



UNIVERSIDADE FEDERAL DO CEARÁ
FACULDADE DE ECONOMIA, ADMINISTRAÇÃO, ATUÁRIA E
CONTABILIDADE
DTE/CAEN – CURSOS DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ECONOMIA
CURSO DE ESPECIALIZAÇÃO EM ECONOMIA PARA JORNA-
LISTAS

COLETÂNEA DE ARTIGOS PUBLICADOS NA IMPRENSA SOBRE
O MERCADO DE SEGUROS E SUA IMPORTÂNCIA PARA O
DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO E SOCIAL DO PAÍS

Francisco Rogério Barbosa Morais

SETEMBRO/2000

Francisco Rogério Barbosa Morais

**COLETÂNEA DE ARTIGOS PUBLICADOS NA IMPRENSA SOBRE
O MERCADO DE SEGUROS E SUA IMPORTÂNCIA PARA O
DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO E SOCIAL DO PAÍS**

Trabalho apresentado como requisito final para obtenção do Grau de Especialista em Economia para Jornalistas do Curso de Pós-Graduação em Economia da Universidade Federal do Ceará, sob a orientação do Prof. Flávio Ataliba.

Fortaleza – Ceará
Setembro/2000

Esta Monografia foi apresentada como parte dos requisitos necessários à obtenção do grau de Especialista em Economia para Jornalistas, outorgada pela Universidade Federal do Ceará, em cuja biblioteca encontra-se à disposição dos interessados.

A citação de qualquer trecho desta Monografia é permitida desde que seja feita de conformidade com as normas de ética científica.



Francisco Rogério Barbosa Morais

Monografia aprovada em 30 / 05 / 2000



Prof. Flávio Ataliba Flexa Daltro Barreto
Orientador

INTRODUÇÃO

No início da segunda metade da década de noventa o mercado de seguros no Brasil teve um impulso surpreendente, e esse desempenho vem mostrando fôlego a cada ano seguinte, constatando resultados não observados por nenhum outro segmento econômico nos últimos anos. Sem dúvida, esse desempenho deve ser creditado principalmente pela estabilidade que o Brasil inaugurou a partir de 1994 (a criação do Real), quando o setor de seguros, resseguros, previdência privada e capitalização, passou a ter um crescimento anual médio de 15% nessa nova fase.

O volume de negócios quadruplicou na década de 1990, pois historicamente o setor quase nada representava no PIB – Produto Interno Bruto – não superando a marca de menos de 1% de prêmio – PIB, e no final de 1999, conforme dados oficiais da Fenaseg – Federação Nacional de Empresas de Seguros Privados e de Capitalização – atingiu a marca de 3% ou seja, um faturamento de R\$ 28,3 bilhões.

O controle da inflação e estabilidade da moeda, abertura do mercado (possibilitando o investimento do capital estrangeiro desse setor no país), informações e mudança da cultura de seguro do brasileiro com renda, enfim, avanços institucionais (governo e entidades do mercado) fizeram com que esse setor, no Brasil, desse os primeiros passos para alcançar o lugar de destaque que em todos os países de economia forte, quer dizer, participação média de 7% no PIB.

Com essas novas características, observando o quadro macroeconômico, o Brasil é o principal mercado de seguros da América Latina e, dos chamados emergentes, o mais atraente para investimentos estrangeiros no setor. Depois de 1996, as seguradoras estrangeiras passaram a ter livre acesso para operar no Brasil, e a arrecadação de prêmios dessas empresas com capital estrangeiro aumentou mais do que quatro vezes até 1999. Até o final do ano passado, um terço dos prêmios do mercado foram gerados pelas

empresas estrangeiras. Mais do que 30 delas já têm presença aqui. Em 94 essa participação em prêmio era de 4,16% e em final de 99, chegou a 29,54%, conforme dados da Susep.

Mesmo assim, com todo esse desenvolvimento, apesar de as projeções técnicas indicarem que o mercado brasileiro alcançará 5% de participação no PIB nos próximos cinco anos – o Brasil ainda é um dos lanternas mundiais, incluindo até a América Latina, em prêmio de seguros per capita: Em todos os países da América Latina, a densidade do seguro é extremamente baixa, inferior a US\$ 100, enquanto que a média nos países desenvolvidos (Estados Unidos, Japão, Inglaterra, Alemanha, França, Itália etc.) é de US\$ 1.000 per capita.

Sem dúvida, conforme estudos e projeções de institutos internacionais, e, considerando os investimentos estrangeiros que não param de crescer, independentemente ou se agregando a empresas nacionais, vamos chegar ao mesmo patamar dos negócios realizados no primeiro mundo. Para esse objetivo, consideram-se a modernidade das empresas que operam aqui, a participação do governo nesse foco, novos produtos e a divulgação para se criar na sociedade a chamada cultura do seguro.

Desde 1995, exatamente quando o mercado começa a ganhar essa nova dimensão, escrevemos regularmente sobre o mercado de seguros, previdência e capitalização. A coluna semanal “Seguros”, começou em 1995, com o objetivo jornalístico de informar ao grande público sobre esse negócio também chamado de indústria do seguro. Já são mais de 100 colunas escritas, constando na sua parte inicial de um artigo que procura mostrar, além da informação de números estatísticos, a importância desse mercado no sentido macroeconômico.

Esta coletânea consta desses artigos mais recentes, previamente selecionados, e ainda outras matérias publicadas em edições específicas nesses últimos anos. São temas pouco explorados na grande mídia e que aqui estão inseridos para dar uma contribuição aos que desejarem conhecer o assunto.

Seguros

No ano 2010

Independente das crises financeiras que envolvem os chamados países emergentes como o Brasil e da desaceleração da economia brasileira para o ano que começa, o mercado de seguros, conforme os analistas, não sofrerá mudanças de previsões de crescimento para os próximos anos. A avaliação é de que até o ano 2010 os negócios de seguros atingirão 5% do PIB – Produto Interno Bruto – coisa perto dos 50 bilhões de reais. A médio prazo, os números deverão atingir 3%, dentro de mais dois anos, pois, no geral, o volume de negócios fechados em 1998 deve superar a marca de 20 bilhões de reais. Crescimento de 10% em relação ao ano anterior. Sem comentário, é claro que o volume de negócio no Brasil e no resto do mundo foi retraído devido a crise que fez os países ficarem mais pobres. No entanto, a questão do mercado local de seguros tem itens a ser estudados mais pela retração da demanda acumulada em todos os anos devido a uma política de controle do Governo. No Brasil, este mercado agora que começou a ser explorado. Os índices, ficam, no geral, tudo em 20%. Ou seja, somente 20% da população usa seguros; apenas menos de 20% da frota de veículos é segurada; cerca de 20% das pessoas têm seguro saúde; e na previdência privada os números são insignificantes. Por isso, sabe-se que o volume de prêmios vai continuar a crescer. Os negócios também são concentradíssimos tanto em termo de empresas (as cinco maiores têm mais de 50% do mercado), bem como nos Estados mais ricos (São Paulo é responsável por quase 5%). Mas o Nordeste tem um potencial de crescimento enorme e ainda não estudado, principalmente na área de seguros de pessoas (Fortaleza tem mais de 2 milhões de vidas, pessoas do setor de serviços e no mercado informal que tem potencial de compra).

Seguros

O ranking do mercado

A disputa pelas posições no mercado de seguros e de previdência privada aberta ficou interessante quando nos números de setembro de 1998, os dados consolidados mostraram a liderança da Bradesco sobre a Sul América, que vinha mantendo a posição de líder nos últimos cinco anos. Uma disputa acirrada pois a diferença é quase insignificante, tendo a Bradesco fechado até aquele período, conforme dados oficiais, com uma arrecadação de prêmios da ordem de R\$ 2.556.906,00. Os números oficiais do exercício de 1998 só deverão ser conhecidos em fevereiro, no entanto, a tendência é serem concluídos com essa margem de relação entre os dois maiores grupos seguradores atuantes no Brasil, que juntos detêm nada menos do que 35% do mercado. A Bradesco, portanto, superando ligeiramente a Sul América ficou com 16,60% e a Sul América com 17,44% dos negócios. O que se tem de novidade, na verdade, não é a diferença entre ambas, mas sim o crescimento observado na seguradora do maior banco privado da América Latina, que teve uma evolução de prêmios da ordem de 35% se comparado a igual período de 1997. A sua fatia do mercado aumento perto de 15% também comparando com o ano anterior, incremento de 26%. A Sul América manteve os seus negócios com uma ligeira queda, mas deverá fechar o período de 98 relativamente na mesma situação anterior, ou seja, faturamento em prêmios líquidos acima de 3 bilhões de reais e participação no mercado perto de 18%. Vale salientar que a Bradesco, mesmo não faturando a maior fatia (em 1997), é a mais rentável. Os números servem para comprovar a tendência dos negócios de seguros no Brasil que ficarão ainda mais concentrados, ou seja, os grandes grupos adquirindo ou tomando a participação das pequenas empresas.

Seguros

Competência de preços

Mercado competitivo é serviço agregado, mas é fundamentalmente preço. Menor custo é o que as demandas consumidoras buscam na área de escassez de dinheiro. Os vendedores podem se esforçarem em mostrar os benefícios intangíveis, mas o comprador quer ver é o preço. Um empresário do ramo gráfico, disse-me outro dia, que não era justo ele pagar o mesmo preço (prêmio), de seguro do seu carro, que paga uma pessoa que não tem, como ele, estacionamento seguro e o veículo não é exposto à farras de finais de semana. E não é mesmo justo. Somente agora o mercado de seguros no Brasil, que até bem pouco tempo trabalhava com preço oficial, evoluiu para as regras do mercado. A Sul América, seguradora com 103 anos de atuação, com uma frota de um milhão e 500 mil veículos segurados, lançou em Fortaleza o seguro auto com o perfil do segurado. A nova sistemática funcionará a partir de primeiro de fevereiro. O seguro de carro com perfil não é novidade no Brasil. A Itaú há cerca de 3 anos lançou um produto para atrair o consumidor feminino. Mas a Sul América é a primeira a importar essa prática como exigência do mercado globalizado e altamente competitivo. Preço com desconto, menor custo, prêmio reduzido, tem que ter perfil, ou seja, risco menor, quer dizer, não agravar o risco, exemplo "pega" na saída do Clube do Vaqueiro. Seguro de carro com a cara do dono, uma prática antiga no exterior. Finalmente os produtos de seguros no Brasil passam a ser bens oferecidos ao mercado. Não tem sentido um cidadão idoso, que usa o seu carro rotineiramente para ir ao trabalho, pagar o mesmo prêmio que paga um jovem que não perde um final típico fortalezense. Não é justo que o Ceará tenha a mesma taxa do Rio de Janeiro. Aqui não existe roubo de carro, 40 por mês é uma média insignificante, dos quais mais da metade é recuperada. Portanto, a companhia está reduzindo sua margem de lucro, e repassando ganho para o seguro que não dá prejuízo.

Seguros

Valiosa Poupança

O estudo do Governo para a implantação da Previdência Privada Aberta no Brasil, a cargo do economista André Lara Resende vai chegar ao Congresso nos próximos dias. Quando o Governo finalmente conseguir, no ano passado, aprovar a Emenda Constitucional nº 20/98, tinha dois objetivos básicos; Mudanças na previdência pública, feitas recentemente limitando o benefício e taxando os aposentados e pensionistas; e implantar os planos de previdência privada aberta. Politicamente Fernando Henrique, tudo indica, não terá problema para resolver o problema da previdência brasileira coisa que já foi resolvido no Chile, Argentina, México e outros da América Latina. Quando entrar em funcionamento, a Previdência particular vai formar em poucos anos um patrimônio de 200 bilhões de reais, conforme os analistas. Um mercado que terá o interesse do capital estrangeiro assim como tiveram as telas e outros serviços privatizados. É por isso que a oposição vem acusando o técnico Lara Resende de "financista a serviço do capital financeiro internacional". Devido à essas divergências ideológicas, há mais de cinco anos o Brasil tende resolver o problema e somente agora, em 1999, deu os primeiros passos concretos. A questão não é política, é técnica, considerando os estudos que mostram que até o ano 2000 não serão nem dois contribuintes para manter um benefício. E em menos de 20 anos o sistema INSS estará completamente falido. A diferença anual entre receita e despesa deixa um rombo que o tesouro é obrigado a assumir, enfim, o emprego de carteira assinada vem caindo o número, o número de aposentados aumentando. É duro mais é a realidade: A previdência pública só pode agüentar aposentadorias entre três e cinco mínimos. A entrada Privada vai mudar a mentalidade imprevidente do brasileiro. Vai levantar a cultura do seguro como um todo (responsabilidade civil e proteção geral do patrimônio). O país terá uma poupança doméstica valiosa para financiar a promoção e gerar mais emprego e renda.

Seguros

Páreo Duro

Como disse na semana passada, o ranking do mercado segurador consolidado de 1998 mostrou a disputa acirrada entre as duas gigantes: Sul América e Bradesco. O resultado, conforme dados da Fenaseg, mostram que o setor movimentou 19,3 bilhões de reais o ano passado, com um crescimento em torno de 5% em relação a 97. um pouco abaixo das previsões feitas no início do exercício, que indicaram crescimento do mercado em torno de 10%. Queda na venda de carros, baixa liquidez das empresas e pessoa física reduziram o aumento dos negócios em 98. em todo caso, segundo os analistas, o setor continuará a crescer a taxas positivas em relação a economia brasileira como um todo. O potencial de crescimento da indústria de seguros no Brasil é um fator do seu próprio desenvolvimento, hoje muito abaixo da média internacional considerando os países desenvolvidos. O que caracterizou o final de 98 e vai pautar p setor em 99, segundo os técnicos, é a briga pelas colocações. Isto é, disputa pela maior fatia, pela liderança, concentração do mercado. Exemplo foi o acirramento do jogo entre as duas maiores, com uma liderança técnica de 45 milhões em prêmios. O Grupo Sul América faturou R\$ 3,464 bilhões e a Bradesco arrecadou em prêmio R\$ 3,417 bilhões. Este quadro, segundo as análises, poderá mudar. Primeiro porque o Bradesco agregou nos seus prêmios de 98 produção de outras empresas. Segundo a Sul América, que contabiliza produção da Brasilseguridade (seguradoras do Banco do Brasil), poderá deixar de considerar seus prêmios, já que a Brasilseguridade deverá ser incluída independentemente no raking da Fenaseg. Como nos disse o presidente do grupo, Luiz Felipe Denucci Martins, a disputa é para ser uma das primeiras do mercado. Em cinco anos formou um patrimônio em prêmio/ano da ordem de R\$ 2 bilhões. A Sasse, a seguradora da Caixa, outra que tem o respaldo de uma instituição tipo BB, promete crescer inclusive no Ceará. Arrecadou em prêmios quase 500 milhões de reais e ficou entre as dez maiores.

Seguros

Financeiros

Alta taxa de sinistralidade, despesas administrativas comerciais ainda elevadas, tornaram a indústria de seguros no Brasil, em 1998, um negócio de resultado negativo. Faturando em prêmios quase 20 bilhões de reais, as empresas seguradoras não tiveram lucros operacionais no ano passado. O índice combinado, isto é, prêmios recebidos menos indenizações pagas e custos das despesas operacionais ficou em média 103%. As empresas foram salvas pela política de juros do Governo que no ano passado concedeu bom lucro para o mercado financeiro. Empresas seguradora como o Bradesco, que arrecadou prêmio menor do que a arrecadação da Sul América (a primeira do mercado), teve lucro mais do que o dobro desta, fechando o ano com um ganho líquido de R\$ 465,6 milhões. Para serem mais competitivas, as companhias nos últimos anos estão se esforçando para reduzir os custos, diminuindo comissionamento de corretagem, fechando núcleos de atendimento, reduzindo funcionários, cortando investimentos de marketing, no entanto, a sinistralidade ninguém consegue reduzir. A entrada do novo código nacional de trânsito não favoreceu o setor, depois de um ano de implantado, como era previsto. A dimensão do Brasil também fica difícil a redução dos custos administrativos e comerciais, principalmente para as menores, com volume de negócios que não compensa na visão "lucro-benefícios", daí a fuga de seguradoras como a Oceânica que deixou o Nordeste e outras. Mas o mercado não vai acabar, naturalmente, e o percentual de 5% de crescimento no ano passado é um número positivo, considerando a recessão. Empresas como a Sul América, com 104 anos de atuação, que investem no canal de venda apropriado para o segurado, apoiando a Fenacor, promovendo eventos, ampliando instalações, na verdade apostam no fim da crise e o consequente crescimento dos negócios de seguros. A Bradesco, ligada ao maior grupo privado da América Latina, graças a política FHC, teve a metade do lucro de todo o mercado segurador. Sendo assim, pode oferecer comissão de até 40% para alguns corretores.

Seguros

Inadimplente

Vitória do consumidor de seguros. O segurado inadimplente não perde o seguro anual e receberá indenização proporcional ao prêmio pago. A decisão é da Susep – Superintendência de Seguros Privados – de acordo com a circular 65/98, de 25 de novembro de 1998. Quem atrasava o pagamento da parcela do seguro, mesmo que fosse em um só dia, no caso de sinistro, perdia a cobertura. Era norma das seguradoras não dar cobertura e o número de processos foi aumentando na Justiça. Agora é diferente, a Susep criou uma tabela de cobertura para os casos de atraso. Por exemplo, cobertura de 30 dias direito a 20% do prêmio e cobertura de igual valor. 120 dias, ou seja, seis meses, 50% de cobertura. É importante que se diga que a medida só vale para seguros de contratos anuais. No caso de seguro de vida ou de saúde, cujo pagamento é mensal, não se enquadra na resolução da Susep. As seguradoras alegam que a medida estimula a inadimplência. O presidente do Sincor-Ceará, Manoel Nésio, diz que a circular é uma vitória do segurado e do corretor de seguros. Conforme ele, os corretores viviam brigando com as companhias. Casos em que o seguro vencia na sexta-feira, não era quitado, e o segurado perdia a cobertura de sinistro no final de semana. Para Nésio, não é justo o consumidor pagar nove parcelas do seguro e perder tudo na última prestação, comenta. A inadimplência hoje no mercado de seguros está em torno de 25%. O Ministério da Justiça também decidiu, recentemente, que é cláusula abusiva o pagamento da indenização do sinistro de carro pelo valor de mercado. As seguradoras devem pagar pelo valor da apólice. Qualquer resistência nesses casos devem ser denunciada nos órgãos de defesa do consumidor e também levada ao Sincor. A entidade já vem recebendo muitas queixas nesse sentido, mas agora, com as iniciativas da Susep e do Ministério da Justiça, os direitos dos segurados estão garantidos.

Seguros

Investindo

A Sul América deverá crescer 16% em prêmios no Estado do Ceará em 1999, em relação ao ano passado, e o aumento de recursos da campanha a nível nacional deverá ficar na casa dos 10% no mesmo exercício. A previsão é do vice-presidente da seguradora, Hélio Novaes, durante entrevista coletiva. Novaes informou que no ano de 1998 o Ceará (devido principalmente aos investimentos públicos, frisou), teve crescimento acima da média nacional que foi 5% comparando com 98, conforme dados oficiais. Neste ano, segundo respondeu, o mercado de seguros deverá ter um crescimento um pouco menor, da ordem de 4%, contabilizados principalmente nos ramos de auto e de saúde, analisou. O executivo maior da Sul América veio a Fortaleza acompanhado de toda a direção da empresa para inaugurar a nova sede na Avenida Santos Dumont, nº 1058, Aldeota. Investimentos que vão contribuir, segundo disse, para incrementar os negócios na região. Somente no Ceará, a seguradora faturou em prêmios 50 milhões de reais. Os investimentos vão possibilitar um incremento real nos negócios. Lembrou o complexo industrial de Pecém como investimento do Governo que vai movimentar ainda mais o mercado de seguros no Ceará. Depois de São Paulo, a sucursal Fortaleza é a primeira a funcionar totalmente informatizada. São 120 funcionários cada um com o seu microcomputador. Nos últimos dois anos, depois das mudanças garantidas pelo novo diretor, Celso Sakuraba, a regional passou a ter destaque entre as dez mais produtivas do Brasil. Em termos nacionais, faturou 4 bilhões de reais no ano passado, participando com quase 18% do volume global de seguros. Um crescimento que acompanhou a média nacional. Há seis anos a Sul América é a primeira do mercado brasileiro, "mantendo como principal objetivo de vendas a parceria com o corretor de seguros", destacou. Conforme Hélio Novaes, atualmente a sua empresa trabalha com 80% dos corretores nos diversos Estados, e em 99 "vamos intensificar essa parceria", anunciou.

Seguros

Roubo de carro

De acordo com dados do Cadastro Nacional de Veículos Roubados (CNVR), no ano passado foram roubados, em todo o Brasil, 244 mil 606 carros. Os números dizem respeito a roubo e furto, ou seja, veículo tomado de assalto ou puxado. Foram quase 250 mil carros levados por ladrões e assaltantes dos quais menos da metade foi recuperada. Que dizer, conforme o número da entidade, os donos de 130 mil deles não recuperaram o patrimônio, enquanto outros milhares ainda se encontram nos estacionamentos das polícias aguardando decisão judicial ou outra medida administrativa para serem devolvidos. Naturalmente, quem tinha seguro teve o bem coberto, ficando o prejuízo para o sistema. Deste total de veículos roubados, somente em São Paulo as o mais de 138 mil. Considerando as duas regiões onde os registros são mais intensos (Sul e Sudeste), são cerca de 90% do total. Portanto, item a ser considerado na formulação de prêmios desse seguro considerando as diferenças de cada região ou Estado. No Ceará, por exemplo, conforme informação do Cadastro Nacional, praticamente não existe esse risco. No ano de 98 foram levados 599 carros, dos quais, 458 foram recuperados, depois de usados em assaltos ou farras de indivíduos desocupados. Uma média de 50 carros roubados por mês no Ceará enquanto que em Pernambuco são 400. a Bahia um pouco menos. Brasília muito mais e em Minas Gerais foram roubados mais de 11 veículos no ano passado. O item roubo é, atualmente, o que mais agrava o risco no Brasil, portanto, o maior responsável pelo valor do seguro pago. A cobertura é preferida pelas companhias. Elas não aceitam que o segurado contrate um seguro somente contra roubo e incêndio (cobertura 2). A colisão, para o segurado, tem suas vantagens, porque existe a franquia, elas podem também rever o prejuízo com o terceiro e também negociam o chamado salvado, que são as peças sinistradas. O que eu quero dizer é que no Brasil o segurado não tem liberdade na hora de comprar seguro.

Seguros

Depoimentos

Depoimentos escabrosos foram dados semana passada na comissão de Defesa do consumidor da Assembléia Legislativa por pessoas humildes vítimas da considerada "máfia do seguro". Pessoas que não tem onde "cair mortas", ludibriadas por elementos sem escrúpulo que tiram vantagens de gente sem a menor proteção, sem esclarecimento ou assistência pública. A CPI do seguro obrigatório pode relevar histórias incríveis do estado vulnerável em que se encontra uma parcela enorme da população. Atestado da miséria e dos pobres. A grande maioria das vítimas do trânsito, que está "para o que der e vier", topam elas, qualquer negocio, porque não conhecem e nem são ofertados os seus direitos como cidadãos. Assinam qualquer papel, inclusive em branco, para desconhecidos, não importando que aquilo seja até a sua "pena de morte". Essa CPI tem motivos profundos. Deve denunciar elementos que tivera o privilégio de se formar em faculdade do Governo paga pelos impostos, de servidores públicos civis ou militares, e que agora estão prestando um desserviço à sociedade. Como ficará quando o Governo se desculpar da previdência e da assistência social mínima (e carente), que presta hoje. Legiões de indigentes estarão nas mãos de mafiosos dominando suas vidas. Atendendo orientação do presidente da Fenacor, Leôncio de Arruda, os sindicatos de todo o Brasil, há cerca de 5 anos, lançaram nos Estados campanhas de orientação para o pagamento do benefício do seguro obrigatório às vitimas ou parentes de acidentados no trânsito. Louvável a iniciativa porque na verdade, ao registro do sinistro, passam a ser segurados. E segurado, conforme a linha definida nos últimos anos pela entidade maior dos corretores, é questão da categoria. A defesa do consumidor de seguro tem pautado as ações do Sincor Ceará. A Fenaseg, por outro lado, que representa os interesses do segurador, deveria ser menos omissa. Afinal, o seguro movimenta mais de um bilhão de reais por ano. A sua prestadora de serviços, a Delphos, deveria também ser mais esclarecedora, a nível nacional.

Seguros

Impressionante

A falta de competência técnica dos componentes da CPI da “máfia do seguro obrigatório”, da Assembléia Legislativa, deixou passar despercebidos os impressionantes números sobre os sinistros pagos no Ceará apresentados pela superintendente do convenio DPVAT da Fena-seg, Regina Maria Rangel Farias. Conforme o relatório entregue pela representante da Federação dos Seguradores, no ano de 1998 foram pagos 1.490 sinistros por morte no Estado. Um absurdo que merecia indagação. Conforme a divisão de estatísticas do Detran – Ceará, no ano passado foram registradas 820 vitimas fatais no transito cearense. Os deputados até que acharam um volume de recurso considerado, ao observar os dados revelados do período de 1994 a 1998. Mais de 30 milhões de reais em números redondos. Existe um desencontro entre os dados da Fenaseg e do Detran. A estatística do Detran, no entanto, jornalisticamente, é mais coerente. Uma média de 70 registros por mês. É só acompanhar na imprensa. No período de 1996/98 foram 834, 824 e 820, respectivamente. Mas o quadro trazido pela superintendente Regina Farias aponta um crescimento chocante de mortes no transito no período de 94 a 99. Naquele ano, por exemplo, foram pagas 796 indenizações por morte. E em 97, o total pula para nada menos do que 1.601 liquidações. Se disser que na relação estão os casos dos Estados do Piauí Maranhão foi um erro técnico não explicado pela representante, para diminuir a impressão dos presentes. Senão quem teria fabricado o restante das mortes pagas pelo convênio e não contabilizadas pelos registros oficiais? No Brasil é assim: Quando se trata de estatísticas a confusão reina. Depende da referência de quem manipula os números. Em todo caso, pegando pelo menor, do Detran, 820 pessoas mortas no transito cearense por ano é um absurdo. A Assembléia agora tem obrigação de apurar todos os dados macabros que estão desfilando na Comissão do Consumidor, como esse que dá conta de que, nos últimos 5 anos, mais de seis mil mortes no transito estadual foram indenizadas, movimentando recursos de nada menos do que 32 milhões de reais.

Seguros

Impressionante II

Além da advogada Liége, que o Sincor coleciona denúncias de segurados do sistema DPVAT contra ela, e a revelação de que somente um casal de “procuradores” atuou em 490 seguros, a CPI da Assembléia Legislativa sobre a “máfia do seguro” revelou, na semana passada, um caso revoltante aplicado pelos espertalhões: O procurador chamado Raimundo Nonato Candido de Andrade confessou, alegando problemas financeiros, que deixou de pagar três beneficiários e, quando o fez, foi com cheque sem fundo e em valores indevidos. Deveria ter ido direto para a delegacia especializada para prestar outros depoimentos. Quem engana pessoas sofridas que não tem sequer uma passagem de ônibus, submetido a desequilíbrio financeiro, o que não poderá fazer para conseguir grana tendo à disposição pessoas vulneráveis e em extrema miséria. O Rio de Janeiro faz escola nesse Brasil de bilhões de indigentes. Os deputados da CPI e o representante do Ministério Público não devem simplesmente conciliar acordos de devolução do roubo. (Roubei, ta roubado, mas não estou arrependido). Devem ser levados à Justiça. A imprensa vem tratando essa CPI pela editoria política, e os fatos não alcançam a mesma dimensão da outra CPI, porque não envolvem prefeitos, deputados e outros políticos. São crimes sórdidos como também é o do administrador que rouba a educação de milhares de crianças. Cinco mil e 80 reais são insignificantes como disse a superintendente da Fenaseg para satisfazer a uma família que perde o seu chefe vítima de transito. Mas é muito quando sabemos que a degradação de brasileiros chegou ao ponto de pais atirar a criança para a morte para receber o seguro obrigatório, como já foi comprovado em Brasília e existem suspeitas em outras cidades. Tudo é possível, infelizmente, e a CPI deve apurar os mínimos detalhes porque neles podem estar fatos impressionantes.

Seguros

O melhor parceiro

Apesar do crescimento dos canais alternativos de distribuição de apólices, o corretor continua sendo o melhor parceiro das companhias no mercado de seguros do Brasil. E, no geral, todos seguradores reconhecem o valor dessa categoria. Qualificados ou não (e aí está o problema) é o capital humano responsável pelo crescimento do setor em todos os tempos. São cerca de 70 mil registrados em todo o Brasil, no entanto, existe um outro exército em atuação trabalhando por conta própria para uma companhia ou sendo colaborador para uma corretora. Nos últimos anos com a tal história da competitividade via redução de custos, a questão foi direcionada para o gasto de comissionamento de corretor. Mas essa tese já está desgastada, ou seja, o corretor não aumenta o preço do seguro. Ele presta um serviço necessário porque está provado que seguro não é uma venda igual como é a compra de uma passagem de avião ou outro serviço de consumo. Em todo o mundo esse negócio precisa de intermediação humana, ou melhor, de participação técnica competente. Os seguradores brasileiros sabem dessa realidade mesmo insistindo nesses canais ditos modernos porque para as companhias, "o que interessa é produção, venha de onde vier", reclama os corretores. A participação do corretor no mercado é superior a 70% e essa realidade não deve mudar. Na prática o corretor é o parceiro natural de quem garante o seguro e na lei ele é co-responsável pelos atos nocivos que possam ocorrer com o segurado. O correto seria que esta parceria significasse capital real para a categoria, com as seguradoras oferecendo cursos, treinamentos, qualificação, entre outros investimentos que possam agregar valor técnico aos seus produtores. As mais atuantes no mercado regional (Bradesco, AGF, Sul América e a Real) todas ligadas a capital externo vêm praticando essa linha de atuação: o corretor vende mais. Mas existe uma outra realidade: Inúmeros deles sequer, tem condição de custear a sua habilitação.

Seguros

Cidadania

A CPI da “máfia do seguro obrigatório”, em andamento na Assembléia Legislativa tem contribuído para um aspecto importante da sociedade moderna: A cidadania. Uma investigação que diariamente envolve pessoas humildes, sem renda, desinformadas, mas que encontraram a sua condição de cidadão, resgatando direitos individuais diante dos trabalhos que vêm tendo a dedicação de alguns deputados e dos assessores técnicos da Comissão de Defesa do Consumidor da Assembléia do Ceará. Esse exercício de democracia que no dia-a-dia da CPI vem valorizando o que o Brasil despreza (os pobres), está dando consciência aos carentes, de que nem tudo está perdido. O seguro obrigatório de veículos foi criado justamente, levando em conta esse aspecto social, porque aqui ninguém tem costume de fazer seguro de responsabilidade civil. E as vítimas, na falta do DPVAT, teriam que bater na porta do responsável para ouvir a justificativa: “Não tenho condição de ajudar. Até o carro acabou”. A CPI do seguro não tem cenário político, por isso são poucos os deputados que se dedicam aos seus trabalhos, mas têm esses ganhos sociais. Disseminando na “baixa sociedade” de que todos são cidadãos, sujeitos de um mesmo processo e que as instituições estão aí para inseri-los e defende-los. Pode parecer nada porque ela não revela escândalos financeiros, políticos e administrativos, mas mostra que o caráter humano, tanto aqui, como em todo o mundo, sofre desvio não só por natureza institucional, mas principalmente individual, da própria pessoa, por exemplo, um advogado que indigna-se com outros escândalos mas rouba de quem nada tem.

Seguros

Valor da indenização

O vice-presidente de auto da Sul América, Júlio Avelar, disse que “não existe país tão generoso na indenização de perda total como o Brasil”. Segundo ele, lá fora as indenizações ficam abaixo do valor de mercado. Essa prática tem por objetivo estabelecer uma espécie de contrapartida para o segurado, ou seja, uma franquia, justamente para assegurar a responsabilidade dele e o interesse de prevenir o sinistro. As condições, legais do setor de seguros no Código Civil Brasileiro estabelecem as responsabilidades do segurador, do corretor e do segurado. É um contrato de “boa-fé” entre três partes. Seguro, como já disse algumas vezes, não é pra dar lucro”. Quanto maior a prevenção, menos riscos, redução da taxa de sinistricidade, portanto, preço do seguro menor, consumidor satisfeito, e o produto e as pessoas garantidas. Mutualismo. Reciprocidade. São os fundamentos filosóficos de uma prática de vida inventada pelos sábios mercadores da antiguidade e aperfeiçoada pelos navegadores da idade média. Ninguém deve se desobrigar de sua responsabilidade porque tem seguro. Pelo contrário, o segurado deve reduzir os riscos e exigir a redução do prêmio já, ou quando for renovar a apólice. A Circular 88/99 da Susep (Superintendência de Seguros Privados) que estabelece como opção o pagamento da indenização conforme preço firmado no contrato trouxe, pelo menos, esse debate no mercado de seguros: Seguro não é investimento, porque não gera nenhum tipo de renda; não “é um título de crédito”, como diz Júlio Avelar; é o desejo ou a necessidade do segurado de manter o bem. Errado é pensar que, quanto mais carro for roubado, mais se vende seguro. O crescimento do mercado depende da renda disponível, pois numa crise, o primeiro corte feito é no seguro, inclusive seguro saúde, no caso pessoa física. Ao contrário, o elevado índice de sinistro, fraudes não combatidas, preço do seguro caro e menos gente fechando uma apólice.

Seguros

A taxa

Um empresário reclamava que os eu corretor não soube lhe informar quanto ele estaria pagando de seguro no empreendimento objeto da cobertura. O prêmio, claro, o segurado sabia o seu valor, mas o que mais importava era a taxa, ou seja, o percentual que estaria sendo aplicado na fixação do preço do seguro. Queria saber o valor real dos custos de seguro, e isso é coerente porque o empresário tem outros custos fixos e variáveis e tendo essas informações poderá adotar alguma ação visando a sua redução. Mas como dizia um técnico, "não se faz seguro com antigamente". As companhias, geralmente, não informam a taxa que está sendo aplicada no prêmio e esqueceram de que existe o LOC (abreviação de Localização, Ocupação e Construção) os três componentes básicos par taxação dos riscos no seguro de incêndio, portanto, a definição matemática de cada objeto segurado via atuário. Parece complicado, mas é uma ciência fundamentada no sentido de estabelecer o que existe de mais importante em seguro: O mutualismo. O segurado não é necessário saber disso, mas a taxa ele tem o direito de conhecer. O corretor sim, deve saber calcular e explicar todos os itens que agravam ou não o risco. As chamadas apólices simplificadas reduziu o poder de raciocínio do corretor, para esconder o blefe do chamado "desconto". "O doutor terá um desconto de 50%", diz. Percentual assim ou muito menor é irreal. É coisa do Brasil do passado em que os preços não tinham nenhuma referência lógica de custo e benefício. Do tempo em que os produtores ou fabricantes se reuniam em Fortaleza ou São Paulo, tomando uísque e combinavam os preços dos artigos. O LOC deve ser usado e os corretores terão de se preparar porque estão surgindo no Ceará inúmeros empreendimentos nas mais diversas regiões, com diferentes equipamentos.

Seguros

Com o corretor

A Fenacor e os sindicatos, dando continuidade à campanha de valorização da profissão de corretor de seguros, instalaram centenas de painéis (out-door) ao longo das BRs que cortam o Brasil. São placas fixas de metal com 30 metros quadrados de dimensão, que permanecerão durante um ano levando a mensagem: "Seguro...Só com o corretor de seguros". No Ceará foram afixadas duas, no Km 10 da BR-222 e outra no Km 7 da BR-116. É uma iniciativa que se soma a outras que as entidades vem desenvolvendo nas mídias, como no horário nobre de TV, para criar no consumidor a consciência de que esses profissionais são necessários na intermediação de um contrato. Neste ano, a Lei nº 4.594, de 29/12/1964, que regulamentou a profissão, completa 35 anos. Já o Decreto-Lei nº 73, de 21/11/1996, outra importante matéria sancionada pelo cearense presidente Castello Branco (regulamentou o setor), completa a idade de Cristo. No entanto, ainda não existe essa informação pública no trabalho social desses profissionais. E um dos motivos é que não existe, por parte do próprio corretor, essa valorização da sua ocupação dentro do mercado. E, considerando que realmente ele é necessário, essa alienação é bom para as empresas seguradoras, e ruim para o consumidor segurado. Infelizmente, o segurador não tem o corretor como um profissional de "boa fé", como deve ser a natureza do negócio, e lhe recebe como um simples produtor. O corretor, e muitos deles são empresários, contribui para tanto, pois não tem entidade associativa forte e atuante, porque não é freqüentada, portanto, frágil, ineficaz, sem autonomia, e sem voz na sociedade. Sem associação, sem sindicato, sem clube ou uma sigla qualquer que possa apresentá-los, com voz e voto, com autenticidade, é inútil cobrar o reconhecimento público.

Seguros

Confiança

Seguro é confiança, gerada do princípio básico do negócio que é a “boa fé”, que estabelece o máximo de honestidade das partes envolvidas (seguro, corretor e segurador) nos termos do contrato e na determinação do significado dos compromissos assumidos. O segurado se obriga a descrever com clareza e precisão a natureza do risco que deseja cobrir. Ser verdadeiro em todas as declarações relativas ao risco e aos acontecimentos do risco. O segurador é obrigado a dar informações exatas sobre o contrato e a redigir o seu conteúdo de forma clara para que o segurado possa compreender os compromissos assumidos. E o corretor? Mostramos na semana passada que existem uma coleção de leis e normas, o Código Penal, inclusive, que amarram a responsabilidade desse profissional. No Brasil, o corretor, devidamente habilitado, é o responsável pela intermediação da compra de seguros. Ele é a ponta do negócio junto ao consumidor. Portanto, para ter segurança, é prudente que o segurado não faça seguro sem o corretor. Deve ele sempre exigir a identificação do profissional, ou seja, a carteira fornecida pela Susep – Superintendência de Seguros Privados – que é o órgão fiscalizador do sistema. Uma espécie de banco central de seguros. Acredito que, devido a crise econômica que passa o País, fim de postos de trabalho, o setor de serviços pouco regulamentado, as pessoas, inclusive o consumidor, querendo tirar vantagens em tudo (lei de Gerson), ficou mais fácil burlar. O mercado de seguros, inclusive o Ceará, não foge à regra. Diariamente, tomo conhecimento de desvios envolvendo falsos corretores, angariados (pessoas que trabalham para corretoras) e também corretores. Para ter segurança e confiar no corretor, o segurado deve obter o máximo de informações sobre ele, bem como as companhias em que ele trabalha. A Susep exige que o profissional tenha endereço certo, naturalmente; o cheque deve ser nominal à seguradora, e o cliente deve, ainda, escrever no verso a que o documento se destina, etc. Segurança nunca é demais, e sempre desconfie, se um viajante quiser lhe vender um bilhete premiado na hora do embarque.

Seguros

Regionalizar

A Real Seguros inicia sua nova fase no mercado entregando aos corretores e ao consumidor as sedes das regionais em todo o Brasil. Em Fortaleza, a sucursal com sede térrea está funcionando na Av. Dom Luís, e será inaugurada oficialmente no início do próximo mês. O diretor de marketing da seguradora, Armindo Pereira, esteve aqui adotando as primeiras providências no sentido de garantir os objetivos do grupo holandês ABN Amro, ou seja, empresa competitiva em todas as regiões do Brasil, com uma oferta de produtos a mais diversificada possível, atendendo as características locais. Conforme Armindo, a tendência da Real é o regionalismo, "com autonomia das diretorias". Sem dúvida, uma idéia antiga, mas até hoje não usada pelos grandes grupos. As companhias, com sede no Rio de Janeiro ou São Paulo, fazem do resto do Brasil somente canal de distribuição. Armindo garantiu que a Real vai inovar nessa linha, bem como também estuda a possibilidade de atuar junto aos segmentos fortes que já fazem o crescimento dos seus negócios. Mas "conhecer e atuar com autenticidade em cada área será a marca da Real", disse. O diretor de marketing explicou que a seguradora não vai descartar o canal banco, "mas a meta de crescimento está garantida com a parceria do corretor". Sem o corretor, diz, não seria possível alcançar as metas estabelecidas no início do ano, crescimento de 50% em 1999. com marketing independente, logomarca própria, campanhas institucionais, pesquisas e estímulo ao corretor, a Real estará entre as maiores do mercado brasileiro já este ano. A expansão, notadamente no Nordeste, se dará nos ramos de pessoa, seguros individuais, inclusive para famílias de menor renda. Fortaleza tem atualmente mais de dois milhões de habitantes, com o setor terciário em franco desenvolvimento, e toda a sua Região Metropolitana registrando crescimento real em comparação a outros centros, por conta do capital fixo que se instala em vários Municípios.

Seguros

Enganosa

A divulgação da venda de seguros através do telefone 0800, conforme a Lei nº 8.078 (Código de Defesa do Consumidor), pode ser enquadrada, de acordo com o seu artigo 37, publicidade enganosa. “É enganosa qualquer modalidade de informação ou comunicação de caráter publicitário, inteira ou parcialmente falsa”. Conforme a Lei nº 4.594 o corretor de seguros, seja pessoa física ou jurídica, é o intermediário legalmente autorizado a angariar contratos de seguros”. E, na prática, é impossível, do ponto de vista do interesse do consumidor, contratar um seguro sem a participação do corretor. Empresas corretoras de São Paulo, querendo levar vantagens desse sistema automático de comunicação, estão ocupando a mídia televisiva a nível nacional. Não é seguro para o consumidor. E as entidades representativas do mercado deveriam intervir. Basta lembrar o seguinte: no caso de um litígio, ou seja, a falta de cobertura por parte da seguradora, essa demanda terá como foro jurídico a cidade onde o risco está situado. Será que o “zero oitocentos”, estará ao lado do segurado para defendê-lo. É lógico que não. Seguro é obrigatório a atuação do corretor antes, durante e após a vigência da apólice, pois esse profissional deve alertar o seu cliente sobre o fim da cobertura e fazê-lo ver outros direitos, sendo ele um bom segurado, na renovação do contrato. O corretor de seguros é tão importante para o segurado, que a legislação (Decreto-Lei nº 73 de 21/11/1996) define: “O corretor responderá civilmente perante os segurados e as sociedades segurados pelos prejuízos que causar, por omissão, imperícia ou negligência no exercício da profissão”. Sem a sua presença física fica afastada toda essa possibilidade tranqüila para o consumidor”. Sem a sua presença física fica afastada toda essa possibilidade tranqüila para o consumidor. Infelizmente, devido a crise, o mercado está buscando práticas deturpadas para popularizar o negócio. Isso já aconteceu na capitalização, via jogatina, e agora o segurado de vida através de loterias. Não será estranho que se oferecer uma cobertura extra para quem usar primeiro o seu seguro de vida.

Seguros

Seguro Social

A Lei que criou o seguro DPVAT (Seguro Obrigatório de Danos Causados Por Veículos Automotores de Vias Terrestres) é de 12 de dezembro de 1974. Até então existia o Seguro de Responsabilidade Civil Obrigatório de Veículos Automotores. Este seguro funcionou por vários anos com a teoria da culpa, ou seja, para receber o benefício, a vítima ou seus dependentes, teriam que provar que não foram culpados. Quer dizer, no caso de atropelamento de bêbados, doentes mentais, crianças desacompanhadas na pista, etc., a seguradora não pagava o seguro alegando a culpa da vítima. As pessoas tinham muita dificuldade para provar e custava a receber o benefício. Então, o Governo decidiu tirar essa teoria e estabeleceu que, bastaria a comprovação do acidente, independente de culpa. Melhor ainda, até no caso do carro não identificado, e inclusive se os danos fossem causados pela carga do veículo, haveria cobertura. Nesse sentido, o governo definiu o DPVAT como um seguro social. É tanto que, em 1986, foi feita uma lei estabelecendo que 20% da arrecadação dos prêmios seriam repassados para o Inamps. Recentemente, outra lei aumentou essa participação para 50% o repasse, hoje, para o SUS. No ano passado, o Sistema Único de Saúde recebeu mais de 500 milhões de reais. Na realidade, os benefícios do seguro obrigatório têm largo alcance social. Estatisticamente, a maioria dos beneficiários são pedestres, ou seja, pessoas socialmente menos favorecidas. Somente nos quatro primeiros meses deste ano foram pagos mais de 13 mil mortes. Por invalidez, mais 2.697. E para cobrir despesas médicas foram mais de 15 mil processos. Somente no Ceará, o benefício cobriu 467 mortes até maio deste ano. Um sistema, sem dúvida, social, que tem seus dias contados, conforme estudos da Susep, visando a aprovação pelo Congresso, do seguro de responsabilidade civil do motorista.

Seguros

Responsabilidade

Um fato marcou a semana: O desabamento da cobertura do salão de um shopping, na Maraponga. Evento que gerou polemica, diante da responsabilidade e da garantia que um sinistro como esse causa. Responsabilidade civil é a obrigação imposta por lei, a cada pessoa, de responder pelo dano que causara outrem. Omissão, negligência, imperícia, e até danos a terceiro causados durante o exercício profissional ou comercial, de acordo com o Código Civil, o autor é obrigado a reparar os danos. No Brasil, como o cidadão conhece pouco os seus direitos, as empresas não lançam nos seus custos prêmio desse seguro, que em muitos casos é obrigatório na lei brasileira. Em outros países, existe a cultura não só do empresário, mas do dono-de-casa e do próprio cidadão como pessoa física, de se resguardar de prováveis prejuízos. E na semana passada eu falei sobre o seguro empresarial, um produto que tem como cobertura básica causas de incêndio, explosão, tumulto e queda de raio, e que agrega uma série de outros benefícios ao segurado, dando assistência 24 horas, assumindo também lucro cessante, que é outro tipo de seguro. Como falei, basta consultar um corretor bem informado, e vê que, em uma só apólice o empresário terá uma série de coberturas e assistência nessas horas difíceis que acabam por envolver, emocionalmente, proprietários, familiares, empregados e o público em geral, quando se trata de uma tragédia de maiores proporções. É lamentável uma grande empresa passar por um sinistro, sem ter as coberturas mínimas, gerando dificuldade para o comércio e a economia como um todo. Seguro, ao contrário de alguns teóricos, nesse caso é investimento, não é só uma "pequena despesa", é custo de produção; valor intangível que só pode ser medido quando precisamos usá-lo.

Seguros

O perfil

Um corretor de seguros reclamava que não se entendia com o segurado quando aplicava o questionário de perfil para tabular os hábitos do cliente. Já está generalizado o seguro de carro com avaliação de risco tendo por base o perfil do segurado. Pode ser considerada uma verdadeira invasão de privacidade por parte da seguradora, através, muitas vezes, de vendedores despreparados, e por isso intimidados, gerando desconfiança, querendo saber sobre os hábitos e detalhes da vida das pessoas: com quem mora; com quanto tempo; filhos que dirige; onde estaciona; e por onde circula; são algumas das perguntas feitas no momento da proposta apresentada pelo corretor. Depende de seguradora para seguradora, o rigor dessas informações. O perfil é uma maneira moderna e justa no mercado de seguros já aplicado há muitos anos nos países desenvolvidos. Quem tem maior risco, paga mais, e quem não oferece risco, deve ser compensado. Essa consciência deveria prevalecer, sem polêmica, gerando confiança entre as partes. Segundo as estatísticas, pessoas casadas são mais prudentes do que as solteiras. Mulheres dirigem sem se arriscarem, enquanto que os jovens até 24 anos oferecem muito mais risco. Quem vive nas BRs nos finais de semana prolongados também estão mais expostos. Tudo isso é verdade e as companhias estão começando no Brasil um tendência mundial que é o mínimo de generalização. Mas existe uma questão prática que diz respeito ao corretor: a autenticidade de informação. Afirmção incorreta ou esquecida poderá tornar-se um verdadeiro problema para o segurado. Tem companhia que está rígida na hora de cobrir o sinistro. Se o segurado não o comunicar que mudou de endereço ou que deixou o emprego e não mais tem estacionamento privativo. Ou que o filho tirou a carteira de habilitação e também está dirigindo o veículo segurado. Perde a razão. Terá que ir a Justiça para receber o seguro. A arma do consumidor e a obrigação do segurado, é ter muita atenção antes de assinar a apólice.

Seguros

Dinheiro sumiu

A imprensa divulgou que existem duas investigações paralelas – uma no Rio de Janeiro e outra em Brasília – para apurar o destino do dinheiro do seguro DPVAT (Seguro de Danos Pessoais Causados por Veículos Automotores de Via Terrestre). No Rio, o Ministério Público, e em Brasília o Ministério da Saúde, investigam para saber onde foram parar cerca de 75 milhões de reais que deveriam ter ido para o SUS – Sistema Único de Saúde. As primeiras informações dão conta de que o dinheiro teria sido usado na confecção de bilhetes para o pagamento do seguro, no entanto, a verba para isso já estava destinada. No ano passado, o SUS – que recebe 50% do valor arrecadado de prêmio – recebeu R\$ 533,5 milhões. A Susep – Superintendência de Seguros Privativos – vem acompanhando o fato. Espécie de banco central do mercado de seguros – esse órgão, que é ligado ao Ministério da Fazenda, reúne dados para modificar o sistema DPVAT, inclusive propondo o seu fim para criar um seguro de responsabilidade civil que cubra também prejuízos no carro. No atual sistema, o seguro obrigatório só paga danos pessoais. Conforme as informações, até o início do próximo ano deverá ser criado o novo seguro. O problema do DPVAT é que, devido essa característica estatal, pois nada menos do que a metade do dinheiro vão para o Governo, não existe fiscalização. Por exemplo, depois de arrecadado, o dinheiro passa um tempão nos bancos. No Ceará, o BEC demora até 3 meses para informar a Fenaseg – Federação das empresas de seguros – os valores pagos. Somente cerca de 35% dos prêmios são para o pagamento de indenizações, ou seja, o benefício individual de R\$ 5.081,00 em caso de morte ou invalidez e R\$ 1.525,00 para o caso de despesas médicas.

Seguros

Seguro garantia

A Companhia de Exportação de Castanha – CEC – uma das maiores empresas cearenses neste setor, está com uma questão junto ao BNDES – Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social – sobre o pagamento de um empréstimo de nada menos do que R\$ 58 milhões levantado para exportar castanhas. Devido a um erro que podemos dizer até natural hoje no mercado de seguros no Brasil – contrato de seguro onde as coberturas não são claras e deixam enormes justificativas jurídicas – o agente financeiro aceitou as apólices como garantia financeira (pagamento de empréstimo), mas na verdade eram para assegurar o fornecimento da castanha ao importador. O ramo do seguro garantia no Brasil é um dos que mais vem crescendo nos últimos anos, principalmente depois das privatizações. O seu objetivo é garantir a obrigação de fazer, de realizar, de entregar ou de cumprir. Não tem nenhuma relação com o seguro fiança – que no Brasil, devido o elevado índice de inadimplência e de calote institucionalizado, nem existe, somente o fiança locatícia, com muita restrição – contrato pelo qual uma seguradora, mediante um prêmio, garante o cumprimento do devedor. Em nome da desinformação, o BNDES aceitou os seguros e liberou os recursos para uma empresa com problemas financeiros, depois de, ninguém sabe como, da avaliação positiva do IRB Brasil Re (empresa que ainda é do governo) que foi o ressegurador do risco juntamente com a maior resseguradora do mundo, Swiss Re, através da seguradora Excelsior, com sede no Recife. O problema é que a castanha não foi exportada e o dinheiro não está líquido para o exportador, que alega ter usado na ampliação de sua fábrica. A confusão está feita e a Justiça – que também não entende de seguro – já concedeu uma liminar favorável a CEC. O BNDES já recorreu. É muito dinheiro. O IRB ressegurou R\$ 40 milhões e a Swiss Re os outros R\$ 18 milhões. É mais um fato somente para mostrar que o mercado de seguros aqui ainda tem que vencer muitas barreiras culturais.

Seguros

Otimismo

Clima de otimismo durante todo o X Congresso Brasileiro de Corretores de Seguros, realizado em São Paulo. Na abertura, o ministro Francisco Dornelles, do Trabalho e Emprego, anunciou o seu apoio à criação do Conselho Federal de Corretores de Seguros e a inclusão da categoria no programa de incentivos através do "Simples". Reconheceu a importância do mercado para o desenvolvimento do País, e informou que no ano passado o Governo investiu 300 milhões de reais em treinamento e requalificação de trabalhadores, com a participação de centrais sindicais e de sindicatos. No próximo ano a verba vão dobrar. Serão 600 milhões de reais. Empolgação justa. O mercado brasileiro de seguros é o mais atraente do mundo. O capital estrangeiro continua aumentando e já chega a 20%. Na Europa, Estados Unidos e Japão não tem quem consiga aumentar esse negócio. Todo mundo já faz seguro. E o Brasil, mesmo com a estagnação econômica deste ano, vai fechar o setor com um movimento de prêmio de R\$ 21,5 bilhões. Crescimento de 0,5% em relação ao ano passado. Mas isso ainda é o começo das projeções concretas que se faz no setor para os próximos 5 anos: "O mercado de seguros no Brasil vai movimentar 40 bilhões de reais", em breve. O brasileiro está fazendo mais seguro de gente, saúde inclusive, um dos que mais crescem. Do Real (1994) para cá, o mercado aumentou quase 100% e nos últimos dez anos mais do que dobrou duas vezes, ou seja, aumentou de 223%. E vem muito mais serviços por aí, com a atuação das seguradoras estrangeiras ansiosas pela demanda de seguros de pessoa. O Brasil tem grandes contingentes urbanos (concentrados), como a Região Metropolitana de Fortaleza (2 milhões e 500 mil habitantes), de pessoas com renda disponível e que estão descobrindo as vantagens do seguro. Hoje existem 75 mil corretores em todo o Brasil, mas esse número ainda é pequeno e outros milhares estão atuando sem qualificação ou registro. O setor de corretagem emprega cerca de 250 mil pessoas.

Seguros

Privatização

O Sindicato Nacional dos trabalhadores em Resseguros distribuiu à imprensa um documento intitulado "Em defesa do patrimônio nacional", colocando uma série de questões na proposta do governo de privatização do Instituto de Resseguro do Brasil – IRB-Brasil Re. Destaca que atualmente o IRB Resseguro é o maior ressegurador na América do Sul e um dos 30 maiores no ranking mundial. Som patrimônio líquido de R\$ 795 milhões e ativos de R\$ 2,5 bilhões, já sendo estimado que nos próximos cinco anos seu patrimônio líquido alcançará a cifra de R\$ 5 bilhões, a IRB –Brasil Re., se mantida a estrutura atual, se tornará uma das primeiras resseguradoras do mundo. Destaca, ainda, o documento dos trabalhadores em resseguros que o resultado líquido da empresa projetado para este ano, já alcança a marca de R\$ 360,5 milhões. Com todo esse patrimônio, denuncia o sindicato, o preço mínimo de venda está estimado em apenas R\$ 432 milhões. Em imposto, o IRB já contribuiu, este ano, com um valor superior a R\$ 330 milhões. O IRB possui investimento da ordem de R\$ 1,6 bilhão, com 41,4% em Títulos Públicos Federais. NO Brasil, a empresa possui reservas superiores a R\$ 1 bilhão. O manifesto do Sintres defende que o IRB não é monopólio, na estrutura atual, e denuncia que as empresas estrangeiras interessadas nesse mercado procura difama-lo. Para os trabalhadores, o IRB-Re impede a evasão de divisas, com a compra de resseguros no exterior. O IRB foi criado em 1939, pelo então presidente Getúlio Vargas. O documento é contra o modelo de venda do instituto e cita várias autoridades "a serviço de grupos estrangeiros", que trabalham para que o processo seja finalizado. A venda do IRB na Bolsa de Valores no Rio de Janeiro deveria ter acontecido no início de outubro próximo passado. Foi adiada sem data marcada. Finalizando, conclui: "É de conhecimento geral, que o preço mínimo para venda do IRB não está corretamente dimensionado e que não resistiria a uma auditoria séria".

Seguros

Assistência

Como a maior rede nacional de televisão mostrou, na semana passada; a previdência social vem perdendo eficácia até nos países de Primeiro Mundo – Estados Unidos e Europa – onde os aposentados gozam de direitos de “reis”, comparados com os benefícios no Terceiro Mundo. Nos países onde a injustiça social é grande, como no Brasil, a regalia do Estado também chegou ao fim. Portanto, em economias fortes, emergentes ou fracas, a previdência pública não garante mais do que a mínima condição de sobrevivência da pessoa humana, é o que se espera. Para quem quer manter seu padrão de vida depois de 35 ou mais anos de trabalho, é saber que o guarda-chuva do Governo furou e correu para a poupança individual, com conta personalizada, dinheiro depositado e rendendo em um fundo. Tanto seguro de vida e previdência privada são maneiras de se garantir padrão de vida sem susto, sobressaltos e termos de imprevistos. No Brasil, ainda não existe uma cultura social ou individual de previdência. Apenas um número crescente de pessoas com renda disponível e que já estão informadas das mudanças estão recorrendo para os planos privados abertos. Aliás, o mercado está crescendo mais por esse diagnóstico da doença das contas públicas do Estado, do que pela lógica ou razão previdenciária – preventiva. Vendo essa demanda como elástica – naturalmente tudo a depender da estabilidade da moeda – as empresas seguradoras apressam e lançam os mais diferentes produtos, para todos os gostos e intenções, agregando nesses formadores de poupança interna diversos benefícios e serviços de assistência, no caso o seguro de vida. Tudo isso é positivo porque todo esse marketing agrega valores reais ao segurado, e porque também ninguém acorda com vontade de “comprar um seguro de vida”, como disse o Presidente da Icatu-Hartford, Milton Molina. O produto dele, por exemplo – e que foi contratado pela Fenacor – oferece diária de incapacidade temporária, diária por internação, assistência funerária e um serviço de assistência pessoal 24 horas.

Seguros

Novos produtos

As companhias nem querem esperar a virada do ano para lançar seus novos produtos dentro da linha futurista na concepção de que o mercado é dinâmico e globalizado, e o consumidor cada dia mais exige satisfação e quer menos esforço financeiro, ou seja, mais serviço com menor preço. Difícil conciliar esses dois itens da economia, mas, por incrível que pareça, oferta e demanda estão se entendendo. No mercado de seguros não é diferente: as seguradoras estão em processo rápido de mudanças procurando fazer o que o seguro procura, e um desses interesses é o perfil. A apólice com o perfil do seguro é exigência do próprio mercado que percebe como o negócio anda funcionando, portanto, não aceita assumir um custo que não é dele. No primeiro mundo o segurador sabe tudo do segurado. E essas informações que devem ser colhidas pelo corretor não é para ser um fator de inibição e nem de receio dessa parte, muito pelo contrário, devem ser lançadas como uma vantagem do consumidor. O perfil do segurado, para as seguradoras, não é para aumentar o prêmio, é para diminuir o preço do seguro de quem não agrava o risco. Se você não faz “pega” – e isso com certeza ninguém vai informar ao corretor – nas madrugadas quando sai das casas de shows, não vive nas estradas perigosas do Brasil indo e voltando, não deixa o carro dormindo fora da garagem, então, não deve pagar o mesmo preço que pagará o segurado entre 18 e 25 anos de idade, “que adora forró e vaquejada”. No questionário perfil do condutor, o segurador pergunta o sexo dele, idade, tempo de habilitação, bairro onde mora, entre outras informações que servem mais para um banco de dados da companhia para futuras vendas. É possível que o segurado se mostre receoso, porque isso ainda não faz parte da nossa cultura, mas o corretor não deve se intimidar porque o perfil é uma realidade que deve vingar até em outros ramos, como o de saúde, por exemplo.

Seguros

Ano 2000

A respeito da mídia positiva para a economia brasileira, na virada do ano, com os argumentos quase unânimes dos analistas econômicos de que 1999 organizou o País para o desenvolvimento sustentado, período em que a Nação conseguiu realizar as tarefas para alcançar o progresso, o setor de seguros também chegou no ano 2000 preparando para o futuro. Apesar de alguns desacertos – o IRB e o resseguro – o mercado, ainda no ano passado cresceu e alguns setores – como previdência – tiveram destaques promissores. Atraindo empresas de todo o mundo, o setor de seguros no Brasil faturou em 99 perto de 22 bilhões de reais, as companhias demonstraram uma competitividade jamais vista e, enfim, todos que fazem essa área – corretores, securitários e seguradores – despertaram para o “novo tempo”. Isso é apenas o começo, ou seja, o despertar da consciência previdenciária, palavra que dá um sentido muito mais amplo ao chamado “mercado de seguros”. Quer dizer, estamos falando de cultura previdente, de poupança, situação que finalmente dará as condições concretas para o desenvolvimento do Brasil. Os fatores básicos desse quadro todo mundo já sabe: a estabilidade econômica e monetária. E, como consequência, a mudança de mentalidade da sociedade que diz respeito ao futuro. A previdência privada aberta – coisa que não existia e que ainda sofre um pouco da imagem negativa dos chamados montepios – movimentou mais de 10 bilhões de reais em 99. E as estimativas dão conta de que, em menos de 10 anos, tenha um patrimônio de 120 bilhões de reais. No geral, ou seja, os ativos da previdência privada – somando-se com os recursos da previdência privada fechada (ou fundos de pensões), chegam a 100 bilhões de reais. Este último já era forte, pois o Governo, através dos monopólios de serviços públicos, bancou a conta. No entanto, como em qualquer país desenvolvido, a poupança interna formada voluntariamente pela população economicamente ativa é maior e mais atraente.

Seguros

Econômico

A corretagem de seguros é uma atividade inserida no contexto econômico do mercado em geral, ou seja, atua gerando riqueza, quer dizer, faz parte dos ativos do setor. Não é custo e nem despesas do negócio – não são assalariados – portanto, categoria econômica. É tanto, que a classe está representada no Conselho Nacional de Seguros Privados – CNSP – que é o órgão máximo de deliberação do Sistema Nacional de Seguros Privados, conforme o Decreto-Lei Nº 73, de 21 de novembro de 1966, que regula as operações de seguros e de resseguros no País e adota outras providências, como o disciplinamento da corretagem e a profissão de corretor e o funcionamento das empresas seguradoras. O Sistema de Seguros no Brasil é formado pelo CNSP, pela Susep – dita o Banco Central do setor – as entidades seguradoras e os corretores. O Conselho, por sua vez, é formado por dez membros, maioria do Estado – Ministério da Indústria e Comércio, Fazenda, Trabalho, Saúde e Agricultura – mas conta com três representantes da iniciativa privada, no caso corretores e seguradores. Para deliberar, o CNSP conta com as Comissões Consultivas, entre elas a de Corretores de Seguros. Como se vê, a categoria tem o seu reconhecimento econômico, oficialmente, e na prática, o mercado tem essa realidade, pois são eles que executam mais de 70% dos negócios. Mesmo com todo o potencial e investimento dos bancos nesses negócios, o percentual de participação do corretor só tem é aumentado. A nível mundial, a categoria vem se fortalecendo em todos os países, na Europa, Estados Unidos, Japão, com a atuação e valorização das entidades de classe. Hoje existe a Federação Mundial de Intermediários de Seguros, formada pelas grandes entidades que congregam os profissionais nos blocos econômicos (África, América Latina, Estados Unidos e Europa). A nível nacional, existe a Fenacor – Federação Nacional de Corretores – que congrega atualmente mais de 20 sindicatos de todo o Brasil e que a cada ano se destaca no cenário político e econômico brasileiro.

Seguros

Consignação

No final do ano passado (Decreto nº 3.297, de 17 de dezembro de 1999), o Governo, finalmente, regulamentou o Art. 45 da Lei nº 8.112, de 11 de dezembro de 1990, que dispõe sobre as consignações em folha de pagamento dos servidores públicos civis, dos aposentados e dos pensionistas da administração direta, autárquica e fundacional do Poder Executivo da União. O que essa iniciativa tem a ver com o mercado de seguros e de previdência privada? Muita coisa. Primeiro, no ano passado surgiram inúmeros problemas por causa dessas práticas no contracheque dos servidores. Descontos indevidos e não autorizados. A Secretaria de Recursos Humanos do Ministério do Planejamento, Orçamento e Gestão chegou a proibir os descontos em folha. A proibição, sem dúvida, inviabilizava as consignações compulsórias (descontos por força da lei ou mandado judicial), bem como prejudicava as consignações facultativas (desconto autorizado pelo servidor), para atender os seus interesses pessoais no caso de contribuição para entidades associativas, empréstimos financeiros e pagamento de seguros. No contexto da nova lei, o mercado foi beneficiado, e nem deveria ser atrapalhado. A demanda na área do servidor público – com salários defasados e sem reajuste há mais de cinco anos – é crescente para o empréstimo financeiro que vem sempre casado com seguro de vida e/ou previdência privada. A falta de liquidez, os juros e outras restrições cadastrais no setor bancário também favorecem o sucesso da corretagem (corretores oficiais e angariadores) nas repartições do Governo. Com a lei regulamentadora assinada pelo presidente Fernando Henrique Cardoso (inclusive com definição clara sobre o cancelamento das consignações facultativas), as empresas já nesse início de ano estão lançando vários produtos que logo após o carnaval estarão atraindo os funcionários.

Seguros

Terceirização

O mercado de seguros a cada dia mais encontra qualidade e oferece rapidez ao cliente através da terceirização. É crescente o número de empresas especializadas na prestação de serviços técnicos para as empresas seguradoras. Atuam, a nível nacional, sólidas empresas, no entanto, surge uma tendência de projetos regionais, como o Kelter Prestadora de Serviços Ltda., empresa essencialmente cearense que começou a funcionar neste ano. Criada depois de um minucioso estudo sobre as necessidades do mercado local e sua viabilidade econômica, a Kelter já firmou parceria com a maioria dos grandes grupos seguradores que atuam na região. Vai atuar nos Estados do Ceará, Piauí e Maranhão, aproveitando a larga experiência de sua dirigentes e fundadora, Consuêlda Azevedo, e uma equipe formada e treinada dentro das especialidades desse lado do Brasil. Preparada para realizar serviços de vistoria prévia de automóvel, vistoria de sinistro, constatação de danos, inspeção de seguros nos ramos elementares, regulação de sinistros, bem como análise de riscos e administração de seguros. Consuêlda Azevedo é uma das poucas executivas do setor, e uma das mais capacitadas da área no Norte e Nordeste, especializada em treinamento de pessoa e gerenciamento de empresas seguradoras. Ex-superintendente Regional Norte-Nordeste da Sasse Seguros (a seguradora da Caixa), passando pela gerência comercial da Excelsior Seguros, deixou no ano passado a gerência da sucursal local da maior prestadora de serviços técnicos do setor – Delphos – para fundar sua própria empresa, como um desafio profissional e valorizar os talentos de casa.

Seguros

Capitalização e bens

A receita em capitalização no ano de 1999 ficou em R\$ 4 bilhões (números redondos) e os analistas apontam para este ano um crescimento expressivo no setor, devido aos interessantes produtos lançados pelas empresas que chegam agregando inúmeras vantagens para aquisição de bens de consumo duráveis, como é o caso de veículos, além de sorteios. Capitalização é um modelo de poupança que no Brasil foi implantado em 1929, pela Sul América Capitalização – Sulacap – pioneira no ramo e que hoje tem como carro-chefe o “Fiat super fácil”. É um plano que permite adquirir um carro 0 km da marca Fiat ou Alfa Romeo em 24, 36 ou 56 meses. Esse mercado vem dando renda a inúmeros profissionais (corretores e inspetores) e milhares de jovens contratados como angariadores de vendas e que estão aquecendo a economia regional. A sucursal da Sulacap regional, conforme José Ivo Maciel, vem batendo recordes de negócios mês a mês. Está entre as cinco mais produtivas do Brasil, nos chamados produtos financeiros (Multicompra, Investicap e Invest One). Com rede própria de comercialização, a Sul América Capitalização cria oportunidade de renda principalmente para os jovens que ingressam na PEA – População Economicamente Ativa – ao contrário dos grupos ligados à rede bancária, que “casam” as vendas não oferecendo oportunidade de emprego. Aliás, devido à saturação desses negócios nas agências bancárias, é provável que os bancos vão também ganhar as ruas (shoppings e supermercados), em busca de mais lucro e ativando a competitividade. O certo é que a capitalização tem dois dados econômicos importantes. Um macro que é a poupança interna tão valiosa para o País, e o outro micro-econômico, que é a opção de compra programada numa economia de estabilidade monetária.

Seguros

Os ganhos

Os ganhos do mercado de seguros em 1999, segundo análise dos balanços relativos ao 1º semestre – e conforme estão sendo demonstrados nos balanços anuais publicados nos jornais – feita pelo economista Nelson Fontana, foram melhores para as seguradoras ligadas a bancos. O setor bancário, como um todo, mais uma vez está satisfeitíssimo. As companhias ligadas a bancos (Real, Bradesco, Itaú, Unibanco, Brasil Seguridade), estão entre as 16 melhores do setor, destacadas pelo especialista por terem, sozinhas, 86% dos negócios. As demais são as chamadas independentes – as que não estão ligadas a bancos – e as estrangeiras (Banco Português, Allianz, Liberty Mutual, Mapfre, HSBC e Generali) ou sejam: Bandeirante-Banorte, AGF, Paulista, Vera Cruz, a ex-Bamerindus e Generali. Todas são empresas com administração globalizada e comandos fora do Brasil, no Primeiro Mundo. Nos seus modelos de oferta e produtos, formação de preços e canais de distribuição não fazem a diferença do Brasil continental. Não existe política regionalizada. Empresas que sozinhas faturam mais do que o mercado brasileiro no mundo inteiro e, por enquanto, não se incomodam com o resultado negativo brasileiro. Fazem experiência de mercado, não ligam para os corretores. A Generali, por exemplo, recentemente apareceu no mercado regional e deixou de existir sem nenhuma explicação. Bamerindus e Vera Cruz já estiveram entre as melhores no Ceará. Para o analista Nelson Fontana, esses grupos ainda estão descobrindo o mercado brasileiro. As independentes Sul América, Porto Seguro, Marítima e Minas Brasil, não tiveram os bons lucros das seguradoras ligadas ao mercado financeiro mas tiveram bons resultados também. Prova é que a Porto Seguro, que tem como seu único canal de distribuição o corretor, já é a 3ª seguradora do Brasil. A Porto Seguro tem despesas administrativas acima da média, porque agrega muitos benefícios na carteira de auto com pessoal próprio e paga a média de 20% de comissão de corretagem. Real, HSBC, Sul América e Generali pagam entre 10% a 12%. A Bradesco gastou em média 15%.

Seguros

A pioneira

Atraída pela força de maior peso na economia estadual – os funcionários públicos – que, mesmo com salários congelados há anos, o setor público (Estado e Prefeitura de Fortaleza), ainda são os maiores patrões, a Mongeral, empresa fundada em 1835, inaugurou sua filial no Ceará, com predominância nos Estados do Piauí e Maranhão. Pioneira em serviços exclusivos para servidores públicos federal, estadual e municipal, bem como militares, a empresa não concede empréstimo financeiro, trabalha com planos de previdência privada e seguro de vida, que hoje trazem agregados inúmeros benefícios aos servidores públicos e seus familiares, como auxílio funeral, pensão, cartão de assistência 24 horas, prêmios etc. Uma empresa antiga que, ao longo dos seus 165 anos ininterruptos se modernizou para acompanhar a competitividade acirrada das empresas estrangeiras no Brasil. Veio para ocupar o espaço, por exemplo, da Capemi que abriu espaço diante da acomodação e da falta de rapidez da sua direção no sentido de modernizar seus produtos. O Ceará tem uma das 8 filiais da Mongeral, e estará voltada para “atender o servidor público”, conforme disse o diretor comercial, Osmar Navarini. Foi a primeira entidade de previdência privada autorizada pelo Governo a descontar as contribuições dos funcionários públicos federais em folha de pagamento, conforme Lei do Presidente Café Filho, em 1954. Recentemente, Decreto Nº 3.297, de 17 de dezembro de 1999, o Governo regulamentou a Lei das Consignações Facultativas, reconhecendo a necessidade desses negócios na vida e na família dos funcionários públicos. A Mongeral hoje é um fundo mútuo administrado pela Icatu Hartford e vem ampliando seus negócios – garante seus dirigentes – com a parceria de corretores treinados pela própria empresa. E isso é muito importante porque não são poucas as queixas de funcionários públicos, inclusive graduados, enganados por desqualificados. É importante, também, que essas novas instituições criem campanhas de esclarecimento e assim tirem do mercado os males que atrapalham esses benefícios.

Seguros

Rating das companhias

A Federação Nacional dos Corretores de Seguros – Fenacor – constata melhora na saúde financeira das seguradoras atuantes no Brasil no ano de 1999, em comparação ao ano anterior. A entidade concluiu a análise nos doze meses do ano passado, avaliando 125 empresas do setor. O Presidente da Federação, Leôncio de Arruda, disse que “o resultado mostra que houve uma ligeira melhora na situação das seguradoras no período analisado”. O objetivo desse indicador é oferecer a avaliação do estado e do risco das companhias. Para o consumidor de seguros e para o corretor, o rating é fundamental na hora de escolher a empresa seguradora. Em 1999, 58,4% das empresas estudadas obtiveram as cores azul e verde (muito boa e boa), e 14,4% apresentam a cor amarela ou vermelha (regular e deficiente). Observando os quadros, observa-se que as maiores companhias com representação em Fortaleza estão no azul, ou seja, situação financeira muito boa, como a Bradesco e Sul América, que nos últimos três anos mantêm essa situação sem alteração. A Icatu Hartford, por exemplo, que começou a atuar na região, também está financeiramente muito boa conforme os estudos dos especialistas da Fenacor nos últimos três anos. Os estudos semestrais de classificação de riscos vêm sendo realizados há cinco anos pela Federação dos Corretores, a partir da comparação relativa de dados publicados (os balanços) e extra contábeis das companhias. O rating é útil para o mercado, principalmente para o corretor que pode ficar informado sobre a empresa em que trabalha ou pretende atuar, podendo responder às indagações do seu segurado. O Sincor-Ceará possui essas informações à disposição da categoria e do público em geral. Conforme a legislação (Decreto-Lei Nº 73, de 21 de novembro de 1966) “o corretor de seguros responde civilmente perante os segurados”, por omissão, imperícia ou negligência de informação. Portanto, o rating é o “barômetro dos seguros”.

Seguros

Isenção

O Imposto sobre Operações Financeiras – IOF, com alíquota atual de 7% sobre os negócios de seguros deverá cair para 0% nos planos de seguro de vida individuais. Existe um estudo em andamento na Receita Federal e a mudança poderá ocorrer ainda este ano. Conforme o Superintendente da Susep – Superintendência de Seguros Privados – Hélio Portocarrero, não existe obstáculos da Receita Federal nesse sentido, considerando que a renúncia fiscal seria irrelevante, devido ao faturamento gerado no ramo de seguros de vida individual ser ainda muito pequena. A medida, segundo Portocarrero, vai dar um salto no crescimento do setor, igual ao que foi observado na área de previdência privada, principalmente no PGBL – Plano Gerador de Benefícios Livres. O mercado de previdência privada no Brasil vem crescendo e um dos motivos são os incentivos, como a dedução de até 12% da renda tributável. Nos países desenvolvidos o seguro de vida não é taxado pelo Governo, muito pelo contrário, as autoridades procuraram essas maneiras de estimular o mercado para formar poupança interna e segurança social. No Brasil, o Governo taxa com 7% do prêmio todas as operações de seguros, inclusive vida, saúde – com uma taxa menor – e até o Seguro Obrigatório – DPVAT. Nos últimos anos as autoridades brasileiras estão mais preocupadas com o mercado de seguros, setor antes não lembrado pelo governo. Agora não, a Fena-seg, que é a Federação das Empresas Seguradoras, já tem diálogo com o Poder Executivo visto que o setor de seguros vem crescendo sua participação no PIB – Produto Interno Bruto. O Brasil, finalmente, vem encarando o seguro como uma necessidade. O brasileiro está comprando mais seguros, não só vida – uma das áreas que mais crescem – mas estão conhecendo melhor a importância do seguro de residência que garantem a manutenção de seu patrimônio.

Seguros

Ranking

A Fenacor – Federação Nacional dos Corretores de Seguros, com base nos dados fornecidos pela Susep – Superintendência de Seguros Privados, concluiu o ranking do mercado de seguros relativos ao primeiro quadrimestre de 2000. As cinco maiores têm nada menos do que 55% do mercado, ou seja, Sul América, Bradesco, Porto Seguro, Itaú e Unibanco receberam mais da metade dos prêmios totais da ordem de R\$ 7.246.406 nos quatro primeiros meses deste ano. Os dados mostram alguns dados surpreendentes, como a queda da Golden Cross de 9,3% para 6,7%. Enquanto isso, a Sul América amplia a sua participação no setor saúde, disparando na liderança do ramo com 46,04% de participação com prêmios totais somente nesta área de R\$ 833.265. Outro fato relevante é a colocação da Porto Seguros no ramo de automóvel, com 18,6%. Ela é a primeira colocada e vem ampliando a diferença sobre a segunda, a Sul América, que possui 15,41% de participação no segmento. No ramo vida, a Bradesco continua na primeira colocação com 17,72%. Mas o destaque maior da Bradesco é na área de Previdência Privada, a primeira no ranking, com 52,97% do bolo total de contribuições previdenciárias de janeiro a abril de 2000. A Bradesco também é destaque na Capitalização, segunda colocada, abaixo somente do Banco do Brasil. A Icatu Hartford é outro grupo que vem acompanhando o crescimento da Previdência Privada no Brasil aumentando a sua participação. É a quinta do mercado, com 6,33% das contribuições. Na Capitalização a empresa de Nilton Molina, é também a 5ª, com mais de 10% das receitas no período citado. O mercado de seguros no Brasil, conforme os analistas, está ficando muito competitivo e muitas mudanças vão acontecendo. Mercado concentrado cada vez mais. A Golden Cross caiu da 10ª para 15ª posição. A Porto Seguro, que no ano passado era a terceira no ramo de automóvel agora é a primeira do setor, sendo a terceira no ranking geral, com 7,86% de participação. Em resumo, a Fenacor projeta uma tendência de que a Sul América deverá permanecer na primeira colocação até o final de 2000.

Seguros

Previdência

Em menos de um ano as carteiras das empresas de previdência privada aberta deverão somar R\$ 20 bilhões, uma valiosa poupança interna tão necessária para desenvolvimento econômico e importante no aspecto macroeconômico. As receitas de contribuições neste ano chegarão, conforme as projeções, a R\$ 8,5 bilhões. Há 4 anos esse total só chegava a R\$ 1,4 bilhões. Um crescimento anual, em relação ao ano passado, da ordem de 150%. As dez maiores do mercado são: Bradesco, Brasil-Prev, Prever, Itaú, Icatu Hartford, Real, CCF, AGF, Sasse Caixa e Sul América, têm os mais variados produtos para as diversas faixas etária e de renda da população economicamente ativa. Com esse pequeno aquecimento da economia, o setor vem registrando crescimento mais forte, apoiado também pela estabilidade da moeda e o quadro negativo da previdência social. O poupador hoje tem várias alternativas nesse mercado para aplicar suas reservas, mas o importante é a sociedade criar a consciência da prudência, saber que é necessário fazer suas reservas durante a vida produtiva para ter segurança no futuro. Com toda essa modernidade dos planos, é possível um jovem, hoje, programar com segurança quando – com qualidade – e com quanto valor da aposentadoria – ele quer parar de trabalhar. Esse o objetivo principal, ao contrário da cultura do consumo, tão cultivada no País que sempre gastou mais do que tinha. Até então as pessoas, trabalhando ou não, tinham a esperança de que o Estado algum dia iria assumir a sua manutenção, como aliás, o fez através de algumas leis que beneficiaram pessoas ou grupos em nome do “social” ou mesmo do corporativismo. Mas hoje quase todo mundo sabe que esse “guarda-chuva” do Governo está furado, e que tem renda vê a importância de preservá-la, com valor, para o futuro incerto que um dia vai chegar.

Seguros

As mudanças

“Como financiar os compromissos da sociedade para com os que trabalham, e produzir riqueza, a partir da perda de sua capacidade laborativa, seja por idade avançada seja por acidente ou doença: como criar mecanismos estáveis de distribuição de renda entre indivíduos ativos e inativos”. O comentário foi feito pelo vice-governador Beni Veras, durante uma palestra sobre previdência privada na Fiec. Beni foi o relator do Projeto de Emenda Constitucional da Reforma da Previdência, no Senado Federal. Uma das conclusões da proposta de reforma apresentada pelo vice-governador é a “contribuição positiva para o desempenho da economia, em particular ao aumento da taxa de poupança interna” e a liberação de recursos para outros investimentos sociais. Apesar do atraso do Executivo e do Legislativo nessa questão, a previdência privada no Brasil já vem palmilhando com rapidez esses objetivos. Neste ano o setor já terá uma carteira de R\$ 15 bilhões. Em 10 anos, conforme as projeções, a receita total alcançará R\$ 122 bilhões, ou seja, 8% do PIB.

Superando

O Ceará tem um dos maiores índices de conquista de resultados do Brasil. Portanto, conforme Álvaro Maciel, a direção da Real – uma empresa do ABN AMRO GROUP – decidiu abrir representações nos três Estados que estão ligados a sede Fortaleza. Serão ofertados, através de agentes, todos os serviços que são oferecidos aqui, tanto a nível de corretor e de segurado. A sucursal da Real de Fortaleza, inaugurada em novembro do ano passado, superou no primeiro semestre de 2000, todas as expectativas do grupo na região. Alcançamos todos os objetivos da empresa nesta área (Ceará, Piauí, Maranhão e Rio Grande do Norte), disse o gerente regional Álvaro Maciel.

Seguros

Responsabilidade

A Responsabilidade Civil do Corretor de seguros é um tema que hoje vem sendo debatido em todos os eventos realizados pelas suas entidades representativas e portanto ganhando espaço na sociedade. Uma das profissões em que mais se pesa os critérios de responsabilidade dos seus atos perante o consumidor. Uma categoria que hoje no País conta com cerca de 70 mil profissionais e que, a exemplo de outras no Brasil, a grande maioria desconhece ou não dá importância a esses compromissos legais. Talvez porque essa seja a cultura do brasileiro, ainda. Mas os tempos mudam e, no momento, como já falei, a responsabilidade civil do corretor de seguros está em evidência, as suas entidades, a Fenacor – Federação Nacional de Corretores de Seguros – estão insistindo no assunto tanto como um compromisso com o consumidor segurado, bem como na defesa dos seus associados. Diariamente o Sindicor-Ceará – com certeza também nos demais Estados – recebe queixas e reclamações de segurados, de seguradoras e corretores, de maus procedimentos que acontecem no mercado de seguros, pondo em evidência os prejuízos causados a uma ou a mais de uma das partes envolvidas no negócio. Prejuízos por causas de imperícia, por conta do que lhe foi dito ou não escrito ou documentado, mas também por ato consciente – dolo – tanto o segurado como o corretor devem manter um relacionamento de perfeita boa-fé, esquecendo aquela lei que até bem pouco tempo era propagada na televisão – levar vantagem em tudo – e aí assumir as obrigações futuras somente em casos que não puderam ser evitados. A atividade de corretor, como um assessor do segurado, é muito vasta, começando na análise do risco, passando pela apresentação das propostas, renovação ou endosso e, por fim, sinistro e liquidação. Em uma dessas etapas é provável que venha acontecer um engano ou erro, por isso hoje a categoria tem um seguro de responsabilidade civil com a Real Seguros.

Seguros

Três temas

Três temas ou três questões, atuais, que merecem especial atenção de todos profissionais e das entidades que fazem o mercado de seguros. São os temas: Preço x Benefício; a venda direta de seguros; e a Responsabilidade Civil do Corretor de Seguros. Primeiro, a questão do preço-benefício, ou seja, o problema enfrentado no dia-a-dia sobre o menor preço. O corretor deve saber argumentar com o seu cliente, orientando-o para o verdadeiro valor do produto e seus benefícios agregados. Nesta colocação, o profissional não deve abrir mão da remuneração de seu trabalho – outro necessário serviço para o cliente – ou seja, não abrir mão da comissão – pode até discutir o percentual – mas não aceitar percentual simbólico, um risco para ele e o seu segurado, que na prática não receberá a assessoria necessária. O corretor deve denunciar que as “vantagens” dadas diretamente pela seguradora, ou através de uma corretora cativa dentro do banco, é outra farsa. Seguro sem o corretor geralmente significa problema no futuro. Por lei, o corretor de seguros habilitado, e sem qualquer relação ou vínculo com a companhia seguradora, é o único intermediário autorizado a promover o contrato de seguro. E aí repousa o terceiro assunto: A Responsabilidade Civil do Corretor. Ele é penal e civilmente responsável pelos atos que venham a prejudicar o segurado. O consumidor de seguro deve saber que o mercado funciona assim, e não existe vantagem como se fosse um presente pessoal. Em determinada circunstância, o seguradora poderá dar um bônus – desconto – para o segurado que foi satisfatório para ela; mas, no geral, é “preço igual para seguro igual”. Vantagem em seguro cheira a ilegalidade, porque, se um receber, um outro estará pagando. Portanto, preço e os benefícios ofertados, vendas diretas sem um profissional para dar assistência, e a responsabilidade desses profissionais, são convergentes a um só foco: a consciência do consumidor e a maturidade do mercado.

Seguros

Conferência do segurador

Depois de 12 anos sem debater com suas bases, a Fenaseg – Federação Nacional das Empresas de Seguros Privados e de Capitalização – fez, nesta semana, no Rio de Janeiro, a Conseguero – Conferência Brasileira de Seguros – como disse o presidente da entidade, Elísio Ferraz de Campos, “o mercado brasileiro de seguros restabelece uma antiga praxe. Volta ao salutar hábito das conferências”. O evento reuniu cerca de mil pessoas – seguradores brasileiros e estrangeiros, principalmente em torno da Federação Interamericana de Empresas de Seguros – no Hotel Intercontinental. Na abertura do evento, que contou com a presença do ex-ministro e atual secretário de Política do Governo. Eduardo Amadeo – representando o ministro Pedro Malan, da Fazenda – João Elísio destacou que o setor de seguros no Brasil teve “nos últimos seis anos um desempenho extraordinário”. O presidente da Fenaseg lembrou que atualmente é comum medir o desempenho da economia em função do tamanho do PIB. Acrescentou, no entanto, no futuro a atividade econômica será avaliada também “pelo tamanho de bem-estar” da população. Segundo ele, entre os indicadores sociais que serão utilizados, “será indispensável a inclusão do índice de consumo “per capita” de seguros.

Faturamento

O faturamento total do mercado segurador no Brasil deve ficar este ano em R\$ 30 bilhões, o equivalente a 2,6% do PIB, percentual que deve duplicar nos próximos cinco anos, de acordo com previsão do presidente da Fenaseg, João Elísio Ferraz de Campos. “Até 2005 poderemos chegar a 5% do PIB” afirma. O maior desempenho no primeiro semestre deste ano foi registrado no ramo de previdência (55,53%), mas a quebra dos monopólios do Instituto de Resseguro do Brasil e do seguro de acidentes do trabalho também terá participação expressiva nesse cenário de crescimento.

Seguros

Conferência do segurador

Depois de 12 anos sem debater com suas bases, a Fenaseg – Federação Nacional das Empresas de Seguros Privados e de Capitalização – fez, nesta semana, no Rio de Janeiro, a Conseguro – Conferência Brasileira de Seguros – como disse o presidente da entidade, Elísio Ferraz de Campos, “o mercado brasileiro de seguros restabelece uma antiga praxe. Volta ao salutar hábito das conferências”. O evento reuniu cerca de mil pessoas – seguradores brasileiros e estrangeiros, principalmente em torno da Federação Interamericana de Empresas de Seguros – no Hotel Intercontinental. Na abertura do evento, que contou com a presença do ex-ministro e atual secretário de Política do Governo. Eduardo Amadeo – representando o ministro Pedro Malan, da Fazenda – João Elísio destacou que o setor de seguros no Brasil teve “nos últimos seis anos um desempenho extraordinário”. O presidente da Fenaseg lembrou que atualmente é comum medir o desempenho da economia em função do tamanho do PIB. Acrescentou, no entanto, no futuro a atividade econômica será avaliada também “pelo tamanho de bem-estar” da população. Segundo ele, entre os indicadores sociais que serão utilizados, “será indispensável a inclusão do índice de consumo “per capita” de seguros.

Faturamento

O faturamento total do mercado segurador no Brasil deve ficar este ano em R\$ 30 bilhões, o equivalente a 2,6% do PIB, percentual que deve duplicar nos próximos cinco anos, de acordo com previsão do presidente da Fenaseg, João Elísio Ferraz de Campos. “Até 2005 poderemos chegar a 5% do PIB” afirma. O maior desempenho no primeiro semestre deste ano foi registrado no ramo de previdência (55,53%), mas a quebra dos monopólios do Instituto de Resseguro do Brasil e do seguro de acidentes do trabalho também terá participação expressiva nesse cenário de crescimento.

DPVAT: Esse seguro não é uma festa

Rogério Moraes

Nos últimos meses, o Seguro de Danos Pessoais Causados por Veículos Automotores de Via Terrestre – DPVAT – ganhou um amplo espaço na mídia com destaque predominantemente negativo para o benefício. O que é pior, trouxe uma carga também não positiva para as entidades de corretores – Sincors – devido a esses terem passado a receber um percentual inferior a 1% da arrecadação de prêmio do seguro, para fazer campanhas de informação e de conscientização popular sobre a matéria. A Resolução que determinou o repasse às entidades sindicais foi assinada em 1995 pelo Conselho Nacional de Seguros Privados – CNSP – determinado o percentual de 1,5%. De lá para cá, sem nenhuma contestação dessas entidades, esse percentual foi sendo reduzido e hoje está em 0,6%.

Consciência

A participação das entidades sindicais no processo de valorização do Seguro Obrigatório trouxe um resultado imediato. Logo no primeiro ano de campanha, os pedidos de indenizações cresceram em percentuais que assustaram as seguradoras, portanto, foi feito um acordo informal entre a coordenação do DPVAT e a Fenacor-Sincor, para que “manerassem”, nas informações, melhor dizendo, foram orientados para que prevalecessem nas campanhas a importância do pagamento do prêmio (na época com uma média de inadimplência a nível nacional da ordem de 40%). Trocou-se a mensagem: “Em caso de acidente, procure o benefício do DPVAT”, para o alerta: “Pague o seguro Obrigatório, pois você pode precisar deles”.

No Ceará, como de resto em todo o Brasil, os Sincors fizeram belíssimas campanhas institucionais e, pela primeira vez, depois de mais de 20 anos, o Seguro Obrigatório começou a ser entendido pelas pessoas e pelos

motoristas. Uma média de 30 consultas por dia eram fornecidas pelo Sincor-Ceará aos interessados. Nos primeiros momentos desse trabalho, a diretoria da entidade percebeu que existia uma verdadeira máfia agindo contra os beneficiários e também contra as seguradoras. O presidente, Manoel Nésio Sousa, denunciou as irregularidades na grande imprensa. Em poucos dias, recebia uma carta do convênio exigindo um tipo de retratação sobre o caso de que o seguro DPVAT não tinha nenhum problema de ordem funcional, o documento está arquivado. De Norte a Sul, de Leste a Oeste, os sindicatos procuraram entrar nessa linha a que lhe fora destinado, e passaram a mostrar que havia irregularidades, as máfias, e que os maiores prejudicados eram as pessoas humildes. As denúncias provocaram conscientização das pessoas que passaram a procurar seus direitos e no Ceará formou-se uma CPI – Comissão Parlamentar de Inquérito na Assembléia Legislativa.

Histórico

Cinco anos antes, isto é, antes da Resolução, os Sincors nada recebiam, e foi a determinação do CNSP, considerando que era necessário uma campanha de esclarecimento – informação ao público – , que determinou o percentual de prêmios para esse fim. Os corretores e suas entidades de classe tiveram, é verdade, uma postura nobre sobre esse caso. Por exemplo, obter de 1986, pagava-se comissão de até 40%. As seguradoras entraram numa concorrência absurda nessa área e ganharam muito dinheiro, possibilitando também receitas estrondosas para os corretores que trabalhavam com os bilhetes. Não estava correto, pois muitas delas começaram a ter problemas financeiros.

Em 1986, criou-se o convênio DPVAT, com a participação de todas as seguradoras que quiseram participar. Prevaleceu a visão social do seguro e do governo, não deixando que nem as empresas e nem o seguro quebrassem, firmou o convênio que ainda determinou o repasse de 20% do prêmio para o Inamps. Até 1974, existia o Seguro de Responsabilidade Civil Obrigatório de Veículos Automotores – o mesmo que se pretende criar, atualmente, com base em “modelo português”. Porém, as autoridades, na visão social, perceberam que, esperar a apuração da culpa para que pudesse processar a indenização aos beneficiários, era penoso para as pessoas humildes, os beneficiários das

vítimas. Diante das falhas jurídicas tão tradicionais no Brasil, esse critério de observação da culpa também já constituía uma desvantagem para os mais pobres, a grande maioria das vítimas de trânsito.

Portanto, saiu da teoria da culpa para a teoria do risco, isto é, independentemente da culpa, e até da identificação do veículo, a vítima tem direito ao seguro. Foi em 12 de dezembro de 1974, que sepultaram o seguro de responsabilidade civil e criaram o Seguro de Danos Pessoais Causados Por Veículos Automotores de Via Terrestre, cobrindo morte, invalidez permanente, despesas por assistência médica e suplementares. Em 1975, o Conselho Nacional de Seguros Privados publicou a Resolução nº 175 de 03/10, aprovando as normas disciplinares do Seguro DPVAT, como já disse, não existia ainda o convênio atual, que foi criado somente em 1986.

Ninguém reclamava

Então vejamos: existia o seguro de responsabilidade civil que até um certo tempo contentou as seguradoras. Depois veio o DPVAT, em 1974, (no início da década de 1980 muitas irregularidades, com comissões elevadas, gerando problemas de caixa em algumas empresas). O convênio firmado em 1986, passando para o Inamps 20% do prêmio, e logo no ano seguinte, em 1987, a Lei nº 7.604, aumentou esse percentual do Inamps para 30%. E, como ninguém reclamou e nem pouco apontou nenhuma aberração no sistema DPVAT, e, como parecia que tudo ia muito bem, em 1991, o então Ministro da Previdência Social, jornalista Antônio Brito, mandou para o Congresso a Lei nº 8.212, de 24/07/91, dispondo sobre a seguridade social, plano de custeio, e, no seu bojo, o aumento da participação das seguradoras de 30% para 50% para o Sistema Único de Saúde – SUS – com a mesma finalidade, ou seja, assistência médico-hospitalar aos segurados.

Tudo estava aparentemente tão bem que foi aprovado sem nenhuma contestação ou reclamação. Portanto, o SUS passou a receber nada menos do que a metade do prêmio do DPVAT, a partir de 1991. Medida socialmente justa, porém se não fosse tanto dinheiro para pouca fiscalização – já que a tendência natural e geral são todas as vítimas serem levadas para um hospital público. O segurador não contrariou o governo, aceitou o aumento da participação e passou a amargar um déficit, deixando os valores das indeniza-

ções por morte e invalidez defasados ao longo dos anos. Muito dinheiro para um setor que sempre foi foco de fraudes e desmandos.

Hoje, para ressarcir o SUS dos custos com o atendimento às vítimas, o Decreto nº2.867, de 1998, estabeleceu que os recursos destinados à saúde são transferidos diretamente ao caixa do Fundo Nacional de Saúde – FNS – pela rede bancária arrecadadora. Recentemente, o Código Brasileiro de Trânsito também determinou que 5% da arrecadação do DPVAT seja destinado ao Denatran para os programas voltados à prevenção de acidentes. Só no ao passado, o SUS recebeu R\$ 525,6 milhões e o Denatran R\$ 56,7 milhões. Só aí são quase R\$ 600 milhões gastos. Os críticos do seguro não enxergam essas despesas e dizem que “esse seguro DPVAT é uma farra”. Eles acreditam que as despesas com indenizações são só os R\$ 250 milhões pagos em 1999 através das seguradoras por morte e invalidez permanente e despesas médicas na rede particular. Total geral R\$ 832,3 milhões, incluindo o SUS e o Denatran.

Nada de Festa

Portanto, nada de farras ou festas com os recursos do seguro obrigatório, de acordo com os dados fornecidos pela Fenaseg: Em 1999 foram pagos 39.280 sinistros de morte, 9.920 de invalidez permanente e 59.682 de despesas com assistência técnica, atingindo valor total superior a R\$ 250 milhões. Fraudes e inadimplências levaram as autoridades, e entenderam, a necessidade de uma campanha de informação ao público. Veio a idéia da participação das entidades sindicais e a Resolução do CNSP destinando percentuais para os Sincors, Funenseg e Susep, hoje em torno de 3,35%. No ano passado essas entidades receberam R\$ 38,6 milhões. O maior percentual é da Susep, 1,39%.

Depois de 20 anos, – a máfia atuando livremente em todo o Brasil, notadamente na área de despesas médicas em hospitais particulares – o Seguro Obrigatório finalmente está na boca do povo e na pauta dos meios de comunicação devido às campanhas realizadas pelos sindicatos de corretores. Quem trouxe o problema a público foram os Sincors. Até então, a imprensa sequer sabia que em alguns estados a máfia atua principalmente na “fabrica-

ção de sinistros”, em outros engabelando os familiares das vítimas, no Sul, roubo na área de despesas médicas.

Vergonhoso?

Em todo o Brasil, principalmente no Ceará, foram demarcados os participantes dos grupos “papa-defuntos”, que enganavam as pessoas humildes. Máfia que envolvia policiais, agentes funerários, advogados, etc. não me parece vergonhoso para uma categoria, a sua entidade desenvolver também campanha.

O repasse da verba para tal fim, mesmo que fosse dinheiro público proveniente de um imposto ou taxa estabelecido em lei, não é nenhuma desonra para os corretores considerando o benefício social das campanhas realizadas. É verdade que os percentuais destinados aos sindicatos bem que poderiam ser melhor distribuídos entre as entidades. A concentração de recursos é diretamente proporcional à concentração do mercado segurador brasileiro, beneficiando principalmente cinco estados, detendo cerca de 70%.

Se as verbas fossem mais eqüitativas, favorecendo a quem mais precisa para cumprir suas metas, isso é, os que têm mais carência, a exemplo como funcionam as entidades classistas empresariais do tipo Sesc-Senai, CNI que vão buscar verbas no governo, como uma obrigação social, e por isso seus projetos são exemplares no Nordeste, a Região que precisa de maior apoio político.

O problema é que o corretor tem vergonha de se afirmar como categoria empresarial, e não passa a reivindicar direitos como tal, e deixam de atuar como qualquer entidade produtiva que contribui para o crescimento da economia, portanto, com dever social reconhecido pelo governo. Suas entidades representativas não têm verba própria para manter-se, e essa verba do prêmio DPVAT, que na prática seria dinheiro de comissionamento, para alguns dirigentes vem como uma esmola, pois sequer sabem quanto vão receber no mês seguinte.

O governo, no ano de 1999, levou nada menos do que 7% de IOF – Imposto sobre Operações Financeiras – de R\$ 20 bilhões, ou seja, R\$ 1,4 bilhão, do mercado de seguros. Nem o DPVAT foi dispensado, pois de cada

pagamento o Tesouro da União leva R\$ 3,40 de cada veículo da frota de passeio. Onde esses recursos são aplicados? Ninguém sabe, as uma parte deveria ser utilizado em atividades visíveis que pudessem melhorar a indústria do seguro e seus beneficiários. Por que isso não acontece? Por que segurador e corretor não têm diálogo com o governo, ao contrário de outros setores como bancário, hoteleiro e as centrais sindicais que sabem tirar verba do poder central e aplicá-las em que lhes convêm.

Matéria publicada em março de 2000, pg. 06.

NÚMEROS DIVERGENTES

Nos últimos dez anos, o Ceará foi o Estado brasileiro que apresentou o maior crescimento na área da construção (evolução de 210%), bem como no setor de alimentação. Nesse período, o Ceará obteve a quarta posição no ranking nacional e a liderança regional no crescimento do comércio, com 82%. Segundo dados do IBGE (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística), o Ceará evoluiu mais do que o Brasil e a região Nordeste no período de 1985/97. Conforme estudo do Instituto de Planejamento do Ceará (Iplance), nesse período o seu crescimento apresentou índice de 55,91%. O PIB (Produto Interno Bruto) subiu 36,53% e o do Nordeste, 36,75%.

Com o terceiro pólo calçadista e o segundo parque têxtil do País, o Ceará tem um PIB de R\$ 23,18 bilhões (a preços de 1998), conforme fonte da Sudene – Superintendência de Desenvolvimento do Nordeste. O PIB da região, de acordo com a mesma fonte, é de R\$ 144,9 bilhões. Isto é, 16,12% do PIB brasileiro de R\$ 899,8 bilhões.

Os números servem para mostrar a contradição que existe entre o ranking do mercado de seguros (Estados) fornecidos pela Susep – Superintendência de Seguros Privados e o verdadeiro porcentual de cada unidade da Federação e das regiões. Nos últimos anos, conforme os valores fornecidos pela Susep, O Ceará reduziu sua participação no mercado brasileiro de seguros de 1% para 0,7%, enquanto que a sua realidade econômica é oposta. Segundo ainda os boletins do órgão fiscalizador do setor, o Amazonas, que tem um dos mais valiosos pólos eletroeletrônicos do País, praticamente não figura no mercado segurador, registrando apenas 0,2% de participação.

“Isso é uma mentira”, responde um diretor regional de uma companhia com sede em Fortaleza, ao ser informado que a produção de seguros no Ceará, em 1999, alcançou pouco mais de R\$ 145 milhões de prêmios. “Esses informes fornecidos pela Susep têm muita distorção”, opina. O FIP – Formulário

de Informações Periódicas – que serve de base para o órgão do Governo saber o tamanho do mercado e como as empresas seguradoras estão se comportando em relação ao recebimento de prêmios, pagamento de sinistros e aplicações das reservas técnicas, “é uma contabilidade interna das seguradoras”, explica.

O presidente do Sincor-Ceará, Manoel Nésio Sousa, afirma que “as seguradoras estão omitindo o local do risco”, contabilizando os negócios feitos nos Estados nordestinos nas matrizes das empresas, principalmente no Rio de Janeiro e São Paulo. Garantindo que o Ceará, atualmente, movimenta cerca de R\$ 600 milhões de prêmio/ano, Nésio rebate que somente a regional da Sul América (Ceará, Piauí e Maranhão) movimenta esse valor informado pela Susep.

Riscos garantidos

A Bradesco fechou recentemente uma apólice de Seguro-Saúde com a Telemar para os funcionários e o negócio, que abrange o Nordeste, vai ser contabilizado na regional de Salvador. Os seguros da Companhia Energética do Ceará – Coelce (privatizada há dois anos) e que gera R\$ 1 milhão de prêmios por ano, foi fechada em São Paulo porque a corretora é paulista. Para o diretor regional Celso Sakuraba, “é muito complicado informar a produção local”, porque os grandes contratos vão para São Paulo, Rio de Janeiro e Brasília.

Sakuraba, que também é professor da Funenseg, no Rio de Janeiro, é um raro dirigente que fala dos números da produção regional da sua companhia. Segundo ele, a regional Fortaleza (hoje uma das mais rentáveis, depois de sua transferência há cerca de dois anos), fatura R\$ 100 milhões de prêmio/ano, contando com a produção dos Estados do Piauí e Maranhão. Dessa produção, estão contabilizados em São Paulo, Rio de Janeiro e Brasília, os riscos aqui garantidos das empresas ou setores. Exemplos: Têxtil Vicunha do Nordeste, com prêmios de R\$ 2 milhões; Metrô de Fortaleza (Metrofor), gerando R\$ 1 milhão de prêmios; e toda a produção de auto da Brasil Veículos. Os grandes riscos, como os existentes no parque industrial instalado no Estado (nos últimos anos mais de 400 novos empreendimentos foram montados ou

estão em fase de instalação na Capital e no Interior, conforme o Governo), os riscos das empresas estatais e as que foram privatizadas são feitos.

“É muito dispendioso manter um escritório de corretora em Fortaleza. É melhor pegar um avião, fazer o negócio e retornar a São Paulo”, argumenta um corretor que já vem atuando na Capital cearense nesse sistema. O advogado paulista e atualmente consultor de seguros em Fortaleza, Luiz Carlos Perniqueli, defende os investimentos das seguradoras nas sucursais regionais. Depois de trabalhar 15 anos na General Motors, em São Paulo, como especialista em seguros, Perniqueli trocou o frio paulista pelas praias cearenses. Mora na Praia do Icaraí, uma típica cidade dormitório a 20 quilômetros da Praça do Ferreira, no Centro, onde ele instalou o seu escritório para dar assessoria de seguros a empresas. “As companhias têm de investir, dar autonomia às sucursais, para gerar divisas e aumentar a oferta de emprego e melhorar o nível técnico dos profissionais”, comenta.

Sobre essa atuação de profissionais de fora no mercado local, o corretor e diretor da Escola de Seguros do Ceará (ESEG), Sávio Parente, diz que existe duplo estímulo: do empresariado local, que tem a vaidade e a ilusão de querer buscar soluções em São Paulo, e dos dirigentes das companhias, que oferecem vantagens diferenciadas para corretores de sua preferência. No mercado regional, defende ele, existem profissionais de alta qualificação em todas as áreas, “mas as companhias só avaliam o nível de produção”. Outro ponto que o diretor da escola de seguros se refere é que as empresas não procuram explorar os nichos regionais, e cita o setor de turismo que não tem um produto específico em nível local. O turismo é o setor que mais vem aquecendo a economia em quase todos os Estados nordestinos.

Sangria do ISS

Assim como Perniqueli, muitos outros profissionais do Sul e Sudeste estão desembarcando no Ceará. Para o presidente Manoel Souza, isso vem gerando alguns problemas com o segurado, porque inúmeros corretores sequer cumprem a legislação da Susep, ou seja, manter registro local, com endereço fixo. Outro problema é a sangria do ISS – Imposto Sobre Serviços que os municípios deixam de receber quando os negócios são feitos na matriz da seguradora. Para Souza, essa imperfeição no mercado de seguros no

Ceará é uma realidade regional. Além dos grandes riscos que são lançados lá fora, todas as companhias atuantes no Nordeste, que não têm sucursal ou escritórios, levam os prêmios para a matriz. Nesse caso, são mero balcão de negócios, e cita em nível local, a Porto Seguro, a Paulista, a CGU, as seguradoras dos bancos Itaú, Unibanco, e a Sasse, todas com grande produção em Fortaleza.

A Real Seguros, por exemplo, cuja sucursal foi inaugurada no início do ano passado, e já é a quarta colocada do mercado, seus seguros de valores são contados em São Paulo. A Paulista leva toda produção para a sucursal de Salvador. Até a década de 1970, era o IRB – Instituto de Resseguros do Brasil que informava os dados das companhias ao mercado e o fazia com base no local do risco, lembra o dirigente do Sindicato. Depois, a Susep passou a levantar essas informações com base nos relatórios das companhias. O FIP é uma exigência mensal da Susep e é fiscalizado por seus auditores nas companhias. O formulário identifica o valor de prêmio, pagamento de sinistros, sinistros retidos, aplicações, mas não se detém no contexto regional, avaliando a situação contábil da empresa.

Em maio, a Associação Brasileira de Gerenciamento de Riscos (ABGR) realizou sua reunião mensal de diretoria em Fortaleza. O presidente Paulo Monteiro reconheceu a expansão do parque industrial do Ceará como sendo “um dos mais importantes do País”. O crescimento dos investimentos na área de seguros é uma realidade constatada pela diretoria da ABGR. “O Ceará é um dos Estados que mais tem crescido na área de novos investimentos e, devido à sua distância dos grandes centros industriais do Sudeste, merece maior atenção das seguradoras”, afirmou Monteiro.

Mercado em potencial

A produção de seguros na região Nordeste, no exercício de 1999, totalizou R\$ 1,66 bilhão e há a previsão de que o mercado vai fechar o ano de 2000 com um faturamento não inferior a R\$ 2 bilhões de prêmios, conforme levantamento e análise das estatísticas feitas pelo economista Francisco Galiza, mestre em economia da Fundação Getúlio Vargas (FGV) – ver matéria no início desta edição de Seguro Total –, e que trabalha para a Fenacor. Enquanto o índice de crescimento do setor nos últimos dois anos no País foi de

10,5%, o Nordeste experimentou uma elevação de 15%. Atualmente, a região participa do bolo geral de seguros com 8,2%, abaixo do Sul, com 12,5%, e do Sudeste, com 73,25%.

Esses são os dados oficiais tomando por base as informações da Susep. No entanto, os técnicos concordam que o potencial de mercado na região é muito maior. O PIB do Nordeste já beira os R\$ 150 bilhões, conforme dados da Sudene. Bahia, Pernambuco e Ceará despontam com os maiores produtos, sendo que esses dois últimos praticamente têm características parecidas no mercado de seguros, segundo os técnicos. A diferença é que a Capital Recife tem destaque no Seguro-Saúde, enquanto que em Fortaleza ainda predominam os planos de saúde, especialmente da cooperativa médica, tradicional da região. A Bahia se destaca pelo pólo petroquímico de Camaçari e, sem dúvida, é a maior produtora de seguros. Mesmo assim, os analistas são unânimes em afirmar: a produção da Bahia e de Pernambuco é muito maior do que a informada pela Susep. Nesses dois Estados também há muito mais corretores e muitos atuando em nível regional.

No entanto, com os investimentos privados nos últimos dez anos – 400 empresas em funcionamento e em instalação – e os investimentos públicos (açude Castanhão, novo aeroporto internacional, Porto do Pecém), o Ceará tem apresentado o maior índice de crescimento do Brasil. O Complexo Industrial do Pecém – porto, siderurgia e refinaria – vão agregar valores de R\$ 8 bilhões até 2005. A Petrobrás, que no ano 2000 tem risco coberto em âmbito nacional avaliado em US\$ 32 bilhões, já tem no Ceará seis campos de produção (quatro na Bacia de Paracuru e dois no município de Icapuí), produzindo 15 mil barris de óleo por dia. Tem ainda uma base de distribuição de petróleo que tende o Piauí, e em 99 investiu R\$ 50 milhões na construção da primeira fábrica de lubrificante de Nafta, cuja produção já vem sendo exportada para o mundo.

PREVIDÊNCIA PRIVADA

A PORTABILIDADE AINDA É O MAIOR PROBLEMA

“Não é possível imaginar planos sem a portabilidade, ampla, geral e irrestrita”. A opinião é do vice-presidente da Bradesco Previdência, Luiz Carlos Trabuco Cappi – a maior empresa do setor, com mais de 50% das contribuições – durante o workshop sobre “Previdência Privada – ambiente com as novas regulamentações”, realizado na Conseguro – Conferência Brasileira de Seguros, Resseguros, Previdência Privada e Capitalização – no período de 10 a 13 de setembro, no hotel Intercontinental do Rio de Janeiro.

Ao lado de outras autoridades no assunto (Nilton Molina, presidente da Mesa, da Icatu Hartford; Osvaldo do Nascimento, palestrante, Itaú; Fuad Noman, palestrante, Brasilprev; e os debatedores Flávio Perondi, da Real, e Luiz Lucena, Sul América), Trabuco disse que “a legislação deve olhar para o mundo real”. Afora o especialista Nilton Molina (que se limitou a controlar o tempo dos expositores e no final do debate e no final fez uma pergunta), a opinião generalizada é a de que o governo nada fez, até agora, pelo crescimento da previdência privada aberta no Brasil. Nos últimos 30 anos, “a legislação evoluiu com o tempo, mas foi mais pelo mercado e consciência do legislador”, acrescentou Trabuco Cappi, afirmando que “a baixa evolução das leis vem atrapalhando o setor”.

LEIS COMPLEMENTARES

Apesar de o Ministro da Previdência, Waldeck Ornellas, ter anunciado um dia depois – durante um almoço oferecido à ele pela Conseguro – que o Governo pediu urgência na conclusão da tramitação das leis que regulamentam a previdência privada (são três projetos de leis complementares de nºs.8, 9 e 10 que se encontram no Congresso), a queixa generalizada dos dirigentes do setor é de que o Executivo e o Legislativo estão na contra-mão do mercado.

Fuad Noman, Presidente da Associação Nacional de Empresas de Previdência Privada Aberta – ANAPP – reforçou o clima do debate afirmando que “a reforma da previdência ainda não aconteceu”. Opinou que tal reforma nada fez para a previdência privada. Salientou a competência do lado empresarial dizendo que os três projetos de lei ainda não aconteceram e “nós já temos resultados práticos”. Destacou, também a Susep – Superintendência de Seguros Privados – que vem atuando com competência no mercado, regulando novos produtos que estão modernizando o setor e atraindo mais demanda. Um desses produtos, foi destacado, o PGBL – Plano Gerador de Benefícios Livres –, mas o governo ainda não reconheceu a importância do setor.

Voltando a Luiz Carlos Trabuco, ele alertou que o “legislador deve olhar para o mundo real”, e defendeu a estabilidade das regras “tanto nos produtos como nas leis”. Os três projetos de leis, só o de nº. 10 foi aprovado na Câmara e encaminhado ao Senado, mesmo assim, conforme Nilton Molina, foi pedido o retorno do projeto à Câmara dos Deputados, “para ser observado”. Os de nºs. 8 e 9 continuam na Câmara. Conforme pôde se notar, o problema não é a aprovação pura e simples desses projetos, mas as contradições que eles trazem para o desenvolvimento do setor, conforme os empresários. O mais polêmico é o que define o funcionamento dos fundos de pensão dos Estados e dos Municípios.

A portabilidade dos planos (de um fundo fechado para um aberto), a política fiscal, entre outras divergências, colocam as instituições em um lado do fosso que hoje separa o mercado e o governo. De um modo geral, os dirigentes das empresas de previdência privada reconhecem que o Fator Previdenciário (que define a idade mínima com base em cálculos atuariais) foi um avanço do governo no setor, mas as propostas no Congresso devem ser revista, segundo eles. Não adianta o governo criar fundos previdenciários nos municípios e nos Estado, “sem transparência, flexibilidade e parcerias. É essa a visão das maiores autoridades do setor.

CRESCIMENTO

O crescimento do mercado de previdência privada aberta no Brasil é “exponencial”, com uma média de crescimento de 50%, “um mercado de 10 milhões de pessoas que ganham acima de 10 salários mínimos”, lembrou o

presidente da ANAPP. Para Fuad, nos últimos 5 anos, a previdência privada no Brasil teve um “crescimento fantástico”. Segundo ele, isso foi provocado pela estabilidade econômica e também pela discussão na mídia sobre a reforma da previdência. Mas só o debate, considerou, que provocou o crescimento, pois a reforma não aconteceu, ainda, disse.

Para o presidente da ANAPP, o mercado de previdência privada tem ensinado que as pessoas devem “saber ganhar depois da fase produtiva”. Nos estudos feitos pelo dirigente da entidade, temos, hoje, mais de 7 milhões de clientes a serem conquistados para o mercado de previdência. Nos dados comparativos, a previsão é de que no ano de 2012 teremos um ativo de US\$ 1 trilhão. “Isso é viável” conforme estimativas dos institutos internacionais, afirmou.

Ao contrário do que disse o Ministro Waldeck Ornellas, para Fuad o problema do INSS não está resolvido. Reforçou as reclamações dos empresários afirmando que “a reforma está abandonada...precisamos retornar os debates. Disse mais que o problema da previdência social “é não ter capitalização”.

Oswaldo Nascimento, da Itaú, lembrou que só o PGBL formará uma reserva de R\$ 1 bilhão neste ano. Reconheceu que o governo tem tomado medidas que mostram a necessidade do cidadão ir para a Previdência Privada, mas tem dado tratamento contraditório entre os fundos privados e os fundos abertos. Para ele, o governo ainda não tem consciência da importância da poupança de longo prazo.

INCENTIVOS

Assim como Oswaldo Nascimento, que vê questões negativas para o setor no campo tributário, Flávio Perondi, (Real), considerou também que o mercado no Brasil não tem incentivos fiscais como acontece nos países desenvolvidos. Por isso, segundo ele, os produtos não são mais interessantes para as pessoas, como acontece nesses países, de primeiro mundo. “Tem gente que tem renda mas não entra porque não têm vantagens fiscais”, sublinhou. Luiz Lucena, (Sul América) , concordou com as opiniões dos seus

companheiros de mesa e fez questão de lembrar a atual força do mercado: uma reserva de R\$ 18 bilhões neste 2000.

No final dos debates, dois temas foram levantados: o que o consumidor pensa quando ele vai comprar um plano de previdência?; e as vendas de 80% desses negócios nos bancos. A verdade é que não existe, ainda, uma clareza sobre o pensamento do consumidor de previdência, ou seja, suas necessidades. Talvez pela falta de cultura, disseram. “Ele quer fazer poupança, comprar um carro, garantir o estudo do filho”, respondeu Nilton Molina. Sobre as vendas nos bancos, foi dito que essas instituições têm técnicos nessas áreas, e o corretor de seguros “ainda não é o consultor do segurado”.

CONCLUSÃO

O mercado de seguros, previdência privada e de capitalização no Brasil deve fechar o ano de 2000 com um faturamento de R\$ 37 bilhões. A projeção da Federação Nacional de Corretores de Seguros – Fenacor – feita no final do primeiro semestre do ano, estimou um crescimento de 31% maior do que o realizado em 1999. O Brasil, hoje, é a oitava economia do mundo, e ocupa a 16ª posição no cenário internacional de seguros, onde o mundo inteiro fatura cerca de dois trilhões e 500 bilhões de dólares. Não resta dúvida de que, agora é que iniciamos essa jornada que poderá, a médio prazo, ser importante para o crescimento da economia como um todo. Em qualquer cenário (micro ou macro), esse mercado é importante para a sociedade brasileira, e o seu estudo no campo cultural, social e econômico também está começando, e toda contribuição será positiva, simplesmente porque pouco se tem feito, e muito ainda poderá ser feito para resgatar a importância desse mercado para a economia de qualquer país.