

Editorial

Mutualização de riscos para o bem da sociedade

Os seguros são uma prova de que a inteligência humana não tem fim, está sempre procurando soluções para os problemas que a afligem. Por vezes, demora mais para encontrar a solução definitiva que a liberte do problema, como ocorre com algumas doenças; mas, em outras ocasiões, a resposta da inteligência humana é certa e resolve, ou ao menos, minimiza muito o problema: os contratos de seguro estão nessa segunda categoria, a de uma solução certa e definitiva.

Quanto mais seguro, melhor! Quanto mais seguros forem contratados mais estaremos protegidos, com planejamento estratégico alicerçado para suportar riscos que existem e podem se materializar, embora nenhum de nós possa dizer quando e com que intensidade.

Mas a contratação de seguros está longe de ser uma opção individual que beneficia apenas aquele que a adota. Cada contratação de seguro é em si mesmo, um benefício para a sociedade em geral.

O pai de família que contrata seguro de vida garante, dependendo do valor do capital segurado, que sua família não dependerá da caridade dos parentes e nem dos programas sociais do Estado para sobreviver após sua morte.

O empresário que contrata seguro de crédito e se previne da eventual inadimplência de seus clientes, está mais organizado para investir sua energia criadora no enfrentamento dos desafios de sua atividade fim, para ser mais competitivo e destacado no mercado. As preocupações com os créditos são socializadas com a seguradora, que tem *expertise* para atuar nessa área enquanto o empresário fica com tempo e tranquilidade para investir no núcleo de sua ati-

vidade empresarial.

Em todos os segmentos econômicos ou na vida privada de cada um de nós, os seguros podem estar presentes como forma de atenuar as preocupações com as consequências dos riscos. Em contrapartida, quando isso não acontece, o que se percebe é uma sociedade e um indivíduo fragilizados, sem saber por onde recomeçar.

O que torna ainda mais perversas as tragédias de Petrópolis e de Santa Maria, é que ali não existe contratação de seguro. Não há por

onde recomeçar salvo se as famílias puderem contar com a solidariedade de amigos e familiares ou, com programas sociais disponibilizados pelo Estado.

Em ambos os casos, a contratação de seguros poderia garantir um recomeço digno, ainda que no caso de Santa Maria os valores indenitários fossem utilizados quase que exclusivamente para custear tratamento psicológico para os familiares que perderam seus filhos ainda tão jovens.

Mas não importa a destinação dos valores. Certamente seria no sentido de minimizar um pouco a dor, a angústia e o desespero das perdas materiais e imateriais que as grandes tragédias invariavelmente produzem.

As contratações de seguro cumprem esse vigoroso papel social: dividem entre muitos os prejuízos que seriam custeados individualmente. Socializam riscos e indenizações. Transformam a solidariedade humana em um mecanismo inteligente a serviço de toda a sociedade.

Quanto mais seguro melhor!

O texto é de responsabilidade da autora e não reflete necessariamente as opiniões da Euler Hermes.



Angelica Carlini, advogada especializada em direito do seguro e sócia da Carlini Sociedade de Advogados

► Acontece

Governo anuncia desoneração da cesta básica e gera impasse na indústria devido ao acúmulo de créditos tributários.

► Análise de Risco

Uma política de crédito bem elaborada exige ferramentas que reduzam as perdas e que aumentem as vendas.

► De bem com a vida

Saiba por que a educação financeira pode ajudá-lo a ter mais tranquilidade e qualidade de vida.

Acontece

Desoneração da cesta básica

Anúncio do governo impõe acúmulo de créditos tributários e gera impasse na indústria.

A recente desoneração da cesta básica, anunciada em 8 de março pela presidente Dilma Roussef, trouxe um novo aspecto a este instrumento normalmente utilizado para estimular a economia e que passou a ser utilizado também para conter a inflação.

O governo planejava conseguir um pacote mais amplo de desoneração federal e estadual, com anúncio previsto para o dia do trabalho e com ampla visibilidade política. Porém, a falta de consenso entre os estados para a unificação do Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Prestação de Serviços (ICMS) combinado com o galope inflacionário tornaram urgente a antecipação da desoneração dos impostos federais Programa de Integração Social e Contribuição para Financiamento da Seguridade So-

cial (PIS/Cofins).

No entanto, a medida gera impasse na indústria devido ao acúmulo de créditos tributários. Ou seja, a ponta da venda ao varejo foi desonerada, porém, a ponta da compra de insumos, não; impossibilitando a compensação ou o ressarcimento dos impostos, em que, mais uma vez, as indústrias acabam tendo que financiar o governo – seja com capital próprio ou de terceiros –, tirando fôlego de caixa para girar a operação.

Vale lembrar que o setor de alimentos segue com margens apertadas e não vem sendo capaz de transformar em lucro o relativo bom momento econômico brasileiro dos últimos anos, em função da grande volatilidade de preços das *commodities* agrícolas e, desde então, enfrenta desafios

orçamentários por conta dos elevados custos de mão de obra, fretes e insumos, como as embalagens de vidro, que subiram 11% para os produtores de alimentos; as embalagens metálicas, 7,5%; e as de papelão, 5%, segundo levantamento feito pelo Instituto Brasileiro de Economia (IBRE) da Fundação Getulio Vargas (FGV), desde janeiro de 2013. O preço do diesel aumentou 5,4% em janeiro e mais 5% no começo de março, e a redução da jornada de trabalho dos caminhoneiros elevará em pelo menos 10% o custo do frete para a indústria alimentícia, segundo pesquisa do Instituto Brasileiro de Economia (IBRE).

O governo estima que a desoneração aliviará o Índice de Preços ao Consumidor Amplo (IPCA) em 0,4 ponto percentual, sendo que este índice oficial acaba de romper o teto da meta de inflação de 6,5% no acumulado de 12 meses e obriga o Banco Central a agir.

A carga tributária no Brasil continua crescendo e já representa 36% do Produto Interno Bruto (PIB). É preciso eliminar o excesso de gordura, simplificar e, assim, ser mais eficiente para realmente produzir os efeitos desejados de incentivo à produção e à redução da inflação.

Paulo Prado
Senior Industry Sector Credit Analyst



Resultados 2012: Brasil em destaque

O faturamento do Grupo Euler Hermes atingiu 2,397 milhões de euros em 2012, um aumento de 5,4% em comparação com 2011, ratificando sua posição como líder global em Seguro de Crédito. Um crescimento significativo combinado com o índice recorde de retenção de clientes de 92%, um total de 770 bilhões de euros em transações de crédito seguradas mundialmente e lucro de 300,2 milhões de euros, mesmo considerando a turbulência no cenário econômico mundial. Esses resultados foram alcançados graças aos investimentos realizados nos últimos anos em regiões como Brasil, Califórnia, China, Oriente Médio, Rússia e Turquia. No Brasil, o crescimento foi superior

a 36% no último ano e 74% no acumulado de 2010 a 2012. Em 2013, a EH prevê recuperação gradual da economia global, mas apenas a partir da segunda metade do ano. Depois de cinco anos consecutivos de crise, o Produto Interno Bruto (PIB) mundial deve se beneficiar de um crescimento modesto. Além disso, a zona do euro ainda enfrenta adversidades econômicas, políticas e sociais. A opinião da EH é que as empresas utilizarão cada vez mais o Seguro de Crédito nesse período para alcançar a diferenciação entre verdadeiras oportunidades e riscos. A EH continuará buscando ativamente o crescimento fora de seus mercados tradicionais, mantendo o foco na disciplina de subscrição de risco, dada a contínua tendência global de piora nos indicadores de inadimplência, especialmente na Europa.

Gestão de Apólice

Tempestividade na cobrança

Quanto mais cedo se inicia o processo de cobrança, maior a probabilidade de êxito.

A gestão da cobrança pela seguradora começa a partir do aviso de sinistro, sendo essencial que o segurado forneça um histórico detalhado de todo o processo realizado antes da comunicação à seguradora, suspendendo qualquer nova ação.

No decorrer da cobrança, toda ajuda do segurado é importante, principalmente no que diz respeito ao fornecimento de informações para a elaboração da estratégia de cobrança a ser adotada, tais como: telefone, endereço, e-mail e nome do

responsável da empresa devedora. Além dessas informações, outras, como solicitações de prorrogação do pagamento, atraso na entrega, confirmação do recebimento da mercadoria, promessas de pagamento não cumpridas e eventuais propostas de acordo encaminhadas pelo devedor para pagamento do débito também são importantes.

É necessário, ainda, informar ao devedor que todo contato sobre o débito deve ser feito com a seguradora, visando, assim, fortalecer as ações de cobrança já implementadas.

Desta forma, será possível dar continuidade ao processo de cobrança já iniciado, recuperando o valor na sua totalidade ou parceladamente, por meio da formalização de um acordo, objetivando sempre não trazer prejuízo às relações comerciais entre as partes envolvidas.

Marco Varga
Collection Department

Análise de Risco

Política de Crédito

A importância do prazo de pagamento como ferramenta de vendas.

Em uma economia ideal, em que transações comerciais contam com um mercado de capitais eficiente, compradores que buscam recursos para aquisição de bens recorrem a instituições financeiras para financiamento. Mas este mundo é fictício e, em um ambiente competitivo, o crédito é uma arma no arsenal das empresas. Concede-se crédito por diversos fatores: porque o acesso dos agentes econômicos a recursos não é o mesmo para todos; porque é uma ferramenta para venda de estoques em períodos sazonais; para conquista de novos clientes ou, simplesmente, porque esse é um diferencial competitivo em meio à concorrência.

Financeiramente, a concessão de prazo de pagamento nada mais é do que a troca de um ativo, o produto da venda, por sua promessa de pagamento, o crédito. Como troca, supõe-se que se tenha feito o *trade-off* da operação, pois conceder prazo envolve:

- 1- Necessidade de capital de giro por parte de quem o dá;
- 2- Avaliação do comprador, por critérios objetivos e/ou subjetivos, e, portanto, sujeita a erros;
- 3- Incerteza do futuro quanto ao comprador (economia e competição em seu negócio, descontinuidade, mau gerencia-



mento dos negócios etc); e
4- Análise da oportunidade de lucro da venda *versus* possibilidade do não-pagamento na data combinada.

Crédito ou prazo para pagamento é um recurso econômico escasso e sua alocação pode maximizar o lucro. Por dizer respeito a algo tão sensível às empresas, é importante uma política de crédito que reduza perdas e aumente vendas. Estabelecê-la é achar o equilíbrio entre os extremos: não ser demasiadamente restritivo – que pode resultar em perda de oportunidades de vendas e crescimento da concorrência – e não ser demasiadamente frouxo na concessão de prazo de pagamento – dando crédito a quem se revelará mau pagador no futuro.

Os métodos para criar uma política de crédito podem ser os mais simples, como os 5 Cs do crédito, ou os mais elaborados, com *credit score* dos compradores. Quaisquer que sejam eles, a imprevisibilidade estará sempre presente, ameaçando as apertadas margens de lucro e a continuidade do negócio. Contra esse fator não há remédios, e o Seguro de Crédito se torna a cereja do bolo de uma política de crédito bem montada, que aumenta as vendas para compradores conhecidos e possibilita a venda segura para compradores novos, protegendo a empresa contra solavancos causados por perdas inesperadas.

Luciano Mendonça
Commercial Underwriting Superintendent

De bem com a vida

A importância da educação financeira para o seu futuro

Se você quer ter mais tranquilidade e melhor qualidade de vida hoje e no futuro, aprenda a cuidar da sua vida financeira.

Segundo especialistas, para quem tem disciplina e evita contrair dívidas, o dinheiro pode significar a realização de um sonho ou de um objetivo. Já para aqueles que não conseguem gerenciar bem sua vida financeira, o dinheiro pode trazer um grande problema. Por isso a educação financeira é tão importante.

Estabelecer uma relação saudável com o dinheiro não é simples. Requer planejamento, força de vontade e uma ideia clara e objetiva do que se pretende. Da ida ao supermer-

cado ao investimento em uma aplicação, tudo deve ser analisado antes de qualquer atitude.

Aprender a gerir melhor o dinheiro, de maneira inteligente, equilibrando rendimentos, gastos e investimentos, tendo em vista o presente, o passado e o futuro além de tornar a vida mais tranquila, impacta diretamente na qualidade de vida.

É verdade que muitas pessoas têm facilidade para gerir a vida financeira, ou por terem talento nato ou por terem recebido

uma orientação nesse sentido. No entanto, a grande maioria não sabe como lidar saudavelmente com o dinheiro.

O primeiro passo é buscar conhecimento. Existem excelentes livros, cursos e sites especializados no assunto que podem ajudar.

Neles é possível encontrar dicas de como fazer um planejamento priorizando as despesas básicas, como saúde, moradia, educação e lazer, e sobre os passos posteriores para se encontrar um equilíbrio financeiro.

A partir daí, é necessário estabelecer um compromisso, pessoal ou familiar, respeitar e cumprir as regras para que o objetivo seja atingido.



Seguem algumas regras básicas, porém valiosas na hora de cuidar do seu dinheiro:

- 1 Priorize as despesas básicas, como saúde, moradia, educação e lazer.
- 2 Registre todos os gastos, pois isso pode ajudar a diminuir ou eliminar supérfluos.
- 3 Estabeleça metas claras e reais para alcançar um objetivo.
- 4 Cuidado com os pequenos gastos que, somados, podem se tornar vilões do orçamento.
- 5 Poupe sempre: o que sobrou no fim do mês ou o extra que não esperava.
- 6 Procure condições mais favoráveis para negociar as dívidas.
- 7 Pense no futuro hoje e faça uma reserva para sua segurança financeira.
- 8 Use o cartão de crédito com cautela e sempre opte pelo pagamento total da fatura, pois os juros aplicados são os mais altos do mercado.
- 9 Procure manter um estilo de vida dentro de suas possibilidades.
- 10 Reserve um valor para emergências equivalente a, no mínimo, seis meses de despesas.

Livros sobre o assunto

Pai rico: o poder da educação financeira
Robert Kyjowski (Editora Campus)

Seu futuro: educação financeira e atitudes para conquistar sua independência
José Pio Martins (Editora Fundamento)

Educação financeira na família: como falar de dinheiro com as crianças
Ceneide Maria de Oliveira Cervenky (Editora Roca)

Dez bons conselhos de meu pai
Gustavo Cerbasi (Editora Fontanar)

Sites especializados

www.meubolsoemdia.com.br
www.brasil.gov.br/economia
www.controlefinanceiropeessoal.com.br
www.minhaseconomias.com.br



Euler Hermes Seguros de Crédito S.A.
Av. Paulista, 2421 - 3º andar - Jardim Paulista
CEP 01311-300 - São Paulo - SP
Tel.: (55 11) 3065-2260
www.eulerhermes.com.br

A company of Allianz 

Expediente

O jornal Insight é uma publicação gratuita da Euler Hermes Seguros de Crédito S.A. cujo conteúdo tem caráter meramente informativo. As informações fornecidas neste exemplar não implicam recomendação de uso nem garantia de sua aplicabilidade por parte da Euler Hermes Seguros de Crédito S.A.

- **Colaboradores Euler Hermes:** Débora Tavares, Fernando Cirelli, Guilherme Perondi, Luciano Mendonça, Marco Varga e Paulo Prado
- **Coordenação geral:** SR2 Comunicação e Eventos
- **Jornalista responsável:** Marcos Fernandes (Mtb 2452/MG)
- **Projeto gráfico, textos e editoração:** Nexis Comunicação
- **Revisão:** Viviane Akemi Uemura
- **Tiragem:** 8.500 exemplares