem menos de 20 anos. Na Europa, 50% da população está abaixo de 30 anos. Aqui, existe uma diferença de 10 anos que é uma das grandes riquezas brasileiras. Se eu tivesse que recomeçar a minha vida, viria para cá. Estou certo que os países jovens serão os donos do amanhã, e não os velhos países obsoletos. O mais belo tesouro da vida é a juventude e por isso lhes peço: cultivem-na. Tenham confiança nos jovens. Ao observar os participantes desta reunião, só vejo velhos da minha idade. Não estou vendo os jovens na casa dos 25 anos. Eles deviam estar aqui, já deviam ocupar posições de comando. Como os senhores querem andar rápido se não se apoiam em sangue novo? A força dos países jovens repousa na juventude. Então, é preciso ousar.

Sim, eu sei que os velhos obsoletos -- como eu -- não gostam de dividir o poder. Esse é um grande erro. E preciso aprender a rapidamente dividir as responsabilidades com os jovens. Cervantes -- o grande poeta espanhol -- dizia: "A juventude é uma doença mental que às vezes pode ser curada com a idade". Por favor, não a curem! Os senhores sabem que os jovens podem fazer coisas formidáveis. Como na França é permitida a existência de emissoras de rádio particulares, eu criei a nossa própria estação, somente com música e inteiramente dedicada aos jovens. E, pela primeira vez, me encontrei na posição de anunciante e de publicitário. Uma das minhas primeiras providências foi pedir a um jovem de 22 anos para fazer seu primeiro filme de publicidade. Fiz-lhe uma só recomendação: "Esta rádio se dedica à sua música e não à minha. Faça um trabalho para os jovens. Você tem completa liberdade para fazer esse filme, com as imagens que você quiser, desde que traduzam a música de que você gosta". Os senhores vão ver o que pode fazer um jovem de 22 anos quando lhe depositamos nossa confiança.

(FILME COM MUSICA JOVEM)

O quinto planeta é o da SENSUALIDADE, o planeta de todos os sentidos. Essa é, sem dúvida, uma incrível evolução sociológica que está ocorrendo em todos os países. Ontem, a compra era inteiramente visual. Víamos um automóvel numa loja ou numa vitrine e o comprávamos sem sequer experimentá-lo. Há dez anos, 50% dos automóveis na França eram adquiridos em que o comprador sequer se sentasse ao volante.

Atualmente, a compra de um automóvel se compara a um rito sexual. Em 70% dos casos, a compra é feita por um casal. Assim, os senhores podem ver um casal chegando a uma concessionária. Depois de alguns momentos de timidez, o senhor vai examinar a parte traseira do automóvel e discretamente a acaricia. A senhora se dirige à parte dianteira e também a toca, como se estivesse verificando se é realmente sólida. Depois, em conjunto, se encaminham para as portas, as abrem e se instalam. O primeiro gesto da senhora é examinar se o quebra-sol tem espelho e se olha. Eu propus à Citroën que, nos próximos modelos lançados, usasse um espelho emagrecedor. Se tivessem seguido a minha sugestão, estou certo de que teriam dobrado as vendas. O senhor se senta ao volante e, com um impulso, segura-o com firmeza, como se fossem os seios da amante. Está feita a venda. E só esperar que nenhum vendedor venha atrapalhar o coito da venda.

Exatamente a mesma coisa acontece com o seguro. Os senhores devem fazer com que suas apólices fiquem mais sensuais. Eu sonho com o dia em que um segurador venha me entregar uma apólice com o cheiro de um perfume de Christian Dior. Pelo menos, ao respirar, sentiria um pouco o odor da evasão e do luxo. Sonho, também, com um segurador que não use em suas apólices um jargão incompreensível, a ponto de eu não estar inteiramente seguro do que estou realmente segurando. Sonho com um segurador que me envie rosas juntamente com o cheque que lhe custou tanto assinar, quando tive um prejuízo ou um acidente.

E preciso colocar a sensualidade dentro do seu comércio, o que não é difícil de se fazer. Trata-se de uma pequena atenção a cada instante. Posso lhes garantir que a sensualidade paga. Vou lhes contar -- aqui, no país do café -- uma história de um café europeu. Há dois anos atrás, a grande empresa europeia de café que se chama Jacob Suchard me pediu para criar um novo tipo de café para consumo na Europa. Foi quando eu lhes disse: "Já estou cansado de tantos tipos de café que não têm qualquer tipo de sensualidade, desses cafés que são vendidos em caixas de papelão rígido ou em potes de vidro". Nada é menos sensual do que o

.../.

vidro. Eu queria inventar um café que contivesse todos os sentidos. Queria que, ao apertarmos o pacote, pudessemos sentir o seu aroma. Queria, principalmente, que a publicidade, ao invés de falar do aroma ou da origem -- que pode ser o Brasil ou outro país da América do Sul -- me contasse uma outra história. Assim, coloquei na minha xícara de café o mais belo momento da vida de um homem e de uma mulher: o momento em que se olham pela primeira vez e, movidos por uma força sobrenatural, caminham em direção ao outro e se beijam. Eu coloquei o amor no meu café. Em dois anos essa marca se transformou na campeã de vendas da Europa e retém atualmente 25% do mercado. É o maior sucesso alimentício das duas últimas décadas, simplesmente porque a sensualidade substituiu a informação habitual. Vejam o filme.

(FILME SOBRE O CAFÉ)

O sexto planeta é o do ILOGISMO. Quanto mais caminhar-mos em direção ao Terceiro Milênio, mais o ilogismo tomará o lugar da lógica. Nosso Século XX foi o século do "hard", o século dos mecânicos. Fabricou-se automóveis, computadores, televisões e geladeiras. O Século XXI será o século do "soft", do serviço e da imaginação. Já dispomos de máquinas tão loucas que sequer conseguimos conseguimos fazê-las funcionar. No Pentágono, existem grandes computadores IBM que, a cada dois anos, ultrapassam com a inteligência artificial um século de toda a nossa inteligência. É impossível ultrapassá-los. E, por incrível que pareça, os americanos não são capazes de fazer com que essas computadores funcionem adequadamente. Essas máquinas utilizam um "soft" francês. Sejam personagens de "soft" e não de "hard".

Os senhores têm a extraordinária oportunidade de serem mercadores de serviços o que significa que o Terceiro Milênio lhes pertence. Para isso é necessário cultivar o ilogismo. Reparem no seguinte: a primeira potência econômica do mundo de hoje é o Japão, simplesmente porque esse país não conhece a lógica. No Japão, nos enxugamos com toalhas molhadas. No Japão, se balançarmos a cabeça de cima para baixo, estamos dizendo "não". No Japão, se alguém se afastar para deixar uma senhora entrar primeiro no elevador poderá acabar na prisão, pois esse é o maior insulto que se pode fazer a uma mulher japonesa.

Para que possam melhor compreender o que estou lhes dizendo, vou contar uma história belga ou, digamos, portuguesa... Um português encontra um amigo e lhe diz: "Como vai o trabalho?" "Meu trabalho", responde o amigo, "está completamente terminado. Agora, decidi ministrar cursos de lógica". "Curso de quê?" "Já estou vendo que você não sabe nada sobre esse assunto. Vou lhe fazer uma pequena demonstração", diz o amigo. "Tomemos um exemplo

ao acaso. Você gosta de aquários? Ótimo! Então, se você gosta de aquários, também gosta de peixes. Mas podemos ir ainda um pouco mais longe: quem ama os peixes também ama a natureza. "Ah, isso é certo", diz o português, "eu adoro a natureza". "Então", continua o amigo, "quem ama a natureza também ama os homens e, conseqüentemente, as mulheres". "Ah!", diz o nosso amigo, "essa é outra grande verdade, eu adoro as mulheres". A esta altura, conclui o amigo: "Então, você agora já sabe o que é lógica: quem gosta de aquários também gosta de mulheres!"

Alguns dias depois, este mesmo português convida o chefe para jantar em sua casa e decide usar o golpe da lógica, ou melhor, do aquário. Durante a conversa, o anfitrião diz ao chefe: "Senhor, para melhor servir a empresa, decidi tomar uns cursos de lógica". "Curso de quê?" pergunta o chefe. "Bem", responde o português, "já estou percebendo que o senhor não compreende nada do assunto. Vou lhe dar uma pequena explicação, com um exemplo qualquer: o senhor gosta de aquários?" Cada vez mais perplexo o chefe responde: "Aquários? Eu detesto aquários!" Conclusão do nosso personagem: "Ah! Então, isso quer dizer que o senhor é pederasta".

Quero lhes pedir uma coisa: não sejam lógicos. Vejam onde a lógica pode levá-los. Tenham idéias porque estas e não o petróleo salvarão o mundo. Cultivem cada vez mais as idéias. As idéias são como os espermatozoides: existem milhões, mas apenas um consegue vencer todas as dificuldades da vida e se transformar numa criança. Acreditem sempre nessas crianças que são as idéias e os senhores se transformarão nos melhores seguradores do mundo.

A seguir, vou mostrar um filme feito sem lógica.

(FILME COM O LANÇAMENTO DE UM FOGUETE E BEBE-SE CERVEJA)

Provérbio chinês: enquanto o dedo aponta para a Lua, o imbecil fica olhando para o dedo. (Não riem, porque eu já vi muita gente que fica olhando o dedo).

O sétimo planeta -- e também o sétimo mandamento -- é o do SONHO. Façam-me sonhar! Senhores seguradores, façam-me sonhar, eu lhes suplico. Não sejam mercadores da morte e, sim, da vida. Não sejam processuais, sejam meus conselheiros. Eu preciso dos senhores e quero que sejam amigos da minha família e não simplesmente os tutores que chegam na unicamente na hora de assinar os cheques. Essa é a grande evolução que lhes compete implantar: colocar o sonho nos produtos que vendem. Para isso, é preciso usar as palavras do coração e não as da mente. A comunicação está aqui (mostra a sua própria cabeça), e também pode acontecer um pouco mais abaixo, mas nunca ao nível do coração. Tudo deve se originar na simplicidade do coração.

.../.

Certo dia, um cego de nascença pensa: "Se eu pudesse encontrar um bairro onde as pessoas não tenham a consciência tranqüila e sejam bem pagos, estou certo que aumentaria a minha receita". Continua pensando e se pergunta: "Bem, quem é bem pago em Paris? As agências de publicidade". Decide então se postar numa rua onde se localizam diversas agências. Estica seu pires e consegue uma receita muitíssimo boa. Mas, um belo dia chega a crise, que também atinge os publicitários. A receita diminui a tal ponto que ele decide falar com um de seus amigos e lhe diz: "Escute, você que é publicitário, precisa fazer alguma coisa por mim, um anúncio, qualquer coisa, porque se não vou acabar morrendo de fome". O publicitário começa a pensar no assunto e, tomando a plaqueta do cego, onde se lia "Cego de Nascença", rabisca três palavras e a devolve ao amigo. No dia seguinte, como todos os publicitários do mundo, ele pergunta: "Como é, resolveu o problema?" O cego responde: "Sim, foi formidável. O que é que você escreveu na minha plaqueta que acabou me dando a maior receita de toda a minha vida?" E o publicitário lhe conta: "Hoje é o primeiro dia da primavera que eu jamais verei". Está aí a idêia do sonho.

Eu lhes trouxe o melhor filme de sonho de toda a minha carreira. Creio que já fiz mais de dois mil filmes, mas foi nestes poucos minutos que tentei sintetizar a marca Citroën. Os senhores poderão ver como se pode falar de uma marca e de uma indústria, sem mostrar o produto que ela fabrica, simplesmente se apoiando no logotipo, que são as insignias, os dois V de cabeça para baixo. Esse foi o filme que mais vendeu automóveis Citroën na Europa e, no entanto, o produto sequer aparece no filme.

(FILME COM CAVALOS QUE CORREM)

O oitavo planeta é o do RISO. Senhores seguradores, façam-me rir. Os senhores sempre me fazem chorar, pois sempre chegam com caras funebres. Sejam alegres. Beaumarchais já dizia: "Façam rir uma mulher e a terão em seu leito". Pois bem, façam rir os consumidores e os terão em seus bolsos. Sei que não é fácil vender o riso. Vou lhes contar agora um fato que se constituiu no meu maior fiasco.

Há 20 anos atrás, eu tentava vender o primeiro filme publicitário. Um dia, diante de um diretor de marketing um pouco passado de moda, ao jogar todo o meu entusiasmo, paixão e juventude para vender minha idêia, eu lhe disse: "Graças a esse filme, o seu produto ficará conhecido no mundo inteiro. Assim, é preciso que usemos um grande símbolo francês". Dessa forma, escolhi a Torre Eiffel. O filme era o seguinte: no primeiro plano, imaginem um homem caminhando em direção à Torre. Ao chegar, o que é que qualquer pessoa faz? Olha para cima. Hesse
..//.

momento -- horror -- um outro homem se atira do alto e vem se estatelar aos pés do nosso personagem. Bem, o que é que alguém pode fazer quando qualquer massa se espatifa aos seus pés? Imediatamente torna a olhar para cima para ver se não vem mais alguma coisa. E nesse momento que ele percebe um pequeno objeto que vem descendo e termina pousando sobre o cadáver. Em seguida, o pequeno objeto aparece em primeiro plano e pode-se ver que é uma peruca. Acontece que o produto anunciado era uma loção capilar denominada Petrolane e o "slogan" do produto era: "Petrolane retarda a queda dos cabelos". O senhor me olhou e disse: "Meu jovem, vou lhe mandar uma resposta por escrito", o que não aconteceu. Atualmente, quando já vejo diminuir a quantidade de cabelos na minha cabeça -- e começo a usar Petrolane -- pude concluir porque nunca mais fui procurado por esse senhor: com certeza, ele também usava peruca.

(FILME DE RISO - um carro é lançado de um porta-avião e sai do mar em cima de um submarino).

O mais difícil não foi ter a idéia e, sim, conseguir o porta-aviões e o submarino que se faziam necessários. No momento em que terminamos o "script", eu pensei: "Agora, é preciso pensar alto e ir falar com o Presidente da República". Eu montei a sua primeira campanha política em 1981 e, por isso, fui bater à sua porta. Eu disse: "Bom dia, Senhor Presidente" e ele: "Bom dia, Séguela, qual é o problema?" "Bem, Senhor Presidente, eu preciso de sua ajuda; na verdade, necessito de um porta-aviões e de um submarino atômico". E o Presidente: "Mas, Séguela, o que é que está acontecendo?" -- A história aconteceu exatamente como estou contando -- "Bem, Senhor Presidente, é simplesmente para usar numa publicidade". "Numa publicidade?" Naturalmente, eu havia levado alguns desenhos e, como o nosso Presidente adora a publicidade, me emprestou o submarino e porta-aviões. E realmente formidável quando os presidentes das repúblicas fazem o humor e não a guerra.

Meu nono planeta e mandamento é o do RISCO. Senhores seguradores, não se contentem em nos segurar contra os nossos riscos, mas se arrisquem também. Os senhores pertencem a profissão mais sedentária e conservadora que existe sobre a face da Terra. Todos estão sentados sobre montes de ouro e não tentam correr algum risco. Os senhores são como os banqueiros. Sempre temos a impressão de que quando se fala em ganhar dinheiro, ótimo, mas quando se trata de gastar, a coisa muda de figura. Como é que pretendem progredir? Sejam generosos e sigam em frente. O que mais falta às nossas sociedades tão bem abastecidas é exatamente o risco.

.../.

Há alguns dias atrás, eu entrei numa farmácia e pude perceber a presença de um outro freguês, um pouco encabulado, que dizia à vendedora: "Por favor, eu queria um preservativo". E a vendedora lhe responde: "Lamento, mas só vendemos esse produto em caixas com 12 unidades, não posso vender um só". E o homem insistia: "Mas eu só preciso de um". A vendedora se zangou e conclui: "Senhor, não posso vender esse artigo por unidade". O comprador acalma a vendedora e explica: "Não se preocupe, eu pago os 12 mas só quero receber um". Agora mais satisfeita, a vendedora se apressa em atendê-lo. Na hora de entregar a compra, ela não aguenta a curiosidade e pergunta: "Sem querer me intrometer na sua vida particular, eu gostaria de saber porque o senhor só quer um preservativo". E, o homem responde: "Ah, minha senhora, é porque eu estou tentando parar". Nós passamos a vida tentando parar de fumar, de beber, de ter pressa, agora, queremos parar com o sexo e, futuramente, vamos querer parar com a vida. Assim, é preciso correr riscos!

Vou apresentar um filme no qual, pela primeira vez, um homem arriscou a sua vida pela publicidade. Trata-se de Jean Marc Boivin, o grande alpinista francês, que saltou de um avião, sobre um cume elevado da Cordilheira dos Andes -- não muito longe daqui -- a uma altura de seis mil metros. A área de aterrissagem era ainda menor do que o estrado em que estamos e se errasse o salto, poderia se despencar -- como se poderá ver no filme -- pelas geleiras abaixo. Depois de se preparar e de treinar bastante, saltou e foi bem sucedido.

Se a publicidade quer permanecer como um espetáculo impactante deve afastar continuamente as fronteiras do possível, tornando-se um espetáculo de tempo integral, o que exige boa dose de risco. Sei que os senhores vão me dizer: "Mas, você é doido! Como alguém pode arriscar a vida pela publicidade"? E eu responderei: "Digam-me porque Ayrton Senna, o atual campeão do mundo -- o que, aliás, não me agrada porque queria que fosse Alain Prost -- a cada 15 dias arrisca sua vida em todos os grandes circuitos automobilísticos, fazendo publicidade? Mas não se trata apenas da publicidade, mas também do imaginário que se passa por trás dos bastidores, daquilo que, quando estamos ao volante de nossos pequenos automóveis, engarrafados no trânsito de Botafogo ou de Copacabana, nos permite acreditar que somos o Senna ou o Prost. Tentem ser o Senna ou o Prost dos seguros. Vejam o filme.

(FILME DA CORDILHEIRA DOS ANDES)

Finalmente, chegamos ao décimo e último planeta, aquele que resume todos os demais: o da POESIA. Sejam poetas! Eu acredito

firmemente que todos nós podemos ser poetas e comerciantes ao mesmo tempo. Esse é o paradoxo que todos devem ter sempre em mente. Nossa sociedade é de paradoxos. Vejam aqui a riqueza e a pobreza: uma economia florescente e uma inflação galopante. Um país jovem que já está cheio de hábitos ancestrais e conservadores. Tudo é paradoxal. Assim, urge aprender a jogar permanentemente com essa dualidade. E usar o melhor das coisas, ou seja, tudo o que é mais impressionante.

Certo dia, um jornalista fez a seguinte pergunta a Jean Cocteau, nosso grande poeta: "Qual seria o primeiro objeto que o senhor salvaria em caso de incêndio na sua casa?" E o poeta respondeu: "Eu salvaria o fogo". Senhores seguradores, ponham fogo nas idéias recebidas. Não se contentem em nos segurar contra o fogo, mas tratem de dinamizar as coisas. Tratem de fazer com que a sua profissão evolua. Todas as manhãs, ao se olharem no espelho, perguntem-se: "Como posso ir mais longe? Como sacudir todo o lastro ancestral?" Somente dessa maneira os senhores se transformarão em profissionais adultos.

Outro ponto importante: façam principalmente o que fazem os poetas: não se levem demasiadamente a sério. Parece-me que um dos grandes problemas dos brasileiros é o de se levarem muito a sério. Pude observar esse fato nesta última semana, exatamente como aconteceu há 30 anos atrás. Nesse aspecto, as mudanças não foram muito grandes. Eu me lembro de um provérbio brasileiro que dizia: "Deus criou o mundo em cinco dias e reservou dois somente para criar a Cidade do Rio de Janeiro".

Digo-lhe ainda: sejam modestos. Os senhores sabem que Cesar, quando percorria Roma em triunfo, tinha sempre ao seu lado um escravo e que lhe sussurrava: "Lembra-te de que és apenas um homem, lembra-te de que és apenas um homem..." Todas as manhãs, quando estou em Paris, ao escovar os dentes, eu me digo: "Lembra-te de que és apenas um homem". E se não me sinto curado e ainda sinto pontas de orgulho ao chegar ao escritório, trato de passar este filme e tudo fica melhor.

(FILME COM COELHOS E A SEGURANÇA DUREX)

Ainda um outro filme de poetas. Sejam os filhos de Vinicius de Moraes e não os filhos do Plano Cruzado. O Cruzado se desvaloriza em 2% ao dia. Vosso grande poeta é eterno. Essa é a força da poesia.

Estou quase terminando. Trouxe ainda mais dois filmes, um dos quais -- dentre os dois mil que já fiz -- é o de que mais me orgulho, porque os outros vendem automóveis, café e preservativos, mas este vende a vida. O filme trata do flagelo que ataca todos os nossos países e que é a droga. Acredito ser

.../.

dever de todos os senhores, seguradores, participarem das grandes campanhas e das grandes causas do país. E preciso participar da luta contra a AIDS, a droga, a fome, todas essas grandes causas que se constituirão nas grandes guerras do Terceiro Milênio. A guerra, na antiga acepção da palavra, está praticamente desaparecida da face da Terra. Não é por acaso que o Irã e o Iraque estão pondo um ponto final nos seus combates. Não é por acaso que Gorbachev e Reagan começaram a se dar as mãos. Não é por acaso que o fenômeno israelense vai chegar a uma solução. O mundo vai entrar em paz, graças à televisão. Esse grande meio de comunicação mundial nos mostrou que, afinal das contas, todos somos parecidos e temos que nos dar as mãos.

Os combates do futuro girarão em torno das grandes causas. Tomem conhecimento deles e participem. Quanto mais os senhores se associarem aos grandes combates, mais aparecerão como seguradores dignos de confiança.

Vamos passar o filme sobre a droga.

(FILME SOBRE A DROGA)

Este filme se refere à última campanha presidencial da França. Trata-se do filme que fiz para o Presidente François Mitterrand. Eu já havia trabalhado na campanha de 1981 e e repeti o trabalho na de 1988. Esse filme, que é o mais rápido do mundo, com 90 segundos e 800 planos, tenta resumir o conceito de François Mitterrand. Como já lhes disse no início da minha palestra, todos nós nascemos de um "slogan" ou dos gestos de grandes homens. Os políticos se definem por uma única fórmula. Nos sete primeiros anos de governo, Mitterrand se definia como "A Força Tranquila"; para os sete anos seguintes, a fórmula será "A França Unida". Por quê? Porque, depois de 200 anos de revoluções, guerras, combates internos, lutas de classe, finalmente os franceses aspiram a unidade que o presidente conseguiu e que o reelegeu.

Esse filme foi feito por mim, durante três meses de árduo trabalho. Montei o filme pessoalmente, plano por plano. O fato de ter conseguido resumir o pensamento de um homem em 90 segundos foi o grande presente que recebi da minha profissão, ou seja, a possibilidade de compreender as pessoas e de condensá-las para apresentá-las ao público.

(FILME QUE RESUME A HISTORIA DA FRANÇA)

Os homens sempre procuraram outros homens para protegê-los. Desde o início dos tempos, ainda na era do Homem de Neandertal, o

homem foi procurar o guerreiro e este inventou a guerra. Perturbado por esse fato, se voltou para os padres, mas estes inventaram as guerras religiosas. Sentindo-se perdido, o homem procurou os comerciantes -- nos Séculos XIV e XV, no período aureo de Veneza -- que trataram de inventar as guerras coloniais. Totalmente desnortado, o homem do Século XIX partiu em busca dos industriais, e estes inventaram a pior das guerras que é a luta de classes. Depois, totalmente perdido, os homens do início deste século procuraram os sábios e estes inventaram a guerra atômica. Então, esperemos que no Terceiro Milênio, que se aproxima, a confiança seja depositada nos poetas, nos comerciantes e nos imaginativos.

Finalmente, esta é a única mensagem que gostaria de lhes transmitir: sejam os seguradores comunicativos e verão que o mundo ficará melhor.

O DESAFIO DO CRESCIMENTO

CONFERÊNCIA DE MARCO ANTONIO MOREIRA
LEITE, DIRETOR EXECUTIVO DO CODISEG

Boa tarde, meus amigos.

Depois da belíssima apresentação feita, ainda há pouco, por esse verdadeiro mestre da comunicação - nosso convidado especial Jacques Seguela - o mínimo que eu posso fazer é pedir aos senhores que, pelo menos... (EM TOM DIVERTIDO) ... desculpem o meu sotaque! (AGUARDA REAÇÃO. CONTINUA NO MESMO TOM DESCONTRAÍDO) Quem quiser, pode, inclusive, solicitar tradução simultânea: o serviço continua funcionando normalmente. (AGUARDA NOVAMENTE, PARA, SO ENTAO, MUDAR DE TOM)

Bem, de qualquer maneira, meus amigos, é muito importante que, daqui para a frente, estejamos, mesmo, todos nós, falando a mesma língua. Porque, ao longo desses três dias de encontro, teremos uma oportunidade quase única de conversar sobre nossos problemas, nossas inquietações, nossos anseios - e, principalmente, nossos projetos para o futuro.

Sim, porque ninguém tem dúvidas de que estamos vivendo um momento especialmente significativo para o nosso mercado. Superando aquela fase - digamos assim - um pouco mais confusa, em que era difícil prever os rumos, as atitudes, as decisões a serem tomadas. (ENTRAM CENAS DE "PASTELAO". COMO TODOS, MOREIRA TAMBEM INTERROMPE POR INSTANTES, PARA OBSERVAR. DEPOIS COMENTA, COM BOM HUMOR:)

Claro que isso é apenas uma brincadeira. Confusos desse jeito, nós nunca chegamos a estar...

(TOM MAIS SERIO) Mas não há como negar que vivíamos, tempos atrás, uma fase... (COMO QUEM ESTUDA AS PALAVRAS) ... não vou dizer de marasmo, ou de estagnação... mas de menor dinamismo na indústria de seguros. Hoje, felizmente, isso já começa a fazer parte do passado. Nossa indústria volta a apresentar sinais de renovação, de mudança, de reordenação, em cada um de seus segmentos. Alguns se mostram, de início, um pouco mais dinâmicos do que outros - o que é natural em todo processo de renovação; de transformação; de retomada de desenvolvimento. Mas o importante é que ninguém está deixando de participar desse processo. E' claro que cada um tem seu próprio tempo de ação, seu "timing", seu ritmo de partida.

.../.

Uns arrancam na frente, outros saem um pouco mais tarde. Mas isso, como diria um grande especialista no assunto (TOM DIVERTIDO) - o ilustre professor Ayrton Senna da Silva - não significa, de forma alguma, menor força, ou menor capacidade de aceleração. Muito pelo contrário: é reagindo, superando adversidades, lutando pela conquista de novas posições, que conseguimos, na maior parte das vezes, nossas maiores e mais expressivas vitórias.

E se esse processo puder ser sincronizado, conjugado, orquestrado - e nada indica que isso não possa ser feito - em algum momento alcançaremos, todos nós, o mesmo ritmo. A mesma harmonia. Não como isolados virtuoses, preocupados unicamente com a riqueza ou o preciosismo de seus solos. Mas formando, enfim, uma grande orquestra, em que a participação de cada um é fundamental no resultado obtido por todos. Um resultado que seja, acima de tudo, gratificante para toda a platéia. Para todo o público. Que afinal de contas, é quem paga o espetáculo. (SOBE PEQUENO TEMPO DE SOM DA "ORQUESTRA")

Pois bem: foi no bojo desse processo de renovação que surgiu, no mercado, o CODISEG. No dia 14 de julho de 1987, os Presidentes da FENASEG, da FENACOR e do IRB, e o Superintendente da SUSEP, sentaram-se ao redor de uma mesa e assinaram dois documentos - uma Declaração de Principios e um Estatuto - dando vida, enfim, ao nosso Comité de Divulgação Institucional do Seguro.

E quando eu digo nosso, é isso, exatamente, que precisa ficar muito claro. O CODISEG não sou eu. Não é sua Diretoria Executiva. Não é seu Conselho de Administração. É muito mais do que isso. O CODISEG é cada um de nós que estamos aqui reunidos. O CODISEG é você. (APONTA) É toda a indústria brasileira de seguros. Todos que nos sentimos, de uma maneira ou de outra, envolvidos, motivados, ou estimulados, pelo assunto que dá nome a esta palestra: O Desafio do Crescimento. Porque estamos falando, senhores, do nosso futuro. Da nossa sobrevivência. Do desafio de encontrar as melhores saídas, as melhores soluções, as melhores alternativas, para problemas que falam de perto a cada um de nós.

A essa altura muita gente pode estar pensando: mas que direito tem o Diretor-Executivo de um órgão que nasceu ontem - e que muita gente ainda não sabe muito bem o que é e para que veio - de estar falando do nosso futuro, da nostra sobrevivência? De onde vem essa pretensão de falar por nós? Pela indústria de seguros?

Pois ée, Senhores.

Exatamente por isso, eu gostaria de agradecer a oportunidade de poder estar aqui, hoje, explicando um pouco melhor o

sentido, o significado, e a importância que passa a ter, para todos que vivem o dia-a-dia do mercado de seguros, a existência de um órgão como o CODISEG.

Vejam bem. Se em vez de dar à nossa conversa esse estilo mais direto, mais objetivo, eu tivesse optado por uma palestra um pouco mais formal, mais convencional, eu começaria fazendo uma saudação, por exemplo, ao Dr. Sérgio Augusto Ribeiro, Presidente desta Conferência, Presidente da FENASEG... e teria de acrescentar: "Fundador e Primeiro Presidente do Conselho de Administração do CODISEG, e hoje seu membro efetivo."

Eu me dirigiria também aos Drs. João Régis Ricardo dos Santos, Superintendente da SUSEP, e Ronaldo do Valle Simões, Presidente do IRB... e diria ainda: "Fundadores e Membros do Conselho de Administração do CODISEG."

Ao me referir ao Dr. Cláudio Milliet, Presidente da FENACOR, eu acrescentaria: "...e Presidente, também, do Conselho de Administração do CODISEG."

Eu cumprimentaria, ainda, algumas das personalidades mais expressivas do nosso mercado, como a Dra. Lúcia de Biase, o Dr. Alexandre Smith Filho, o Dr. José Eduardo Cavalcânti de Albuquerque, o Dr. Paulo Leão de Moura... e, às importantes funções que cada um deles ocupa, eu também teria que acrescentar: "...ilustres membros do Conselho de Administração do CODISEG."

E o que significa isso, meus amigos? Significa, antes de tudo, uma conquista muito importante. Significa que temos, pela primeira vez - para trabalhar por nós, para defender os nostros interesses - um órgão que consegue reunir, em torno da mesma mesa, em torno da mesma tribuna de debates, os quatro segmentos básicos do mercado: a Companhia de Seguros, o Corretor, o Ressegurador e a Susep. Mais ainda, eu diria: um órgão que consegue reunir, em pé de igualdade, o Governo e a Iniciativa Privada.

Portanto, o CODISEG - fruto, como vimos, do processo de dinamização do mercado - é, ao mesmo tempo, elemento indutor e alimentador desse processo. E pretende ser, acima de tudo, um fórum. Um ponto de encontro de entidades e pessoas representativas de diferentes segmentos da indústria de seguros - e que têm, como tal, interesses específicos, e em alguns casos, até, conflitantes - mas que souberam dar as mãos em torno de um objetivo comum, muito mais importante do que todos os outros: o desenvolvimento do mercado. Seu crescimento contínuo e sustentado. Um resultado que só pode nascer da união; do debate; da troca de experiências; da

constatação de que a nós - e somente a nós (FAZ GESTO ENGLOBANDO TODA A PLATEIA) - cabe definir e colocar em prática o conjunto de ações capazes de reconduzir a indústria de seguros ao caminho de sua verdadeira vocação de desenvolvimento.

Para conseguir isso, é fundamental trabalhar em equipe. Principalmente quando essa equipe - como os Senhores puderam constatar - se compõe de nomes plenamente identificados com o que o mercado possui de mais representativo. E é assim: exercitando a mais saudável convivência democrática - de forma aberta, livre, colocando na mesa todos os pontos de vista, todas as divergências, e buscando, invariavelmente, o caminho do consenso - que temos procurado desempenhar o papel que a indústria de seguros, como um todo, nos outorgou. Temos procurado evoluir exatamente como os rios: às vezes, fazendo meandros. Mas superando todos os os obstáculos. Seguindo o seu caminho. Fluindo. Sempre. E cada vez mais.

Bem... E que caminho estamos seguindo? Alguns meses depois da nossa criação, já é possível fazer um pequeno balanço - uma espécie de prestação de contas - das nossas atividades.

Primeiro, evidentemente, tratamos da instalação física e funcional da organização que se criava. São atividades que podem ser relacionadas em pouquíssimas palavras; mas que os Senhores, como pessoas ligadas a empresas altamente profissionalizadas, sabem como dão trabalho - e como demandam tempo. Um trabalho e um tempo que serão contabilizados, mais adiante, como agilidade e eficiência, num resultado diretamente proporcional à dedicação e ao cuidado com que se procurou montar a infraestrutura de um órgão importante como este.

No que diz respeito a este primeiro objetivo, acreditamos que a tarefa foi cumprida. Temos, hoje, uma organização adequada - mas que, nem por isso, deixa de buscar, permanentemente, maior aperfeiçoamento e evolução.

Ao mesmo tempo em que empreendíamos esse trabalho, era preciso nos dedicar ao planejamento. Primeiro, para identificar, com clareza, nossos principais objetivos. Em seguida, para priorizar nossas atividades em função desses objetivos - evitando, assim, a dispersão dos recursos. E finalmente, para lançar as bases do projeto mais importante, verdadeira chave de acesso às mudanças: a formulação de um plano estratégico de ação.

Chegamos a essa etapa - a do planejamento - de peito aberto. Sem posições preconcebidas. Sabíamos que seria preciso discutir profundamente cada ponto a ser abordado. Se o

objetivo principal era - como continua sendo - o crescimento do mercado, isso pressupõe, de início, um ponto A e um ponto B. Claro: estamos em A, e queremos alcançar B. Mas nós temos todas as informações sobre A? Conhecemos seus recursos, suas potencialidades, seus pontos fracos e fortes para enfrentar essa luta? Sabemos também, com precisão, onde fica esse ponto B? Ou seja - objetivamente: que crescimento estamos pretendendo? Em que prazo podemos atingi-lo? Que parâmetros utilizar para medir esse crescimento?

Definitivamente, tínhamos mais perguntas do que respostas. Era preciso achar o caminho. Passo a passo. "Caminante, el camino se hace al caminar".

Decidimos, então, que nosso primeiro passo era uma análise da situação. Quem somos? Onde estamos? Que podemos pretender? Sim, porque para que o CODISEG pudesse exercer sua função precípua - de divulgação e promoção dos seguros no Brasil, objetivando o desenvolvimento do mercado - seria preciso, antes, conhecer profundamente esse mercado. Foi o que nos dispusemos a fazer.

A primeira imagem que nos ocorreu foi de uma fotografia a ser tirada do mercado brasileiro de seguros. Percebemos, então, que seria necessário mais do que isso: precisaríamos, também, de uma radiografia. Era importante nos conhecer melhor, também, por dentro.

E ao chegar a esse ponto, vislumbramos mais um importante papel a ser desempenhado pelo CODISEG junto ao mercado: colaborar para a tomada de consciência da nossa realidade atual. Ajudar a enxergar nossas forças e nossas fraquezas. Ajudar a perceber as ameaças ao nosso crescimento. As oportunidades que o viabilizam. Os obstáculos a serem superados. Os desafios a serem vencidos.

Mais do que nunca, nossa "fotografia" e nossa "radiografia" deviam se aproximar o máximo possível do real. Para isso, seria importante captar essa realidade de diferentes ângulos; diferentes pontos de vista; vê-la, talvez, com olhos diferentes dos nossos. Para percebê-la melhor, não só numa visão panorâmica, abrangente, simplificadora, mas para conhecê-la, enfim, em todos os seus detalhes, em toda a sua complexidade.

Por isso - e para fugir ao máximo das visões preconcebidas, dos olhares apressados - decidimos procurar ajuda, utilizando os serviços de consultores externos especializados.

Os trabalhos encomendados - alguns já em fase de conclusão - podem ser divididos em dois setores distintos: Estudos e

Pesquisas no Campo da Investigação Macroeconômica, e Estudos e Pesquisas no Campo da Investigação Mercadológica.

O primeiro inclui, pela ordem: Estudos Sobre o Desempenho do Setor de Seguros no Brasil, Comparativamente a Outros Países; Estudos Sobre a Correlação Taxas de Inflação no Brasil e Receitas de Prêmios; e, finalmente, um Balanco Social do Mercado de Seguros.

O segundo foi dividido em duas partes: uma Pesquisa qualitativa e Quantitativa Sobre o Perfil do Mercado de Seguros na Ótica das Pessoas Físicas, e das Pessoas Jurídicas de Pequeno e Médio Porte; e uma Pesquisa Qualitativa Sobre o Perfil do Mercado de Seguros na Ótica dos Executivos de Seguradoras, dos Corretores, e dos Executivos de Grandes Empresas Seguradas.

Trabalhos, como se pode ver, de capital importância para uma análise profunda do mercado de seguros, em todos os seus segmentos. Daqui a pouco nós vamos falar sobre os resultados de alguns desses estudos. Por enquanto, continuando nosso rápido balanço de atividades, vamos mostrar um pouco do que foi feito em outra área. Uma área que chamariamos de pragmática, em contraposição à parte estratégica do nosso trabalho. .

A medida em que a etapa de instalação ia-se desenvolvendo, começava a sobrar energia no grupo. Resolvemos, então, dividir essa energia excedente em duas frentes. Primeiro: ações de apoio aos sistemas de informação. Segundo: ações na área da divulgação institucional.

Quanto ao primeiro item, o CODISEG nasceu consciente da prioridade que deveria dar ao tratamento da informação e ao uso da informática. Afinal, um órgão de divulgação vive, essencialmente, da informação. Se não houver a informação adequada e necessária, vamos divulgar o quê?

Sabíamos da carência de informações no nosso mercado. Carência de informações de toda ordem; de todo tipo. Ao nível das seguradoras, por exemplo, carência de informações sobre o mercado como um todo, sobre o desempenho da concorrência, sobre os corretores e sobre os segurados.

Os dados, quando existentes, padeciam de falta de atualidade. E as informações mais simples sobre o desempenho das seguradoras - como a arrecadação de prêmios, por exemplo - vinham sendo levantadas com muito esforço pela FENASEG. Não é de se estranhar que, num ambiente desse tipo, quem pode, tenta desenvolver suas próprias informações, e as mantém sob sigilo, como elemento estratégico no negócio.

Nesse estado de coisas, o poder pertence a quem possui a informação.

E poucos a possuem. Acreditamos, no CODISEG, que o desenvolvimento do mercado de seguros passa pela democratização da informação. E que o poder, num mercado maduro, em que o dado se encontra à disposição de todos, pertence a quem tem a capacidade de, a partir do dado, buscar a informação - e saber usá-la melhor. Por isso, nos dispusemos a apoiar iniciativas que visem levantar informações, tratar informações, e disseminar informações.

Nessa linha, identificamos a iniciativa - para nós, revolucionária - da SUSEP, de modernizar o sistema de informações que lhe são prestadas periodicamente pelas companhias de seguros. Percebemos que, desse processo, adviriam consequências bastante importantes para o mercado. E quando percebemos também que a SUSEP estava aberta a repartir essas informações - que a princípio eram para seu uso exclusivo - resolvemos nos engajar nesse processo.

E assim, contratamos, em comum acordo com a SUSEP, o desenvolvimento de um software para o tratamento e disseminação daquelas informações, geradas pelo sistema, que não fossem de caráter confidencial. E também daquelas que, agregadas, permitissem cotejar o desempenho individual de cada companhia com o desempenho das demais.

Software já pronto, concluímos que a entidade competente e adequada para a sua divulgação era a FENASEG, e não o CODISEG. E transferimos então para a FENASEG - entidade-membro do nosso Conselho de Administração - mediante convênio e sem qualquer ônus, não só o software que havíamos desenvolvido, mas também o hardware que havíamos adquirido para processá-lo.

Com o nosso apoio, está sendo vizibilizado outro importante passo na área de informações: a transferência da SUSEP para a FENACOR do cadastro dos corretores de seguros. Todos sabem da mais absoluta falta de informações e estatísticas sobre o universo dos corretores de seguros. Não dispomos hoje sequer da informação de quantos corretores existem, nem quantos são pessoas físicas ou jurídicas. Sobre suas operações, seus negócios, o que sabemos é de ouvir dizer. Acreditamos que brevemente, com a rede de informações que está sendo montada na FENACOR e nos seus sindicatos regionais, inclusive com o recadastramento de todos os corretores, estaremos iniciando um amplo processo de conscientização do que ocorre neste setor, com consequências positivas para o desenvolvimento do mercado.

Decisões corretas nascem de informações adequadas.

Além de apoiar o esforço de desenvolvimento de sistemas de informação por parte de outras entidades, o CODISEG vem-se dedicando, ele próprio, a se transformar num Centro de Informação e Documentação Sobre o Seguro, à disposição de todo o mercado. Além de termos acesso ao Banco de Dados da SUSEP sobre as seguradoras - ressaltadas as informações confidenciais - e ao Banco de Dados da FENACOR - quando ficar pronto - estamos desenvolvendo outros projetos na área.

Acabamos de desenvolver, por exemplo, com nossos consultores, um sistema para manipular, eletronicamente, os dados da pesquisa que fizemos sobre o perfil do mercado na ótica das pessoas físicas e das pessoas jurídicas de pequeno e médio porte. Esse sistema permite atender a consultas cruzando, em microcomputador, informações as mais diversas, levantadas na pesquisa. Colocamos em disquete todas as informações contidas em mais de dezesseis volumes impressos.

Esse software está, neste momento, funcionando em nosso stand, aqui no hotel, à disposição dos interessados.

Vamos falar agora das ações desenvolvidas na área da divulgação institucional. Vale lembrar, inicialmente, que esses trabalhos não representam o ideal, muito menos o que estaremos em condições de realizar quando pudermos dispor de todos os dados levantados pelas nossa pesquisas. Ou seja: quando pudermos direcionar todos os esforços no caminho que vai ser apontado pelo Plano Estratégico que se encontra em elaboração.

Temos certeza de que na próxima oportunidade estaremos aqui mostrando peças tão criativas, tão bem produzidas, quanto as que nos chegam de outros países, e conseguem nos entusiasmar. Mas, até lá, entendemos que o importante seria começar a agir. Passar da teoria ao campo da prática, atendendo às necessidades mais urgentes de segmentos que, num determinado momento, demandavam esse tipo de ação.

Vamos rever, então, algumas das peças desenvolvidas nesse período, lembrando que sua funcionalidade independe dos fatores que acabamos de mencionar, já que quase todas elas foram baseadas no critério de oportunidade, ou seja: explorando fatos e notícias da atualidade.

(SEGUE-SE PROJEÇÃO DAS PEÇAS, ACOMPANHADA DE COMENTÁRIOS DO EXPOSITOR).

Vamos falar agora de um setor a que temos dedicado grande parte dos nossos esforços: os trabalhos de pesquisa e consultoria.

Nas últimas semanas, começaram a chegar às nossas mãos os principais resultados dos primeiros estudos e pesquisas que encomendamos. Alguns são resultados finais, outros preliminares. Trata-se de uma massa muito grande de informações. Nossa tarefa, daqui por diante, será a de assimilar todos esses dados, processar todas essas informações, num trabalho de sedimentação; de incorporação. Isso, temos certeza, possibilitará a visão renovadora que procuramos. Que por sua vez, dará lugar, enfim, à ação renovadora; à ação modernizadora.

Um desafio que, na nossa opinião, não é só dos membros do CODISEG. Mas de todos nós, integrantes da indústria: o pessoal das seguradoras, os corretores, o pessoal das corretoras, do IRB, da SUSEP, da FUNENSEG, das Federações, dos Sindicatos, Clubes, Associações... De todos, enfim. Da grande equipe da indústria de seguros.

Num futuro breve, o CODISEG vai levar essas informações aos Senhores de forma estruturada. Mas nesse instante, julgamos importante passar-lhes alguns dos dados mais importantes que conseguimos levantar.

O primeiro estudo, como os Senhores viram, diz respeito ao Desempenho do Setor de Seguros no Brasil, Comparativamente a Outros Países. Ele já nos traz algumas revelações interessantes, que podem ajudar a mudar a ótica com que muitos pesquisadores costumam avaliar a situação da nossa indústria. Vamos explicar por quê.

Historicamente, o parâmetro mais usado para medir o desempenho de nosso mercado de seguros tem sido a comparação do valor anual dos prêmios recebidos pelas Companhias de Seguros com o Produto Interno Bruto.

Em nosso estudo, conseguimos levantar, pela primeira vez, uma longa série de relações Prêmios/PIB do Brasil, desde o ano de 1905 até 1987. Essa tabela, que evidentemente não cabe no nosso quadro, foi condensada, para efeito de avaliação, no gráfico que os Senhores estão vendo, e que mostra a variação que essa relação sofreu ao longo de determinados períodos.

Gostaríamos de frisar, mais uma vez, que esse levantamento é inédito. E vejam bem: durante todo esse período - praticamente oito décadas - não incluindo, apenas, os dados referentes a três anos - 1914, 15 e 16, os únicos que, por

enquanto, não logramos obter - somente treze vezes aconteceram relações acima de um por cento.

Costuma-se também, com a utilização do mesmo parâmetro - ou seja: a relação entre Prêmios e PIB - comparar o desempenho do setor segurador nacional com as performances de outros países. Desse cotejo resultam sempre conclusões de que o Brasil se caracteriza por baixos níveis nessa relação, na faixa de 0,8 a 0,9 por cento, enquanto países desenvolvidos - e mesmo em desenvolvimento - ostentam percentuais na faixa de cinco, seis e até oito por cento. Nossos levantamentos, nesse setor, incluíram mais de cinquenta países, mas, como seria difícil mostrar, aqui, a situação de todos eles, selecionamos alguns para mostrar, neste quadro (APONTA O TELA), referente ao desempenho no ano de 1985, os exemplos mais significativos que costumam ser utilizados.

Mas vejam bem, Senhores: é preciso muito cuidado na realização de análises desse tipo. A inexistência de padronização geral sobre a estrutura dos prêmios que as estatísticas de seguros apontam, conduz, com frequência, a comparações heterogêneas. No Brasil, as estatísticas dos prêmios de seguros não computam os dados referentes a contribuições do seguro social governamental - SINPAS -, da previdência complementar, e de parte do seguro-saúde privado. Nas estatísticas dos principais países, não se conhecem, em pormenores, as estruturas dos tipos componentes de seguros; Os relatórios resultantes dessas discussões cobrem cinco principais blocos de questões, onde se procura avaliar os sentimentos e opiniões dos entrevistados quanto aos seguintes fatores:

O papel do Governo e do setor, no desenvolvimento do mercado de seguros no Brasil;

O setor de seguros, seu negócio e seu produto;

O setor de seguros e o segurado;

A mensuração do setor de seguros e seu futuro;

A compreensão do papel do Codiseg.

Os resultados preliminares chegaram às nossas mãos nos últimos dias. São bastante polêmicos. A técnica da pesquisa é exatamente a de fazer aflorar os problemas, as inércias e os atritos que impedem, que entravam, o desenvolvimento do nosso mercado.

Esses resultados preliminares da pesquisa apontam para uma convergência muito grande nas opiniões dos diversos grupos de cada segmento. Isto é: os sete grupos de corretores têm um pensamento muito parecido. Da mesma forma, os grupos de seguradores e de segurados de grande porte.

mas as elevadas taxas observadas em alguns deles sugerem que incorporam números do todo, ou de parte, do seguro social.

Nós conseguimos vislumbrar, neste ponto, uma oportunidade para que o Brasil exerça um papel indutor, a nível internacional, do aperfeiçoamento e modernização da informação sobre os desempenhos dos países na sua atividade de seguros. ^{SEB}propondo, através de suas entidades-membro - SUSEP, IRB, FENACOR e outras ligadas à indústria do seguro - propondo, eu dizia, junto às suas congêneres internacionais, a necessidade de estabelecer padrões de informações que permitam adequadas comparações e análises dos parâmetros escolhidos.

Assim, para tornar homogêneas as comparações internacionais, com o sentido de posicionar o caso brasileiro, o CODISEG vem propor aos Senhores que passemos, doravante, a nos valer do conceito e do cálculo dos coeficientes de elasticidade. Ou seja: elasticidade dos prêmios de seguros, em relação à elasticidade de uma variável macroeconômica, como o Produto Interno Bruto. É nossa opinião que a contínua observação dos coeficientes de elasticidade permitirá a evidência relevante de o crescimento dos prêmios de seguros estar ou não superando o crescimento da economia como um todo.

Cabe esclarecer que o conceito de elasticidade, por nós utilizado, refere-se à relação entre os crescimentos percentuais dos prêmios de seguros e os do Produto Interno Bruto. Teremos, então, uma fórmula como esta (MOSTRA TELA), em que E significa o coeficiente de elasticidade do prêmio sobre o PIB.

Assim, no caso de um país que apresente um coeficiente de elasticidade igual a dois, se o PIB evoluir a quatro por cento num determinado período, o crescimento dos prêmios de seguros terá a variação positiva de oito por cento.

Utilizamos, em nossos estudos, o modelo linear de definição da elasticidade, por razões de simplificação, e por apresentar este modelo uma aproximação bem razoável ao da elasticidade exponencial, de maior rigor acadêmico, mas de

maior complexidade de uso. A respeito da aplicação de conceitos e valores da elasticidade Prêmios/PIB no Brasil, cabe-nos citar ainda os trabalhos pioneiros do Dr. Luis Mendonça, aplicados ao caso brasileiro em períodos de 1970 a 1984, e que já refletiam a importância deste indicador.

Através da observação dos níveis de elasticidade dos prêmios do setor de seguros do país, tem-se um retrato interessante do caso brasileiro - que tem apresentado, nos últimos vinte e cinco anos, como se vê no quadro (APONTA TELA0), uma monótona variação em torno da unidade, o que significa que a taxa de crescimento dos prêmios tem sido da mesma ordem da taxa de crescimento do PIB.

Aplicando-se, mais uma vez, a relação entre a taxa geométrica de crescimento anual dos prêmios de seguros e a taxa geométrica de crescimento anual do PIB, pode-se observar, neste outro quadro (APONTA NOVAMENTE), que, ao lado do Brasil, com características semelhantes, situam-se, entre outros, países como os Estados Unidos e o Canadá.

Essa situação traduz uma aderência importante entre as atividades setoriais do seguro e o nível geral de atividades da economia. Entretanto, à luz de novas comparações internacionais, como nós vamos ver agora, conclui-se que está faltando ao Brasil um certo dinamismo no desenvolvimento do seguro. Vejam bem: (MOSTRA TELA0) no período de 1980 a 1985, pelo menos vinte e cinco países desenvolvidos e em desenvolvimento - e o que é mais importante: posicionados nos mais variados níveis de renda per capita - ostentaram coeficientes de elasticidade Prêmios/PIB superiores a um, sendo que quinze países com níveis superiores a um virgula cinco; e quatro países com coeficientes superiores a dois.

Neste ponto, gostaríamos de dar mais uma contribuição ao desafio do crescimento, ajudando a estruturar esse nosso desejo - de desenvolver cada vez mais o mercado - pela identificação de um dos parâmetros de expressão desse desafio. Propomos que esse parâmetro seja a apresentação, daqui para a frente, ano após ano, de forma sustentada e contínua, da elasticidade brasileira em níveis superiores a um por cento. O que estamos propondo, na verdade, é o desafio de fazermos crescer os prêmios dos seguros, em ritmo superior ao do produto interno da economia.

Os padrões de referência para a sociedade seguradora brasileira devem ser obtidos em estruturas de países

dinâmicos, onde as taxas de crescimento dos prêmios vêm superando as taxas de crescimento global da economia. Nesse particular, é fundamental conferir (KOSTRA TELA0) a atuação dos países com taxa superior a dois - Coréia do Sul, Japão, Chile e Venezuela - e mesmo daqueles que superam um ponto cinco. Principalmente se nossa intenção é queimar etapas, absorvendo e adaptando tecnologias que possam promover alavancagem positiva nas operações de seguro no Brasil. Programas de intercâmbio técnico-operacionais deverão ser colocados criteriosamente em pauta dentro do setor segurador brasileiro, e o CODISEG manifesta, desde já, sua simpatia e seu apoio a iniciativas nessa linha.

Bem, Senhores. Ainda no campo da Investigação Macroeconômica Social, desenvolvemos estudo sobre um assunto de muita atualidade: a influência da inflação na receita de prêmios - analisando, entre outras, a relação Prêmios/PIB com a taxa de inflação em diferentes períodos. Os dados levantados e as conclusões obtidas também estarão, brevemente, nas mãos dos Senhores, dentro da linha de ação do CODISEG, de colocar à disposição dos diversos segmentos da indústria de seguros todas as pesquisas de interesse do mercado.

Estamos, também, muito próximos da conclusão de outro estudo inédito sobre o nosso setor de atividade, utilizando uma técnica bastante moderna e ainda pouco conhecida no Brasil. Queremos nos referir ao Balanco Social.

A estruturação de um Balanco Social complementa, de forma significativa, os Balancos Patrimoniais e de Resultados Econômicos que uma dada empresa apura e divulga periodicamente.

Seu sentido maior é caracterizar e dimensionar - qualitativa e quantitativamente - o rebatimento social das atividades econômicas da empresa sobre o ambiente em que opera ou funciona. O Balanco Social pode ser estruturado também para um setor de atividades.

Ele envolve informações relacionadas com recursos humanos, contribuições para o fisco, valores agregados ao crescimento econômico do meio em que o setor se insere, além de sua contribuição na implantação de programas de caráter social.

Ele se constitui, ainda, num verdadeiro trabalho de engenharia social, que extrapola a visão que se tem, tradicionalmente, do desempenho empresarial ou setorial. Introduce também conceitos novos, como o da família

corporativa, integrada pelo conjunto de estruturas funcionais a jusante e a montante da empresa ou setor.

Além disso, visa subsidiar, com suas informações, o planejamento estratégico setorial. E é peça importante nas políticas de comunicação social que o sistema deseja imprimir nas suas múltiplas interrelações com o Governo e a Sociedade em geral.

A título de curiosidade, é interessante relatar que no programa global de consolidação financeira da CHRYSLER - desenvolvido por Lee Iacocca, em 1979, junto ao Congresso dos Estados Unidos - o turning point, o ponto decisivo da negociação no Senado e na Câmara foi uma argumentação inteiramente baseada em parâmetros macroeconômicos-sociais-corporativos da própria empresa.

Como resultado dessa ação, a CHRYSLER obteve do Governo Americano a excepcional garantia de empréstimos de um bilhão e meio de dólares, que proporcionou o soerguimento da empresa em bases competitivas.

O que Iacocca fez, na verdade, foi traçar um quadro bastante claro - e bastante realista - do forte significado social que a capilaridade econômica do sistema CHRYSLER exercia junto a fornecedores e revendedores - e, por extensão, junto a boa parte da própria sociedade americana.

A estratégia do empresário, simulando as consequências sociais que poderiam advir dos problemas centrados na empresa - e, àquela altura, praticamente disseminados por todo o país - expandiu a dimensão de um problema econômico-financeiro de uma empresa para a verdadeira dimensão da expressão e magnitude de seu sentido macroeconômico-social.

Este, a nosso ver, é um exemplo que ilustra de maneira bastante significativa a importância do levantamento que estamos fazendo neste sentido - ou seja, o Balanço Social do mercado brasileiro de seguros.

Entre as informações obtidas ainda na fase preliminar do trabalho - sujeitas, portanto, a revisão - apresentamos aos senhores um levantamento sobre o nível dos prêmios de seguro per capita em diferentes países.

No ano de 1985, esse nível, no Brasil, ficou situado num patamar de 15 dólares - um índice bastante modesto, se comparado, como vemos (MOSTRA TELA), ao desempenho obtido em outros países.

Pela limitação de espaço do quadro, restringimos a comparação aos exemplos mais significativos, mas o levantamento completo incluiu um total de mais de cinquenta países.

Ainda no âmbito dos levantamentos efetuados para o Balanço Social, temos algumas estimativas sobre o número de empregos ligados à indústria dos seguros.

O setor segurador nacional, em seu núcleo central - composto pela SUSEP, IRB, Companhias Seguradoras, Corretores, Entidades de Pesquisa, Ensino e Sindicatos - oferece cerca de 182 mil empregos, agregando o número de prepostos e de auxiliares dos corretores.

Considerando-se o número de dependentes por empregado - com base num multiplicador de 2,8 ou de 3,8 - chegamos a uma família corporativa que pode ser dimensionada num mínimo de quinhentas mil pessoas, e num máximo de setecentas mil.

Além disso, estima-se um total de 45 mil empregos indiretos vinculados ao núcleo central, agregando a esse total um contingente indireto de 150 mil a 200 mil pessoas.

Chegaríamos, portanto, a um universo de 750 a 900 mil pessoas, ligadas, direta ou indiretamente, à grande família corporativa da indústria nacional de seguros.

Estamos tentando, ainda, estimar o número aproximado de segurados que integram o nosso mercado. Uma série de investigações que se encontram em desenvolvimento já permitiu concluir que, só no ramo de vida em grupo, esse universo era da ordem de pelo 25 milhões de pessoas em 1986 - incluindo-se, aí, titulares e dependentes.

Estamos ainda, nesse trabalho, desenvolvendo estudos sobre a estrutura de gastos dos diversos segmentos de consumidores com o produto seguros. E estamos levantando também outros indicadores macroeconômico-sociais da nossa indústria.

Quanto ao segundo núcleo dos estudos e pesquisas que encomendamos - para melhor conhecimento do mercado - vamos falar agora de dois trabalhos feitos no campo da Investigação Mercadológica.

O primeiro é uma Pesquisa Qualitativa e Quantitativa Sobre o Perfil do Mercado de Seguros, na Ótica das Pessoas Físicas e das Pessoas Jurídicas de Pequeno e Médio Porte.

Essa pesquisa nos proporcionou a obtenção de dados importantes a respeito de diversos fatores, como o nível de conhecimento da população sobre o assunto; o índice de posse de seguros; a imagem das seguradoras e do produto junto ao público; o conceito do Governo como órgão fiscalizador; e os hábitos de exposição à mídia por parte do consumidor. Esses dados já se encontram no CODISEG, tanto impressos como em meio magnético - e, como dissemos anteriormente, os senhores poderão, em nosso stand, aqui no hotel, acessar o micro que contém essas informações.

Ainda no âmbito dessa pesquisa, fizemos um estudo muito interessante, chamado Análise Multivariada, que consiste em apresentar aos entrevistados uma série de frases - algumas expressando uma posição mais conservadora, e outras, posições menos conservadoras - e pedindo que atribuam notas às frases com as quais eles mais se identificam.

As conclusões são muito interessantes. A análise do perfil da pessoa física - feita entre segurados e não-segurados - praticamente não apresenta diferenças relevantes, o que denota uma grande semelhança de atitudes e opiniões entre eles: quando se trata de preocupação com o futuro, de busca de tranquilidade e segurança, segurados e não-segurados têm a mesma opinião.

Outra informação obtida nesse estudo é que os homens são mais conservadores que as mulheres; e mais conservadores na faixa etária acima dos 35 anos, independente da classe sócio-econômica a que pertençam.

Não é verdadeira a imagem que se poderia fazer do não-segurado como uma pessoa que tem uma visão mais ou menos despreocupada da vida. As pessoas que não têm seguro se preocupam - tanto quanto as seguradas - com questões como, por exemplo, segurança e futuro da família.

As explicações para o fato de essas pessoas não terem feito seguro devem ser buscadas, prioritariamente, em outros motivos, tais como: Oportunidade. Preço. Credibilidade das seguradoras. E imagem do produto.

Notável, ainda, a total unanimidade dos pesquisados em relação à frase: "TRANQUILIDADE E SEGURANÇA SÃO ESSENCIAIS PARA SE VIVER BEM".

Na opinião dos pesquisadores, esta frase é um excelente tema

para o marketing de seguros.

O outro estudo contratado pelo CODISEG no campo da investigação mercadológica constou de uma Pesquisa Qualitativa Sobre o Perfil do Mercado de Seguros, na Ótica dos Executivos de Seguradoras, Corretores e Executivos de Grandes Empresas Seguradas.

O trabalho foi desenvolvido dentro da técnica de grupos de discussão. Essa técnica consiste na realização de debates com grupos que apresentem alguma característica homogênea básica importante. Nesse caso, foram constituídos três tipos de grupos: os de seguradores, os de corretores e os de segurados "Pessoas Jurídicas de Grande Porte".

Ao todo, foram realizados dezoito grupos de discussão - no Rio, em São Paulo, Blo Horizonte e Porto Alegre.

Os debates foram dirigidos sempre por um profissional estranho ao grupo, e leigo no assunto de seguros, para evitar ao máximo o viés, a opinião preconcebida. Os profissionais envolvidos têm muitos anos de experiência nos mais diversos tipos de pesquisa de opinião e de mercado. De posse de um roteiro previamente elaborado pela empresa encarregada da pesquisa junto com a Diretoria Executiva do CODISEG, sua função era de dirigir os debates de forma a que todos os participantes pudessem dar sua contribuição, buscando sempre perseguir uma linha de consenso do grupo.

Os relatórios resultantes dessas discussões cobrem cinco principais blocos de questões, onde se procura avaliar os sentimentos e opiniões dos entrevistados quanto aos seguintes fatores:

O papel do Governo e do setor, no desenvolvimento do mercado de seguros no Brasil;

O setor de seguros, seu negócio e seu produto;

O setor de seguros e o segurado;

A mensuração do setor de seguros e seu futuro;

A compreensão do papel do Codiseg.

Os resultados preliminares chegaram às nossas mãos nos últimos dias. São bastante polêmicos. A técnica da pesquisa é exatamente a de fazer aflorar os problemas, as inércias e os

.../.

atritos que impedem, que entavam, o desenvolvimento do nosso mercado.

Esses resultados preliminares da pesquisa apontam para uma convergência muito grande nas opiniões dos diversos grupos de cada segmento. Isto é: os sete grupos de corretores têm um pensamento muito parecido. Da mesma forma, os grupos de seguradores e de segurados de grande porte.

Apontam também para uma postura muito crítica de cada segmento da indústria em relação aos outros, acompanhada de uma auto-indulgência com relação aos seus próprios problemas.

Estamos convencidos de que, em algum momento, as pessoas que integram os diferentes segmentos da nossa indústria vão ter que se debruçar sobre esses problemas. Enxergá-los com clareza. E trabalhar na sua solução.

Bem, amigos. Como os senhores podem ver, o rio continua fluindo. Ora em curso tranquilo, ora em corredeiras. Às vezes em linha reta, às vezes fazendo meandros. Nosso trabalho evolui; e à medida que vamos coligindo e processando essa imensa massa de informações, avançamos mais um pouco em nossa tentativa de conhecimento mais profundo do mercado. Já sabemos bastante - embora não tudo - sobre o ponto A. O ponto onde estamos hoje. E começamos a encarar com nova reserva de energias o caminho que nos levará, enfim, ao almejado ponto B.

Mas antes de colocar o pé na estrada - antes de iniciar essa grande arrancada em direção à meta que pretendemos atingir - talvez seja este o momento de parar para uma reflexão um pouco mais profunda. Para uma avaliação cuidadosa de nossas forças, nossas potencialidades - e, acima de tudo, dos nossos ideais.

Ao aceitar a missão que lhe foi outorgada pela indústria de seguros - ou seja: aparelhar-se para funcionar como um eficiente órgão de comunicação - o CODISEG, desde o início, teve plena consciência de que isso prescuppõe, fundamentalmente, a existência de um canal de mão dupla.

Sim, porque - como os Senhores sabem - todo canal de comunicação tem um caminho de ida... e tem um caminho de volta. Existe alguém do lado de lá. Alguém que não quer somente ouvir. Alguém que também espera ser ouvido. E mais que isso: alguém que espera ser atendido, nas pretensões que tem - e que considera justas. E é desse alguém, primordialmente, que depende o futuro do nosso mercado.

O primeiro passo, portanto, no caminho do nosso desenvolvimento, pressupõe um conhecimento mais profundo do consumidor. Temos que chegar até esse consumidor. Descobrir quem é ele. Onde está. Quais são suas necessidades. Suas idéias, opiniões, atitudes, comportamentos. Seu nível de renda. De poupança. Sua estrutura de gastos. Sua cesta de consumo.

Conhecer implica analisar. Segmentar. Deixarmos de enxergar o segurado como uma multidão - sem rosto e sem nome, sem lenço e sem documento.

E ao mesmo tempo que vamos conhecendo o nosso consumidor, temos que ir nos adaptando a ele.

Adaptando nosso produto. O preço de nosso produto. Adaptando nossos canais de comercialização. E adaptando, fundamentalmente, nossa comunicação. Nossa linguagem.

Se tivéssemos que dar um nome a tudo isso - a todas essas atividades, a todas essas ações - este nome seria marketing.

Marketing, senhores, é a nossa receita. É a nossa última resposta ao desafio do crescimento - tema da nossa palestra.

Resumindo o que entendemos por marketing, diríamos: além de ser um conjunto de técnicas, é, antes de tudo, um questão de atitude. Atitude de quem coloca a prioridade no consumidor. O enfoque do seu negócio na necessidade do consumidor.

Gostariamos de dar um exemplo bem-humorado. O exemplo do fabricante de brocas. Quando ele pensa que o negócio dele é vender brocas, ele não está fazendo marketing. Na realidade, ninguém compra broca porque quer broca: compra-se broca para fazer furo. Assim, quando o fabricante de brocas sabe que o seu negócio é vender furos - aí, sim, podemos dizer: ele está fazendo marketing.

Portanto, para atrair o consumidor, temos que pensar no que ele precisa. Depois, temos que ouvir o que ele diz - para entender o que ele quer. Temos, enfim, que nos comunicar com ele. Falar e ouvir. Ouvir e falar.

Cada segmento de consumidor demanda produtos diferenciados. Demanda também canais de comercialização diferenciados, capazes de chegar a ele, usando linguagens diferenciadas.

Até que um dia, conseguiremos dominar todas as linguagens. De todos os segmentos. Nesse dia, estaremos muito mais próximos

do nosso consumidor. Aquele consumidor que era apenas um rosto perdido na multidão. Aquele que não tinha nem lenço, nem documento. E boa parte do desafio estará vencida.

Existe uma regra em marketing: é mais fácil atuar sobre as forças internas de uma empresa - e, diríamos nós, de um setor - do que sobre as forças externas do mercado.

Para desenvolver o nosso mercado, será necessário mudar opiniões. Quebrar tabus. Transformar atitudes e comportamentos do consumidor. Mas só conseguiremos fazer tudo isso se conseguirmos, primeiro, vencer nossas próprias resistências às mudanças. Mudanças para adaptar nossos produtos, os preços dos nossos produtos, e os nossos canais e métodos de comercialização. Mudanças nas nossas atitudes e comportamentos frente ao consumidor.

Não será mais fácil mudar a cabeça das setecentas ou novecentas mil pessoas que integram a nossa família corporativa, do que mudar a cabeça de vinte, cinquenta, ou cem milhões de consumidores?

Precisamos mudar. Sempre. Renovar constantemente. E para mudar, precisamos ter a coragem de enxergar nossas mazelas. Nossas deficiências. E eliminá-las ou atenuá-las. Mas, precisamos, principalmente, confiar nas nossas forças. No nosso potencial. E nas oportunidades que somos capazes de criar.

Vamos seguir juntos. Cada um fazendo sua parte, e confiando que seu companheiro também fará a dele. Não usar a inércia do outro como desculpa para a sua. Confiar que seu exemplo estimulará o companheiro. Porque a coragem que cada segmento da indústria for capaz de demonstrar para se enxergar exatamente como é - e mais que isso: a coragem de realmente mudar - transmitirá o mesmo sentimento, a mesma força, a todos os demais segmentos.

Este é o momento, meus amigos. O momento de nos juntarmos. De concentrarmos nossos esforços, nossos talentos, e o melhor de nosso trabalho, para empreender, enfim, esta grande arrancada em direção a um novo tempo.

Ao fechar esta palestra, vamos resumir nossas idéias em relação ao desafio do crescimento com esta mensagem: além do crescimento, nosso desafio é o desafio da modernidade. O desafio do futuro.

Faltam apenas onze anos para que sejamos a indústria de seguros do terceiro milênio. E esse terceiro milênio pode chegar. Estaremos preparados para ele. Estaremos prontos. Fazendo a nossa parte.

Caminhemos juntos, amigos, em direção a esse novo tempo. Ajudando a fazer dele um tempo cada vez melhor. Mais justo. Mais humano.

Porque este será, sem qualquer dúvida, o mais importante desafio que poderemos vencer.

E vamos vencê-lo.

Muito obrigado pela sua atenção.

QUADRO 1

RELACAO PREMIO/PIB NO BRASIL - PERIODO DE 1905/1987

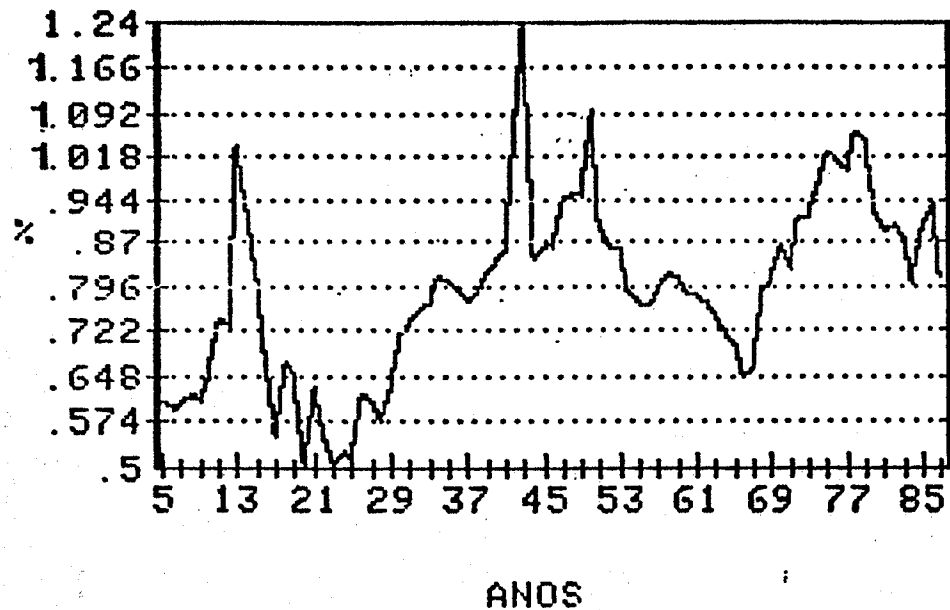
ANOS	PREMIOS/PIB (%)	ANOS	PREMIOS/PIB (%)
1905	.61	1947	.95
1906	.59	1948	.95
1907	.60	1949	.95
1908	.62	1950	1.10
1909	.60	1951	.90
1910	.64	1952	.80
1911	.74	1953	.80
1912	.73	1954	.78
1913	1.04	1955	.76
1914	-	1956	.76
1915	-	1957	.79
1916	-	1958	.82
1917	.50	1959	.81
1918	.67	1960	.78
1919	.65	1961	.77
1920	.50	1962	.76
1921	.60	1963	.74
1922	.56	1964	.72
1923	.50	1965	.65
1924	.53	1966	.65
1925	.51	1967	.67
1926	.60	1968	.80
1927	.60	1969	.80
1928	.57	1970	.86
1929	.60	1971	.80
1930	.70	1972	.91
1931	.73	1973	.90
1932	.76	1974	.90
1933	.77	1975	1.03
1934	.81	1976	1.01
1935	.80	1977	.99
1936	.78	1978	1.04
1937	.77	1979	1.04
1938	.79	1980	.91
1939	.82	1981	.89
1940	.84	1982	.90
1941	.86	1983	.87
1942	1.10	1984	.80
1943	1.23	1985	.89
1944	.84	1986	.94
1945	.86	1987	.81
1946	.86

FONTES: AGREGADOS MACROECONOMICOS: GOLDSMITH, RAYMOND W., BRASIL, 1850-1984, IBGE, REVISTA DE SEGUROS, ANUARIO DE SEGUROS, RELATORIO DA INSPECTORIA DE SEGUROS, IRE, FENASEG.

OPS: ATE 1943 PREMIO BRUTOS, DE 1944 EM DIANTE PREMIO LIQUIDOS DE RESSEGUROS

GRÁFICO 1

PREMIOS DE SEGUROS - % DO PIB



.../.

RELAÇÃO PREMIOS/PIB - 1

QUADRO 2

FAIXA	PAISES	VALOR
8 - 9	IRLANDA	8.21
7 - 8	EUA SUIÇA REINO UNIDO	7.57 7.41 7.18
6 - 7	JAPÃO ÁFRICA DO SUL COREIA DO SUL	6.94 6.77 6.63
5 - 6	ALEMANHA OCIDENTAL HOLANDA FINLÂNDIA AUSTRÁLIA	5.91 5.62 5.17 5.02
4 - 5	CANADÁ ZIMBABWE SUECIA DINAMARCA FRANÇA ÁUSTRIA NORUEGIA	4.91 4.67 4.66 4.52 4.41 4.35 4.26
3 - 4	NOVA ZELÂNDIA BÉLGICA PANAMÁ ISRAEL	3.91 3.81 3.55 3.14
2 - 3	LUXEMBURGO VENEZUELA MALÁSIA PORTUGAL QUÊNIA SINGAPURA ARGENTINA ITALIA	2.91 2.61 2.59 2.58 2.52 2.39 2.37 2.08
1 - 2	CHILE ESPANHA MARRUÇOS TUNÍSIA COSTA DO MARFIM COLÔMBIA FILIPINAS APÊLIS KUWAIT PERU ÍNDIA TAILÂNDIA GRÉCIA LÍBIA EGITO	1.98 1.91 1.82 1.64 1.51 1.46 1.36 1.36 1.35 1.25 1.26 1.15 1.08 1.06 1.06
0 - 1	MEXICO GUATEMALA NIGÉRIA BRASIL PAQUISTÃO INDONÉSIA TURQUIA IRAN	.95 .92 .91 .85 .78 .74 .47 .37

FONTES : SIGMA (SWISS RE), IRB, IBGE, FMI

QUADRO 3

ELASTICIDADE PREMIOS/PIB NO BRASIL

PERIODO	COEFICIENTE DE ELASTICIDADE (*)
1966 a 1985	1.01
1970 a 1985	1.01
1975 a 1985	.97
1980 a 1985	.99
1980 a 1987	.97

(*) RELAÇÃO ENTRE A TAXA GEOMÉTRICA DE CRESCIMENTO ANUAL DOS PREMIOS DE SEGUROS E A TAXA GEOMÉTRICA DE CRESCIMENTO ANUAL DO PIB.

QUADRO 4

PAISES COM ELASTICIDADE DOS PREMIOS EM RELAÇÃO AO PIB PRÓXIMA DE 1.0

FAIXA: 0.95 a 1.05 NO PERÍODO 1980/1985

PAISES	80/85	60/85
EUA	1.02	1.09
CANADÁ	1.02	1.02
BRASIL	.99	1.01
ARGENTINA	.98	1.06
PORTUGAL	.98	1.05
PERU	.96	1.22
FILIPINAS	.96	.11

(*) 1975/1985

QUADRO 5

ELASTICIDADE - PREMIOS/PIB

PAISES/PERIODOS	60/85	70/85	75/85	80/85
ALEMANHA OCIDENTAL	1.38	1.41	1.41	1.54
AUSTRIA	1.35	1.36	1.16	1.37
AUSTRALIA	1.04	.97	1.12	1.05
AFRICA DO SUL	1.19	1.16	1.34	1.74
ARGENTINA	1.56	.63	.99	.98
ARGELIA	-	-	1.14	.43
BELGICA	1.09	1.09	3.04	.87
BRASIL	1.01	1.01	.97	.99
CANADA	1.02	1.05	1.06	1.62
COREIA DO SUL	-	-	1.91	2.34
CINGAPURA	-	-	1.11	.86
COLOMBIA	-	-	1.11	1.16
CHILE	-	-	-	2.04
COSTA DO MARFIM	-	-	-	.54
DINAMARCA	1.12	1.15	1.24	1.19
EUA	1.09	1.06	1.05	1.06
ESPAHHA	1.06	.92	.96	1.13
EGITO	-	-	1.02	1.35
FRANCA	1.25	1.23	1.21	1.32
FINLANDIA	1.35	1.30	1.24	1.67
FILIPINAS	1.09	.91	.98	.98
GRECIA	-	-	1.07	.94
GUATEMALA	-	-	-	-
HOLANDA	1.14	1.11	.96	1.19
ITALIA	1.12	1.01	.96	1.34
IRLANDA	1.25	1.29	1.47	1.51
INDIA	1.09	1.09	1.04	1.14
INDONESIA	-	-	1.24	1.74
ISRAEL	1.41	1.41	.98	1.08
IRAN	-	-	.52	.44
JAFAC	1.38	1.40	1.73	2.12
KUWAIT	-	-	-	-.87
LUXEMBURGO	-	-	-	1.51
LIEIA	-	-	-	-
MEXICO	1.04	1.02	1.04	1.08
HALASIA	-	-	1.24	1.65
MARROCOS	-	-	1.69	.96
NORUEGA	1.10	1.17	1.66	1.26
NOVA ZELANDIA	.99	.94	.98	1.23
NIGERIA	-	-	1.06	1.15
PORTUGAL	1.07	1.03	.97	.96
PAGUISTAO	1.26	.74	-	1.22
PANAMA	-	-	-	-
PERU	-	-	1.22	.96
QUENIA	-	-	-	.96
REINO UNIDO	1.22	1.30	1.28	1.53
SUICA	1.32	1.49	1.74	1.57
SUECIA	1.13	1.26	1.19	1.28
TURQUIA	-	-	1.05	1.20
TAILANDIA	-	-	1.35	1.71
TUNISIA	-	-	-	1.36
VENEZUELA	1.41	1.38	1.56	2.03
ZIMBABWE	-	-	-	-

FONTES: BRASIL-IPB, IBGE - OUTROS PAISES: SIGMA/SWISS RE COMPANY, VARIOS NUMEROS; FMI - VARIOS NUMEROS

QUADRO 6

DESTAQUE DAS PERFORMANCES INTERNACIONAIS DA ELASTICIDADE SEGURO/FIB

(classificacao com base no periodo 1980/1985)

CLASSE	PAISES	COEF. DE ELASTICIDADE (80/85)
A (ELASTICIDADE ACIMA DE 2)	COREIA DO SUL	2.34
	JAPAO	2.12
	CHILE	2.04
	VENEZUELA	2.03
B (ELASTICIDADE ENTRE 1.5 e 2)	AFRICA DO SUL	1.74
	INDONESIA	1.74
	TAILANDIA	1.71
	MALASIA	1.65
	SUICA	1.57
	ALEMANHA OCIDENTAL	1.54
	REINO UNIDO	1.53
	LUXEMBURGO	1.51
C (ELASTICIDADE ENTRE 1.25 e 1.50)	IRLANDA	1.51
	EGITO	1.39
	AUSTRIA	1.37
	FRANCA	1.35
	ITALIA	1.34
	TUNISIA	1.30
SUECIA	1.28	

PREMIOS DE SEGUROS PER CAPITA (US\$) - QUADRO B

PAISES/ANOS	1960	1970	1975	1980	1985
ALEMANHA OCIDENTAL	40	125	323	705	607
AUSTRIA	19	58	177	401	384
AUSTRALIA	68	143	317	464	511
AFRICA DO SUL	16	38	63	126	115
ARGENTINA	7	18	44	128	51
ARGELIA	-	-	9	25	36
BELGICA	39	90	64	481	313
BRASIL	2	4	12	18	15
CANADA	105	179	341	527	685
COREIA DO SUL	-	-	8	43	146
CINGAPURA	-	-	54	115	163
COLOMBIA	-	-	6	14	17
CHILE	-	-	-	22	26
COSTA DO MARFIM	-	-	-	23	11
DINAMARCA	43	112	264	537	512
EUA	175	331	495	833	1257
ESPAHHA	5	22	65	99	81
EGITO	-	-	3	4	10
FRANCA	31	88	225	445	417
FINLANDIA	22	68	232	524	527
FILIPINAS	2	3	5	10	8
GRECIA	-	-	22	47	36
GUATEMALA	-	-	-	-	13
HOLANDA	40	119	354	646	482
ITALIA	10	35	80	140	154
IRLANDA	25	59	112	316	427
INDIA	1	1	2	3	3
INDONESIA	-	-	1	2	4
ISRAEL	18	49	111	186	169
IRAN	-	-	8	10	9
JAPAO	11	75	187	454	761
KUWAIT	-	-	-	178	156
LUXEMBURGO	-	-	-	383	318
LIBIA	-	-	-	-	71
MEXICO	6	6	11	22	22
MALASIA	-	-	15	35	51
MARROCCO	-	-	9	17	10
NORUEGA	42	91	275	538	600
NOVA ZELANDIA	33	100	191	261	272
NIGERIA	-	-	3	8	7
PORTUGAL	6	17	46	66	53
PAQUISTAO	0	2	-	2	2
PANAMA	-	-	-	-	79
PERU	-	-	13	10	9
QUENIA	-	-	-	11	7
REINO UNIDO	57	93	216	538	578
SUICA	67	159	446	1017	1062
SUECIA	59	128	321	598	552
TURQUIA	-	-	4	4	5
TAILANDIA	-	-	3	6	9
TUNISIA	-	-	-	18	19
VENEZUELA	10	15	36	74	77
ZIMBABWE	-	-	-	-	28

FONTE: IBGE, NACOES UNIDAS, FMI, IRB, SIGMA/SWISS RE

DISCURSO DO PRESIDENTE DO
INSTITUTO DE RESSEGUROS DO BRASIL

RONALDO DO VALLE SIMÕES

S U M Á R I O

1. O PANORAMA INTERNACIONAL: CAPITALISMO EVOLUTIVO E SOCIALISMO SOB REVISÃO
2. PERMANÊNCIA DO QUADRO DE DISPARIDADES
3. A OPERAÇÃO DE RESSEGURO E OS MERCADOS LOCAIS: LIBERDADE NO SETOR DE SERVIÇOS?
4. SEGURO, RESSEGURO E A NOVA CONSTITUIÇÃO
5. O VALOR DO MODELO EM VIGOR
6. O IRB: UM BANCO DE SEGUROS
7. CONCLUSÃO

1. O PANORAMA INTERNACIONAL

Está em marcha, nos dias de hoje, um processo de substituição da sociedade industrial, com transformações substanciais que não se limitam aos métodos e estruturas do campo econômico. Tais transformações têm reflexos e conseqüências no campo doutrinário: discute-se a própria natureza da ordem econômica, em todas as suas escalas, sobretudo no tocante às suas interdependências internacionais.

Como sempre, nessas discussões, muitos são induzidos a conclusões extraídas de fenômenos econômicos observados em países altamente industrializados, onde está em emergência a sociedade pós-industrial. Mas serão tais conclusões válidas para o resto do mundo, para as economias que permanecem periféricas e dependentes?

Ao final do século passado e até os anos 70 deste século, o capitalismo e socialismo bipolarizavam as divergências, como fórmulas antitéticas de ordenação da economia. Hoje, no entanto, ao final dos anos 80, os dois sistemas econômicos já não têm as mesmas antigas características, mudando-se o quadro das respectivas diferenças. A Perestroika, na União Soviética, introduz numa economia estatizada o socialismo de mercado. E nos Estados Unidos, os fundos de pensão deflagraram, há anos, o que Peter Drucker chamou de Revolução Invisível. "Se o socialismo, disse ele, for definido como a propriedade dos meios de produção pelos trabalhadores" - e essa é não só a definição ortodoxa, como também a única rigorosa - "então os Estados Unidos são a primeira nação realmente socialista". Números que fundamentaram essa afirmação: na primeira metade dos anos 70, através dos seus fundos de pensão, os empregados das empresas americanas possuíam 25 por cento do capital acionário delas, fatia suficiente para o seu controle. Mas, segundo as projeções então feitas por Drucker, em 10 ou 20 anos aquela quota evoluiria para 50 por cento. Uma variante dessa democratização do capital é a atual fórmula inglesa de privatização de suas empresas estatais.

Não ficam somente nesse plano, as profundas distinções que separam, economicamente, os países em desenvolvimento das sociedades tecnológicas avançadas. Estas, com 25% da população mundial, têm fatia de 78% no produto global. Isso explica sua larga hegemonia no comércio internacional. Nesse comércio, diga-se de

.../.

passagem, houve declínio da participação brasileira. Não obstante o crescimento aparentemente notável de nossas exportações, em valores absolutos, a verdade é que elas decresceram em termos relativos, caindo de 2% das exportações mundiais em 1950, para o nível atual de 1%.

2. PERMANÊNCIA DO QUADRO DE DISPARIDADES

Creio ser desnecessário um exaustivo exercício analítico ou consulta à informação estatística mais ampla, para chegarmos à conclusão óbvia de que, após tantas décadas de libertação política das nações coloniais do Terceiro Mundo, este continua exposto e vulnerável à supremacia econômica dos países desenvolvidos.

Supremacia não é status que se deseje perder. Ninguém, salvo os santos e os sábios, abrem mão graciosamente de seus poderes. E no jogo internacional, o que se observa hoje? Em países tecnologicamente mais avançados, a explosão do setor de serviços, tradicionalmente um setor auxiliar dos outros, exercendo atividades complementares, agora aloja-se em todas as áreas de produção, invadindo todos os espaços. E é esta a característica marcante da nova sociedade, para a qual ainda não existe rótulo definitivo, sociedade pós-industrial? Sociedade do conhecimento? Sociedade da informática?

Nesse quadro de profundas mudanças estruturais na economia, reemergem as tentativas, no terreno diplomático, de reformulação do GATT, instrumento multilateral de disciplina do comércio de mercadorias. Pretende-se estender esse instrumento ao setor de serviços, com a pretensão de até instalar-se a plena liberdade de comércio internacional, já que ao longo dos anos multiplicaram-se no Terceiro Mundo os mecanismos de proteção e defesa de economias nacionais nessa área.

Em relação ao seguro, são conhecidas as posições da nossa Federação Interamericana de Empresas de Seguros-FIDES, assumidas em foros internacionais de debate dessa questão. Este ano, em trabalho apresentado ao Comitê Europeu de Seguros, defendeu a FIDES os seguintes princípios:

- proteção global da indústria seguradora em seu conjunto;

.../.

- autonomia para a política de desenvolvimento de ca da país;
- respeito aos objetivos de política geral das leis e dos regulamentos nacionais;
- proteção e promoção da poupança e inversões internas.

Desde cedo, quando amanheciam as tentativas de refomulação do GATT, a isso de pronto reagiu a FIDES, afirmando que os seguradores são amantes da liberdade e da menor intervenção do Estado, mas que essa é uma posição finalista a que se deve chegar sem desequilíbrio dos mercados. E acrescentou: "Quase todos os nossos países mantêm reservas de mercado em favor das seguradoras nacionais. A inserção de um grande mercado, onde por definição as tarifas tendem a ser menores, num pequeno mercado, onde pela mesma razão as tarifas não podem ser menores, levaria à devastação do pequeno mercado, sem dumping, só por diferenças naturais".

Não se pense que os grandes desprezam a possibilidade de inserção em pequenos mercados. Uma seguradora de país desenvolvido tornou-se grande pelo lema que ainda hoje mantém: "a cent a year", expressão que contém o mesmo ensinamento de um provérbio nosso, segundo o qual "de grão em grão, a galinha enche o papo".

Nem sempre os países desenvolvidos se limitam à paciente espera de soluções diplomáticas, por eles propostas em foros internacionais. Nessa questão de serviços, um deles promoveu há pouco duas investigações, para dar suporte factual a uma decisão sobre represálias comerciais: uma, no mercado de seguros de vida da Coreia do Sul; outra, na legislação brasileira de informática. Quanto ao Brasil, a retaliação veio afinal, no mês passado, não com base na lei de proteção ao setor de informática, mas sob a alegação de uso indevido de patentes estrangeiras de produtos farmacêuticos.

3. A OPERAÇÃO DO RESSEGURO E OS MERCADOS LOCAIS

Nessa polêmica internacional, o que importa e tem relevo para os países em desenvolvimento, num exame sereno e objetivo da questão, é saber se suas economias podem ou não abrir mão da reserva de mercado, em favor de seguradoras nacionais. Esse não é tema para ser tratado com preconceitos ou xenofobia. Na sua aborda

.../.

gem, cabe a observação preliminar de que, em termos de política econômica, salta no primeiro plano a natureza especial do seguro, instituição que mobiliza poupanças e cujas aplicações são de extrema importância nas economias em desenvolvimento, marcadas por forte escassez de capitais. A essa se acrescentam outras observações, extraídas de uma análise comparativa em que a vez, e voz mais alta, é a dos números.

Em 1960, o volume mundial de prêmios de seguros diretos era de 47 bilhões de dólares, bolo em que a fatia das economias desenvolvidas era de 96%. Decorrido pouco mais de um quarto de século, o volume de prêmios elevou-se para 830 bilhões de dólares, com as sociedades tecnológicas mais avançadas conservando a parte do leão. Repete-se aqui, logicamente, o mesmo que ocorreu em relação ao produto da economia mundial, embora em proporções um pouco diferentes. Os países desenvolvidos, com 78% do produto global, têm no entanto 94% do volume total de prêmios, embora abriguem tão-só um quarto da população mundial. Postos esses números em confronto com os do Terceiro Mundo, convenhamos que há uma diferença brutal, chocante.

O volume de prêmios, fonte primária de recursos para o desempenho das diferentes funções do seguro, dá boa medida da pujança dos mercados. Mas há outro indicador também de suma importância: o volume de investimentos. E aqui a diferença é igualmente gritante, até mesmo, diria, escandalosa. Pesquisa recente, abrangendo os mercados de seguros dos onze países mais ricos revelou que os investimentos das seguradoras, nesse bloco, cresceram de 590 bilhões de dólares, em 1975, para 1 trilhão e 881 bilhões de dólares, em 1985. Outro dado relevante dessa pesquisa, que chama atenção, é a capacidade do seguro de vida para gerar recursos e inversões: responsável por 40 a 45% da captação total de prêmios, sua participação tem sido da ordem de 80%, nos investimentos.

Entre os países desenvolvidos, sabidamente um deles se destaca, em matéria de seguros, com volume de prêmios que em 1986 atingiu 371 bilhões de dólares, superior ao produto bruto que será alcançado, agora em 1988, de qualquer país em desenvolvimento. E aquele mercado de seguros, nos seus investimentos, aplica volume de recursos da ordem de 27% do produto gerado pela portentosa economia nacional de que ele é parte.

Teve portanto razão a FIDES, organização representativa da iniciativa privada, quando afirmou que seria devastadora, na área do seguro, a liberdade internacional no setor de serviços, agora tão apreciada e desejada por países desenvolvidos, quando a sociedade pós-industrial, já em adiantada gestação, assenta na economia de serviços.

Como demonstra a informação estatística, são esmagadoras as diferenças de dimensões entre os mercados de seguros, no cotejo das economias desenvolvidas com as demais, que ainda permanecem em lento processo de desenvolvimento. As últimas, em defesa de suas escassas poupanças e do que estas representam em termos de interesse nacional, não têm alternativa fora da política de reserva de mercado para as respectivas seguradoras nacionais.

4. SEGURO, RESSEGURO E A NOVA CONSTITUIÇÃO

O Brasil tomou consciência desse problema, não diria cedo, mas em tempo. A Constituinte de 1934, dando primeiro e grande passo nessa direção, inscreveu na Carta então promulgada o princípio da nacionalização progressiva das empresas seguradoras. Mas em seguida o Congresso, passando ao exercício da atividade legislativa normal, advertiu-se de que a nacionalidade da empresa seguradora era tão-só um dos aspectos da questão. O controle acionário por capitais nacionais não daria capacidade ao mercado para minimizar o grau de dependência do resseguro internacional, poderosa bomba de sucção de prêmios e das poupanças neste embutidas. Surgiu então projeto-de-lei dispondo sobre a criação de entidade com as funções que viriam, afinal, a ser executadas pelo Instituto de Resseguros do Brasil.

Coube ao IRB a tarefa de alavancar e manter em evolução o processo de nacionalização do mercado de seguros, tarefa que ele executou com pleno êxito. Mas também lhe coube outra, igualmente importante, essa de caráter permanente: criar sistema operacional capaz de fortalecer o mercado interno e torná-lo pouco vulnerável à dependência de resseguro externo. E essa tarefa da mesma forma tem sido bem executada, pois o resseguro externo é da ordem de 3% dos prêmios de seguros gerados pela economia nacional.

Nos países em desenvolvimento, a reserva de mercado é vital para indústria do seguro. Mas esse mecanismo perde sentido

.../.

- 6 -

e esvazia-se de objetivo, se não tiver o suporte de um esquema interno de resseguro que lhe dê capacidade para absorver negócios e recursos dentro das fronteiras econômicas nacionais. Os dois mecanismos se completam, necessariamente se articulam e atuam em conjunto. Reserva de mercado é instrumento político que tem eficácia, e justificação, quando dele resulta o atendimento da procura nacional pela oferta interna e não pela externa.

No último Congresso de Seguros do Terceiro Mundo, em Junho deste ano, realizado em Quito-Ecuador, duas coisas ficaram absolutamente claras: reação generalizada à abertura de mercados; sufrágio, também generalizado, a uma política oficial orientada para o fortalecimento das empresas seguradoras, no propósito de que se corrija, onde haja, uma elevada e altamente negativa dependência de resseguro internacional. A esse tipo de recomendação já se antecipara a UNCTAD, faz dezesseis anos, no seu Terceiro Período de Sessões, em Santiago do Chile. Naquela reunião, de nível ministerial, ficaram definidos dois princípios, no tocante aos países em desenvolvimento: 1) absorção, pelos mercados internos, da procura de seguros das respectivas economias nacionais, incluída a procura gerada pelas operações de comércio exterior; 2) para fortalecimento e realização desse objetivo, criação de organizações nacionais de seguros e resseguros e fortalecimento das existentes.

A verdade incontestável é que o seguro brasileiro, exceção no panorama do Terceiro Mundo, tem uma taxa mínima de resseguro internacional, nessa parte rivalizando com a performance de países desenvolvidos, quando não a ultrapassa.

5. O VALOR DO MODELO EM VIGOR

Creio que este auditório não ignora, nem nega, que o IRB tem sido, ao longo de toda sua história, grande e valioso instrumento de apoio ao mercado e às seguradoras, absorvendo problemas e colaborando na solução de suas questões essenciais.

Sociedade de economia mista, fruto da associação de capitais do setor público e do setor privado, o IRB tem mantido, no mercado interno, uma adequada dose de participação relativa do resseguro. Em escala mundial, a estatística revela que nos últimos 20 anos os prêmios de resseguros têm correspondido, em média, a 16 por cento dos prêmios de seguros diretos. No Brasil, os números do

.../.

último quinquênio mostram que o resseguro líquido (deduzidas as retrocessões do mercado interno) tem sido de 12 por cento: 9 por cento, custo das responsabilidades retidas pelo IRB; 3 por cento, custo das responsabilidades transferidas ao mercado internacional.

A propósito da taxa líquida de resseguro, importa evitar, na análise da retrocessão, ilusões de ótica ultimamente causadas por fatores de distorção extratécnicos. A retrocessão é o resseguro do resseguro, faixa operacional com importante papel na política de absorção de negócios pelo mercado interno. Houve época em que essa faixa de operações, a principal para várias seguradoras, a elas deu o impulso de que careciam para tomar rumo e posição no mercado. Entretanto, como o próprio seguro e o resseguro, a retrocessão passou a depender dos resultados de aplicações, nem sempre medidos e avaliados por causa das distorções provocadas pelas oscilações cambiais, nos casos de seguros contratados em moeda estrangeira, e pela inflação ascendente, nos seguros em moeda nacional. Essas distorções vêm sendo corrigidas por adequados procedimentos contábeis, como também por instrumentos de análise mais adequados, nos estudos que o IRB vem procedendo. Em breve será possível avaliação mais correta dos resultados das retrocessões, ponto de partida para melhor acompanhamento do seu desempenho e do importante papel que lhe é reservado no mercado nacional.

As matérias e questões que foram passadas em revista, nesta exposição, provocam necessária reflexão sobre o desempenho do seguro brasileiro. De um volume de prêmios da ordem de 231 milhões de dólares em 1945, evoluiu ele para 2 bilhões e oitocentos milhões de dólares no ano passado, correspondendo esse salto a um crescimento real à taxa acumulada de 6% ao ano. Aparentemente, uma boa taxa. Em termos de fortalecimento patrimonial, melhores ainda os indicadores. O patrimônio líquido global do mercado, que em 1945 equivalia à metade do volume de prêmios, em 1987 suplantou este último, com um diferencial de quase 50 por cento.

Trata-se de excelente desempenho, nas circunstâncias e condições em que se realizou. Houve períodos de ventos altamente favoráveis, como o dos anos 70, em que a economia do País saltou bem acima das suas taxas históricas de crescimento — e o seguro, tirando bom partido desse "boom", cresceu a taxas ainda mais elevadas, atingindo em 1979, em volume de prêmios, o máximo de toda a

sua evolução anterior. Mas em seguida desacelerou-se o ritmo de expansão do produto nacional e a inflação ganhou impulso. Consequência: em termos reais, os prêmios gerados pelas operações de seguros experimentam forte regressão. Mas em dois anos recentes, registrando-se taxas de 8 por cento de crescimento do PIB, o seguro teve forte incremento, recuperando-se do processo de recuo a que fora submetido. Em 1986 — e apesar de tudo, em 1987 — os níveis de arrecadação de prêmios, feito o expurgo da inflação, superaram o marco histórico de 1979.

Ainda assim, duas observações são hoje correntes no setor: 1) caiu de forma acentuada a posição do mercado brasileiro no "ranking" mundial; 2) caiu, dentro de nossas fronteiras, a posição relativa do seguro, pois a relação prêmios/PIB, historicamente da ordem de um por cento, agora não chega a 9 décimos por cento.

A perda de posição no "ranking" mundial decorre de vários fatores, como o ritmo mais acelerado de crescimento de outros mercados e, mais importante ainda, as distorções que provocam nas estatísticas comportamentos diferentes, de um para outro país, das taxas de inflação e dos efeitos destas sobre as taxas de câmbio. Mas, dentro da nossa própria economia interna, hoje a oitava do mundo, como explicar a perda relativa do seguro, em proporção ao PIB?

Antes de tudo, convém não perder de vista que a oitava economia em valores absolutos do produto nacional cai verticalmente, no "ranking" mundial, quando o produto é convertido em valores relativos, isto é, em renda per capita. Mas o problema não se confina a essa questão macro-econômica. Cabe reconhecer que o mercado brasileiro de seguros perdeu espaços que lhe eram próprios, por motivos diversos: alguns a seu alcance evitar; outros não.

Os seguros de pessoas, que representam 14 por cento do volume global de prêmios, foram os mais afetados. E são esses, como vimos nas estatísticas dos países desenvolvidos, os que geram maior capacidade de inversões e patrimonial. Eles foram afetados, é certo, pela dimensão que entre nós assumiu a previdência social. Mas também perderam espaços para outras instituições, como os Fundos de Pensões (fechados e abertos) e para mecanismos de poupança voluntária e compulsória. Há muito mais tempo, vinha o seguro de vida perdendo ritmo na sua expansão, por deixar-se acuar diante da nossa inflação, de intensidade variável, mas crônica e cres

cente. E no seguro-saúde, há muito com demanda potencial fora do alcance da previdência social, as iniciativas pioneiras de explorá-lo foram empreendidas fora do sistema segurador.

Se o seguro de vida e os outros seguros de pessoas, numa reação vigorosa e tempestiva aos desafios que lhes foram opostos há várias décadas, se houvessem antecipado à demanda potencial então existente, talvez tivessem acumulado, com posições firmadas, maior capacidade de resistência ao advento de forças concorrentes emergidas fora do mercado segurador.

Essa visão retrospectiva, pondo em foco alguns dos problemas do seguro brasileiro, não é um exercício de crítica, mas a pura e simples tentativa de projetar alguma luz no debate atual do mercado, em torno da estratégia desejada para novas etapas de crescimento. Debate oportuno e indispensável, no momento histórico em que a nação, com uma nova Carta Constitucional, caminha ela própria para novos rumos.

Chegamos assim ao item 6 do nosso Sumário.

6. O IRB: UM BANCO DE SEGUROS

Além das funções do ressegurador profissional ou comercial, o IRB tem ainda os encargos e responsabilidades de ressegurador institucional. Funciona como um banco central de resseguros: em termos financeiros, atuando na liquidez do sistema e provendo-lhe assistência; em termos operacionais, promovendo o pleno aproveitamento da capacidade retentiva do mercado; em termos políticos, exercendo a defesa dos interesses do sistema que administra e que engloba todas as seguradoras, buscando encaminhar com autoridade e imparcialidade a solução dos problemas desse sistema. No plano mais alto do interesse macro-econômico nacional, objetiva minimizar a dependência externa do mercado que, ainda hoje, apesar de gerar nas suas operações cerca de 3 bilhões de dólares em prêmios anuais, tem dimensão que o torna extremamente vulnerável sem o controle do resseguro passivo a ser colocado no mercado internacional. Esse controle, exercido sobre o fluxo de poupanças e divisas para o exterior, por sua importância como instrumento de macro-economia, assemelha-se — permitam-me a analogia — ao controle que é exercido sobre os meios de pagamento pelo redesconto, instrumento de política monetária que não se pretende que o Banco Central do Brasil va

nha a repartir com o sistema bancário privado.

Sabe o mercado segurador que o IRB sempre lhe deu valioso apoio e suporte, esforçando-se por cumprir todas essas variáveis das funções. Com o processo de industrialização, mudou, a estrutura da economia do País, mudando portanto o perfil do nosso universo de riscos seguráveis, exigindo mudanças técnicas nos planos tanto dos seguros quanto dos resseguros. O IRB, atento aos fenômenos ocorridos, vem buscando equacionar soluções novas, como a do resseguro diferenciado, feito sob medida para a álea de certa carteira ressegurada.

Na elaboração de estratégias para suas etapas futuras de crescimento, se é importante para o seguro brasileiro a avaliação das potencialidades econômicas e sociais do País, por outro lado é igualmente importante a fixação de rumos certos para o aproveitamento dessas potencialidades, na ordem econômica e social que está emergindo da Constituição de 1988.

O resseguro não cria nem modifica a demanda de seguros, sobre a qual não tem ação direta. Mas, como instrumento de repartição de riscos, é poderoso suporte de expansão da oferta. E o IRB dá condições excepcionais ao resseguro para o desempenho desse papel, acionando mecanismos como o da cobertura automática, abrangendo a generalidade dos riscos seguráveis, a estes dando igual acesso a pequenas, médias e grandes seguradoras; e como a retrocessão, que numa segunda etapa promove nova divisão do bolo segurado.

7. CONCLUSÃO

Que lição extrai o seguro brasileiro de alguns dos seus problemas do passado? A lição de que precisa ser mais ágil, mais agressivo na defesa e ocupação dos seus espaços. E hoje ele dispõe de maiores recursos para isso, inclusive os trazidos pela notável evolução tecnológica moderna em todos os campos, sobretudo nas áreas da informática e do "marketing", da utilização dos meios de comunicação-de-massa, essenciais em toda estratégia de expansão da atividade econômica. O uso apropriado e objetivo desses instrumentos encontra várias oportunidades no momento atual. Uma delas é a de antecipar-se criativamente, no lançamento de planos voltados para a área da complementação dos esquemas de seguro social. Este, com antiga aspiração a estender-se a planos facultativos desta natu

.../.

reza, agora tem a autorização para operá-los, dada por dispositivo da Constituição em vigor.

O engajamento do setor do seguro nessa nova ordem será processado nos moldes e disciplina normativa de lei complementar, a ser elaborada pelo Congresso Nacional. A 13ª Conferência Brasileira de Seguros Privados e de Capitalização, que convoca a classe seguradora para uma reflexão extensa e profunda sobre a política de desenvolvimento do mercado, pode e deve levar contribuição substancial para que a lei complementar seja um conjunto de normas realistas, inspiradas nas características e peculiaridades da economia nacional e do nosso processo social. Em outras palavras, para que seja instrumento de evolução e progresso do seguro brasileiro, objetivo dependente da realidade nacional e a esta necessariamente associado, e que jamais será bem sucedido se agredí-la ou contrariá-la.

A lei complementar terá a modelá-la princípios gerais já fixados pela Constituição. Um deles chama desde logo atenção, por ser inovador. Trata-se da competência dos Estados federados para legislar, concorrentemente ou por autorização do Congresso, competência também extensiva à área do seguro. As notórias e tão criticadas desigualdades regionais do País, em termos de produto e de renda, compõem um mosaico heterogêneo de situações, em diversificação que nem sempre deve ser abrangida por tratamento legislativo unificado. Daí a Constituição haver aberto a possibilidade aos Estados de proverem soluções legais para suas questões específicas, quando e onde houverem. Esse princípio saudável de regionalização sugere, em matéria de seguros, uma política de "marketing" orientada pelas diferenças regionais de mercado, que identifique e resolva necessidades locais, antes que se transformem em problemas ou questões específicas, de maior ponderabilidade.

A integração mais ampla e mais profunda do setor do seguro à nova ordem constitucional correrá por conta, no entanto, de princípios mais gerais. Um deles, abrangendo todo exercício de atividade econômica no País, exclui a empresa estrangeira, considerando tão-somente a empresa brasileira, aqui constituída e sediada, e a empresa brasileira de capital nacional. Outro, inscrito no capítulo referente ao Sistema Financeiro Nacional (sistema a que está incorporado o setor do seguro), admite a participação de capitais estrangeiros em instituições desse sistema, nas condições fixadas pela respectiva lei complementar.

Participação tem o inquestionável significado de associação. Em que proporção, dirá a lei. Mas as condições e dimensões dessa participação, segundo a norma constitucional, levarão em conta os interesses nacionais. E esses interesses são visados e defendidos por norma da atual legislação ordinária, que limita a participação estrangeira a 1/3 do capital votante.

Cumpra aqui registrar que a participação de capital estrangeiro, em empresas seguradoras, foi vedada pelas Constituições de 1934 e de 1937. As subseqüentes silenciaram sobre a questão e esse silêncio, na Carta de 1946, levou o Poder Judiciário a interpretá-lo como desamparo constitucional à nacionalização do seguro. Assim, nos anos 50, novas empresas estrangeiras tiveram acesso ao nosso mercado interno, aqui instalando representações ou sucursais. Mas o mercado não foi desnacionalizado, e nele as seguradoras nacionais não perderam a posição de absoluta hegemonia, que haviam conquistado. A explicação é simples: manteve-se o sistema operado pelo IRB, cujos mecanismos de controle do resseguro e da retrocessão continuaram a maximizar a absorção de negócios dentro do mercado interno.

A Constituição de 1988 não silencia sobre essa questão fundamental. Admite a participação de capital estrangeiro, ao contrário do que fizeram as Cartas de 1934 e de 1937. Mas impõe que tenha sede e administração no País, e seja constituída sob as leis brasileiras, a empresa em que haja essa participação.

Esses princípios fundamentais incorporam ao texto constitucional a situação de fato que se criou no setor do seguro, após a Constituição de 1946; uma situação em que esse setor, ainda hoje com dimensão que não atinge 3 bilhões de dólares anuais de prêmios, pode ser protegido contra a desnacionalização e uma sufocante dependência externa, porque operado sobre dois alicerces indispensáveis: a reserva de mercado e o controle do resseguro, que entre nós não é exercido pelo Estado, mas por empresa em que este associa às próprias seguradoras, no desempenho da tarefa, que lhes é comum.

Agora, no entanto, esse sistema tem outro status jurídico, mais vigoroso do que em qualquer época anterior, inclusive as transcorridas na vigência das Cartas de 1934 e 1937, pois surge em 1988 importante inovação: a figura do ressegurador oficial, com ela erguendo-se ao plano constitucional, como norma programática

da Lei Maior, a presença do Estado no campo do resseguro. No caso, tal presença se concilia com outro preceito constitucional, que lhe dá respaldo. Trata-se da faculdade do exercício direto de atividade econômica pelo Estado, por força de relevante interesse coletivo. E não é senão interesse dessa magnitude, o que fundamenta a ação do ressegurador oficial, no benefício da nossa economia interna e na preservação das poupanças que esta aloca ao movimento da sua demanda de seguros.

Estou certo de que o IRB e as empresas seguradoras, tal como no passado, continuarão a fazer do mercado de seguros um segmento importante da economia nacional como um todo, a ela integrado e a ela servindo, com eficiência e eficácia como uma das forças propulsoras do seu desenvolvimento.

IRB e seguradoras continuarão sabendo ajustar-se, renovar-se e atualizar-se, em necessária e dinâmica interdependência com a realidade nacional. O IRB, sempre consciente desse imperativo de renovação, disso dá agora mais um testemunho. E pelo que a 13ª Conferência Brasileira de Seguros Privados e de Capitalização pode representar na tomada de novos rumos pelo mercado de seguros, com mudanças que o agilizem e modernizem, o IRB escolheu o plenário desta Conferência para anunciar nova e importante medida: a implantação do plano de retrocessão preferencial, cujo esquema operativo, nas suas linhas finais, a Diretoria do IRB aprovou na semana passada. Quero ainda nesse sentido acrescentar que estão em fase final os estudos do equilíbrio de retrocessão e o tratamento individualizado para as companhias cedentes do mercado.

Agradecendo a todos a atenção que foi dispensada, colocamo-nos a disposição desse plenário para respostas a questões ou debates, conforme desejarem.



CONFERÊNCIA BRASILEIRA DE SEGUROS PRIVADOS
E DE CAPITALIZAÇÃO
Rio de Janeiro, 6 a 9 de novembro de 1988
Rio Palace Hotel

CONFERÊNCIA PROFERIDA PELO
SUPERINTENDENTE DA SUSEP DU
RANTE A XIII CONFERÊNCIA
BRASILEIRA DE SEGUROS PRIVA
DOS E DE CAPITALIZAÇÃO

1. Ao me convidarem para participar deste congresso seus organizadores solicitaram que lhes adiantasse o tema central de minha palestra. Escolhi "O Papel da SUSEP na Desregulação do Mercado Segurador" por considerar sua discussão oportuna e importante sobretudo na atual fase de transição que a atividade de seguros atravessa no Brasil. Considerei, por outro lado, que a opção por um tema mais ortodoxo e bem comportado certamente pouco contribuiria para um debate mais aprofundado e menos enfadonho.

2. Minhas considerações serão desdobradas em três partes. Inicialmente discutirei, no plano mais conceitual, a questão dos objetivos da regulação da atividade de seguros e sua vinculação com o interesse público. Em seguida procurarei demonstrar que há presentemente em curso, no mercado segurador brasileiro, uma política de ampla desregulação coordenada pela SUSEP com o irrestrito e fundamental apoio do CNSP. Minhas considerações finais serão dedicadas ao exame das implicações desta política sobre a estrutura e modo de funcionamento do mercado segurador ao longo dos próximos anos.

3. A análise da política de regulação e sua maior ou menor intervenção sobre o funcionamento dos mercados regulados, vincula-se evidentemente ao problema mais geral da presença do Estado no domínio econômico, questão cuja atualidade e importância são inquestionáveis. Há poucos dias o Jornal do Brasil em excelente editorial intitulado "Os Limites da Intervenção" ressaltava o fato de que "estamos em plena safra de revisões do pensamento econômico em todo o mundo, com abalos sísmicos generalizados nas fundações e alicerces de teses e doutrinas que, há uma década, eram consideradas inabaláveis. No santuário do capitalismo, o que se convencionou

.../.

chamar de "reaganomics" ou economia do tipo "supply side", enfatizando o corte de impostos e o aumento da renda disponível para gastos pessoais, arrastou os Estados Unidos para um processo de crescimento continuado no Produto Bruto. Mas o fim da era Reagan coincide, também, com pressões para que os americanos moderem seu apetite por financiamentos para o déficit público, sublinhando o papel e a importância dos orçamentos e de algum planejamento de longo prazo".

4. " No lado soviético do mundo", continua o editorial, "a perestroika de Mikhail Gorbachev disparou uma enorme reverberação entre os satélites do leste europeu, e uma esperança generalizada de mais liberalismo econômico e menos presença asfixiante do Estado na economia. Os europeus ocidentais, que tiveram a oportunidade de confrontar modelos dos dois lados do Canal da Mancha, preferiram embarcar muito mais nos programas de democratização do capital de empresas públicas e na pulverização do controle acionário, inspirando-se na linha britânica, do que na estatização do primeiro governo Mitterrand na França. O próprio Mitterrand foi se convertendo, ao longo do governo Chirac, ao lado mais liberal e menos intervencionista...".

5. A simples leitura dos jornais permite constatar que a discussão, antes predominantemente acadêmica quanto ao papel do Estado na economia moderna, passa a ser objeto do interesse geral, mobilizando a opinião pública e governantes de todo o mundo.

6. No tocante a mercados específicos como o de seguros, a intervenção do Estado através da regulação só se justifica pelo fato de a atividade afetar o interesse público. Os segurados devem ser protegidos contra falências e contra a adoção, pelos seguradores, de práticas não equitativas. No início do século um estudo desenvolvido pela legislatura de Nova York tratou do efeito da regulação e competição na

indústria de seguros, concluindo que a competição de preços conduzia à guerra de taxas e a insolvências.

7. O argumento básico deste estudo era o de que seguradores marginais tentavam ganhar negócios, sobretudo em incêndio, reduzindo taxas. As companhias seguradoras mais bem administradas seriam forçadas a promover as mesmas reduções. Tais ações e reações conduziriam o mercado a praticar taxas inadequadas que resultariam em insolvência. O estudo defendia a montagem de um sistema cooperativo de preços entre as seguradoras, não aceitando o argumento econômico de que a competição poderia conduzir a uma indústria mais eficiente.

8. Estudos mais recentes refutam a tese. Desde que a competição via preços seja efetivamente regulada, ela pode aumentar a qualidade do seguro e reduzir insolvências ao desencorajar a atuação de seguradores marginais. Regulação e competição devem fortalecer-se uma a outra no interesse do consumidor. A competição via preço deve ser o fator prioritário no processo de alocação de recursos na indústria de seguros, e a regulação deve ser o principal fator garantidor de uma competição legítima. Se pudéssemos caracterizar o sentimento regulatório hoje majoritário diríamos que, sem sombra de dúvida, prevalece o estímulo à competição saudável. Embora o exemplo norte-americano, onde várias leis estaduais referentes a tarifas e sua administração, reflita um espectro de opiniões sobre o que efetivamente caracterizaria um processo competitivo saudável e as formas de promovê-lo, parece haver pouca oposição ao princípio de que o prêmio de seguros deve ser adequado e não excessivo e discriminatório com relação aos segurados. O problema fundamental é como atingir este objetivo. Que grau de liberdade deve ser concedido aos seguradores para estabelecerem o preço de seus produtos? A resposta não é tão clara. O próprio caso dos Estados Unidos apresenta variações nas leis estaduais, na interpretação de leis semelhantes e na regulação aplicável a diferentes tipos de seguros. Evidentemente que se o mercado

segurador funcionasse segundo a teoria econômica clássica, de forma perfeitamente competitiva, a satisfação do consumidor seria maximizada sem qualquer regulação governamental. Nenhum negócio ensejaria lucros extraordinários, todos operariam em níveis de máxima eficiência, os preços seriam os mais baixos possíveis e os seguradores não praticariam preços discriminatórios. No mundo real, porém, as imperfeições são abundantes em todas as indústrias e a nossa, lamentavelmente, não constitui exceção à regra. Usualmente encontram-se nos mercados de seguros: a) um número limitado de compradores e vendedores que podem influenciar a formação de preços; b) produtos diferenciados; c) informação imperfeita tanto de vendedores quanto de compradores, e d) restrições de ordem prática ou legal à entrada e saída de participantes na indústria. Nessas circunstâncias a saída para o regulador é trabalhar com um conceito menos restritivo de competição, definindo-a pela existência (a) de um número suficiente de compradores e vendedores capazes de prover fontes alternativas genuínas de oferta e demanda de seguros, (b) de produtos semelhantes prontamente disponíveis, (c) de informações, embora incompletas, disponíveis sem que qualquer grupo de compradores ou vendedores atue no sentido de sonegá-las, e (d) inexistência de quaisquer barreiras artificiais à entrada e saída de participantes na indústria. Quando o público, através de seus representantes, entender que tal tipo de competição não é o que está prevalecendo, formas cada vez mais restritivas de regulação podem ser adotadas. Devemos ter presente, sempre, as características que tornaram a atividade de seguros especialmente sujeita a regulação:

a) a solvência financeira é o fundamento da confiança do público nos mecanismos de seguro privado e tem sido, historicamente, o objetivo fundamental da regulação;

b) o consumidor em geral não é capaz de avaliar se os seguradores cumprirão suas obrigações no futuro, tanto quanto pode avaliar bens tangíveis e outros serviços;

c) a completa liberdade de entrada de novos

.../.

seguradores sem o estabelecimento de requisitos mínimos de natureza financeira, técnica e de idoneidade dos interessados não é desejável em face da natureza fiduciária das relações segurador-segurador e das oportunidades daí resultantes de fraudes e de especulação financeira por agentes não regulados;

d) a competição intensa e não regulada no mercado de seguros pôde produzir práticas não equitativas decorrentes de ajustamentos a perdas, promessas ilusórias e monopolização do mercado, todas as quais reconhecidamente contrárias ao interesse público.

9. Foram considerações deste tipo, associadas a ocorrências muito comuns no início do século, tais como lucros excessivos, discriminações de segurados e insolvências supostamente causadas por competição predatória, que conduziram a Suprema Corte dos Estados Unidos a declarar, em 1914, que a atividade de seguros estava associada ao interesse público, sendo do interesse público subordiná-la à regulação pelo Estado. Embora variem amplamente de país para país as grandes áreas de regulação envolvem desde a especificação dos contratos de seguros e imposição de limites mínimos no montante e composição de reservas, até o estabelecimento de requisitos mínimos de entrada e saída de participantes na indústria, passando pela regulação de tarifas.

10. A tendência internacional, segundo estudo recentemente publicado (1986) sob o título "The Economics of Insurance Regulation", editado pelos professores Jorg Finsinger e Mark V. Pauly, retratando as experiências da Inglaterra, Estados Unidos, Alemanha Ocidental, Suécia, Suíça, França e Canadá é no sentido da adoção de procedimentos regulatórios menos restritivos ou desregulação. Somente na Inglaterra, segundo o estudo, detectou-se uma tendência em direção a um aumento de intervenção do Estado a partir de um contexto regulatório praticamente inexistente e assim mesmo limitado basicamente a reservas, especificação de contratos, fundo de

.../.

garantia e a certas áreas que demandam harmonização de procedimentos ao nível da Comunidade Económica Europeia.

11. Para encerrar esta primeira parte de minhas considerações, gostaria de ressaltar duas questões cujo debate junto ao mercado segurador brasileiro me parece extremamente oportuno: a regulação de taxas ("rate regulation") tal como praticada na maioria dos estados norte-americanos e o mecanismo do Fundo de Liquidação.

12. Em resumo as taxas dos seguros dos ramos elementares estão sujeitas, nos Estados Unidos, a uma regulação que estabelece que elas devem refletir a experiência passada, perspectiva de perdas, despesas, margens de lucro razoáveis, contingências, etc. Nos estados em que os seguradores são obrigados a submeter suas taxas à aprovação dos Departamentos de Seguros, são enviadas as notas técnicas e dados estatísticos sobre perdas, despesas, margens de lucro, etc. No entanto os seguradores podem satisfazer a esta obrigação através de uma organização licenciada para tal, o chamado "rating bureau", que atua em nome de membros e subscritores. Cada "rating bureau" é obrigado a permitir que seus serviços sejam subscritos por qualquer segurador, sem discriminação. Tais organizações são sujeitas à supervisão pelo Departamento de Seguros. Todos os membros e subscritores são obrigados a aderir às taxas do "rating bureau" a menos que o Departamento aprove uma taxa diferenciada. O Departamento não aprovará uma alteração na taxa que produza prêmios inadequados, excessivos ou discriminatórios. Tais padrões, no entanto, são gerais, razão pela qual os reguladores necessitam de certos "guidelines" para determinarem se a mudança na taxa pode ser aprovada. Para ajudá-los, a legislação estabelece certos requisitos técnicos relativos a métodos de registro e elaboração de relatórios sobre perdas, experiências de carregamento, etc, e consulta a Departamentos de Seguros de outros estados. O regulador pode, ainda, designar um ou mais "rating bureau" e outras organizações para ajudá-lo na compilação e análise dos dados

garantia e a certas áreas que demandam harmonização de procedimentos ao nível da Comunidade Económica Europeia.

11. Para encerrar esta primeira parte de minhas considerações, gostaria de ressaltar duas questões cujo debate junto ao mercado segurador brasileiro me parece extremamente oportuno: a regulação de taxas ("rate regulation") tal como praticada na maioria dos estados norte-americanos e o mecanismo do Fundo de Liquidação.

12. Em resumo as taxas dos seguros dos ramos elementares estão sujeitas, nos Estados Unidos, a uma regulação que estabelece que elas devem refletir a experiência passada, perspectiva de perdas, despesas, margens de lucro razoáveis, contingências, etc. Nos estados em que os seguradores são obrigados a submeter suas taxas à aprovação dos Departamentos de Seguros, são enviadas as notas técnicas e dados estatísticos sobre perdas, despesas, margens de lucro, etc. No entanto os seguradores podem satisfazer a esta obrigação através de uma organização licenciada para tal, o chamado "rating bureau", que atua em nome de membros e subscritores. Cada "rating bureau" é obrigado a permitir que seus serviços sejam subscritos por qualquer segurador, sem discriminação. Tais organizações são sujeitas à supervisão pelo Departamento de Seguros. Todos os membros e subscritores são obrigados a aderir às taxas do "rating bureau" a menos que o Departamento aprove uma taxa diferenciada. O Departamento não aprovará uma alteração na taxa que produza prêmios inadequados, excessivos ou discriminatórios. Tais padrões, no entanto, são gerais, razão pela qual os reguladores necessitam de certos "guidelines" para determinarem se a mudança na taxa pode ser aprovada. Para ajudá-los, a legislação estabelece certos requisitos técnicos relativos a métodos de registro e elaboração de relatórios sobre perdas, experiências de carregamento, etc, e consulta a Departamentos de Seguros de outros estados. O regulador pode, ainda, designar um ou mais "rating bureau" e outras organizações para ajudá-lo na compilação e análise dos dados

.../.

requeridos. Penso que o mecanismo do "rating bureau" seria muito adequado às condições brasileiras. Talvez constituísse, a médio e longo prazo, a melhor alternativa para que nos livrássemos definitivamente de uma estrutura tarifária que, não obstante hiper-regulada, apresenta em muitos casos taxas excessivas e obsoletas em evidente oposição ao interesse público.

13. Ainda com relação ao exemplo dos Estados Unidos verifica-se que muitos estados deixaram de regular taxas dos seguros dos ramos elementares baseados em duas alegações. Em primeiro lugar por reconhecerem que a indústria é suficientemente sofisticada em análise estatística para determinar as taxas adequadas e o mercado suficientemente competitivo para eliminar taxas excessivas.

14. Em segundo lugar, mesmo se alguns seguradores mais otimistas subestimarem o potencial de perdas e cobrarem taxas inadequadas, um número crescente de superintendentes confia em sua capacidade e facilidade para detectar seguradores que se aproximam da insolvência antes que o público seja afetado. Eles acreditam que a supervisão que exercem sobre as finanças das companhias é suficiente para proteger o público sem que seja necessário atribuir maior importância ao preço do seguro. Estas alegações resultaram em propostas para a extinção da regulação de taxas. Em alguns estados norte-americanos mudanças de taxas podem ser promovidas sem notificação prévia ao Departamento de Seguros. Entretanto, ainda assim, a lei estabelece que o Departamento seja notificado dentro de um determinado prazo.

15. Embora nestes casos a lei afaste o Departamento de Seguros da decisão inicial relativa a preços, ainda requer que as taxas sejam adequadas, não excessivas e não discriminatórias, e os reguladores podem promover exames periódicos nas taxas para determinar se aqueles critérios estão sendo atendidos.

16. Resta examinarmos as características dos chamados fundos de garantia, mecanismos de proteção aos segurados já existentes em todos os estados dos Estados Unidos, na Inglaterra e em outros países. Trata-se de mecanismos utilizados em complemento às reservas acumuladas por cada companhia, para pagar todas ou quase todas as perdas das seguradoras insolventes. Após recuperados e realizados os ativos da companhia, se os valores forem insuficientes para quitar os compromissos com os credores, a diferença é rateada entre todas as seguradoras participantes do mercado. Tal mecanismo apresenta pelo menos três vantagens. Em primeiro lugar, garante completa proteção aos consumidores a valores de contribuição relativamente pequenos por companhia. Além disso, motiva cada companhia a se preocupar com a situação financeira das outras empresas, estimulando uma auto-regulação benéfica à atividade. Finalmente, mesmo que ocorram insolvências por falta de adequada ação preventiva por parte do regulador, os consumidores serão ressarcidos. Nunca é demais ressaltar que podem acontecer situações de insolvência mesmo em períodos em que as seguradoras estejam acumulando altos lucros. Quando isto ocorre, não somente são prejudicados os acionistas da companhia, que perdem o seu capital, mas também indenizações deixam de ser pagas e prêmios não ganhos deixam de ser devolvidos aos segurados. A confiança do público na companhia é destruída e a própria instituição do seguro privado é ameaçada. A criação de mecanismos semelhantes ao fundo de liquidação do Brasil, através da aglutinação de recursos fornecidos por todas as seguradoras, me parece muito oportuno, sobretudo nesta etapa de desenvolvimento do mercado no qual barreiras à entrada na indústria serão extintas, ensejando, em complemento a outras medidas, uma profunda mudança na indústria de seguros no Brasil, como veremos mais adiante.

17. Concentremos agora a nossa atenção sobre a atual política nacional de seguros, cuja linha mestra se fundamenta num esforço gradativo, porém persistente, de desregulação do

.../.

mercado. Creio poder afirmar que, no Brasil, a intervenção do Estado na atividade de seguros talvez seja mais acentuada do que nos Estados Unidos ou em qualquer dos países da Europa Ocidental. Além dos tipos de regulação usualmente mais praticados, envolvendo requisitos de constituição de reservas, composição de ativos, tarifas mínimas, comissões máximas, registros de corretores, proibição de entrada de novas firmas, vedação à participação estrangeiras e inúmeras outras, o Brasil convive com o monopólio do resseguro, o que também dá origem a um amplo espectro de normas e procedimentos regulando as relações entre todas as seguradoras e o único ressegurador nacional. A Superintendência de Seguros Privados (SUSEP) e o Conselho Nacional de Seguros Privados (CNSP), por outro lado, detêm poderes extremamente fortes como subproduto, talvez, do regime autoritário que prevalecia no país à época em que se promulgou o Decreto-Lei 73, a nossa principal Lei de Seguros.

18. No entanto, a análise da experiência brasileira recente permite constatar o fato de que, não obstante a existência de um vasto conjunto de mecanismos de controle, regulação, fiscalização e outras formas menos ortodoxas de intervenção do Estado na atividade de seguros, nosso mercado é ainda pequeno em face do nível de desenvolvimento econômico que o país já atingiu. Tem crescido a taxas muito inferiores a países como a Coreia do Sul, Venezuela e Chile; situa-se em torno da 40ª posição no cenário internacional, embora o Brasil ostente o honroso título de 8º PIB do mundo contemporâneo. Noventa e cinco companhias distribuídas em 67 grupos disputam um volume de prêmios que teima em se manter, ao longo dos últimos vinte anos, oscilando em torno de 1% do PIB. Apenas sete grupos seguradores detêm 60% dos prêmios, e em sete ramos se concentram quase 80% da produção nacional de seguros.

19. Penso que o regime de excessiva regulação

.../.

presente no mercado segurador brasileiro contribuiu sobremaneira para torná-lo menos competitivo, menos criativo, mais avesso a mudanças e menos receptivo à adoção de novas tecnologias.

20. Paradoxalmente vale notar que, no âmbito das políticas públicas praticadas no Brasil, o seguro durante muitos anos não mereceu a prioridade que um setor tão importante, do ponto de vista do desenvolvimento econômico, deveria receber por parte do governo.

21. É este cenário que temos procurado alterar através da nova política nacional de seguros implementada a partir de 1985. O pressuposto básico desta política é o de que o mercado segurador brasileiro deve passar por um processo de desregulação suportado, entre outras medidas, na gradual liberação de tarifas e comissões, na extinção de barreiras à entrada de novos participantes na indústria, na flexibilização da constituição de reservas, da composição de ativos e na redução das exigências associadas ao lançamento de novos produtos. No âmbito estritamente regulatório, deriva da nova política a reestruturação da SUSEP e sua efetiva preparação para um acompanhamento cada vez mais eficiente da saúde financeira das companhias seguradoras, através da montagem de um moderno sistema de informações computadorizado e de intenso treinamento de seus quadros, sobretudo nas áreas de fiscalização e análise econômico-financeiro.

22. Entendo ser do interesse público que a SUSEP se transforme numa agência federal moderna e apta a assumir, com alto nível de eficiência, as responsabilidades que a lei lhe confere. Sua função básica, dentro desta nova perspectiva, é atuar na regulação do processo competitivo, seguindo, neste campo, a tendência internacional. No tocante aos recursos financeiros para custeio de suas atividades a SUSEP também foi

.../.

pioneira, adotando pela primeira vez no âmbito do setor público, procedimentos através dos quais o setor privado, através da FENASEG, lhe direciona recursos que contribuem significativamente para suas receitas. Também neste caso estamos perfeitamente afinados com os padrões internacionais.

23. Todo este processo de desregulação e modernização vem sendo conduzido com suporte em amplo debate com a comunidade, envolvendo tanto seguradores quanto corretores. As mais importantes decisões do governo nesta área foram precedidas de audiência pública, procedimento que permite ampla participação na elaboração e aperfeiçoamento das normas. Neste contexto foram liberadas as comissões de corretagem, eliminados - exceto para aplicações em ações - os limites mínimos na composição de ativos garantidores de reservas técnicas, flexibilizadas as operações de seguros de vida em grupo, autorizada a concessão de desconto nos seguros de incêndio e lucros cessantes provenientes de incêndio, abolidas as exigências de reemissão de apólices nos seguros de automóveis, alterados os critérios de constituição de reservas técnicas, introduzida a indexação nos contratos de seguros e muitas outras.

24. Recentemente o CNSP promoveu substancial alteração nos capitais mínimos das sociedades seguradoras. Com a medida o capital mínimo de uma seguradora que opere em vida e ramos elementares em todas as regiões do país evoluiu do valor correspondente a US\$ 50.000 para algo em torno de US\$ 10,5 milhões. Tal decisão embute o princípio de que o mercado segurador brasileiro deve ser aberto ao ingresso de novos participantes, desde que dotados de recursos econômico-financeiros para investirem na atividade, capacidade técnica para atuarem segundo níveis elevados de eficiência operacional e probidade para agirem rigorosamente dentro dos padrões éticos ditados pelo interesse público. Ademais, a

.../.

decisão, como todos sabem, também privilegia a maior especialização e a regionalização da atividade de seguros no país.

25. Senhores, como todos sabem, nos Estados Unidos a cada estado da Federação corresponde um Departamento de Seguros. Nesta altura de minha palestra fico pensando como será que a Federação das Companhias de Seguros dos Estados Unidos, a FENASEG local, organiza seus congressos nacionais. O meu colega James Corcoran, Superintendente da SUSEP de Nova York, talvez possa nos esclarecer mais tarde. Se um superintendente já lhes cansa tanto, imaginem ter que ouvir as idéias dos superintendentes de 51 SUSEPs.

26. Devo encerrar neste momento minhas considerações com um exercício de futurologia. O nosso mercado de seguros passa por profundas transformações. Quem não tiver plena consciência deste processo arrisca-se a perder o bonde da história. A necessidade de que o tornemos cada vez mais competitivo e, por tanto, eficiente, certamente implicará em maior liberdade na contratação de negócios, na diversificação da linha de produtos, no permanente esforço em direção à redução de custos e no surgimento de novas seguradoras especializadas, com a atuação regionalizada.

27. Na posição de Superintendente da SUSEP adianto-lhes minha convicção de que nos próximos anos assistiremos a uma mudança substancial no perfil do mercado segurador brasileiro. Neste contexto, ênfase especial deverá ser dedicada à questão da absorção de novas tecnologias que afetarão significativamente as relações entre todos os agentes participantes do mercado. A informática e a tele-informática passarão a ser intensa e extensivamente empregadas como

.../.

instrumentos de trabalho por corretores, seguradores e resseguradores em face do próprio processo competitivo. Campanhas institucionais sistemáticas, suportadas em pesquisas de caráter científico, bombardearão os consumidores demonstrando-lhes as vantagens do seguro na sociedade moderna, num esforço gigantesco no sentido de mudar as resistências culturais que ainda se observam em nossa sociedade e que têm dificultado a massificação do seguro em todo o país. Sinais evidentes de todo este processo já são claramente perceptíveis e indicam que todos devemos nos preparar para os novos tempos do mercado segurador brasileiro. Quem viver, verá.

MUITO OBRIGADO



CONFERÊNCIA BRASILEIRA DE SEGUROS PRIVADOS
E DE CAPITALIZAÇÃO
Rio de Janeiro, 6 a 9 de novembro de 1988
Rio Palace Hotel

PALESTRA DO DR. GUILHERME AFIF

Muito obrigado, meu querido amigo Sérgio Ribeiro, Presidente da nossa FENASEG, meu caro Otávio Millet, Presidente da FENACOR, meus caros companheiros, Eduardo Vianna, Adolpho Bertocci e José Francisco de Miranda Fontana, que compõem a Mesa Diretora dos trabalhos desta tarde. Meu caro Dr. Alvaro Faria de Freitas Fontoura, Presidente dos Securitários.

Eu me sinto muito à vontade neste Encontro dos Seguradores, depois de seis anos, se não me engano, eu que participei de tantos deles, e hoje me vejo numa grata missão, não de discutir o problema do seguro em si, pois afinal de contas eu tenho acompanhado os problemas do seguro, através do meu irmão Cláudio, que está no dia-a-dia da nossa atividade de seguros, e sempre digo a ele que as queixas do problema de mercado não são específicas do problema de mercado, porque muitas vezes nós, no nosso dia-a-dia, estamos afogados e olhando aquele problema que nos aflige e, na verdade, hoje, a oportunidade que tenho de ter podido sair um pouco do dia-a-dia, do duro fim de mês de cada um, e de buscar, no campo político, analisar a realidade brasileira e qual seria o caminho de modificação, para que o próprio setor privado do seguro cumpra o seu papel dentro de uma sociedade moderna, e nós sabemos quantas são as dificuldades.

O tema que me foi proposto é exatamente a nova ordem constitucional, a ordem econômica, o papel da iniciativa privada. E muita gente, pelo menos esta foi a imagem que passou para a sociedade, é a de que a Constituinte consagrou inúmeros avanços no campo social e que as propostas progressistas no campo econômico acabaram prevalecendo, o que dá uma idéia a todos de que houve um avanço das esquerdas, daquele progressismo que contamina o selo da sociedade política entre nós.

Eu queria tentar mostrar a vocês que esse eixo esquerda e direita não existe mais no mundo moderno, e que na Constituição o que aconteceu, já que dizem que houve um grande avanço das esquerdas, mas na verdade a esquerda, como esquerda, não teria número para esse avanço, o que nos faz tranquilamente concluir que esquerda e direita andaram absolutamente juntos na confecção do texto condicional, e que se me perguntarem se a nossa Constituição é de esquerda ou é de direita, se é progressista ou se é conservadora, eu digo: Nada disso, ela é corporativista; exatamente o conceito, a doutrina, que imperou como modernidade no Século XX, no limiar do Século XXI, nós estamos aqui, ao invés de consagrando um modelo de modernidade, que nos prepara para o próximo Século, nós acabamos consagrando, como moderno, algo que

.../.

é muito antigo e está hoje nos estertores, como modelo de desenvolvimento, nos vários países que o implantaram. Logicamente, a história do seguro anda pari-passu com essa estrutura.

Então, eu gostaria de mostrar um pouco a vocês o que é o nosso conceito de modernidade e o que aconteceu na Constituinte, em termos de conceito de modernidade, em função do corporativismo, como modelo que ainda é fortemente acentuado na nossa ordem econômica e social. Vamos falar um pouco de um movimento que eu julgo extremamente importante para a formação do Estado Moderno no Brasil.

Quando eu falo em Estado Moderno no Brasil, o modelo de Estado Moderno no Brasil foi o Modelo de 1930, o qual, com a Revolução de 30, houve, sem dúvida, uma profunda reestruturação no modelo do Estado Brasileiro. Nós passávamos de uma sociedade dominada pelas oligarquias rurais para uma sociedade que visava a modernização, em busca de um Estado Moderno, de um modelo de Estado Moderno para a sua época. E aí eu coloco e analiso os movimentos de precederam o movimento de 1930, no qual, o mais importante -- na minha opinião -- foi o de 1922, o Tenentismo, que formou a mentalidade, o modelo militar das elites militares do país, que tiveram forte influência na formação do Estado Moderno.

Esses movimentos foram muito influenciados pelo positivismo e pelo corporativismo, e eu trago aqui, para poder exemplificar o que significava a modernidade de então, uma obra do grande teórico do corporativismo como doutrina, que foi Michail Manuelescu, que na época editou um livro, mais tarde traduzido no Brasil, daquilo que seria o Século XX, o Século do corporativismo. Então, ele mostrava o seguinte: "Voltando ao caso do corporativismo, somos induzidos a reconhecer que houve um período na história do mundo, ou pelo menos na história da Europa, na qual o individualismo, com seus dois corolários, o liberalismo e o capitalismo, foi indiscutivelmente a melhor fórmula para facilitar o progresso dos povos. Por maior que seja nossa fé no princípio corporativista, não podemos acreditar que ele tivesse conseguido triunfar no Século XIX, enquanto a Europa tinha a possibilidade e o dever de conquistar economicamente todo o planeta.

A missão que o destino confluía então à Europa envolvia a preferência por um determinado método de organização dos países do ocidente. A uma época de organização inspirada por um individualismo desenfreado, somente uma ambiência de liberdade

sem restrições assegurada ao indivíduo podia permitir a expansão máxima do potencial econômico, exigido pelos imperativos da época.

Eis porque, a nosso ver, o individualismo foi lógico e oportuno no Século XIX. Isto entretanto não nos impede de afirmar positivamente que ele se tornou ilógico e inoportuno no Século XX. A nossa concepção da sociedade e do estado não será mais do que uma consequência lógica desses imperativos. A concepção corporatista e o conceito do estado corporativo nos aparecerão assim como necessidades lógicas imperiosas no Século XX, tal qual foram a idéia individualista e o estado liberal no Século XIX. "Vejam o que ele diz -- que é muito importante: "O conceito corporativista representa hoje o futuro, do mesmo modo que o princípio liberal era o futuro em 1789".

Eu hoje posso afirmar, porque a História é absolutamente pendular, e ela tem o seu ciclo histórico, que o conceito liberal, hoje, representa o futuro, porque nós estamos tratando do final do Século XX, como o corporativismo representou o futuro no início deste Século. E vejam o mais importante: "Dissemos que o corporativismo não se deve confundir com o fascismo. Entretanto, a forma mais conhecida de organização corporatista contemporânea é o fascismo".

E assim, nasce o Estado Brasileiro; assim nasce a Revolução de 30, cujo modelo de Estado Brasileiro foi inspirado no modelo fascista-corporativista. E o fascismo detestava as liberdades, era tudo a favor do Estado; nada contra o Estado. Era um período em que a crise foi toda ela debitada ao conceito do liberalismo, também chamado de Capitalismo Selvagem, e que o movimento pendular de então levava à exacerbação do Estado como controle das individualidades porque era a individualidade, era o indivíduo e seus interesses o principal causador de toda a crise existente, e o movimento pendular nos leva a um crescimento de um estado corporativo, com muita força controlando a sociedade.

Em 1931, Getúlio, num discurso feito aqui no Palácio do Catete, no Rio de Janeiro, lançava as bases da sua reforma: a nova política do Brasil, a aliança liberal, as realizações do primeiro ano de governo. E aí vocês vejam a semelhança desse discurso com o discurso progressista da Constituinte na ordem econômica. Vou ler este trecho: "Somos país rico em matérias-primas inexploradas e em produtos exóticos e simultaneamente um vasto mercado consumidor. Nestas condições, a política econômica brasileira deve, em parte, orientar-se no sentido de defender a posse e a exploração das nossas fontes permanentes de

energia e riqueza, como sejam, as quedas d'água e as jazidas minerais. Julgo ainda aconselhável a nacionalização de certas indústrias e a socialização progressiva de outras, resultados possíveis de serem obtidos mediante rigoroso controle dos serviços de utilidade pública". E agora, o mais importante -- e prestem atenção: "... e lenta penetração na gerência das empresas privadas, cujo desenvolvimento esteja na dependência de favores oficiais". Aqui nascia, então, o arcabouço do estado interventor, concede-se o favor e a contra-partida, compra-se a liberdade.

Eu não posso dizer que isso não tenha sido moderno; sim, era moderno, essa visão era a do Salazar, em Portugal; era a do Franco, na Espanha; era a de Hitler, na Alemanha; era a visão de Mussolini, na Itália; era a visão de Stalin, na União Soviética; e mais tarde de Perón, na Argentina. Em matéria de modernidade, no Brasil estava "up-to-date" e, portanto, estávamos inseridos na corrente internacional de modernização do Estado Brasileiro.

Getúlio foi mestre. Eu considero o Getúlio como um dos grandes políticos e o grande estadista deste Século, não tenho a menor dúvida. Só que eu mostrei a vocês como é que ele amarrou o rabo do capital na gaveta do Estado, e a contra-partida era amarrar o rabo do trabalho também na gaveta do Estado. E aqui ele fala sobre a legislação sindical brasileira: "As leis há pouco decretadas, reconhecendo essas organizações, tiveram em vista principalmente seu aspecto jurídico, para que, ao invés de atuarem como força negativa, hostis ao poder público, se tornassem na vida social o elemento proveitoso de cooperação no mecanismo dirigente do Estado".

Portanto, os senhores vejam como a organização sindical foi cooptada para cooperar com o Estado, e qual foi a contra-partida dada? O famigerado imposto sindical, porque via imposto sindical se criavam todas as condições necessárias de criar a estrutura dos trabalhadores acoplada aos interesses do Estado. Portanto, de um lado, o capital com o rabo amarrado na gaveta, e do outro, o sindicato com o outro rabo amarrado na gaveta do Estado. E Getúlio manipulando essas contradições imperou. Vocês se lembram do "slogan" com o qual ele passou para a História? "O Pai dos Pobres e a Mãe dos Ricos". Exatamente a idéia paternalista do Estado de um lado, assistindo aos poderosos e, do outro lado, atendendo aos camadas mais pobres.

Getúlio, em 1945, foi deposto, mas o getulismo não. Em 1946 vêm a Constituinte, que todo mundo diz que foi liberal. Ela pode ter sido liberal na parte de direitos, garantias individuais,

.../.

porque nós saímos de uma ditadura e, então, o enfoque que seria dado era muito mais voltado à idéia das liberdades individuais, mas muito distante de uma visão liberal no campo econômico e social, porque o arcabouço do Estado fascista não foi tocado. Toda a estrutura do Estado fascista corporativista ainda se manteve. Tanto é que na parte da organização sindical, isso foi intocado e eu posso até dizer que a própria criação do nosso Instituto, que tantos serviços prestou e presta ao país, foi em 1939, no caso do seguro, em plena vigência do Estado Novo e da Constituinte de 1937, muito calcada na Carta de Trabalho de Benito Mussolini.

Getúlio era uma força popular muito grande, e tanto isto é verdade que em 1950, ele foi eleito com uma votação fabulosa. E a partir de 1950 ele implanta, então, todos os conceitos, com respaldo popular, daquilo que eu chamo "social nacionalismo". É um engano nós pensarmos que o social nacionalismo, ou esta visão socialismo, seja uma visão de esquerda; ela é de esquerda e de direita. É uma visão do modelo do estado corporativo -- eu volto a insistir neste ponto. E o que é que aconteceu, então, a partir de 1950? Getúlio implanta todo o restante do arcabouço do Estado. Af vêm: a Petrobrás; a Siderúrgica Nacional -- depois Siderbrás -- vem a antecessora de Portobrás; vem o BNDE, mais tarde BNDES, que na verdade foi o grande instrumento de cooptação da estrutura empresarial, para o rabo ficar devidamente preso na gaveta do Estado; e aí nós vamos enumerando... o IUC nasce também da década de 50. Portanto, toda a estrutura do social nacionalismo foi implantado ali.

Eu quero lembrar para vocês que a Petrobrás não era para ser um monopólio, ela se tornou monopólio pela aliança da UDN com o Partido Comunista em plenário. Foi aí, nessa aliança com a visão nacionalista do social nacionalismo de direita e de esquerda, que foi implantado toda essa estrutura.

Getúlio morre em 1954. Em 1955, nós atravessamos um período de profunda crise política e em 1956 surge no país aquele que eu considero o precursor da modernidade no Brasil, que foi Juscelino Kubitschek de Oliveira. Por que Juscelino foi o precursor? Eu não estou aqui fazendo uma análise, porque não pertenci nem ao eixo do PSD e nem ao da UDN, portanto, eu não estou no calor da briga UDN - PSD; eu estou aqui fazendo uma análise fria, histórica, porque o político enquanto vivo é analisado pelo seu passivo; depois que ele morre só analisam pelo seu ativo. Eu acho que a História tem que analisar o saldo, e eu estou aqui exatamente para analisar o saldo, o que aconteceu como saldo. E o Juscelino foi o primeiro a quebrar do conceito do social

.../.

nacionalismo.

O Juscelino partia da tese de que nós devíamos ser nacionalistas sim, mas nacionalista de fins e não nacionalista de meios. Nós tínhamos que lançar uma proposta que deveríamos ter um fim nacionalista e teríamos que buscar os meios mais eficazes, inclusive de recursos para alavancar o nosso desenvolvimento; já que nós éramos carentes de poupança, nós teríamos que buscar na poupança externa os recursos necessários para gerar o nosso desenvolvimento. E é só olhar na nossa história para vermos que foi o período de Juscelino que trouxe efetivamente um período de desenvolvimento, calcado no investimento, para a modernização industrial, que se localizou no Centro-Sul do país, por um fato muito simples: o Centro-Sul do país já tinha sedimentado um processo agrícola, e a seqüência natural seria o processo de uma modernização industrial já que o período de guerra propiciou a implantação de um núcleo industrial no Centro-Sul do país, por vários fatores que não me cabe analisar.

Mas Juscelino partia da tese de que a primeira etapa era a modernização industrial, e a segunda era a modernização agrícola de ocupação do restante do território nacional. Daí Brasília sai do Rio de Janeiro, é implantada no coração do Brasil, para se dar a segunda etapa, porque Juscelino, um dia, esperava voltar, tanto é que a tese do Juscelino, no primeiro era "Cinqüenta Anos em Cinco" de desenvolvimento. O segundo programa dele era "Cinco Anos de Agricultura, Cinqüenta Anos de Fatura". Isso eu posso, depois, comentar com vocês nos debates.

Ocorre que Juscelino foi duramente criticado na sua época. Ele era criticado à esquerda e à direita. E agora, eu vou ler para vocês, uma das críticas ao Juscelino, que dizia o seguinte: "A ajuda estrangeira é útil e pode acelerar nosso desenvolvimento, mas para ser verdadeira ajuda precisa ser recebida através de financiamentos, isto é, de capital de empréstimo, e não de inversões diretas, que invariavelmente se fixam como formas de transferência de parcelas crescentes da renda nacional para o exterior. Os financiamentos externos úteis ao país são os que se destinam às empresas nacionais e principalmente aqueles que são feitos de governo a governo, para aplicação sob forma de capitalismo de estado nos setores básicos da economia". Não é o modelo pds-1964?

Quem adivinha de quem é esta crítica? Porque este é o modelo... Quem? Não! Luiz Carlos Prestes, presidente do Partido Comunista. E aí vocês me perguntam: Mas como? A proposta do Partido Comunista foi a proposta adotada pelos governos militares de 1964 em diante, principalmente no último

.../.

decênio? Eu respondo: É. Os senhores dirão: Mas isso é totalmente ilógico, e eu digo: "É totalmente lógico". É uma lógica brutal porque a origem disso tudo está no tenentismo de 1922. Eu pergunto: os poucos tenentes que ainda estão vivos, quem são: Góes e Luiz Carlos Prestes.

Portanto, sem nenhuma crítica pessoal -- porque aqui eu estou fazendo única e exclusivamente uma análise fria, para tentar mostrar a vocês o porquê na Constituinte, a nossa ordem econômica e a ordem social foram basicamente um retrocesso e não um avanço, porque foi uma união nos slogans do passado e não uma visão do Brasil do futuro.

O que é que está acontecendo hoje no mundo? Nós, que acumulamos uma dívida monumental para acelerar o nosso desenvolvimento na base de empréstimo em cima dos setores do capitalismo de estado, que hoje fazem água e passam a conta para a sociedade pagar. Nós, hoje, do setor de seguros, na verdade, vivemos muito mais da receita da ciranda financeira, que é o instrumento pelo qual se capta recursos da sociedade para financiar o formidável déficit público, do que o dinheiro das nossas reservas está realmente a serviço do desenvolvimento da sociedade. Hoje, nós estamos inseridos talvez dentro daqueles setores privilegiados que vivem à custa do saque dos recursos da poupança da nação para financiar a orgia de um estado perdidário, corrupto e desviado de suas funções básicas.

Nós estamos no final de um modelo, só que esse final de modelo infelizmente foi consagrado no texto constitucional. E eu quero mostrar a vocês o que é que está acontecendo no restante do mundo. Vamos pegar Portugal, por exemplo. Portugal, hoje, busca a modernidade. Quem é Cavaco e Silva em Portugal, hoje, se não o homem que está fazendo uma profunda revisão de Salazar. Ele não está só fazendo uma revisão da Constituinte de 1976, da Revolução dos Cravos, porque os socialistas, na verdade, no sistema pendular da direita para a esquerda, nada mais e nada menos fizeram do que consagrar o modelo corporativo de estado. E ele me deu um conselho sábio há cinco anos atrás, com aquele seu sotaque fidalgo de português. Ele me dizia: "Dr. Afif, muito cuidado com a Constituinte, porque a besteira se faz por maioria absoluta e a correção da besteira, depois, precisa de 4/5 dos votos"... E sinceramente digo a vocês que foi o que me inspirou para lutar dentro do Congresso, dentro do dispositivo que realmente nos deu condição de projetarmos uma revisão constitucional para 1993 por maioria absoluta, e de inserir um quorum de revisão constitucional não mais por 2/3, como era, mas agora por 3/5, portanto com 60% é possível modificar dispositivos constitucionais.

.../.

Vamos viajar para a Espanha, Felipe Gonzalez. Felipe Gonzalez que hoje, apesar da capa socialista, está com uma proposta liberal, muito parecida com a de Cavaco e Silva. Se vocês tivessem a oportunidade ou leram as páginas amarelas da Veja de duas ou três semanas atrás, uma entrevista de Cavaco e Silva, quando ele fala que não vale mais esse eixo de esquerda e direita. Hoje nós temos que ser pragmáticos, não adianta, nós temos que buscar um modelo novo, a tese e a antítese se comprovaram, nós temos que buscar a nova síntese que está surgindo e, sem dúvida, é o retorno de uma proposta liberal, mas de um liberalismo modificado, daquilo que nós chamamos de liberalismo social ou capitalismo social. E os socialistas estão falando que é o socialismo liberal, está todo mundo buscando o novo centro, o novo eixo. Tanto é que dizem que o Governo da Espanha, que está fazendo -- porque Felipe Gonzalez está fazendo a revisão de Franco, do estado franquista. Mas como é socialista e está tendendo para o liberal, se o eixo direita-esquerda é esse, dizem que lá é o Governo Violino, ela pega com a esquerda, mas toca com a direita.

Vamos analisar a Alemanha e a Itália. Hoje não há vestígio da política do social nacionalismo do eixo nazi-fascista. O projeto Europa-1992 é uma revisão muito profunda desses conceitos arraigados na Europa, ou vocês acham que é fácil para o francês e o alemão conviverem? Não é fácil, não! Mas eles estão se sentindo obrigados a conviver com limites abertos onde a política do nacionalismo fechado não vale, tem que ser do internacionalismo, em nome de uma competitividade que vai gerar tecnologias novas e modernas, para enfrentar a concorrência com o bloco dos orientais, o bloco americano, fazendo com que o velho continente pareça ser a fênix renascida das cinzas. Quem tem ido à Europa pode constatar a evolução e a ebulição do ambiente econômico europeu.

Eu debati, segunda-feira, no Banco Central, com o Vice-Presidente da Alemanha, ele mostrando o papel do Banco Central na Alemanha, mas qual foi o princípio básico do progresso da economia alemã, que foi a precursora da liberalização do estado do conceito do social nacionalismo de origem nazista? É o respeito profundo pelas regras de mercado. O Banco Central alemão, que tem independência, com um presidente eleito com oito anos, independente do poder, tem um poder maior sobre ele, que é o mercado. Sobre o mercado não se intervém, se respeita o mercado, e ele disse: "Foi o segredo da explosão do desenvolvimento alemão".

E, agora, sem tocar na China, vamos ver o que é a "glasnot"(?) Quem é o Sr. Gorbachev? O Sr. Gorbachev está

fazendo uma profunda revisão do stalinismo, porque Hitler, Mussolini e Stalin eram irmão siameses, eram faces de uma mesma moeda, e hoje, o mundo se prepara para o Século XXI, ponde abaixo os conceitos ideológicos, ponde abaixo o eixo da esquerda e da direita, e buscando um projeto moderno que o conduza a novos rumos. E, quem é que vai dar o novo rumo? Sem dúvida, é a competição e o mercado, é o retorno à visão individual, não do capitalismo selvagem, é do capitalismo humanizado, porque, hoje, a crise que nós vivemos, especialmente entre nós, é do estatismo selvagem, do peso das corporações nas costas do cidadão.

E a sociedade reage, ela vai reagindo... Ontem, na Folha de São Paulo, não sei se os jornais do Rio divulgaram que a economia subterrânea cresce, que o nível de subemprego aumentou, não existe tanto desemprego, mas o subemprego tem aumentado consideravelmente, e sem dúvida já é consequência dos avanços sociais da Constituinte. É consequência de uma legislação que levou em conta as corporações que hoje estão em greve, em Brasília. Essas corporações que compõem a estrutura dos que vivem no Estado ou do Estado brasileiro, que não têm compromisso com o mercado, que confundem o social com os seus próprios interesses, como tem o grupo que confunde o nacional com os seus próprios interesses. São interesses das corporações que se sobrepõem ao interesse da nação, que gera aquele quadro que eu sempre repito -- e não custa repetir aqui para mostrar para vocês onde e como está vivendo a sociedade brasileira naquela famosa pirâmide e no triângulo de ferro, onde aqui está o que nós chamamos de "economia de sobrevivência", que cuida do pobre, porque o Estado, no Brasil, não cuida do pobre, o Estado está a serviço dos poderosos e das corporações que o cercam. A economia informal cuida da pobreza.

Aqui, de 53 milhões e 200 mil pessoas que compõem a população economicamente ativa no Brasil, para vocês terem uma idéia do tamanho dessa economia informal, 28 milhões estão na total informalidade, e esse número agora tende a crescer. É o subterrâneo, é a guerrilha, é por onde a sociedade continua sobrevivendo. A segunda parcela é onde está o que eu chamo o regime de mercado, o fabuloso mundo da oferta, da procura e da compensação, como se lê nos manuais de economia. Aqui estão as pequenas, as médias e as grandes empresas que vivem em regime de mercado. Prestem bem atenção, não é regime de reserva de mercado é regime de mercado, é diferente. Aqui funciona a competição.

Se nós somarmos a economia informal que é regime de mercado com a economia formalizada de mercado, nós vamos ter 95% da população economicamente ativa, portanto, falar de social sem falar de sistema de mercado é heresia.

E, por fim, este modelo do estado moderno que não foi revista a tempo e que gerou hoje uma estrutura que faz pacto para a sociedade pagar o pacto: o triângulo de ferro, o famoso triângulo das Bermudas, porque dinheiro do povo que caiu aqui desaparece, formado por três vértices extremamente poderosos, o vértice superior, onde está a nova classe -- também conhecida por burguesia intelectual -- é a estatocracia, que é uma classe poderosa, uma classe que tem objetivos próprios, que cresce, criando funções para o Estado, em nome do social, mas que na verdade defende os seus próprios interesses corporativos. Hoje, esta visão do social é muito perigosa porque, na verdade, quando se fala, "é pelo interesse social", eu digo, "espera um pouquinho, vamos ver se é interesse social da sociedade ou do grupo de sócios que compõem a estrutura", e que se esconde, então, debaixo da bandeira do social, e tem um instrumento extremamente poderoso para exercer o seu poder, e nós somos, em parte, subordinados a esse interesse.

Eu sempre digo, e o Cláudio, meu irmão, lembra quando o meu avô, na sua sabedoria de quem foi formado na adversidade, eu vim com o diploma de Administrador de Empresa e ele me entregou o comando da Indiana e eu, feliz da vida, pensando que ia administrar a empresa. Foi lá que eu conheci o Raveduti, o Dalvares, naquela época. E, quando eu estava saindo pela porta, todo contente com o comando da empresa, ele me chamou e disse: "Olha, só um pequeno detalhe, o caixa fica comigo..."

É esse conceito de quem manda quem está no caixa é o conceito que hoje prevalece, que é a centralização dos recursos em fundo disso, fundo daquilo, fundo daquilo, e onde nós, com as nossas reservas técnicas, também estamos subordinados a estas regras traçadas pela estrutura que dita as regras. Nós não temos liberdade quase nenhum. E daí para a frente, com esse poder de caixa, com mais a visão do social, que expande o número daqueles que estão na máquina, vem aqui o segundo aliado: é este aqui, é o outro vértice do triângulo de ferro, que é o beneficiário do gasto público.

Aqui está o estranho capitalismo brasileiro, onde o capitalista só tem a lista, porque o capital vem buscar do dinheiro que está aqui... Este tem horror a regime de mercado, ele quer regime de reserva de mercado porque é proibido competir. Competição aqui é palavrão, porque aqui está o setor competente da sociedade, porque competente é quem compete. Aqui está o setor incompetente, é o que não gosta de competir, e passa o custo da sua incompetência para o bolso do cidadão, do contribuinte. Coitado se estiver aqui, porque não tem por onde escapar, porque hoje, quem está aqui passa para cá rapidinho...

E aqui, nós temos os dois grandes braços do capitalismo sem capital privado e o capitalismo sem capital público. Aqui, guardado pelo monopólio, e aqui, guardado pela formação dos oligopólios, porque é assim que se forma preço no Brasil, de quem tem a oportunidade de ser amigo do rei. (Aqui é a outra bandeira sob a qual se escondem os interesses deste grupo, porque na hora em que nós vamos mexer, eles levantam a bandeirinha. Este é do social, e este é a bandeira do nacional. Tudo o que vai mexido: "Não, não pode porque é o interesse nacional".

Então, vocês vejam, é o social nacionalismo, que tem origem há 60 anos atrás, e que hoje está sendo substituído pelo social liberalismo, reconhecendo que é no mercado que estão as virtudes para a mola propulsora do desenvolvimento nacional, e que o conceito do estado, hoje, é um estado moderno, sim, só que nós precisamos estatizar o estado, fazer o estado voltar às suas funções básicas originais, utilizando os recursos que são arrecadados para isso, porque essa parafernália sustentada, em primeiro lugar, de acordo com a orientação de Luiz Carlos Prestes, com empréstimos externos, para ser aplicado no setor das empresas nacionais, dos amigos do rei, ou nas empresas do capitalismo de estado, nos setores básicos da economia.

A primeira etapa, então, foi com recursos externos. A segunda etapa, quando fechou a torneirinha, foi com os recursos internos. É a dívida interna que hoje é maior do que a externa. Depois, tinha que ser financiada, também, com o aumento de tributos. E desde 1982, nós temos, todo final de ano, uma política fiscal que fala em cortar despesa e aumentar a receita. Vamos aumentar a receita e cortar despesas, a despesa nunca corta e a receita vem, sob a forma de aumento, só que fica num aumento teórico, porque a turma foge aqui para baixo, e nós já estamos na Curva de Lafer há muito tempo, dentro da nossa política tributária.

Agora, vocês estão perguntando... Bem, o terceiro nem se fala, para sustentar isso é a emissão. E o que é a inflação de hoje se não uma onda emisionista fabulosa, porque hoje todos os agentes já não estão com muita coragem de comprar os papéis públicos, ou não tem segurador comprando ouro. Só não está valendo para a reserva técnica, mas que deu muito susto no mercado... "O que é que eu faço com essas OTNs? Aonde é que eu vou levar o cano? Então, eu preciso buscar ativos mais seguros!": Então, hoje, não se confia nem mais nesta política e, portanto, o Governo está tendo que emitir e está desesperado, até política do tabelamento dos juros estabelecido, porque o único instrumento que ele tem é de política monetária, para poder captar e continuar financiando a parafernália.

E, por fim, o último vértice. Vocês já adivinharam qual é o

.../.

vértice que dá cobertura aos dois outros vértices? É o político à cata de votos. E esse político à cata de votos está sempre apoiando a bandeira do social, porque é aqui se dão os empregos necessários para continuar fazendo política, política no Brasil se faz dando emprego. O que tem de estadista do Furrural não está escrito. É exatamente: "Onde é que nós vamos criar estrutura para montar a nossa equipe, para comandar com a nossa equipe?" E estão aí as nomeações sempre crescentes, pressionadas por esse parceiro. E que também está sempre disposto a apoiar a política do nacional, porque são estes setores, ou estes, que financiam suas campanhas. E foi com este braço fiel que foi escrita a nova Constituição Brasileira, e a ordem econômica nada mais e nada menos fez do que consagrar estes interesses, mais estes interesses, mais estes interesses.

Eu não digo a vocês que ela todinha não presta, não. O capítulo dos Direitos e Garantias Individuais é uma Constituição muito bem escrita. No campo dos direitos sociais, eles levaram em conta que o padrão da sociedade brasileira são os trabalhadores desses dois sistemas -- isto não é verdade, porque existe uma coisa chamada mercado, e a tendência é aumentar o número de informais do que eles entrarem dentro da área das conquistas sociais. Mas, vamos partir do pressuposto que este modelo seja um modelo de país avançado, que nós não precisamos mexer nos direitos sociais, mas sem dúvida a ordem econômica precisa ser de país desenvolvido para gerar desenvolvimento. Porque se nós não gerarmos desenvolvimento não teremos recursos para pagar os direitos sociais que aí estão colocados.

Quero dizer mais a vocês, para encerrar, que no ano que vem, em 1989, nós completamos 100 anos de República. Esgota-se o primeiro ciclo da República Brasileira. Nós vamos iniciar, no ano que vem, o ciclo do próximo século. Ou nós remetemos o Brasil para a modernidade, como a Revolução de 30 o fez, por revolução, e a minha tese é que nós devemos fazê-lo por evolução, porque um liberal não pode ser um revolucionário, é um evolucionário, e a oportunidade que nós temos é que depois de 20 anos, onde o setor competente da sociedade brasileira não pode se manifestar na escolha do mandatário do país, nós teremos a grande oportunidade de, agora, a massa poder se manifestar, com um presidente que vêm apoiado, pela primeira vez na história, com 51% ou 50% mais 1 dos votos, porque é eleição em dois turnos, e que terá poder de alterar a Constituição, sim, porque vem com força política suficiente para tentar quebrar a estrutura do triângulo de ferro. Aí nós teremos condições de dar um salto

.../.

para a história. Mas as nossas elites não podem ficar infelizmente subordinadas a um eixo político onde a luta política que aí está instalada nos traz figuras que eu muito respeito, mas que representa uma mentalidade da política brasileira dos últimos 40 anos.

Eu acho que chegou a hora de nós pensarmos no futuro, respeltando o passado, mas a mentalidade tem que ser outra, porque cada ano de atraso são 10 anos de atraso perto daquilo que está acontecendo de evolução no mundo. Nós precisamos nos inserir no novo quadro da história. A República do próximo século tem que começar a ser escrita agora. Por favor, não é hora de cruzar os braços. É hora de se inserir nesses projetos que nos levem à modernidade. Muito obrigado.

FELIX MANSILLA

LA LIBERALIZACION DEL MERCADO ESPAÑOL DEL SEGURO

Rio de Janeiro 6-9 de Noviembre de 1988

I N D I C E

	Pág
1. UNESPA, VOZ DE LA UNIDAD PROFESIONAL DEL SEGURO EN ESPAÑA.....	1
2. LOS RETOS DEL FUTURO	2
2.1. Antecedentes	2
2.2. El desafío del ingreso de España en la C.E.E.....	3
2.3. El desafío del crecimiento económico español	6
2.4. El desafío de la protección de la vejez	8
3. LA RESPUESTA: EL PUNTO DE PARTIDA	12
3.1. La Confusión Legislativa	12
3.2. El intervencionismo Administrativo.	13
3.3. Descapitalización e Insolvencia ...	15
3.4. Atomización del Mercado	16
3.5. Privilegios del Sector Público	17
3.6. La Mala Imagen del Seguro	17
4. LA RESPUESTA: OBJETIVOS Y PROGRAMAS	18
4.1. Filosofía: Economía de Mercado. Libertad y Responsabilidad.....	18
4.2. El Consenso Interno de los Aseguradores	18
4.3. La Información al Exterior:"LOBBY".	19
4.4. Programas Concretos	21
4.4.1. Contra Intervencionismo, Liberalización ,.....	21
4.4.2. Contra Control a priori, " Control a Posteriori ".....	22
4.4.3. Contra Insolvencia, Margen de Solvencia y Fondo de Garantía	22
4.4.4. Contra Descapitalización, Recapitalización	24
4.4.5. Contra Atomización, Concentración	25
4.4.6. Contra Privilegios, Equivalencia ante la Ley	25
4.4.7. Contra Opacidad, Transparencia ..	26
5. LOS RESULTADOS Y EL COSTE DE LOS MISMOS.	27
6. CONCLUSION	29
ANEXO: Bases de la política de Seguros de la Ley 33/84 de 2 de Agosto	31

- * - * - * - * - * -

1.- UNESPA, VOZ DE LA UNIDAD PROFESIONAL DEL SEGURO EN ESPAÑA

UNESPA nació con la democracia en España. Rompió con la obligatoriedad de afiliación, estableciendo la regla de la voluntariedad. Rompió con el esquema verticalista, de tal forma que la representatividad de UNESPA es única y exclusiva de Entidades Aseguradoras. La vocación de los fundadores de UNESPA ha consistido siempre en un seguro libre en el marco de una economía de mercado, tal como establece el Art. 38 de la Constitución española.

Desde este enfoque se han abordado siempre los problemas del Seguro.

Por otro lado, la común finalidad de una mejor defensa de la economía de mercado ha impulsado a UNESPA a unirse con otros empresarios y a crear un gran Patronato español, la actual C.E.O.E., donde, superando las dicotomías existentes entre industria y servicios estamos todos agrupados en la misma organización cúpula, lo cual refuerza la voz de los empresarios como interlocutor del Gobierno y de las fuerzas sociales.

De la cooperación recíproca entre el Seguro español y los empresarios de otros sectores da idea el hecho de que los primeros Estatutos de la C.E.O.E. fueron redactados en UNESPA, el primer domicilio de la C.E.O.E. fué también el de UNESPA y UNESPA ha tenido siempre por elección directa un puesto ejecutivo en la C.E.O.E. Por otro lado, UNESPA tiene el honor de representar a la C.E.O.E. en el Consejo General y en el Comité Ejecutivo del Instituto Nacional de la Seguridad Social y en la Comisión de Economía de la UNICE (Unión de Industrias de la Comunidad Europea).

Con estos antecedentes, no tiene nada que extrañar el talante de economía liberal y de mercado que anima a los aseguradores españoles y que aleja cualquier tentación de proteccionismo.

2.- LOS RETOS DEL FUTURO

2.1. Antecedentes.

Desde hace muchos años en España, como en otros mercados, ha venido existiendo una preocupación consistente en analizar los problemas concernientes a la actividad aseguradora y su futuro, definirlos, cuantificarlos -en la medida en que esto es posible- y luego diseñar una estrategia para influir sobre el futuro (prospectiva) y superar las insuficiencias y dificultades existentes en cada momento.

Fruto de esta preocupación fué, en 1973, el llamado "Informe de la Subponencia de Seguros", que tuve el honor de elaborar, juntamente con el prestigioso asegurador español D. Hipólito Sánchez. En este libro se abordaron, por primera vez, de forma sistemática, los problemas del entorno asegurador, del mercado de seguros, de la legislación y de la estructura de dicho mercado y se llegaron a establecer unas líneas de actuación, previamente consensuadas. Dado el carácter estructural de la mayor parte de los problemas puestos de relieve en este libro, la problemática existente antes de la publicación de la Ley de Seguros en 1984 era, en buena parte, la misma que se había recogido en dicho libro 10 años antes y también, en una buena parte, las soluciones propues

tas seguan siendo válidas. Algunas especialmente fiscales, - - que es donde menos se ha avanzado (a veces se ha retrocedido), - siguen siendo válidas hoy en día.

Posteriormente el "Informe de la Subponencia de Seguros", fue seguido de la publicación del "Plan Estratégico del Seguro Español", elaborado por ICEA en una línea análoga a la de la Subponencia de Seguros.

En 1983, no obstante, se habían producido importantes cambios en el entorno del Seguro español, respecto a los datos tenidos en cuenta anteriormente. En primer lugar, el cambio político de transición a la democracia y, en segundo lugar, la seguridad de un ingreso cercano en la Comunidad Económica Europea. Desde el punto de vista económico se había producido también el importantísimo efecto de la crisis del petróleo de 1973, que puso al descubierto la fragilidad de la economía occidental e hizo tambalear los sistemas de Seguridad Social en Europa.

En síntesis y en un intento de simplificación de una realidad compleja, en términos generales podría decirse que el Seguro español, en 1983, se enfrentaba a tres desafíos fundamentales:

1. El desafío del ingreso de España en la C.E.E.
2. El desafío que para el Seguro suponía el crecimiento económico español.
3. Finalmente el desafío de hacer frente a las necesidades de protección de la vejez, especialmente en el campo de las pensiones y de la Asistencia Sanitaria.

2.2. El desafío del ingreso de España en la C.E.E.

En lo que respecta al desafío de la C.E.E., simplificando igualmente, podría concretarse en cinco puntos o bloques de problemas:

1. Las dificultades derivadas de la existencia del Margen de Solvencia y del Fondo de Garantía.

Este aspecto es fundamental y puede decirse que constituye la piedra angular de la política de seguro. Para evitar reiteraciones, me remito al estudio que presenté en Asunción, (Paraguay), con motivo de la XXI Conferencia Hemisférica de Seguros, titulado: "Adopción de un Margen de Solvencia. Sistema vigente en la C.E.E. Experiencia de España".

En dicho estudio se analiza el Margen de Solvencia como garantía de los asegurados, su crecimiento en función de la cifra de negocio, su estímulo de la correcta tarificación de la mayor retención de plenos de conservación en el mercado nacional, de capitalización del mercado y de estímulo de la dimensión y de la concentración de empresas.

También se estudian una serie de efectos inducidos, como la incompatibilidad del Margen de Solvencia con el control material de precios; el cambio del sistema de control administrativo; la eliminación de monopolios y exclusivas y la mejora de imagen. Para todo ello me remito al estudio anteriormente citado, sin el cual es imposible comprender exactamente la fundamentación básica de la política de seguros española.

Baste decir que la implantación del objetivo del Margen de Solvencia fué tan compartido que fue recogido por la legislación española en 1982, cuatro años antes de la entrada de España en la C.E.E. Lo que ocurre es que el Decreto de Marzo de 1982 no llegó a establecer el Fondo de Garantía y, por lo tanto, no estimuló tan intensamente los movimientos de concentración, pero sí fué creando una mentalidad y una conciencia so-

conurrencia sería producida por Entidades aseguradoras no -- establecidas en España pero que podrían efectuar operaciones de Seguro en nuestro país directamente o a través de corredores, especialmente los denominados "Megabrokers", con establecimiento en todos los países de Europa y que pueden colocar riesgos y coaseguro comunitario de negocio español en cualquier país de la Comunidad, con empresas no autorizadas para operar en España.

5. La asimilación de las libertades.

En contrapartida a lo anterior, la aplicación de las normas comunitarias en España significaba la libertad de ejercicio de la actividad aseguradora también para las empresas españolas. Ello suponía por un lado una gigantesca apertura de posibilidades de desarrollo y por otro lado, la asunción de las consecuencias de la responsabilidad que necesariamente lleva consigo la libertad.

Uno de los reflejos sociológicos más impensados en la actitud de un cierto número, afortunadamente muy pequeño, de aseguradores es lo que Eric From llamaría el "síndrome del miedo a la libertad". En el terreno del seguro puede tener diversos orígenes: temor a que se exijan resultados atribuibles individualmente, al desaparecer el escudo del intervencionismo de la administración; temor a que la concurrencia sea más eficaz que nosotros; miedo a que la necesidad de defenderse de la concurrencia le obligue a uno a perder su ritmo tranquilo de vida o el abandono de sus "hobbies", etc. etc. Eso para los privados. Para los funcionarios, también en un pequeño número, puede existir el temor a perder el "status" personal e incluso la amortización del puesto de trabajo.

Podemos decir que con la libertad ganan todos excepto aquellos pocos que obtienen beneficios de la falta de libertad.

También había quien tenía miedo a la libertad por razones completamente honestas como la falta de confianza en la actuación de colegas poco escrupulosos. Hoy existen tres o cuatro personas en la cárcel por su gestión en entidades aseguradoras, pero es justo decir que, en ningún caso, se trata de profesionales del seguro. También hay personas que de buena fe pueden creer que los asegurados no quedan bien protegidos por el libre juego de mercado.

El caso es que paradójicamente han existido corrientes minoritarias que se oponían a la libertad. Es justo reconocer, sin embargo, que, con las excepciones que confirman la regla, tanto la Administración como los aseguradores privados españoles o extranjeros han elegido sin titubeos la opción de la libertad y aceptado correlativamente la asunción de la congruente responsabilidad.

2.3. El desafío del crecimiento económico español

El segundo desafío que se planteaba para el Seguro español (y que aún sigue vivo) es el desafío del crecimiento cuantitativo y cualitativo de la economía española (Cuadro nº 1).

Uno de los aspectos en los que se manifiesta este desafío es el de la creciente vulnerabilidad de cada nuevo grado de desarrollo económico.

bre el eje "libertad-responsabilidad" que caracteriza al sistema del Margen de Solvencia.

Como indicaré más adelante, la idea del Margen de Solvencia - fué aceptada por las entidades que no lo alcanzaban sobre la base de un período de transición, que les permitiera, bien - medidas de recapitalización, bien medidas de concentración o, simplemente, la venta no precipitada de su entidad.

2. La no discriminación de aseguradores extranjeros de países de la Comunidad en el territorio español, respecto de los aseguradores españoles.

Esta exigencia nunca constituyó un problema para el seguro - español. Como se sabe, a diferencia de otras instituciones - financieras que fueron protegidas durante muchos años de la concurrencia extranjera, en el Seguro las Entidades de otros países han venido operando en España desde siempre. El fenómeno de la concurrencia extranjera es un fenómeno consolidado en el campo del seguro en España.

Sus diferencias de trato, respecto de los aseguradores españoles han sido históricamente despreciables.

Los aseguradores extranjeros establecidos en España estaban ligeramente discriminados (a veces a favor y a veces en contra) en el terreno legislativo y no discriminados, en absoluto, en el terreno comercial, ya que uno de los rangos que caracterizan al pueblo español es la ausencia de xenofobia y - de chauvinismo.

3. El impacto en España de las corrientes de desregulación de los mercados financieros en los países europeos y de Estados Unidos.

El desarrollo de la actividad financiera ha producido el fenómeno de la desintermediación bancaria. El desarrollo de -- los Fondos de Pensiones, como consecuencia de la crisis de la Seguridad Social y de las dificultades de los Gobiernos para hacer frente a los déficits de la Seguridad Social, así como una demanda de productos financieros cada vez más enterada, - racional y sofisticada, entre otras causas, han contribuido a producir un fenómeno de desregulación financiera que pone en cuestión las funciones típicas de los distintos interme-- diarios. Entre ellos, las de las Entidades de crédito y de -- depósito, por un lado, y las Entidades de seguro, por otro.

Este tema también ha sido tratado con amplitud en la anterior mente citada conferencia de Asunción y ello me permite no extenderme más sobre un tema tan apasionante y tan de actualidad.

Baste simplemente señalar que, en España, el problema se plantea de forma diferente a lo que ocurre en otros países de --- Europa, debido al hecho de que las Entidades de Seguros más - importantes son filiales de los más importantes bancos.

4. Un previsible e importante aumento de la concurrencia aseguradora en España, como consecuencia de las facilidades derivadas del Derecho comunitario.

Esta concurrencia se contemplaba que se iba a producir, dentro de la fase de Libertad de Establecimiento, a través de entidades aseguradoras extranjeras con establecimiento (presente o futuro) en España o a través de empresas españolas filiales de otras extranjeras, filiales existentes en ese momento o por adquisición posterior.

Dentro de la fase de Libertad de Prestación de Servicios, la

Como ha puesto de relieve la Asociación de Ginebra, cada nuevo grado de desarrollo económico es más completo y sofisticado que el anterior, requiere mayores dosis de capital, supone una fuerte concentración de riesgo y amplía la posibilidad potencial de un siniestro a niveles, a veces, comparables a las catástrofes de la naturaleza. Ello hace que el Seguro, que, por un lado, hace posible el desarrollo económico, por otro, se planteen el problema de su propia capacidad y de la idoneidad de sus mecanismos de compensación de riesgos para hacer frente a las nuevas necesidades. Piénsese en la posibilidad de contaminación de ciudades enteras o de los efectos de productos nuevos no experimentados sobre la salud de las personas, potenciando todo ello por las corrientes jurisprudenciales de grandes indemnizaciones para reparar los daños producidos.

El aumento de la renta "per capita" de las personas produce el efecto, ya descrito por Engel de que, cada nuevo grado de aumento de la renta personal hace aumentar más que proporcionalmente el porcentaje dedicado al consumo diferido, como, por ejemplo, el Seguro. Si a esto se añade, como veremos más adelante, el derrumbamiento del mito de la Seguridad Social, no es difícil imaginar las perspectivas que se abren para el Seguro, especialmente para el Seguro de Vida.

La disminución de la tasa de inflación española (Cuadro nº 2) constituye para el Seguro un elemento especialmente estimulante. Todo el mundo sabe que la inflación produce en el Seguro una serie de efectos perversos. En primer lugar, el desaliento para la contratación de seguros cuya contraprestación consiste en el pago de un capital. Frente a esto se han articulado una serie de medidas como seguros revalorizables, inversiones "indexadas", etc. que palkan pero no resuelven el problema. En los seguros cuya ejecución consiste en la prestación de un servicio, la inflación eleva las indemnizaciones a niveles no contemplados por las estadísticas que sirvieron de base para la fijación de las primas.

En lo que concierne a las inversiones, está claro que la inversión en valores de renta fija, sobre todo cuando (como entonces) era obligatoria, supone necesariamente la insuficiencia de reservas técnicas y la disminución de la rentabilidad real a niveles próximos a cero.

A la vez, si las carteras de seguros no se revalorizan, en el momento del siniestro prácticamente a todos los asegurados hay que practicarles la regla proporcional, lo cual supone indefectiblemente la insatisfacción profunda de los mismos.

Por el contrario, la reducción de la inflación a un sólo dígito unida a las nuevas necesidades de protección a la vejez, abren un panorama esperanzador para el Seguro de Vida.

Otro rasgo importante lo produce la mayor internacionalización de la economía española, que si bien posibilita el mayor crecimiento de la misma, ofrece el riesgo de la posibilidad de situar fuera de España las decisiones de aseguramiento de los agentes económicos de otros países que actúen en España.

2.4. El desafío de la protección de la vejez.

El tercer gran bloque de los desafíos del Seguro español, antes de su liberalización, consistía en su necesidad imperiosa de --

estar en situación de dar una respuesta suficiente y de calidad a las nuevas necesidades relacionadas con la protección de la vejez.

El protagonismo del tema de la protección de la vejez es el resultado de una serie de concausas.

Se encuentran, en primer lugar, las causas biométricas (Cuadro nº 3). Puede decirse que en España, como consecuencia de la disminución de la mortalidad y, a la vez, de la natalidad, el crecimiento vegetativo ha disminuido espectacularmente en los últimos años, lo que supone lisa y llanamente que, en la composición de la población española, el porcentaje de viejos cada vez será mayor y el porcentaje de jóvenes cada vez será menor (Cuadro nº 4).

Simultáneamente, se produce el fenómeno de la prolongación de la vida humana en el hombre y, sobre todo, en la mujer. Un español que se jubila a los 65 años tiene una esperanza media de vida de casi 14 años más y si es una mujer de casi 18 años más -- (Cuadros nros. 5 y 6).

Como se comprueba no es sólo que cada vez haya más viejos: es que los viejos cada vez vivirán --viviremos, espero-- más años.

La demanda de pensiones y de servicios médicos, cuyo coste hacen aumentar también los avances científicos en la medicina, -- exigen crecientes coberturas de rentas y pensiones y de seguros de enfermedad y asistencia sanitaria. Junto a las razones biométricas aparecen rápidamente las razones económicas.

La crisis de la Seguridad Social se descubre con motivo de la crisis económica generalizada a partir de 1973. El aumento de los parados produce el efecto de disminuir el número de cotizantes a la Seguridad Social y aumentar el número de beneficiarios, lo que se acentúa con las reconversiones industriales y las jubilaciones anticipadas (Cuadros nros. 7 y 8).

La imposibilidad de hacer frente a estas desviaciones por el sistema de reparto conduce a un exámen de las bases de la Seguridad Social, teniendo en cuenta ya la información biométrica -- a la que antes nos hemos referido.

De este exámen surgen dos conclusiones de aceptación muy generalizada. Por un lado, que el sistema de reparto de la Seguridad Social sólo puede consistir en un mínimo, para no pesar excesivamente contra la economía y contra el empleo. Por otro lado -- quedan de relieve las ventajas del sistema de capitalización y de la necesidad de fomento de la previsión individual para hacer frente a los problemas de la jubilación y de la vejez.

A la crisis anterior, se añade, en España y en otros países del sur de Europa, otra crisis tan grave como la anterior. Se trata de la derivada del sistema de financiación de la Seguridad Social que en vez de descansar sobre impuestos y sobre cotizaciones de trabajadores, descansa fundamentalmente sobre las cotizaciones de las empresas (Cuadros nros. 9 y 10). Ello produce una pérdida de competitividad de las empresas de estos países ya que -- las cotizaciones a la Seguridad Social, a diferencia de los impuestos, no pueden desgravarse cuando se exportan los productos. El segundo efecto pernicioso de este sistema de financia--

- 7 -

ción es que constituye un impuesto sobre el empleo, que estimula la sustitución de la mano de obra por capital, ya que el coste de la mano de obra, al encarecerse con las cotizaciones de la Seguridad Social, desalienta la contratación de trabajadores.

Desde el punto de vista del Seguro la cotización obligatoria de las empresas en tan gran proporción succiona los ahorros de las empresas e impide o, al menos, dificulta, la contratación de seguros colectivos de vida y de Fondos de Pensiones asegurados.

Quizá el efecto más importante de estas dos crisis es la reducción del mito de la Seguridad Social a sus justos términos. En España sobre todo a partir de la nacionalización del Seguro de Accidentes del Trabajo en 1966, la Seguridad Social se había mitificado y se la consideraba la panacea de todos los problemas del futuro, presentándose bajo el ángulo de la gran obra social del entonces régimen existente.

Después de la Constitución española de 1978 que habla de pensiones mínimas y de la crisis de la Seguridad Social han quedado -- claras dos ideas:

La primera de ellas es que la Seguridad Social, en cuanto instrumento de solidaridad, es algo bueno que debe mantenerse y consolidarse. Sin embargo, como no se puede construir un paraíso social sobre un cementerio económico, la solidaridad debe tener un tope, de tal forma que su financiación no impida el desarrollo económico y la creación de empleo para los jóvenes. Asimismo, en la conciencia social de los españoles, existe hoy día el convencimiento de que, igual que ocurre en otros países de Europa, el mínimo de la Seguridad Social debe ser complementado sobre la base del esfuerzo libre de trabajadores y empresas, con la contratación de Seguros de Vida y Fondos de Pensiones asegurados.

A lo anterior se añade un fenómeno bifronte por lo que tiene de oportunidad y de problema. Se trata de la desregulación de los mercados financieros, lo que conduce a la necesidad de reexaminar la especificidad, por ejemplo, de la banca y del seguro y -- cuales son las fronteras durante tantos años pacíficamente respetadas entre ambos intermediarios financieros.

En teoría no es difícil. En cuanto a la actitud de cada agente económico frente al riesgo, la de las entidades financieras es de aversión: reducir o mejor eliminar el riesgo. La actitud de las entidades aseguradoras es la de aceptación de los riesgos para compensarlos entre sí. La materia prima de una entidad aseguradora es el riesgo, mientras que la materia prima de una entidad financiera es el dinero.

Pero así como la especificidad del seguro en la cobertura de -- riesgos físicos y biológicos es aceptada sin reservas por todos, no ocurre otro tanto con los riesgos financieros, tan específicamente asegurables como cualesquiera otros, derivados de la consideración del factor tiempo en las primas o en los capitales. Por eso, lo actuarial incluye lo financiero, mientras que la recíproca no es cierta.

Esto hace que el Seguro, detrás de la segura coraza del elemento riesgo, está obteniendo nuevas consecuencias sobre su campo de actividad en terreno para los que existe una gran demanda a -- la que el Seguro debe responder. Por otro lado, en algún caso se

.. / .

produce invasión legal del campo del Seguro como por ejemplo han hecho en España las Cajas de Ahorro autorizadas a operar en Seguro, en clara contravención de las normas comunitarias, no sólo según la opinión de UNESPA sino también según la opinión de las Comunidades Europeas.

El caso es, reanudando el hilo de la argumentación, que la desregulación del mercado financiero plantea un reto estimulante para las entidades aseguradoras en el campo de la protección de la vejez.

Aunque naturalmente podían ennumerarse ciento de razones más o encontrarse hechos significativos que condicionan, para bien o para mal, la actividad aseguradora, los tres grandes bloques ya descritos contienen los elementos necesarios para definir una política de futuro para el seguro español.

3.- LA RESPUESTA: EL PUNTO DE PARTIDA

Para alcanzar cualquier objetivo es inexcusable tomar como punto de partida la realidad actual. El punto de partida de la realidad aseguradora española en 1.983 no era ciertamente demasiado halagüeño.

3.1. La Confusión Legislativa.

Desde el punto de vista de la regulación jurídico-administrativa la situación era kafkiana. Estaba en vigor la Ley de 16 de Diciembre de 1.954 para la que 29 años después aún no se había dictado Reglamento de aplicación. Como consecuencia, seguía aplicándose el Reglamento de 2 de Febrero de 1.912, dictado en aplicación de la Ley de 14 de Mayo de 1.908, derogada por la de 1.954.

Esto produjo la necesidad de cientos de disposiciones y órdenes ministeriales para regular situaciones que de ninguna manera podían prever ni el Reglamento de 1.912 ni siquiera la Ley de 1954, ya que estas disposiciones contemplaban supuestos que nada tenían que ver con la realidad de 1.983.

De ahí que un asegurador calificara la legislación de Seguros anterior a 1.984 de profusa, confusa y difusa.

Esta situación produjo un aumento importante del ámbito de la discrecionalidad administrativa de la Dirección General de Seguros.

Desde el ángulo jurídico-mercantil la situación era algo mejor. En efecto, con fecha 8 de Octubre de 1.980 se había promulgado la Ley de Contrato de Seguro, que venía a llenar el vacío legislativo que en otros países europeos llevaba más de medio siglo perfectamente cubierto. No obstante, a diferencia de lo que ocurrió con la Ley de 1.984, la Ley de Contrato de Seguro de 1.980 no fue negociada con las fuerzas sociales y ni siquiera intervino en su redacción la Dirección General de Seguros. Esto produjo una Ley excesivamente rígida (todas sus disposiciones son de derecho necesario) y además cometió el error (inexcusable para un jurista) de fijar un tipo de interés fijo, en caso de demora en el pago de la indemnización. Se partía del supuesto, absolutamente infundado, de que las circunstancias de la economía española existentes en 1.979 iban a perdurar sin variación eventualmente

durante muchas décadas. Hoy la Ley de Contrato de Seguro constituye un freno a la competitividad española en el Mercado Común. Me satisface decir que, al contrario de lo que ocurrió en 1.979, hoy existe por parte de las autoridades españolas el convencimiento de que debe modificarse la Ley de 1.980 para no colocar al Seguro español, en España, en peores condiciones que al Seguro extranjero, en España.

El Reglamento de 1.912 había sido redactado cuando en España se circulaba con coches de caballos y la economía española era fundamentalmente agrícola. La influencia del seguro extranjero era muy fuerte y de ahí surgió la necesidad de un control administrativo muy intenso. La Ley de 1.954 era más moderna, pero se dictó durante el Gobierno del Generalísimo Franco, cuando la economía española aún no había iniciado el despegue y la internacionalización que se produjo en 1.960. Por lo tanto, el país y las circunstancias políticas existentes en 1.954 no guardaban la menor relación con la realidad española de 1.983, muy posterior al intenso desarrollo económico en nuestro país en las últimas décadas, y a la liberalización del proceso económico que se produjo en España a partir de 1.960.

3.2. El Intervencionismo Administrativo.

Una de las más importantes barreras existentes era el intervencionismo administrativo, reforzado por una legislación confusa y un protagonismo decisorio de la Dirección General de Seguros muy -- por encima del correspondiente a otros Organismos de idéntico -- rango de la Administración española, en otras parcelas de la actividad económica.

A ello había contribuido también la oscuridad del lenguaje utilizado por los aseguradores (Actuarios y Juristas) y por la Administración (Dirección General de Seguros) de tal forma que el Seguro era una parcela cerrada y desconocida asequible a unos cuantos iniciados y cerrada a cualquier corriente que no utilizara dicho lenguaje esotérico.

El intervencionismo era total, ya que las empresas de seguros no podían utilizar pólizas y tarifas sin la aprobación previa de la Administración; aprobación que, por exceso de trabajo del Organismo de Control, con frecuencia se demoraba muchos meses, de tal forma que entre el nacimiento de una necesidad de aseguramiento y la aprobación de la fórmula adecuada para la misma, con frecuencia había transcurrido tanto tiempo que el producto se lanzaba al mercado cuando la demanda había cambiado e incluso desaparecido.

Esto produjo dos efectos negativos. El más inmediato, la pereza en la creación de nuevos productos. Lo mejor era utilizar aquellos que ya habían sido aprobados por la Administración y que, por lo tanto, no planteaban dificultades.

Pero es más. Los responsables de las empresas de seguros podían aflojar su responsabilidad, ya que siempre podía desplazarse la misma hacia la Administración que no les había permitido adaptarse a la coyuntura. Y como nadie se quejaba a la Administración -- se producía una situación absolutamente contraria a la de una empresa privada: La responsabilidad de sus dirigentes ante sus administradores y sus accionistas no estaba vinculada a los resultados que obtuvieran. La falta de agresividad de un sector con estas bases era evidente.

Pero lo peor de todo era que el control de los precios del seguro estaba sometido a dos organismos: El técnico de la Dirección General de Seguros y el político de la Junta Superior de Precios.

La estrategia en la Junta Superior de Precios era de puro "giteo". Un sector de la economía que necesitaba un aumento de 20 pedía un aumento de 40. La Junta Superior de Precios se lo rebajaba a 20 con lo que se apuntaba un éxito ante el Gobierno y el sector obtenía el aumento deseado.

Pero en el Seguro, al estar sometido al doble control de precios y existir para su cálculo unas bases actuariales técnicamente -- justificadas, resultaba que los aumentos que la Dirección General de Seguros permitía proponer a la Junta Superior de Precios eran raspados y ajustados y como la Junta Superior de Precios nunca quiso aceptar que el Sector Asegurador no siguiera la tónica de la exageración, como los otros sectores, toda reducción de precios que hiciera la Junta Superior de Precios sobre los propuestos por el Sector Asegurador constituían pura pérdida para las entidades aseguradoras. Esta fue una de las causas de la descapitalización del sector y de la mala imagen aseguradora, ya que algunas entidades se negaban a vender duros a cuatro pesetas (el duro es una moneda que vale cinco pesetas) y pretendía obtener la compensación mediante la demora en el pago de si niestros y la pérdida en la calidad de servicio.

El intervencionismo era tan importante que, por ejemplo, la Administración exigía que las pólizas que emitían las Entidades de seguros se hicieran con una letra de tamaño determinado, sin duda con el loable propósito de que los asegurados miopes no tuvieran dificultad en leer las pólizas. Igualmente, para algún documento, se exigía un tamaño determinado y un color determinado, lo cual era una previsión muy útil para el caso de asegurados daltonianos.

Además de todo ello, la Administración regulaba minuciosamente los valores aptos para cobertura de reservas y los porcentajes mínimos que deberían ser invertidos en cada clase de valores.

De esta manera, las Entidades de seguros eran unos suscriptores obligados de las deudas públicas, especialmente de valores de rentas fijas. Como, además, el Estado no las emitía frecuentemente, había que comprar dichos valores por encima de la par, dada su escasez, y así la rentabilidad se reducía a prácticamente cero, en pesetas nominales. No hablemos ya de la rentabilidad -- real, teniendo en cuenta los índices de inflación superiores al 20% existentes en 1.983.

3.3. Descapitalización e Insolvencia.

El sistema que se acaba de describir descapitalizó rápidamente al Seguro y empezaron a conocerse empresas que no podían hacer frente al pago de sus obligaciones. Pero no se tomaron medidas, ya que, en cierto modo, la Administración pensamos que se consideraba corresponsable, debido al control político de precios. También se temía que una serie de quiebras en cadena podrían -- perjudicar determinadas imágenes.

Naturalmente no sólo era responsable la Administración y, en definitiva, la política económica de los gobiernos de la descapitalización del seguro. Al amparo de la obligatoriedad de asegurar la responsabilidad civil del automóvil, se crearon un cier-

- 11 -

to número de Entidades de seguros cuya gestión se separaba de la seguida por la mayoría de las empresas del Sector y más bien se adecuaban al modelo que se ha dado en llamar de la "economía de la bicicleta"; es decir, la de que sólo se puede seguir de pie mientras se anda, porque en cuanto se para, la bicicleta cae al suelo. El mecanismo es sencillo. La Empresa que pierde 10 crece como 20 y con este 20 cubre el hueco de los 10. Al año siguiente si pierde como 20 crece como 30 etc. y así hasta que se para la bicicleta: Lo malo de las empresas que siguieron esta economía heterodoxa es que, en su deseo de obtener primas, incidían en el mercado con precios por debajo del costo, con lo cual colocaban en mala situación a las empresas solventes y de gestión ortodoxa y justificaban moralmente el control de precios.

Un estudio realizado por UNESPA en 1.982 mostraba una tendencia alarmantemente decreciente en el Margen de Solvencia, hasta el extremo de que su proyección para 1.985 arrojaba, según los módulos del Margen de Solvencia y la C.E.E., una insolvencia promedio generalizada del mercado español de seguros, La situación no podía ser más grave. Añádase a esto un problema aún existente, y es que los costes de gestión de las empresas españolas de seguros son más altos que los de sus colegas extranjeros en promedio. Este exceso de coste se produce tanto en lo que concierne a gastos de gestión externa, fundamentalmente comisiones, como en lo que concierne a los gastos de gestión interna, fundamentalmente salarios y cotizaciones a la Seguridad Social.

3.4. Atomización del Mercado.

Dentro de este proceso incidía el excesivo número de entidades aseguradoras y el excesivo número de ramos autorizados, (Cuadro nº 12), lo que por un lado hacía muy difícil una política de primas suficientes que permitiera la autofinanciación, ya que la competencia era absolutamente exasperada y por otro, la gran dispersión del mercado impedía la creación y el desarrollo de grandes entidades españolas capaces en el futuro de hacer frente, por su dimensión, a una concurrencia en un espacio europeo de 320 millones de consumidores. (Cuadro no 13).

3.5. Privilegios del Sector Público.

Añádase a todo lo anterior un privilegio de las entidades públicas de seguros, normalmente nutridas por hombres de la propia Administración de Control. Privilegios bajo la forma de monopolios, jurisdicción especial como el famoso Tribunal Arbitral de Seguros, posteriormente reconocida como inconstitucional, etc..

3.6. La Mala Imagen del Seguro.

La mala imagen del Seguro, nace fundamentalmente del control de precios en el seguro de automóviles, del exceso de entidades operando en el mercado, algunas de ellas sobre la base de la economía de la bicicleta e igualmente a causa de que la regirse los aspectos civiles de los accidentes de tráfico por la Ley Penal, las empresas se ven imposibilitadas de hacer transacciones y pagar rápidamente, debido al secreto del sumario. Otra causa es, quizá, el tipo de interés fijo del 20% que establece la Ley de Contrato y que hace que toda demora en la percepción de la indemnización pueda ser un negocio financiero para el asegurado o derecho-habiente que retrase el cobro.

Cualesquiera que sean las razones, era constatable una imagen

poco favorable de la institución aseguradora en la opinión pública.

4.- LA RESPUESTA: OBJETIVOS Y PROGRAMAS.

4.1. Filosofía: Economía de Mercado. Libertad y Responsabilidad.

Frente a todos estos problemas se alzaba los objetivos ambiciosos de los aseguradores españoles, que estaban dispuestos a hacer frente a los retos del futuro siempre que se les permitiera hacerlo. Las peticiones de los aseguradores, coherentes con su filosofía de economía de mercado, nunca fue la de pedir privilegios ni proteccionismos, sino solamente que su legislación les permitiera unas condiciones de concurrencia en libertad análogas a las que disfrutaban las empresas de seguros de los países de economía liberal.

Los objetivos de política sectorial han sido expuestos por el a la sazón Vicepresidente del Gobierno español, D. Miguel Boyer.

4.2. El Consenso Interno de los Aseguradores.

A mí me gustaría hacer hincapié en que los aseguradores, antes de ofrecer un programa, se ocuparan de consensuarlo con la finalidad de hablar con una sola voz, la mayor garantía de eficacia en la gestión.

Yo me he referido anteriormente a los trabajos de reflexión sobre el presente y el futuro del seguro en España que se contienen en el anteriormente citado " Informe de la Subponencia de Seguros " así como del estudio posterior sobre planificación estratégica.

El consenso, dentro del ámbito asegurador, fué, ante todo, un ejercicio de responsabilidad. Su piedra angular fué la aceptación por todos del principio del Margen de Solvencia. Este principio tenía una raíz técnica y una raíz política. En efecto, si un asegurador no es solvente, su producto no vale para nada. La solvencia es la calidad del producto Seguros. Desde un ángulo político, la entrada de España en la C.E.E. se consideraba un movimiento imparable y, por lo tanto, las normas europeas sobre Margen de Solvencia tarde o temprano acabarían imponiéndose en el ordenamiento jurídico español.

Para las entidades sin problemas de solvencia, la aceptación de este principio era el comienzo del saneamiento del mercado y del mantenimiento de la concurrencia a niveles puramente comerciales y no salvajes. Para las empresas que pudieran tener dudas sobre su solvencia, la definición de un largo período de transición, con ventajas fiscales, les daba una oportunidad de sacar la cabeza por encima del nivel del agua, a medio plazo. En términos coloquiales esta transición hacia la solvencia se expresaban con la frase de que " De aquí en adelante no debe morir ninguna empresa que no esté muerta ya ". Aunque muchas de ellas se verán obligadas a cambiar.

Con esta política, además, se podía hacer frente a los tres grandes riesgos de toda reconversión: a) La pérdida de empleo sectorial. b) Quién paga los costes de la reconversión. c) Pérdida de confianza. El seguro, en tanto intermediario financiero y receptor de obligaciones a largo plazo tiene su base fundamental en la confianza del público. Una reconversión escandalosa -

perjudicaría a todo el Sector, desprestigiaría a las Autoridades de Control y dificultaría la confianza en el desarrollo económico general de España.

Más adelante volveremos sobre estos temas.

El caso es que la definición de esta política que fue acordada unánimemente por la Asamblea General de UNESPA en el mes de - - Abril de 1.980, permitió que, a la fundamentación científica de los estudios realizados, se añadiera la voluntad política de defenderlos unánimemente.

4.3. La Información al Exterior: " LOBBY ".

El problema subsiguiente consistía, por decirlo en términos que todos entendemos con facilidad, en la " venta del producto " a todos aquellos que debían adoptar decisiones sobre el futuro del seguro.

En primer lugar, la Dirección General de Seguros. En dicho Organismo, frente a un sector progresista que inmediatamente se dió cuenta de las ventajas que la liberalización suponía para el seguro y la economía española, hubo una minoritaria corriente de opinión que veía una disminución del papel del Organismo de Control y del " status " de sus funcionarios, a la vez que desconfiaban de la capacidad de autoregulación de los aseguradores. - El impulso de los primeros fue de gran utilidad y, de alguna manera, las objeciones de los segundos también lo fueron, por - - cuanto permitieron perfeccionar el mecanismo de equilibrio entre la libertad y la responsabilidad. Justamente una de las peticiones más claramente expuestas por UNESPA a lo largo de los años fue ésta: " Dame libertad y te daré responsabilidad ".

Más fácil fue el convencimiento del Ministerio de Economía y Hacienda, por cuanto su mejor conocimiento de los problemas generales les permitían una evaluación menos interesada y más objetiva de la función del seguro en una España abierta y comunitaria.

Hay que decir también que los partidos políticos representados en el Parlamento, sin más excepción que el Partido Comunista, - fueron enormemente receptivos y comprendieron con facilidad la función de un seguro libre y fuerte en un país democrático y -- con economía de mercado. La labor más difícil fue la de pulverización de la mayor parte de los injustificados perjuicios frente al seguro: Las compañías de seguros son muy ricas; la letra pequeña de las pólizas va en contra de los asegurados; las aseguradoras son muy rápidas en cobrar la prima y muy lentas en pagar los siniestros; hay que controlar de cerca a las compañías para que no engañen a los asegurados; los bancos son más solventes que las compañías de seguros; cuando hay inflación no vale la pena contratar un seguro de vida, etc, etc, y demás imágenes inexactas o medias verdades que constituyen la leyenda negra del seguro. Los argumentos de convicción fueron fundamentalmente estudios sólidamente basados en cifras reales; manejo exhaustivo del derecho comparado, especialmente en los países donde el seguro está más desarrollado, y conocimiento muy profundo de las normas comunitarias y sus entresijos, cuando en España - otros sectores carecían de la menor preocupación por el ingreso de España en la C.E.E..

Insisto en la necesidad absolutamente fundamental de un trabajo de " Lobby " consistente en dar una información rigurosamente - veraz - las inexactitudes destrozan la credibilidad de un sec- -

tor- con la finalidad de que todos aquellos que tengan que decidir sobre el seguro puedan decidir sobre el mismo con absoluta libertad, pero teniendo a su disposición todos los elementos de juicio necesarios.

La actividad aseguradora es tan conveniente para la economía de un país (lucha contra la inflación, ahorro e inversión a largo plazo, creación de empleo en el sector y fuera del sector a través de las inversiones, etc) y para el desarrollo del espíritu de responsabilidad y de previsión de la sociedad, que no necesita colorear su propia realidad para llevar al convencimiento de las personas más responsables la necesidad de crear los cauces para el desarrollo de esta beneficiosa actividad aseguradora.

Una vez definidos los objetivos, así como las dificultades o los problemas existentes para alcanzarlos, no es difícil definir unos objetivos y posteriormente los programas destinados a remover los obstáculos.

4.4. Programas Concretos.

4.4.1. Contra Intervencionismo, Liberalización.

Una de las medidas más importantes adoptadas por la Ley de 1984 consistió en la eliminación del control previo de pólizas y tarifas que ha sido sustituido por una pura presentación y un silencio administrativo positivo de tal forma que, si a los 30 días de presentada una tarifa o una póliza, la Administración Pública no ha formulado ninguna objeción la Entidad aseguradora puede aplicar las mismas sin ninguna demora. Sólo para el inicio de sociedades societarias o de nuevos ramos se exige una aprobación previa.

En cuanto a las inversiones, no sólo se liberan las inversiones cautivas anteriormente existentes sino que se amplía prácticamente el abanico de inversiones a la totalidad de las actividades económicas. Esto sitúa a las entidades aseguradoras en condiciones de obtener, con la libre asignación de sus recursos una rentabilidad mucho más alta, en beneficio de sus asegurados y de sus accionistas o mutualistas.

4.4.2 Contra Control a priori, " Control a Posteriori ".

El cambio de filosofía es profundo. Con la legislación anterior se entendía erróneamente que había que proteger al asegurado controlando los precios, aunque se deteriorara la solvencia. Con la nueva Ley, se estima que la solvencia es la garantía del asegurado y que el único medio ortodoxo del control de los precios es la libre concurrencia.

En el fondo el sistema de control " a posteriori " basado en el Margen de Solvencia es la trasposición al sistema de control del seguro de la llamada " Dirección por excepción " (Management by exception).

Como la contrapartida de la libertad es la responsabilidad, por el nuevo sistema, en el caso de mal uso de esa libertad, las facultades de la Administración se refuerzan notablemente, hasta el extremo de poder decidir la liquidación de una entidad. Pero, en cambio, no se reduce el ámbito de la libertad de aquellas empresas que hacen un buen uso de ella.

4.4.3 Contra insolvencia, margen de solvencia y fondo de garantía.

Como todo el mundo sabe el sistema comunitario y el español el margen de solvencia es un mínimo que se calcula en función de primas y de siniestros y que guarda relación con la cifra de negocios de la entidad. Por el contrario el fondo de garantía es una cifra absoluta mínima para todos, muy inferior para la inmensa mayoría de las entidades aseguradoras al margen de solvencia en cuya cobertura se integra.

En principio, podía parecer supérfluo el Fondo de garantía - - existiendo el Margen de solvencia. No obstante, se trata de -- una figura clave, desde el punto de vista del control de la actividad aseguradora.

Ya en un trabajo anterior puse de relieve cómo mientras una empresa tenga cubierto su Fondo de Garantía y su Margen de Solvencia, tiene disco verde para su actividad económica, sin perturbaciones por parte de las Autoridades de Control. Cuando una entidad tiene cubierto el Fondo de Garantía pero no el Margen de Solvencia, se enciende la luz amarilla y las autoridades de control recobran inmediatamente importantes facultades, que tienen por finalidad el saneamiento de la situación de la empresa, que ha producido el encendido de la luz amarilla. Cuando una empresa tampoco tiene cubierto el Fondo de Garantía, se enciende la luz roja y las autoridades prácticamente pueden hacer cualquier cosa con la empresa incluso liquidarla.

Para ello se ha creado la figura de la Comisión Liquidadora de Entidades aseguradoras como se llamaba anteriormente CLEA. La CLEA es una figura original, no existente en otros derechos, que se beneficia de la mala experiencia del Fondo de Garantía de depósitos bancarios en España, y de la experiencia de una institución italiana llamada SOFIGEA que con carácter muy limitado y sólo para el ramo de automóviles realiza funciones, de alguna manera parecidas a las de la CLEA.

Sin embargo hay una diferencia fundamental. Mientras otras instituciones tienen como finalidad el saneamiento de las empresas en mala situación, la CLEA se ocupa exclusivamente, por expresarlo en lenguaje coloquial pero claro, de la piadosa función de enterrar a los muertos; es decir, de liquidar las empresas de manera correcta y ordenada para salvaguardar, hasta el máximo posible, los derechos de asegurados, acreedores y empleados, adelantando tesorería, en caso necesario, para que las enajenaciones de activos puedan hacerse de la manera más conveniente y sin presiones de necesidades urgentes de dinero metálico.

Además de esta diferencia de función de la CLEA respecto de - - otras instituciones en Derecho español y Comparado, existen también otras diferencias, a favor de este nuevo instrumento. Así, por ejemplo, mientras que el Fondo de Garantía de Depósitos español ha costado un billón doscientos mil millones de pesetas - (600.000 millones con cargo al contribuyente y 600.000 millones con cargo a los bancos solventes), por el contrario, la CLEA ni grava el presupuesto del Estado ni grava el patrimonio de las - empresas aseguradoras sanas, que, con frecuencia, han pagado ya un precio comercial por la actividad en el mercado de las empresas en liquidación.

La actuación de la CLEA, en cuya composición mixta hay representantes de la Administración y representantes de las empresas de

seguros, está produciendo una reconversión discreta y silenciosa, de enorme importancia.

Hemos tenido la suerte de que la reconversión ha coincidido con una expansión del Sector asegurador, posibilitada por la recobrada libertad y esto ha hecho que de manera natural las personas más valiosas de las empresas liquidadas han encontrado fácil empleo en otras entidades y que desde el punto de vista sectorial la reconversión, aunque ha sido muy importante, no ha producido aumento del desempleo en el Sector asegurador.

4.4.4. Contra descapitalización, recapitalización.

La identidad de fines entre las empresas aseguradoras y la Administración, en cuanto a la recapitalización del sector, ha atraído importantes inversiones a este campo y ha producido que actualmente la situación de solvencia promedia del Sector que se preveían se ha convertido en una situación en la cual el promedio de las entidades aseguradoras que operan en España triplican el margen de solvencia mínimo que exige la Comunidad Económica Europea. (Cuadro nº 14).

En este proceso de recapitalización se ha producido un hecho no esperado; pero que ahora, " a posteriori ", tiene una explicación completamente lógica. Consiste en la enorme penetración del seguro extranjero en España, sobre la base de comprar, pagando grandes plusvalías, pequeñas entidades de seguros españolas en dificultades, por parte de entidades de seguros extranjeras que deseaban bien establecerse en un mercado tan prometedor como el español o bien poseer una empresa de un país comunitario, lo que les permitiría actuar en las mejores condiciones en los otros 11 mercados de la C.E.E.. Esta última motivación es muy clara en el caso de las empresas suizas y norteamericanas.

El movimiento de compras de entidades españolas por otras entidades españolas ha sido más limitado. La razón es clara. una empresa española, comprar otra empresa española no le añade nada estructuralmente, ya que tiene su propia autorización, su propia red y su propia implantación, al contrario de lo que ocurre con las extranjeras que, justamente por adquirir esto, están dispuestas a pagar plusvalías.

4.4.5. Contra atomización, concentración.

La Ley de 1.984 ataca la atomización desde dos puntos de vista. Por un lado, la especialización y la territorización y, por otro, las facilidades administrativas y fiscales para la concentración de empresas.

En efecto, se exigen menores garantías para empresas que operan en un sólo ramo y que por lo tanto dejan de concurrir en otros ramos, así como para las empresas que limitan su actividad a una zona geográfica pequeña, con lo cual dejan de concurrir a nivel nacional.

Pero donde se ha puesto un énfasis mayor ha sido en las facilidades que se otorgan para cualquier movimiento de concentración (fusiones, escisiones de ramos, traspasos de cartera, absorciones, etc., incluso se permite que varias empresas puedan actuar, como una sola aun cuando el proceso de fusión no haya terminado. Esto se ha complementado con las máximas exenciones fiscales para los movimientos de concentración de las empresas de seguros.

4.4.6. Contra privilegios, equivalencia ante la Ley.

La clave de esta indudable mejora en el mercado español se encuentra en que el Derecho comunitario prohíbe los monopolios y

aunque permite que las entidades públicas de seguros operen en el mercado, las exige que lo hagan en " condiciones de equivalencia " con las empresas privadas.

De acuerdo con ello el Consorcio de Compensación de Seguros -- pierde el privilegio del Tribunal Arbitral de Seguros y queda -- sometido, " mutatis mutandis ", en sus relaciones mercantiles, a la Ley de 1.984 y a la Ley de Contrato de Seguros. Por otro lado, está en marcha la desmonopolización del Seguro Obligatorio de Viajeros y se abre a todas las empresas de seguros la posibilidad de operar en el Seguro de Crédito a la Exportación.

4.4.5. Contra atomización, concentración.

La Ley de 1.984 ataca la atomización desde dos puntos de vista. Por un lado, la especialización y la territorización y, por otro, las facilidades administrativas y fiscales para la concentración de empresas.

En efecto, se exigen menores garantías para empresas que operan en un sólo ramo y que por lo tanto dejan de concurrir en otros ramos, así como para las empresas que limitan su actividad a -- una zona geográfica pequeña, con lo cual dejan de concurrir a -- nivel nacional.

Pero donde se ha puesto un énfasis mayor ha sido en las facilidades que se otorgan para cualquier movimiento de concentración (fusiones, escisiones de ramos, traspasos de cartera, absorciones, etc., incluso se permite que varias empresas puedan actuar, como una sola aun cuando el proceso de fusión no haya terminado. Esto se ha complementado con las máximas exenciones fiscales para los movimientos de concentración de las empresas de seguros.

4.4.6. Contra privilegios, equivalencia ante la Ley.

La clave de esta indudable mejora en el mercado español se encuentra en que el Derecho comunitario prohíbe los monopolios y aunque permite que las entidades públicas de seguros operen en el mercado, las exige que lo hagan en " condiciones de equivalencia " con las empresas privadas.

De acuerdo con ello el Consorcio de Compensación de Seguros -- pierde el privilegio del Tribunal Arbitral de Seguros y queda -- sometido, " mutatis mutandis ", en sus relaciones mercantiles, a la Ley de 1.984 y a la Ley de Contrato de Seguros. Por otro lado, está en marcha la desmonopolización del Seguro Obligatorio de Viajeros y se abre a todas las empresas de seguros la posibilidad de operar en el Seguro de Crédito a la Exportación.

4.4.7. Contra opacidad, transparencia.

La libertad que se concede a las empresas de seguros es incompatible con el esoterismo habitualmente existente en muchos sectores de la actividad aseguradora. Es obligado aumentar la transparencia del Sector asegurador y la información que debe suministrarse a la Administración, con la finalidad, de garantizar la solvencia en todo momento, y también de garantizar la libre concurrencia e impedir cualquier clase de monopolio o situación de privilegio que pudiera coartar la libre concurrencia en el mercado.

5.- LOS RESULTADOS Y EL COSTE DE LOS MISMOS.

Los resultados obtenidos por el Seguro español, a partir de la Ley de 1984, son espectaculares.

Las primas del ejercicio han pasado de suponer el 22,52 por mil

de la renta nacional de España en 1983 al 36,95 por mil en 1987 (Cuadro nº 15).

Los gastos de gestión interna han disminuido desde el 21,11 por ciento de las primas en 1983 al 11,16% en 1987 y el coeficiente de gastos de gestión externa sobre las mismas han pasado del -- 16,13% en 1983 al 10,7% en 1987 (Cuadro nº 16).

Como consecuencia de los anterior, el grado de equilibrio técnico del Seguro Directo, que era de un total de coste de 104,75 pesetas por cada 100 pesetas de primas, pérdida compensada con el 10,32 por ciento de rendimientos financieros, se ha pasado -- en 1987 a un nivel de costos totales del 96,32 por ciento, lo -- que supone un beneficio técnico de 3,68 puntos que se añade a -- los rendimientos financieros del 9,80 por ciento (Cuadro nº 17).

Durante dicho período han desaparecido 368 entidades, 143 han sido eliminadas, debido a medidas de concentración (fusión, --- absorción, cesión de cartera, etc.). 18 entidades se han extinguido y 124 han decidido voluntariamente su disolución y liquidación. 83 entidades han pasado a la Comisión Liquidadora.

A la vista de las cifras anteriores podría pensarse en un resultado excelente.

En realidad, cabe hacer muchas observaciones sobre una serie de aspectos negativos no aparentes, que disminuyen la realidad de tan espectaculares resultados. En primer lugar, se ha desarrollado un mercado paralelo al de las Entidades aseguradoras por parte de las Cajas de Ahorro. Actuación ilegal, pero de enorme importancia ya que la recaudación de las Cajas de Ahorro en su conjunto es equivalente al de las Entidades aseguradoras también -- en su conjunto (Cuadro nº 18). Es cierto que si se suman ambas cifras se alcanza casi el 70 por mil de la renta nacional, pero también es verdad que parte del crecimiento potencial del mercado de seguros ha sido absorbido por un intermediario financiero no asegurador, de forma contraria a la legislación española y -- comunitaria.

La mejora del coeficiente de gastos no se puede atribuir exclusivamente a un aumento tan espectacular de eficacia, sino también a que, al producirse la mayor parte del crecimiento en las primas del Ramo de Vida, éstas implican un coeficiente de gastos menor, lo que tiene influencia en el resultado global.

Tampoco hay que olvidar que la evidente mejora en el grado de -- equilibrio técnico debe ser completada con el beneficio desplazado al reaseguro.

No obstante, en su conjunto, el seguro ha dado un enorme salto cuantitativo y cualitativo hacia adelante, como lo prueba la -- enorme demanda de adquisición de empresas españolas por grupos financieros de todo el mundo y la muy favorable cotización en -- la Bolsa española de los valores emitidos por empresas de seguros españolas.

No sería justo dejar de tener en cuenta que este desarrollo espectacular del Seguro en España ha tenido como motor el propio desarrollo de la economía española y la eclosión de las necesidades de cobertura de la vejez; es decir, un crecimiento de la demanda.

Lo que ocurre es que desde el ángulo de la oferta, la nueva estructura y la nueva libertad del Seguro en España ha permitido a los aseguradores establecidos en nuestro país, (españoles o ex -- tranjeros), reaccionar con imaginación, ajustar sus estructuras y crear los productos capaces de satisfacer las nuevas necesidades con rapidez y adecuación. Una industria aseguradora regida por las restrictivas normas anteriores habría sido absolutamente incapaz de dar respuesta satisfactoria a la creciente y diversificada demanda de cobertura producida en España en los --- últimos años.

Desde un ángulo cualitativo, se ofrecen aspectos de signo diverso. Se ha producido una importante reconversión del Sector, sin cargo al contribuyente, sin pérdida de empleo y, lo que es aún más importante, sin estrépito escandaloso; antes, al contrario, con una revalorización y aumento de la imagen del sector asegurador, asentada sobre la sólida base de la solvencia y de la nueva dinamicidad del Sector.

No obstante, al deber parte de la reconversión y capitalización a empresas extranjeras, se ha aumentado a más del 40 por ciento el grado de penetración del seguro extranjero (filiales y sucursales en España).

Otro hecho, probablemente casual, ha podido influir en el cambio de imagen del seguro. Durante los últimos años se ha producido un importante relevo generacional, de tal forma que la edad media de los gerentes del seguro ha disminuido apreciablemente.

6.- CONCLUSION

He querido informar con realismo y objetividad, sobre todo desde el punto de vista de los aseguradores, los datos, filosofía y decisiones que han caracterizado el proceso de liberalización del seguro español, desde el ángulo de UNESPA; es decir desde el ángulo de los aseguradores, actuando conjuntamente en la sociedad.

Como es lógico, ha habido errores y aciertos; pero, en conjunto, es justo reconocer que la legislación hoy existente supone un avance de siglos sobre la anterior, que la reconversión ha supuesto menores esfuerzos humanos y económicos de los que podría pensarse, a la vista de reconversiones de otros sectores, y que la situación objetiva actual del seguro en España es notablemente mejor que la existente hace no más de cinco años.

Es cierto que la concurrencia comunitaria aún no ha actuado con toda su plenitud y que la libertad de prestación de servicios plantea serios problemas, a pesar de la razonable transición de que disponemos.

Pero es evidente que la maquinaria aseguradora está más preparada que antes y que si seguimos avanzando en la reestructuración y en la adaptación de nuestro mercado, bajo el ángulo de que debe haber un núcleo de importantes empresas de seguros comunitarias con sede en España, podremos conseguir no sólo mantener sino aumentar el nivel de actividad aseguradora en España, el nivel de empleo en el Sector y el nivel de inversiones en la economía española, todo ello dentro de la más completa libertad de concurrencia leal.

ANEXO: BASES DE LA POLÍTICA DE

SEGUROS DE LA LEY 33/84

DE 2 DE AGOSTO

A) POLITICA DE SOLVENCIA

Exposición de Motivos

"Este esquema, de la normativa del control de solvencia de las empresas de seguros, es de aplicación general, pues a él se -- ajustan la casi totalidad de los países de economía libre."

El control se basa en las siguientes directrices:

"a) Regular las condiciones de acceso y ejercicio de la actividad aseguradora, potenciando las garantías financieras previas de las entidades y consagrando el principio de solvencia, que debe ser acentuado y especialmente proyectado a sus aspectos - técnicos y financieros."

Exigencia de Solvencia Estática

"1. Las entidades aseguradoras tendrán la obligación de calcular y contabilizar, en la forma que reglamentariamente se establezca, las siguientes provisiones técnicas: matemáticas; de riesgos en curso; para siniestros, capitales vencidos, rentas o beneficios de los asegurados pendientes de declaración, de liquidación o de pago; de desviación de siniestralidad, y para primas pendientes de cobro."

"2. Las provisiones técnicas deberán estar invertidas en los activos que determine el Reglamento, con arreglo a los principios de congruencia, seguridad, liquidez y rentabilidad. Dicho Reglamento señalará la distribución, los límites y condiciones que deben reunir las inversiones y los criterios de valoración de éstas a efectos de la cobertura de provisiones técnicas." (Artículo 24).

Exigencia de Solvencia Dinámica

"1. Las entidades aseguradoras deberán disponer en cada ejercicio económico, como margen de solvencia, de un patrimonio propio no comprometido, deducidos los elementos inmateriales, en la cuantía que determine el Reglamento de esta Ley."

"2. "La tercera parte de la cuantía mínima del margen de solvencia, fijada conforme al número anterior, constituye el fondo de garantía, que no podrá ser inferior a 100, 50, 37'5, 20- y 125.000.000 de pesetas para las Entidades que operen, respectivamente, en los ramos comprendidos en los Grupos primero a quinto previstos en el número dos del artículo 10." (Artículo 25).

Exposición de Motivos

"Este esquema, de la normativa del control de solvencia de las-empresas de seguros, es de aplicación general, pues a él se --ajustan la casi totalidad de los países de economía libre."

.....
 "En esta línea... se procura la tutela de los consumidores.... para reforzar aquella tutela y la competitividad del mercado."

.....
 ... "la tutela de la libertad de los asegurados para decidir la contratación de los seguros y elegir asegurador, todo lo --cual da cumplimiento a lo previsto en el art. 51 de la Constitución."

Equiparación Organismos Públicos a las Entidades Privadas

"2. Los Organismos autónomos y las sociedades o entidades con participación de las Administraciones Públicas o de sus Organismos; que lleven a cabo operaciones comprendidas en esta Ley, deberán realizarlas en condiciones equivalentes a las entidades privadas y se ajustarán íntegramente a la legislación específica de seguros."

"3. Los Organismos, Sociedades o Entidades a que se refiere el número anterior quedarán sometidos también, en el ejercicio de su actividad aseguradora, a la Ley de Contrato de Seguro y a la jurisdicción civil." (Artículo 4).

Liberalización Tarifas y Pólizas

"3. Las tarifas de primas responderán al régimen de libertad de competencia en el mercado de seguros y respetarán los principios de equidad y suficiencia fundados en las reglas de la técnica aseguradora. No tendrá el carácter de práctica restrictiva de la competencia el uso de primas de riesgo basadas en estadísticas comunes".

"4. Los modelos de pólizas, bases técnicas y tarifas de primas no precisan aprobación administrativa previa, pero deberán estar a disposición del Ministerio de Economía y Hacienda antes de su utilización en la forma y con la antelación que reglamentariamente se establezca. No obstante, será necesaria la aprobación administrativa previa cuando se solicite la autorización inicial o la necesaria para ampliar la actividad a nuevos Ramos." (Artículo 23).

Liberalización Conservación de Negocio

"Las entidades de seguros y reaseguros establecerán libremente sus planes de reaseguro y los plenos de retención correspondientes guardarán relación con su capacidad económica para el adecuado equilibrio técnico-financiero de la empresa." (Artículo 38).

Liberalización de la Inversión

"2. Las provisiones técnicas deberán estar invertidas en los activos que determine el Reglamento, con arreglo a los principios de congruencia, seguridad, liquidez y rentabilidad. Dicho Reglamento señalará la distribución, los límites y condiciones que deben reunir las inversiones y los criterios de valoración de éstas a efectos de la cobertura de provisiones técnicas." - (Artículo 24).

(La liberalización consiste en lo que se omite: no coeficientes obligatorios, no lista de valores aptos; los menores requisitos ya no están en ley formal -difícilmente modificable- sino en un Reglamento aprobado por Decreto, etc.)

C) POLITICA DE TRANSPARENCIA

Exposición de Motivos

"El tiempo transcurrido ha revelado que la Ley de 16 de diciembre de 1.954 estaba cada vez más alejada de la situación real del mercado, separación que nunca pudo acortarse, pese a la profusión de normas dictadas, ya que hacía falta una nueva concepción del control de solvencia y tomar una serie de medidas que racionalizaran el mercado de seguros dotándole de una mayor competitividad y transparencia."

Denominación

"En la denominación social de las entidades aseguradoras sometidas a esta Ley se incluirán las palabras "seguros", "reaseguros" o ambas, conforme a su objeto social, quedando reservadas las mismas en exclusiva para dichas entidades. Las sociedades-mutuas y cooperativas consignarán su naturaleza en la denominación e indicarán si son a "prima fija" o a "prima variable". (Artículo 9).

Publicidad y Documentación

"1. El ejercicio de la actividad, su publicidad, la situación-financiera y el estado de solvencia de las entidades de seguros están sujetos al control de la Administración del Estado, a través del Ministerio de Economía y Hacienda. Las entidades llevarán los libros de contabilidad y facilitarán la documentación e información que sean necesarias para el ejercicio de dicho control en la forma que reglamentariamente se determine." - (Artículo 22).

Registros Públicos

"El Ministerio de Economía y Hacienda llevará un Registro Especial de las entidades sometidas a esta Ley. Igualmente se llevará registro de los corredores de reaseguros, de los peritos-tasadores de seguros, de los comisarios de averías, de los liquidadores de averías y de los altos cargos de las entidades y de las organizaciones de éstas para la distribución de riesgos en coaseguro o prestación de servicios comunes. También se llevará registro de los títulos de Agentes de Seguros que otorgue el Ministerio y de los certificados de suficiencia expedidos a los Agentes afectos. Los Registros serán públicos." (Artículo 40).

"5. Los Presidentes de las entidades sancionadas darán cuenta a los demás administradores de las sanciones impuestas y, cuando así lo disponga el acuerdo sancionador, a la Junta o Asamblea general." (Artículo 44).

D) POLITICA DE CONTROL. NUEVO SISTEMA DE CONTROL "A POSTERIORI"

Exposición de motivos

"La Ley de 14 de Mayo de 1.908, que inicia en España la ordenación del seguro privado, constituyó un instrumento muy eficaz en los casi cincuenta años que tuvo de vida".

"Sus bases fundamentales centradas en el control previo, si bien garantizaban, en cierta medida que no habría actuaciones temerarias por parte de las empresas, limitaba extraordinariamente el campo de acción de las mismas, perjudicando la iniciativa empresarial".

"En cuanto a la Ley de 16 de Diciembre de 1.954, hasta ahora vigente, no tuvo un desarrollo sistemático por lo que al mantener la misma concepción del control sin dotarle de medios e instrumentos para adoptar las medidas correctoras oportunas, dejó mermada la efectividad de la acción oficial de vigilancia".

"El tiempo transcurrido ha revelado que la Ley de 16 de Diciembre de 1.954 estaba cada vez más alejada de la situación real del mercado, separación que nunca pudo acortarse, pese a la profusión de normas dictadas, ya que hacía falta una nueva concepción del control de solvencia y tomar una serie de medidas que racionalizaran el mercado de seguros dotándole de una mayor competitividad y transparencia".

Control = Tutela + Fomento

"1. La presente Ley tiene por objeto establecer la ordenación básica del seguro privado y regular su control, para tutelar los derechos del asegurado y para impulsar y encauzar el ejercicio de la actividad aseguradora, fomentando en todos los órdenes el desarrollo del seguro privado". (ARTICULO 1).

Control de solvencia estática

"3. Si existiera déficit en la cobertura de las provisiones técnicas, el Ministerio de Economía y Hacienda podrá requerir a la entidad aseguradora para que realice la cobertura en un plazo de quince días. Transcurrido dicho plazo sin haberlo realizado, el citado Ministerio, mediante resolución motivada, podrá aplicar de oficio a dicha cobertura, en la medida necesaria para complementarla, cualquier clase de activos que posea la entidad y adoptar las medidas previstas en el artículo cuarenta y dos".

"4. Podrá rescindirse el mencionado plazo y aplicar directamente los activos cuando las circunstancias lo aconsejen por existir algún peligro para los intereses de los asegurados". (ART. 24).

Control de solvencia dinámica

"1. Las entidades aseguradoras que no tengan totalmente cubiertas sus provisiones técnicas o cuyo margen de solvencia no al-

cance el mínimo legal, no podrán ampliar su ámbito territorial, ni abrir nuevas sucursales o ampliar su red comercial mediante nuevos contratos con agentes de seguros; tampoco podrán ampliar sus actividades a otros ramos o modalidades de seguro".

"2. Durante los tres primeros ejercicios completos de actividad, las sociedades anónimas, las mutuas y cooperativas no podrán repartir dividendos, efectuar extornos o distribuir retornos. Los beneficios o excedentes que se produzcan dentro de dicho período deberán aplicarse íntegramente a la dotación de la reserva legal en las sociedades anónimas a una reserva con idéntico régimen en las sociedades mutuas y en las cooperativas los retornos se incorporarán obligatoriamente al capital social". (ART. 26).

Facultades del Organismo de Control: medidas cautelares

"1. El Ministerio de Economía y Hacienda podrá adoptar las medidas cautelares contenidas en el presente artículo cuando las

entidades aseguradoras se hallen en alguna de las siguientes situaciones:

- a) Pérdidas acumuladas en cuantía superior al 25 por ciento de su capital social o fondo mutual desembolsado, o del fondo a que se refiere el artículo 12, d).
- b) Déficit superior al 5 por ciento en el cálculo de las provisiones matemáticas, de riesgos en curso o de desviación de siniestralidad y al 20 por ciento de la de siniestros pendientes.
- c) Déficit superior al 10 por ciento en la cobertura de las provisiones técnicas.
- d) Insuficiencia del margen de solvencia o del fondo de garantía a que se refiere el artículo 25.
- e) Dificultades de liquidez que hayan determinado demora o incumplimiento en sus pagos.
- f) Situaciones de hecho, deducidas de comprobaciones efectuadas por la Administración, que pongan en peligro su solvencia, los intereses de los asegurados o el cumplimiento de las obligaciones contraídas, así como la insuficiencia o irregularidad de la contabilidad o administración, en términos que impidan conocer la situación patrimonial de la entidad". (ART. 42).

POLITICA DE HOMOLOGACION INTERNACIONAL

Exposición de motivos

"Por otra parte, la existencia de nuevas necesidades de cobertura de riesgos, las innovaciones en el campo del seguro con vigencia en áreas internacionales; la necesaria unidad de mercado que la realidad impone y que también se deriva de la posible adhesión de España a la CEE, así como las orientaciones de la vigente normativa de esta última, deben incidir en cualquier regulación que quiera llevarse a cabo sobre el sector asegurador".

"I - La Ley pretende alcanzar estos objetivos:

- d) Lograr una mayor especialización de las entidades aseguradoras sobre todo en el ramo de vida, de acuerdo con las tendencias internacionales sobre la materia".

"Para lograr estos fines, y de acuerdo con lo previsto en el artículo 149.1.6º, 11º y 13º de la Constitución se dictan bases de ordenación de los seguros. Bases que necesariamente tienen que ser amplias pues la actividad aseguradora debe desarrollarse cumpliendo la Ley de los grandes números y es esencialmente internacional, lo cual exige cierta uniformidad de las normas que la regulen para facilitar la relación de unas entidades nacionales con otras y de todas ellas con los mercados internacionales cuyas prácticas resulta indispensable respetar".

"II - El control se basa en las siguientes directrices:

d) Por último, sobre la mediación de seguros y reaseguros se ha estimado conveniente adaptar esta actividad a las orientaciones y prácticas internacionales. También se institucionalizan oficialmente determinadas actividades profesionales relacionadas con el seguro, como los peritos-tasadores, los comisionarios y los liquidadores de averías".

Equiparación de las entidades de seguros de otros países de la CEE a las nacionales

En cuanto a la reciprocidad:

"La reciprocidad no será de aplicación a las Entidades aseguradoras y reaseguradoras cuyo domicilio social radique en el interior de la Comunidad Económica Europea". (ARTICULO 5).

En cuanto a la autorización administrativa para operar en España:

"2. Las condiciones establecidas en las letras a), d) y e) del número uno no serán exigibles a las delegaciones de Entidades Extranjeras cuyo domicilio social radique en el interior de la Comunidad Económica Europea". (ARTICULO 11).

En cuanto a la revocación de la autorización:

"2. También podrá acordarse por el Gobierno la revocación de la autorización concedida a entidades extranjeras o españolas con participación extranjera mayoritaria en aplicación del principio de reciprocidad o cuando lo aconsejen circunstancias extraordinarias de interés nacional. Lo dispuesto en cuanto a las delegaciones de Entidades extranjeras no será de aplicación a aquellas cuyo domicilio social radique en el interior de la Comunidad Económica Europea y tampoco lo será para las españolas con participación extranjera mayoritaria si ésta procede de países de dicha Comunidad". (ARTÍCULO 29).

En cuanto a la aceptación de operaciones de reaseguro:

"d) Las entidades de seguro y reaseguro extranjeras o agrupaciones de éstas que operen en su propio país y no tengan delegación ni establecimiento alguno en España o, teniéndolo, las acepten, directamente desde su sede central. Para las Entidades cuyo domicilio social radique en el interior de la Comunidad Económica Europea, las citadas operaciones se podrán realizar directamente desde la sede central o desde las agencias o sucursales de dichas Entidades, establecidas en cualquiera de los Estados miembros de la Comunidad Económica Europea". (ARTICULO 37).

Sometimiento de la Ley al Derecho de Seguros de la CEE

"Séptima.- 1. Lo dispuesto en la presente Ley se entiende sin .../.

perjuicio de los compromisos adquiridos por el Estado español, en virtud de Tratados o Convenios internacionales.

2. Se autoriza al Gobierno para proceder al desarrollo de esta Ley, de conformidad con los compromisos derivados de Tratados o Convenios Internacionales." (DISPOSICION FINAL).

(Esta adaptación del derecho español al comunitario se realizó mediante el Real Decreto Legislativo 1255/86, de 6 de Junio, - para la Ley 33/84 y mediante el Real Decreto 2021/86, de 22 de Agosto para el Reglamento de aplicación de la Ley, aprobado -- por R.D. de 1 de Agosto de 1.985).

F) POLITICA DE CONCENTRACION DE EMPRESAS

Exposición de Motivos:

1) La Ley pretende alcanzar estos objetivos:

"b) Fomentar la concentración de empresas y consiguientemente la reestructuración del sector en el sentido de dar paso a -- grupos y empresas más competitivos nacional e internacionalmente y con menores costes de gestión".

Facilidad operaciones de concentración

- En cuanto a cesión de cartera:

"1. Las entidades aseguradoras podrán transferir entre sí el conjunto de los contratos de seguro vigentes que integren la cartera de uno o más ramos en los que operen, excepto las sociedades mutuas y cooperativas a prima fija y a prima variable, que sólo podrán adquirir las carteras de sociedades de su -- misma naturaleza y clase.

2. La cesión general de uno o más ramos no será causa de resolución de los contratos de seguros transferidos salvo cuando se trate de sociedades mutuas y cooperativas a prima variable." (artículo 27).

- En cuanto a fusiones, transformaciones y escisiones:

"1. Las sociedades anónimas podrán fusionarse entre sí y ---- absorber a sociedades mutuas y cooperativas. Las mutuas y cooperativas a prima fija podrán fusionarse con otras de su misma naturaleza y clase, y absorber a mutuas y cooperativas, respectivamente de prima variable. Las mutuas y cooperativas a prima variable sólo podrán fusionarse con otras de su misma naturaleza y clase.

"2. En los casos a que se refiere el número precedente se aplicará lo previsto en los números 2, 3, 4 y 5 del artículo 27".

"3. Las entidades de seguros podrán transformarse en sociedades de otra naturaleza jurídica o clase, autorizadas por la presente Ley, en cuyo caso sus asegurados podrán resolver -- los contratos de seguro y será de aplicación lo dispuesto en los números 3 y 4 del artículo 27."

"4. También podrán las entidades aseguradoras constituir agrupaciones, asociaciones o uniones de empresas, con arreglo a -- la legislación vigente de carácter general."

"5. La agrupación transitoria de entidades aseguradoras hasta formalizar su fusión, constituida con el fin de actuar en el mercado como una sola unidad oferente, podrá llevarse a cabo mediante convenios y planes autorizados por el Ministerio de Economía y Hacienda ...".

"6. Las entidades también podrán escindirse en dos o en más - de su misma naturaleza, para proseguir su actividad separadas o ser objeto de fusiones independientes, siendo aplicable lo dispuesto en los números 2 a 5 del artículo 27". (artículo 28)

Facilidades fiscales

"Quinta.- 1. Siempre que se realicen dentro de un plazo de tres años, contados desde la publicación de esta Ley, gozarán de exención tributaria los actos, documentos y negocios jurídicos que se ejecuten para dar cumplimiento a lo establecido en la misma, conforme se indica a continuación:

.....

2. Las operaciones de fusión o de escisión de entidades de seguro; o reaseguros realizadas dentro del plazo señalado en el número 1, se estimará que comportan mejora de sus estructuras productivas y organizativas sin restricción a la libre competencia y en beneficio de la economía nacional, y gozarán en su grado máximo de los beneficios concedidos por la Ley ---- 76/1980, de 26 de diciembre, siempre que se ajusten a las demás condiciones y requisitos exigidos por dicha norma, sin necesidad de que las sociedades resultantes tengan forma de sociedad anónima y sin que el Estado esté sujeto al cumplimiento de lo establecido en el artículo 721 de la Ley de Régimen Local, texto refundido aprobado por el Decreto de 24 de Julio de 1955.

No se considerarán cumplidos los requisitos que se exigen en esta Ley para el acceso o continuación en el ejercicio de la actividad aseguradora cuando los mismos se cumplan mediante revalorizaciones contables que tengan lugar en el proceso de fusión.

3. Gozarán de exención del Impuesto de Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados la constitución de la agrupación transitoria de entidades de seguros prevista en el artículo 28.5 de esta Ley, así como los actos y negocios jurídicos que sean consecuencia de la misma. Hasta que lleven a cabo su fusión podrán acogerse, bien a la declaración consolidada establecida en el Real Decreto-ley 15/1977, de 25 de febrero, y al régimen tributario correspondiente en relación -- con el Impuesto sobre Sociedades, a cuyo fin se autoriza al -- Gobierno para adaptar el mismo a las citadas agrupaciones, o bien al régimen de transparencia fiscal, según proceda. Igualmente gozarán de exención de aquel impuesto las cesiones de cartera de la totalidad de los ramos de una entidad con la -- consiguiente disolución de la misma, siempre que se realice en el plazo indicado en el número 1." (Disposición Transitoria Quinta).

G) POLITICA DE ESPECIALIZACION

Exposición de Motivos

"1. La Ley pretende alcanzar estos objetivos:

d) Lograr una mayor especialización de las entidades aseguradoras sobre todo en el ramo de vida, de acuerdo con las tendencias internacionales sobre la materia".

.../.

Objeto social único

"2. Las entidades cuyo objeto social sea la práctica de operaciones de cualquier modalidad de seguro sobre la vida, incluida la de capitalización, habrán de tener exclusivamente dicho objeto, sin que puedan extender su actividad a otra clase de operaciones de seguro, salvo las concertadas con carácter complementario". (artículo 8)

"Sexta.- Las entidades que a la publicación de esta Ley se hallen autorizadas para realizar operaciones en el ramo de vida y en otros ramos, podrán seguir simultaneando dichas operaciones, pero deberán llevar contabilidad separada para aquél y éstos y tener, como mínimo, un capital social, fondo mutual, fondo permanente de la casa central, margen de solvencia y fondo de garantía igual a los requeridos para el ramo de vida más los que correspondan para los demás ramos en que operen." (Disposición Transitoria).

H) POLITICA DE SANEAMIENTO

Exposición de motivos

"II. El control se basa en las siguientes directrices:

b) Sanear el sector evitando en la medida de lo posible, que las entidades aseguradoras se deslicen hacia la insolvencia. En supuestos de dificultad para las mismas, adoptar las medidas correctoras y en su caso rehabilitadoras que produzcan -- el mínimo perjuicio para los asegurados y empleados".

Medidas cautelares: saneamiento

"a) Requerir a la entidad para que, en el plazo de un mes, presente un plan de rehabilitación, aprobado por su Consejo de Administración o Junta Rectora, en el que se propongan las adecuadas medidas financieras, administrativas o de otro orden, formule previsión de los resultados y fije los plazos para su ejecución, a fin de superar la situación que dió origen a dicho requerimiento. El plan tendrá una duración máxima de tres años y concretará en su forma y periodicidad las actuaciones a realizar. La Dirección General de Seguros lo aprobará o denegará en el plazo de un mes y, en su caso, fijará la periodicidad con que la entidad deberá informar de su desarrollo.

b) Requerir a la entidad para que, en el plazo de un mes, presente un plan de saneamiento a corto plazo, aprobado por su Consejo de Administración o Junta Rectora, en el que se concreten la forma, cuantía y periodicidad de las aportaciones de nuevos recursos para superar la situación que haya dado lugar a dicho requerimiento. El plan tendrá una duración no superior a un año y la Dirección General de Seguros al aprobarlo, en su caso, fijará la periodicidad con que la entidad deberá informar de su desarrollo". (artículo 42)

"2. Cuando concorra alguna de las causas de disolución, la sociedad lo comunicará en el plazo de un mes al Ministerio de Economía y Hacienda. Si la causa es susceptible de remoción, la sociedad podrá solicitar plazo para removerla y el citado Ministerio lo fijará, sin que pueda ser inferior a un mes ni superior a seis". (artículo 29)

.../.

Liquidación administrativa forzosa

*1. Procederá revocar la autorización administrativa concedida para el ejercicio de la actividad aseguradora y reaseguradora en los siguientes casos:

.....

b) Cuando la entidad deje de cumplir alguno de los requisitos establecidos por esta Ley para la concesión de la autorización.

c) Cuando un plan de rehabilitación o de saneamiento a corto plazo autorizado por el Ministerio de Economía y Hacienda no haya conseguido sus objetivos en los plazos señalados.

.....

e) Como sanción, conforme a los artículos 44 y 45.

f) Por disolución de la entidad.

g) Pérdida del 50 por 100 del fondo exigido por el artículo 12 d).

h) Cuando la delegación no alcance el fondo de garantía y no se rehabilite conforme al artículo 42". (artículo 30)

*1. Las entidades de seguros se disolverán:

.....

"c) Por la inactividad de los órganos sociales de modo que resulte imposible su funcionamiento.

d) Por haber sufrido pérdidas en cuantía superior al 50 por 100 del capital social o del fondo mutual desembolsados, no regularizadas con cargo a recursos propios o afectando reservas patrimoniales disponibles.

e) Por no alcanzar el mínimo del fondo de garantía y no cumplir el plan de saneamiento aprobado conforme al artículo 42.

.....

g) Por fusión en una entidad nueva, por absorción por otra entidad o por haber cedido totalmente su cartera de seguros.

h) Por declaración de quiebra.

i) Por revocación de la autorización administrativa conforme al artículo 29 cuando afecte a todos los ramos en que opere la entidad y dicha revocación sea firme". (artículo 30)

(El R.D. Ley 10/1984 de 11 de Julio creó la Comisión Liquidadora de Entidades Aseguradoras. Posteriormente el D. 2020/1986, de 22 de Agosto aprueba el Reglamento de dicha Comisión, abreviadamente CLEA).

CUADROS

CUADRO Nº 1

PRODUCTO INTERIOR BRUTO TASAS DE CRECIMIENTO SOBRE AÑO ANTERIOR

| | 1.982/1.972 | 1.985 | 1.986 | 1.987 |
|-------------------|-------------|-------|-------|-------|
| ALEMANIA | 2,1 | 2,6 | 2,5 | 1,5 |
| BÉLGICA | 2,6 | 1,5 | 2,2 | 1,2 |
| DINAMARCA | 2,0 | 3,8 | 3,4 | 0,2 |
| ESPAÑA | 3,0 | 2,2 | 3,0 | 2,8 |
| FRANCIA | 3,0 | 1,1 | 2,4 | 1,5 |
| GRECIA | 3,6 | 2,1 | 1,3 | 0,7 |
| HOLANDA | 2,1 | 1,7 | 2,1 | 1,7 |
| IRLANDA | 4,4 | 2,0 | 0,5 | 1,1 |
| ITALIA | 2,7 | 2,3 | 2,7 | 3,2 |
| LUXEMBURGO | 2,4 | 2,9 | 2,3 | 2,0 |
| PORTUGAL | 4,4 | 4,1 | 4,3 | 3,4 |
| REINO UNIDO | 1,5 | 3,7 | 2,4 | 3,1 |
| TOTAL C.E.E. | 2,4 | 2,4 | 2,5 | 2,2 |
| U.S.A. | 2,2 | 2,8 | 2,5 | 2,3 |
| JAPÓN | 4,4 | 4,5 | 2,5 | 2,7 |

FUENTE: EUROPE INFORMATION SERVICE. RAPPORT MENSUEL SUR L'EUROPE. JUNIO 1.987.

CUADRO Nº 2

* PRECIOS DE CONSUMO (MEDIA ANUAL)

| | MEDIA
1.965/74 | MEDIA
1.974/83 | 1.984 | 1.985 | 1.986 | 1.987 |
|-------------------|-------------------|-------------------|-------|-------|-------|-------|
| ALEMANIA | 4,2 | 4,6 | 2,4 | 2,2 | -0,2 | 0,75 |
| BÉLGICA | 5,2 | 7,6 | 6,3 | 4,9 | 1,3 | 1,60 |
| DINAMARCA | 7,6 | 10,0 | 6,3 | 4,7 | 3,6 | 4,1 |
| ESPAÑA | 7,6 | 16,8 | 11,3 | 8,8 | 8,8 | 5,2 |
| FRANCIA | 6,0 | 11,0 | 7,4 | 5,8 | 2,7 | 3,25 |
| GRECIA | 6,6 | 17,8 | 18,5 | 19,3 | 23,0 | 16,- |
| HOLANDA | 6,3 | 6,2 | 3,3 | 2,3 | 0,2 | 0,0 |
| IRLANDA | 8,0 | 15,4 | 8,6 | 5,4 | 3,8 | 3,- |
| ITALIA | 5,8 | 16,8 | 10,6 | 8,6 | 6,1 | 5,- |
| LUXEMBURGO | 4,5 | 7,4 | 4,6 | 4,1 | 0,3 | 0,6 |
| PORTUGAL | 9,3 | 21,9 | 29,3 | 19,3 | 11,7 | 10,2 |
| REINO UNIDO | 7,1 | 13,3 | 5,0 | 6,1 | 3,4 | 3,- |
| TOTAL C.E.E. | 5,9 | 10,6 | 6,7 | 5,8 | 3,3 | 3,8 |
| U.S.A. | 5,1 | 8,1 | 4,3 | 3,5 | 2,0 | 4,- |
| CANADA | 5,0 | 9,3 | 4,3 | 4,0 | 4,2 | 4,25 |
| JAPÓN | 8,1 | 6,0 | 2,2 | 2,1 | 0,4 | 0,25 |

FUENTE: O.C.D.E. RAPPORT MENSUEL SUR L'EUROPE. JUNIO 1.987

.../.

CUADRO Nº 3

MOVIMIENTO NATURAL DE LA POBLACION ESPAÑOLA
TASAS POR 1.000 HABITANTES

| ANO | NUPCIALIDAD | NATALIDAD | MORTALIDAD | CRECIMIENTO VEGETATIVO |
|-----------|-------------|-----------|------------|------------------------|
| 1.970 | 7,36 | 19,50 | 8,33 | 11,17 |
| 1.971 | 7,44 | 19,51 | 8,89 | 10,62 |
| 1.972 | 7,64 | 19,36 | 8,15 | 11,21 |
| 1.973 | 7,75 | 19,21 | 8,55 | 10,66 |
| 1.974 | 7,63 | 19,47 | 8,43 | 11,04 |
| 1.975 | 7,64 | 18,85 | 8,40 | 10,45 |
| 1.976 | 7,26 | 18,85 | 8,32 | 10,53 |
| 1.977 | 7,20 | 18,05 | 8,10 | 9,95 |
| 1.978 | 7,02 | 17,32 | 8,07 | 9,25 |
| 1.979 | 6,64 | 16,22 | 7,85 | 8,37 |
| 1.980 | 5,88 | 15,21 | 7,71 | 7,50 |
| 1.981 (*) | 5,29 | 14,13 | 7,60 | 6,53 |
| 1.982 (*) | 4,98 | 13,44 | 7,44 | 6,00 |
| 1.983 (*) | 4,80 | 12,46 | 7,72 | 4,74 |

FUENTE: INSTITUTO NACIONAL DE LA SEGURIDAD SOCIAL. MEMORIA 1.985.

CUADRO Nº 4

ENVEJECIMIENTO DE LA POBLACION ESPAÑOLA

| ANO | % QUE REPRESENTAN LOS
MAYORES DE 65 AÑOS SOBRE
EL TOTAL DE LA POBLACION |
|-------|---|
| 1.950 | 7,2 |
| 1.960 | 8,2 |
| 1.970 | 9,7 |
| 1.980 | 10,9 |
| 1.985 | 11,2 |
| 1.990 | 12,0 |

FUENTE: E. PRIETO: "ANALISIS Y REFORMA DE LA SEGURIDAD SOCIAL ESPAÑOLA".

.../.

CUADRO Nº 5

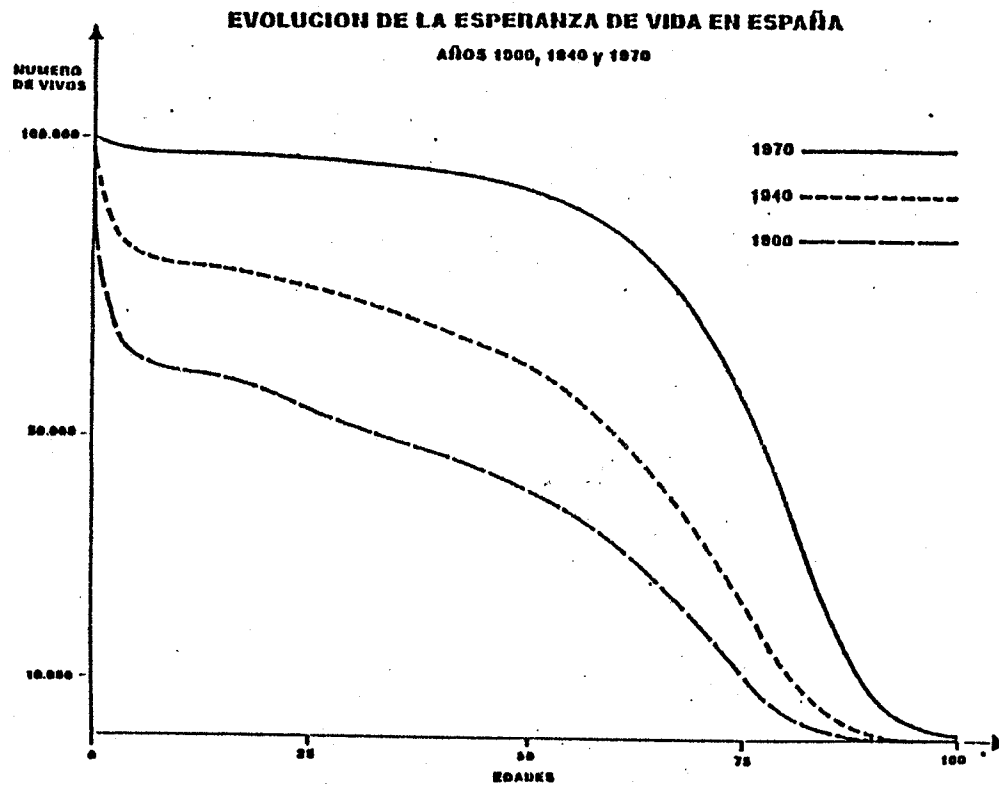
ESPERANZA DE VIDA DE LA POBLACION ESPAÑOLA:

| AÑO | SEXO | E D A D | | | | | |
|--------|---------|---------|-------|-------|-------|------|------|
| | | 0 | 25 | 45 | 65 | 85 | 95 |
| 1.940 | VARONES | 47,12 | 36,37 | 21,80 | 9,87 | 2,87 | 1,50 |
| | MUJERES | 53,24 | 42,96 | 26,66 | 11,94 | 3,20 | 1,54 |
| 1.950 | VARONES | 59,81 | 43,18 | 26,22 | 11,83 | 3,33 | 1,59 |
| | MUJERES | 64,32 | 47,17 | 29,60 | 13,48 | 3,56 | 1,65 |
| 1.960 | VARONES | 67,40 | 46,96 | 28,64 | 13,14 | 4,17 | 1,65 |
| | MUJERES | 72,16 | 50,96 | 32,23 | 15,31 | 4,66 | 2,13 |
| 1.970 | VARONES | 69,57 | 47,33 | 28,88 | 13,25 | 4,25 | 2,00 |
| | MUJERES | 75,06 | 54,28 | 33,13 | 15,89 | 4,73 | 1,99 |
| 1.980* | VARONES | 71,60 | 47,70 | 29,12 | 13,36 | 4,33 | 2,16 |
| | MUJERES | 78,08 | 57,81 | 34,05 | 16,49 | 4,80 | 2,37 |
| 1.990* | VARONES | 73,75 | 48,08 | 29,36 | 13,47 | 4,42 | 2,34 |
| | MUJERES | 81,20 | 61,58 | 35,01 | 17,12 | 4,87 | 2,35 |

* ESTIMADOS

FUENTE: INSTITUTO NACIONAL DE LA SEGURIDAD SOCIAL. MEMORIA 1.985.

CUADRO Nº 6



FUENTE: CAMILO PIESCIACON: "FONDOS DE PENSIONES. TEORIA Y PRAXIS". PAG. 166

CUADRO Nº 7

EVOLUCION DEL NUMERO DE TRABAJADORES AFILIADOS EN ALTA EN 31 DE DICIEMBRE Y DEL NUMERO DE PENSIONES (1.985 - 1.975)

| AÑOS | TOTAL TRABAJADORES | % AUMENTO S/AÑO ANTERIOR | NUMERO TOTAL DE PENSIONES | % AUMENTO SOBRE AÑO ANTERIOR |
|-------------|--------------------|--------------------------|---------------------------|------------------------------|
| 1.975 | 9.423.974 | -- | 3.404.476 | 5,7 |
| 1.976 | 9.843.572 | 6,32 | 3.592.005 | 5,5 |
| 1.977 | 10.089.453 | 4,17 | 3.799.908 | 5,8 |
| 1.978 | 9.392.297 | -6,11 | 4.015.098 | 5,7 |
| 1.979 | 10.927.927 | 16,34 | 4.217.699 | 5,0 |
| 1.980 | 11.060.600 | 1,21 | 4.398.434 | 4,3 |
| 1.981 | 11.053.403 | -0,07 | 4.626.612 | 5,2 |
| 1.982 | 11.056.072 | 0,03 | 4.837.643 | 4,6 |
| 1.983 | 11.113.206 | 5,16 | 5.058.211 | 4,6 |
| 1.984* | 11.094.224 | -0,18 | 5.255.999 | 3,9 |
| 1.985 | 11.561.735 | 4,21 | 5.396.517 | 2,7 |
| 1.985/1.975 | Δ 22,68% | | Δ 58,51% | |

FUENTE: INSTITUTO NACIONAL DE LA SEGURIDAD SOCIAL. MEMORIA 1.985.

CUADRO Nº 8

LA CARGA PASIVA

| AÑO | Nº DE PENSIONES | Nº DE COTIZANTES | RELACION COTIZANTES/PENSIONES |
|-------|-----------------|------------------|-------------------------------|
| 1.975 | 3.404.476 | 9.423.974 | 2,77 |
| 1.980 | 4.398.434 | 11.060.600 | 2,51 |
| 1.985 | 5.396.517 | 11.561.735 | 2,14 |

FUENTE: INSTITUTO NACIONAL DE LA SEGURIDAD SOCIAL. MEMORIA 1.985. ELABORACION PROPIA.

CUADRO Nº 9

ORIGEN DE LOS INGRESOS DE LA SEGURIDAD SOCIAL
EN DIFERENTES PAISES (1.980)

| P A I S | COTIZACIONES
EMPRESARIOS | COTIZACIONES
FAMILIAS | TRIBUTOS Y
SUBVENCIONES | RENTAS
CAPITAL Y OTROS | TOTAL |
|-------------|-----------------------------|--------------------------|----------------------------|---------------------------|--------|
| BELGICA | 41,0 | 20,1 | 34,7 | 4,2 | 100,00 |
| DINAMARCA | 9,6 | 1,8 | 84,9 | 3,7 | 100,00 |
| ALEMANIA | 42,7 | 22,1 | 26,7 | 8,5 | 100,00 |
| FRANCIA | 56,0 | 23,7 | 17,7 | 2,6 | 100,00 |
| IRLANDA | 25,1 | 11,4 | 62,5 | 1,0 | 100,00 |
| ITALIA | 58,8 | 13,6 | 24,9 | 2,7 | 100,00 |
| LUXEMBURGO | 36,2 | 22,6 | 31,6 | 9,6 | 100,00 |
| HOLANDA | 37,1 | 25,8 | 20,4 | 16,7 | 100,00 |
| REINO UNIDO | 33,3 | 14,6 | 43,6 | 8,5 | 100,00 |
| ESPAÑA | 74,3 | 13,9 | 8,3 | 3,5 | 100,00 |

FUENTE: C.E.O.E. REVISTA SEGURIDAD SOCIAL.

CUADRO Nº 10

INSUFICIENCIA DE FINANCIACION DEL ESTADO EN RELACION CON EUROPA

| AÑO | APORTACIONES TEORICAS
AL 36,7% (1) | APORTACIONES REALES | DIFERENCIA |
|-------|---------------------------------------|---------------------|------------|
| 1.980 | 641.048 | 145.852 | 495.196 |
| 1.981 | 764.851 | 222.036 | 542.815 |
| 1.982 | 849.926 | 359.806 | 490.120 |
| 1.983 | 1.005.384 | 473.000 | 532.384 |
| 1.984 | 1.140.771 | 613.700 | 527.071 |
| 1.985 | 1.295.168 | 753.293 | 541.875 |
| | 5.697.148 | 2.567.687 | 3.129.461 |

(1) A. GARCIA DE BLAS: PAPELES DE ECONOMIA ESPAÑOLA Nº 8 - 1.981

FUENTE: ELABORACION PROPIA

.../.

CUADRO Nº 11

COBERTURA MARGEN DE SOLVENCIA

| | SOCIEDADES ANONIMAS | MUTUALIDADES | EXTRANJERAS | TOTAL |
|------|---------------------|--------------|-------------|-----------|
| 1978 | 1,67 | 2,12 | 1,98 | 1,80 |
| 1979 | 2,47 | 2,31 | 2,73 | 2,47 |
| 1980 | 2,46 | 2,28 | 2,49 | 2,41 |
| 1981 | 2,25 | 2,57 | 3,15 | 2,52 |
| 1982 | 2,11 | 2,74 | 2,28 | 2,24 (1) |
| 1983 | -- | -- | -- | (1,76)(2) |
| 1984 | -- | -- | -- | (1,14)(2) |
| 1985 | -- | -- | -- | (0,53)(2) |

FUENTE: MEMORIA DIRECCION GENERAL DE SEGUROS
ELABORACION DATOS S.VEGAS (SERVICIO ACTUARIAL UNESPA) - FEBRERO 1.984

(1) ESTIMACION

(2) PROYECCION. COEFICIENTE DE DETERMINACION DEL MODELO DE AJUSTE = 0,8813

CUADRO Nº 12

EMPRESAS DE SEGUROS POR PAISES

| | EMPRESAS NACIONALES | DE LAS CUALES ESTAN BAJO CONTROL EXTRANJERO | SUCURSALES Y AGENCIAS DE ENTIDADES EXTRANJERAS | TOTAL |
|------------------|---------------------|---|--|-------|
| ALEMANIA..... | 651 | N.D. | 112 | 763 |
| BELGICA..... | 173 | 60 | 132 | 305 |
| DINAMARCA..... | 174 | 13 | 60 | 234 |
| ESPAÑA..... | 574 | 34 | 34 | 608 |
| FRANCIA..... | 348 | 39 | 164 | 512 |
| GRECIA..... | N.D. | N.D. | N.D. | N.D. |
| HOLANDA..... | 681 | 24 | 209 | 890 |
| IRLANDA..... | 25 | 13 | 41 | 66 |
| ITALIA..... | 163 | N.D. | 50 | 213 |
| LUXENBURGO..... | 33 | 0 | 28 | 61 |
| PORTUGAL..... | 22 | 5 | 25 | 47 |
| REINO UNIDO..... | 684 | N.D. | 164 | 848 |
| TOTAL C.E.E. | --- | --- | --- | --- |
| U.S.A..... | 5.744 | N.D. | N.D. | 5.744 |
| CANADA..... | 446 | 82 | 261 | 707 |
| JAPON..... | 46 | 4 | 54 | 100 |

FUENTE: O.C.D.E. - DOCUMENTO AS (86)1

CUADRO Nº 13

GRADO DE CONCENTRACION DEL MERCADO

PORCENTAJES DEL TOTAL DE PRIMAS DEL RAMO (*)

| ORDEN DE IMPORTANCIA | AUTO-MOVILES | VIDA | ASISTENCIA SANITARIA | ACCIDENTES PERSONALES | INCENDIOS | MULTI-RIESGOS | TRANSPORTES | DECESOS |
|----------------------------------|--------------|-------|----------------------|-----------------------|-----------|---------------|-------------|---------|
| PRIMERA ENTIDAD | 9,13 | 27,53 | 19,41 | 5,21 | 8,13 | 9,35 | 15,06 | 37,62 |
| CINCO PRIMERAS ENTIDADES | 31,25 | 59,39 | 51,55 | 18,30 | 23,44 | 28,14 | 45,69 | 80,82 |
| DIEZ PRIMERAS ENTIDADES | 41,07 | 77,62 | 59,51 | 29,89 | 35,84 | 43,68 | 59,02 | 88,73 |
| VEINTE PRIMERAS ENTIDADES | 54,29 | 88,57 | 66,57 | 46,55 | 53,20 | 61,58 | 72,91 | 94,43 |
| CINCUENTA PRIMERAS ENTIDADES ... | 77,69 | 97,07 | 74,88 | 73,05 | 80,53 | 86,22 | 92,40 | 98,26 |
| RESTO ENTIDADES . | 22,31 | 2,93 | 25,12 | 26,95 | 19,47 | 13,78 | 7,60 | 1,74 |

FUENTE: ESTADISTICA UNESPA.

CUADRO Nº 14

COBERTURA MARGEN DE SOLVENCIA

| AÑO | SOCIEDADES ANONIMAS | MUTUALIDADES | EXTRANJERAS | TOTAL |
|-----------|---------------------|--------------|-------------|-------|
| 1.978 | 2,18 | 2,33 | 2,24 | 2,28 |
| 1.979 | 3,25 | 2,54 | 3,16 | 3,11 |
| 1.980 | 3,57 | 2,39 | 2,85 | 2,99 |
| 1.981 | 2,96 | 2,82 | 2,89 | 2,92 |
| 1.982 | 2,98 | 2,63 | 2,59 | 2,88 |
| 1.983 | 4,02 | 3,46 | 3,61 | 3,88 |
| 1.984 | 3,58 | 3,36 | 3,66 | 3,59 |
| 1.985 (1) | 3,58 | 3,82 | 3,93 | 3,85 |
| 1.986 (1) | 3,48 | 4,22 | 4,28 | 4,03 |
| 1.987 (1) | 3,32 | 4,67 | 4,67 | 4,20 |

FUENTE: ESTADISTICA UNESPA, IDEM.DIRECCION GENERAL DE SEGUROS. ELABORACION DATOS A.VEGAS (SERVICIO ACTUARIAL UNESPA). ABRIL 1.986.

(1) PROYECCION: COEFICIENTE DE DETERMINACION DEL MODELO DE AJUSTE: 0,7456.

.../.

CUADRO Nº 15

PRIMAS DEL SEGURO DIRECTO Y RENTA NACIONAL
(SERIE TRADICIONAL)

| AÑO | A PRECIOS DE MERCADO | PRIMAS DEL EJERCICIO
(EN MILLONES DE PESETAS) | TANTO POR MIL
DE LAS PRIMAS
SOBRE LA RENTA
NACIONAL |
|-------|----------------------|--|--|
| 1.981 | 14.820,3 | 345.094,86 | 23,06 |
| 1.982 | 17.029,- | 390.373,76 | 22,71 |
| 1.983 | 19.238,6 | 438.176,53 | 22,52 |
| 1.984 | 21.684,9 | 507.490,51 | 22,52 |
| 1.985 | 24.217,9 | 575.311,79 | 23,57 |
| 1.986 | 28.050,6 | 962.239,53 | 34,30 |
| 1.987 | 31.177,3 | 1.152.132,-- | 36,95 |

FUENTE: ESTADISTICA UNESPA (AVANCE 1.987). ELABORACION PROPIA:

CUADRO Nº 16

GASTOS DE GESTION DEL SEGURO DIRECTO

| AÑO | GASTOS DE GESTION INTERNA | | GASTOS DE GESTION EXTERNA | |
|-------|--|---------------------------------|--|---------------------------------|
| | IMPORTE EN
MILLONES DE PTS.
CORRIENTES | % DE LOS GASTOS
SOBRE PRIMAS | IMPORTE EN
MILLONES DE PTS.
CORRIENTES | % DE LOS GASTOS
SOBRE PRIMAS |
| 1.981 | 67.066,65 | 19,43 | 58.727,07 | 17,02 |
| 1.982 | 77.689,63 | 19,90 | 65.649,89 | 16,82 |
| 1.983 | 92.505,76 | 21,11 | 70.659,40 | 16,13 |
| 1.984 | 104.927,16 | 20,68 | 78.114,54 | 15,39 |
| 1.985 | 118.124,18 | 20,53 | 86.911,63 | 15,10 |
| 1.986 | 121.507,59 | 12,07 | 106.576,38 | 10,59 |
| 1.987 | 133.127,68 | 11,16 | 128.794,34 | 10,79 |

FUENTE: ESTADISTICA UNESPA.

.../.

CUADRO Nº 17

GRADO DE EQUILIBRIO TECNICO DEL SEGURO DIRECTO

| CONCEPTOS | PORCENTAJES SOBRE PRIMAS | | | | | | |
|---------------------------------|--------------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|--------------|--------------|
| | 1.981 | 1.982 | 1.983 | 1.984 | 1.985 | 1.986 | 1.987 |
| SINIESTRALIDAD | 64,54 | 66,73 | 67,51 | 65,82 | 67,90 | 72,93 | 74,37 |
| GASTOS DE GESTION INTERNA | 19,43 | 19,90 | 21,11 | 20,68 | 20,53 | 12,07 | 11,16 |
| GASTOS DE GESTION EXTERNA | 17,02 | 16,82 | 16,13 | 15,39 | 15,10 | 10,59 | 10,79 |
| % TOTAL GASTOS | 100,99 | 103,45 | 104,75 | 101,89 | 103,53 | 95,59 | 96,32 |
| RENDIMIENTOS FINANCIEROS | 6,77 | 8,20 | 10,32 | 11,00 | 11,90 | 10,50 | 9,8 |

FUENTE: ESTADISTICA UNESPA. ELABORACION PROPIA.

CUADRO Nº 18

CORRECCION CIFRAS SEGURO ESPAÑOL 1.987
(EN MILES DE MILLONES DE PESETAS)

| | <u>TOTAL</u> | <u>VIDA</u> | <u>NO VIDA</u> |
|---------------------------------------|--------------|--------------|----------------|
| CIFRAS UNESPA (SERIE TRADICIONAL) | 1.152.132.- | 424.512.- | 727.620.- |
| RECARGO ADICIONAL | 42.860.- | 2.103.- | 40.757.- |
| ENTIDADES DE PREVISIÓN SOCIAL | 65.202.- (*) | 51.633.- (*) | 13.569.- (*) |
| PRIMAS RECAUDADAS POR CAJAS DE AHORRO | 1.180.284.- | 1.180.284.- | - |
| CIFRAS COMPLETAS EN PTS. | 2.440.475.- | 1.658.532.- | 781.946.- |
| CIFRAS EN DÓLARES (1) | 22.025,9 | 14.968,7 | 7.057,3 |

FUENTES: ESTADISTICA UNESPA, IDEM. DIRECCION GENERAL DE SEGUROS Y ELABORACION PROPIA:

(1) CAMBIO: 110,80. 31-12-87

(*) 1.986