

## Consultor sugere regular mútuas e cooperativas

Entidades sem fins lucrativos respondem por cerca de 26% do faturamento do mercado segurador global. Na Europa, a participa o chega a 32% e na América do Norte, a 27%. A imediata regulament o de cooperativas, mútuas e associa es de classe, tais como as que comercializam a chamada prote o veicular, que vêm sendo combatidas pela Superint ndncia de Seguros Privados (Susep),   defendida por alguns analistas do mercado.   o caso do consultor Roberto de Castro. Respalado pela experiência acumulada no exterior, grande parte atuando como gerente e coordenador de Planejamento Operacional do IRB Brasil Re, o especialista afirma que em vários países   normal a atua o dessas institui es na atividade de seguros. "Dados da Federa o Internacional de Cooperativas e Mútuas de Seguros revelam que os pr mios auferidos por esse tipo de entidade representam aproximadamente 26% do faturamento do mercado de seguros global. Na Europa essa participa o já chega a 32,3% e, na América do Norte, a 27%", destaca. Roberto de Castro conta que, pela legisla o em vigor no Brasil,   "ponto pacífico" que as cooperativas que vendem a prote o veicular são ilegais. Contudo, ele comenta que tais cooperativas se formaram objetivando prover cobertura securitária aos proprietários de veículos que, por razões distintas, não obt m no mercado segurador formal. Limita o Com esse propósito, essas entidades existem, segundo ele, porque há uma grande demanda por coberturas securitárias que não   atendida pelo mercado segurador brasileiro formal. Um dos fatores que contribuem para o não-atendimento dessa demanda, na avalia o do consultor,   a forma de constitui o de uma empresa de seguros no Brasil, regida pelo Decreto-Lei 73/66, que são prevê sociedade an nima. Ele lembra que as cooperativas criadas para tal fim são limitadas aos ramos agrícola, saúde e acidentes de trabalho, este último monopólio estatal. Até 1966 as mútuas e cooperativas também podiam se constituir como seguradora, como acontece até hoje em muitas na es. As mútuas e cooperativas de seguros, na avalia o do consultor, podem contribuir para atender a demanda reprimida, em especial, na aferi o do preço da cobertura, porque não têm a necessidade de remunerar o capital do acionista. O consultor argumenta ainda que as mútuas e cooperativas de seguros têm mais flexibilidade em congregar aqueles que necessitam de cobertura securitária que nem sempre as seguradoras constituídas por a es estão dispostas a fornecer ao mercado. Na visão de Roberto de Castro,   fundamental rever essa forma exclusiva de operar seguros no País. Nesse contexto, ele sugere que se olhe para os principais mercados seguradores mundiais, em que convivem de maneira harmoniosa as distintas formas de constitui o de uma entidade provedora de cobertura securitária.

Normal 0 false false false EN-US X-NONE X-NONE

Acesse o site da Revista Cobertura, e fique por dentro de tudo sobre seguros no portal de seguros, com novas informa es atualizadas de hora - em - hora. &nbsp;

## Sobre o Autor

Agora você vai conhecer um pouco mais sobre a Cobertura Editora. Uma empresa que há 19 anos presta serviços editoriais e promove eventos voltados para o setor de seguros.

Source: <http://www.artigopt.com>