

**MERCADO SEGURADOR BRASILEIRO
VIDA EM GRUPO E ACIDENTES PESSOAIS – JAN A JULHO-03**

Navegando pela internet fiquei surpreso com a notícia da FENASEG que destaca o crescimento significativo do conjunto VIDA, algo próximo a 60%. Detalhando os números pude observar que neste desempenho foram incluídos os produtos financeiros – VGBL, onde a grande expansão de vendas se iniciou no II SEM-02. Ora, quando se comparamos 10 com 1 tem-se um crescimento de 900%. Portanto, seria interessante que essas divulgações demonstrassem de forma clara a composição dos crescimentos.

Voltando para a nossa realidade de seguros, sem a interferência de produtos não securitários, podemos observar a situação do conjunto Vida em Grupo e Acidentes Pessoais não é tão confortável. Destaco:

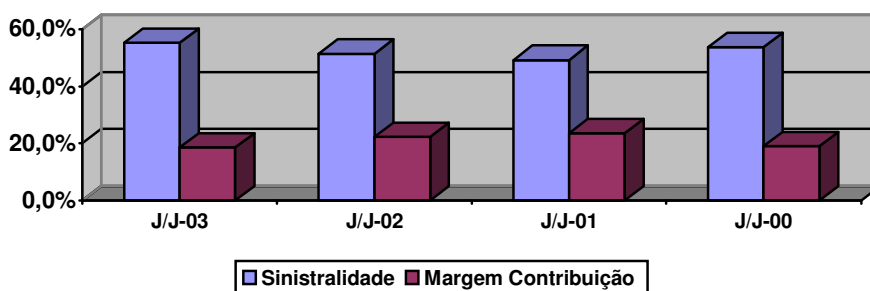
Vida em Grupo

A modalidade alcançou um volume de vendas de R\$ 2.458 mil contra R\$ 2.427 mil do mesmo período do ano anterior, demonstrando um crescimento nominal de apenas 1,3%. Esse desempenho já vinha sendo sentido, uma vez que o crescimento 02/01 foi de 4,2% e 01/00 de 8,6%. Como se vê, a modalidade vem declinando ao longo dos anos.

Para piorar a situação a sinistralidade representou 55% dos prêmios ganhos contra 51% do ano passado e 49% do ano anterior. Os níveis de comercialização ficaram em torno de 24% dos prêmios ganhos no período em foco contra 24% de Jan a Julho-02 e 25% de Jan a Julho-01.

Em função da elevação da sinistralidade a Margem de Contribuição declinou de 24% dos prêmios ganhos de Jan a Jul-01 para 22% de Jan a Jul-02, encerrando o período em análise em 18% dos prêmios ganhos.

SINISTRALIDADE E MARGEM

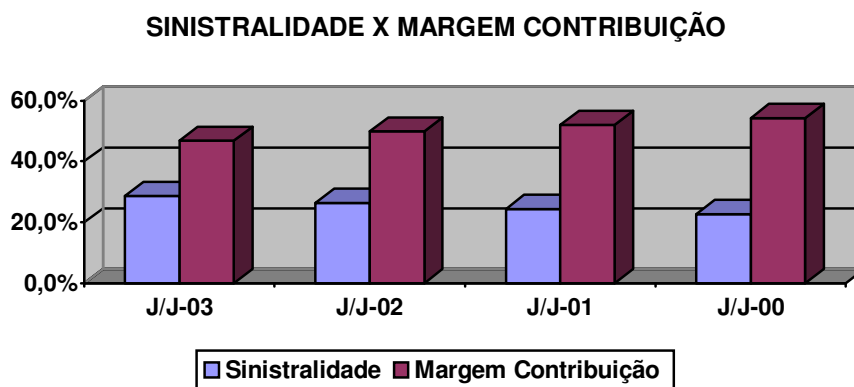


**MERCADO SEGURADOR BRASILEIRO
VIDA EM GRUPO E ACIDENTES PESSOAIS – JAN A JULHO-03**

Acidentes Pessoais:

A modalidade de Acidentes Pessoais atingiu um volume de vendas de R\$ 517 milhões contra R\$ 522 milhões do ano passado, um decréscimo nominal de 1%.

Tal qual Vida em Grupo, pode-se observar um agravamento na sinistralidade retida (29% dos prêmios ganhos contra 26% de Jan a Jul-02 e 24% de Jan a Jul-01). Com isso a margem de contribuição, ainda elevada, declinou de 50% dos prêmios ganhos de Jan a Jul-02 para 47% no período em foco.



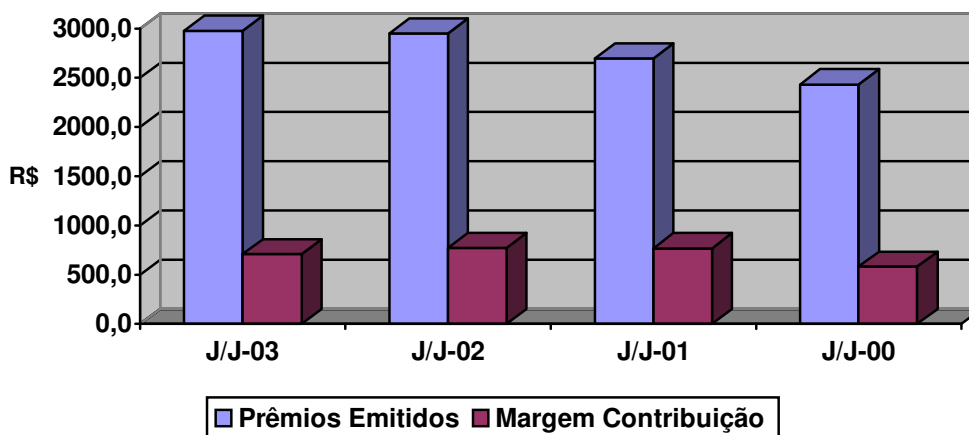
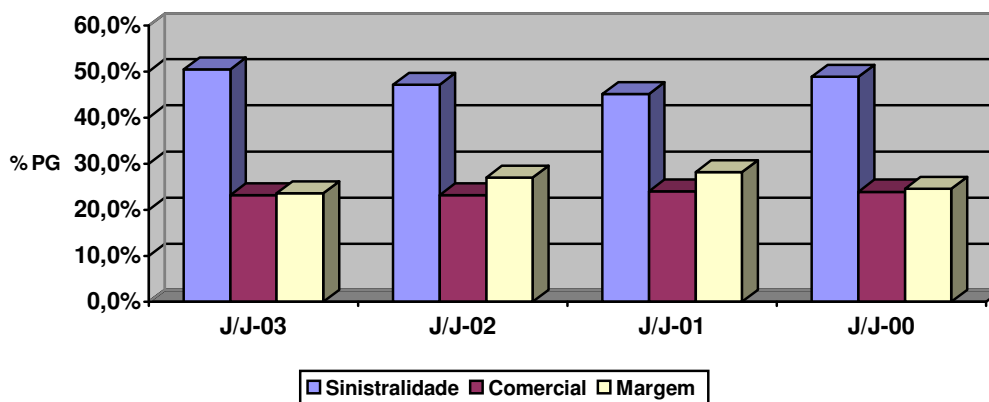
VG + AP

O conjunto conseguiu auferir um volume de vendas da ordem de R\$ 2.975,8 mil contra R\$ 2.949,4 mil de Jan a Jul-02, demonstrando um crescimento nominal de apenas 0,9% (bem inferior ao ritmo inflacionário).

A sinistralidade retida passou de 47% dos prêmios ganhos de Jan a Jul-02 para 51% no período em foco. A comercialização praticamente foi idêntica e equivalente a 23% dos prêmios ganhos.

Em função do agravamento da sinistralidade retida, a margem de contribuição passou de 27% dos prêmios ganhos de Jan a Jul-02 para 24% dos mesmos em Jan a Jul-03.

**MERCADO SEGURADOR BRASILEIRO
VIDA EM GRUPO E ACIDENTES PESSOAIS – JAN A JULHO-03**

PRÊMIOS EMITIDOS X MARGENS

INDICADORES OPERACIONAIS


Portanto, lamento informar aos marqueteiros de plantão, que o conjunto Vida em Grupo e Acidentes Pessoais não apresentou crescimento e, para preocupação geral do mercado, vem declinando sua rentabilidade.

É importante frisar que de nada adianta ter crescimento sem retorno. Como também não adianta somente registrar crescimentos sem apresentar o fruto dos esforços para sua consecução, ou seja, o Resultado.



**MERCADO SEGURADOR BRASILEIRO
VIDA EM GRUPO E ACIDENTES PESSOAIS – JAN A JULHO-03**

Acredito que num Mercado competitivo os velhos jargões publicitários de outrora já estão perdendo seus efeitos de impacto para o grande público consumidor. Falar sobre desempenhos e performances sem mencionar o resultado das mesmas para o acionista é perda de tempo.

Portanto, VAMOS FALAR SOBRE DESEMPENHOS DE FORMA COMPLETA E NÃO POR PARTES.

Luiz Roberto Castiglione