



Entidade das cias. de Seguros Internacionais chega para o diálogo e para fomentar a cultura do seguro

A **Associação Brasileira das Companhias de Seguros Internacionais** nasceu com objetivos e pilares de trabalho claros, além de ser um canal de diálogo com a sociedade. Os objetivos são congregar e representar as seguradoras internacionais presentes no Brasil, e a partir disso opugnar pelo fortalecimento do mercado, pela defesa do livre mercado e da competitividade, e defender, junto a organizações, associações e órgãos públicos, os legítimos interesses de seus associados. Isso dado às peculiaridades do caráter internacional de sua atuação.

Nos últimos anos o Brasil vê um aumento de companhias estrangeiras em seu mercado. Hoje, 35% do setor é de empresas internacionais. O mercado brasileiro passou, nos últimos dois anos, de um mercado interessante para um mercado priorita-

rio para os grandes grupos internacionais.

A associação já possui agenda de reuniões e estamos acompanhando agora, especificamente, as resoluções do CNSP, a 225 e a 232. Porque são resoluções, a nosso ver, que afetam de maneira específica as companhias internacionais, assim como a questão do resseguro.

Lembremos que o grande atrativo do Brasil é a pujança do seu mercado interno: o grande potencial de consumo que o país representa. São quase 40 milhões de pessoas advindas das classes D e E, adquirentes de imóveis, utensílios, linha branca, viagens, seguro de vida, seguro saúde etc. Outro pilar é o investimento em infraestrutura. Além disso, há o setor de energia, mais especificamente os investimentos no pré-sal.

E claro, os investimentos nos próximos anos advindos da Copa do Mundo e dos Jogos Olímpicos. Eles já representam uma demanda grande, não propriamente na parte de eventos, mas seguros na garantia de obrigações, riscos de engenharia, levando-se em consideração todas essas obras e na parte de energia também, além de seguros ligados à exploração de petróleo.

E isso porque nem falamos de automóveis. Só a HDI tem quase 1,5 milhão de veículos segurados. Lembro que, no Brasil, o índice de habitantes por carro está em torno de 6,5 habitantes. Em países como México e Argentina estão na faixa de 4,5 a 4,7 habitantes por veículo. Na União Européia e EUA o índice é de quase um para um.

Se o Brasil passar de 6,5 para 4,5 já apresentará um aumento expressivo para a frota brasileira. Estamos falando de um crescimento na ordem de 63%, sem contar os caminhões e similares. Acreditamos que esse patamar de 4,5 será atingido ao longo de dez anos, já que estamos caminhando nessa direção.

Finalizo falando sempre sobre a cultura do seguro no país. É um fator que está diretamente relacionado ao nível de educação. A população com o melhor nível de educação possui melhor entendimento sobre o mercado de seguros. O fator renda é importante, mas para a cultura do seguro a educação é tão ou mais importante do que isso.

*João Francisco Borges da Costa,
presidente da HDI Seguros.*



Inclusão desde a baixa renda até o D&O para o alto executivo

2



Enchentes: enfim, a abertura de um ponto de escoamento

4



Bons ventos para o mercado de seguros no Brasil

5

Inclusão desde a baixa renda até o D&O para o alto executivo



Bom dia Dra. Como o seguro pode crescer como cresce o varejo, por exemplo?

Patrícia Godoy: Bom dia. Creio que no Brasil ainda não temos a cultura do seguro. E o segu-

ro é uma instituição fundamental para o crescimento do país. É um instrumento de estabilidade social e, dando estabilidade, a economia toda cresce, porque as pessoas investem mais. O seguro é fundamental para uma sociedade crescer.

E uma coisa puxa a outra. O crescimento que o Brasil está tendo hoje puxa também para a contratação maior de seguros, tipos mais diversos de seguros. Desde 2007, quando o mercado de resseguro abriu, temos tido cada vez mais produtos de seguros no Brasil; cada vez mais seguradoras investindo aqui e trazendo o seu conhecimento de fora, o que ajuda o mercado todo. O que acontece é uma profissionalização do setor.

Antigamente tínhamos poucas pessoas trabalhando nisso. Hoje, há cada vez mais pessoas; temos gente cada

vez mais capacitada trabalhando no setor de seguros. Brasileiros que estavam fora, trabalhando em seguradoras em outros países, voltaram para cá para trazer conhecimento. Uma

coisa acaba puxando a outra e, sem dúvida, quanto mais o mercado se unir e trabalhar corretamente, mais faremos crescer o mercado.

Como se leva a cultura do seguro à comunidade?

Creio que temos uma figura crucial que é o intermediário: o corretor de seguros. A figura do corretor é importante para este crescimento, pois o corretor é a pessoa que traduz o “segurês”, que é uma linguagem toda diferente. Ele traduz para o consumidor comum, para as pessoas de outras áreas, então o corretor é uma figura muito importante nesta cultura do seguro.

Além disso, existem várias iniciativas, como, por exemplo, o programa do Sindicato de São Paulo chamado Educar para Proteger - este é o slogan - que é um programa que tenta levar a cultura dos seguros às escolas, às comunidades.

Temos também uma iniciativa muito bonita da CNSeg no Morro Santa Marta, lá no Rio de Janeiro. É uma iniciativa de fazer as pessoas da comunidade carente promoverem a cultura do seguro lá dentro.

São pessoas da comunidade que acabam vendendo produtos, como, por exemplo, o auxílio funerário. Essa é uma cobertura fundamental para pessoas de baixa renda porque, quando alguém da família falece, as pessoas querem dar um enterro digno. Esse tipo de identificação das necessidades só uma pessoa da comunidade mesmo pode fazer, e essas várias iniciativas são muito importantes.

É preciso refazer esta lição de casa sempre...

Sempre, e, mais do que isso, é aquela história de como que um escritório de advocacia, por exemplo, faz a sua propaganda. O escritório de advocacia não pode fazer propaganda na mí-

INFORMATIVO



Responsável: Paulo Fernando Cardoso Simões
www.minhoto.com.br PABX & FAX 55 (11) 5549-5333

Sócios

Homero Stabeline Minhoto
Paulo André Corrêa Minhoto
Paulo Henrique Corrêa Minhoto
Ana Paula Corrêa Minhoto

Jornalistas Responsáveis
Juan Velásquez e Simone Andrade
Fotos: Divulgação
Coordenação Editorial
Oficina do Texto
Assessoria de Comunicação
www.oficinadotexto.net

Contatos, críticas, sugestões e contribuições pelo e-mail: informativo@minhoto.com.br - www.minhoto.com.br

dia. Então como eles fazem propaganda? Fazendo um trabalho excelente e no boca a boca.

Com o seguro é a mesma coisa. Quando que uma pessoa fala bem de uma seguradora? Quando é bem atendido, quando recebe o que contratou...

Se o intermediário e a seguradora fizeram um trabalho correto, explicaram exatamente quais são as coberturas que estão sendo contratadas, a pessoa sabe o que esperar no momento do sinistro, e a seguradora honra o sinistro quando está coberto.

Isso é fundamental na cultura dos seguros. A gente sabe que houve um problema muito sério no passado, quando havia a inflação galopante, e isso graças a Deus o Brasil deixou de lado. Naquela época o seguro não ia para frente.

Não ia para frente por quê? Porque quando a pessoa recebia indenização, o dinheiro não valia mais nada. A estabilidade econômica também é fundamental para o aumento da cultura de seguros. No passado não tinha a correção automática das apólices. O seguro demorou a deslanchar por causa da instabilidade econômica. Depois do Plano Real, o seguro só tem crescido.

Hoje estamos em 3,6% do PIB (Produto Interno Bruto). Logo, devemos chegar em 6%. Nos mercados desenvolvidos chega-se a 10%.

O setor deve quase dobrar sua participação no PIB . Esse novo público vem de que parte da sociedade?

Necessariamente os seguros vão crescer mais do que a economia – pelo menos é isso que imaginamos e esperamos. Eu acho que quanto mais tipos de seguros tivermos, mais cresceremos. São várias coisas importantes: aumento da cultura de seguros, aumento da disponibilidade de seguros para as pessoas contratarem...

O papel do intermediário é muito importante. Ele divulga a contratação de seguros e explica exatamente qual é a necessidade. Entendemos que este mercado vai crescer naturalmente. Não é que ele vai crescer vendendo mais seguros desnecessários. É o contrário: vai vender mais produtos necessários, nos quais as pessoas enxergam o valor, porque só enxergando o valor é que o cliente vai renovar.

São necessários mais novos produtos do que novos mercados. Por exemplo: o Directors & Officers, um seguro de responsabilidade civil para administradores de empresas. Este é um seguro que tem crescido muito e não era vendido no passado. É um seguro que cobre falhas dos administradores, importante para a segurança da pessoa física. Pois falhas acontecem. As empresas contratam este seguro também pensando em todos os terceiros que podem ser prejudicados com essas falhas.

No seguro ambiental é a mesma coisa: o seguro serve para promover uma reparação ambiental.

Há uma geração de executivos jovens no país que ainda não conhece a necessidade de seguro, como o D&O. Como ocorre a tropicalização desses produtos?

A cultura do país deve sempre estar refletida nos produtos quando trazemos produtos de fora. Muitas empresas faziam apenas uma tradução dos clausulados e colocavam no Brasil. Isso não é eficiente.

E por quê? Porque abre brechas para discussões judiciais. As apólices precisam ser, por causa da legislação local, até mais claras do que nos mercados de fora, por causa dos tipos

de discussão que temos nos tribunais daqui.

Há produtos diferentes para regiões diferentes dentro de um país como o Brasil?

Não, mas há produtos diferentes para necessidades sociais diferentes. Vemos agora um “boom” da venda do que se chama de microsseguros, que na verdade são ainda apenas seguros de valor baixo, como o seguro prestamista.

São seguros de valor bem baixo, mas que hoje atendem a necessidade da população de baixa renda que está se promovendo socialmente.

Que tipos de produtos ainda têm espaço para crescer em portfólio no país?

Com certeza os de responsabilidade civil. Até pouco tempo não se pensava nisso. Se assegurar financeiramente sobre responsabilidade perante outros. Copiamos outros mercados também no crescimento das indenizações.

A sociedade e a indústria, que cresce muito no Nordeste e no Norte, precisarão cada vez mais de seguros de responsabilidade civil.

*Patrícia Godoy Oliveira,
diretora jurídica da ACE Seguradora.*



Enchentes: enfim, a abertura de um ponto de escoamento



nhas, decorrente do crescente volume de sinistralidade.

Esses terríveis alagamentos sempre ocorrem nos mesmos locais, o que demonstra a falta de investimento público com obras de escoamento e limpeza, necessárias para a solução do problema, que tanto castiga nossas cidades.

Infelizmente, o Judiciário, num primeiro momento, quando do início dessas enchentes, entendeu que tais ocorrências eram decorrentes simplesmente de fenômenos da natureza, face o grande volume de chuvas, o que caracterizaria a excludente por força maior, eximindo o órgão público de responsabilidade sobre a questão.

Felizmente, recentemente, tal entendimento foi revisto, com uma decisão do Colégio Recursal de São Paulo, que condenou a

É de conhecimento público que, nos meses do verão, as grandes cidades sofrem com as enchentes decorrentes do excesso de chuvas, o que causa à sociedade enorme prejuízo, transtornos e perdas imensuráveis.

E para as companhias de seguros não é diferente, pois pagam milhares de indenizações aos seus segurados, vítimas dessa verdadeira calamidade pública. Os ramos mais atingidos são os de automóvel e o residencial.

Infelizmente, quer pelas mudanças climáticas globais, quer pelo descaso de nossas autoridades, esse caos só vem crescendo ano a ano.

O impacto desta situação é tão grande a ponto de gerar aumento na taxa do prêmio de seguro na ordem de 5% nas compa-

Prefeitura de São Paulo a pagar indenização por dano material a um sargento reformado da Polícia Militar que teve seu carro danificado por um alagamento na Lapa, zona oeste da cidade. A decisão do Colegiado foi divulgada pelo Tribunal de Justiça de São Paulo.

No processo em questão, o relator designado, o Excelentíssimo Doutor Juiz Ronaldo Frigini, reconheceu que a Prefeitura de São Paulo deveria indenizar o munícipe porque a ocorrência de enchentes, sempre nos mesmos pontos da cidade, se tornou comum, valendo transcrever parte da fundamentação do acórdão: "Em verdade, são conhecidos os problemas ocorridos nesta capital na época de chuva. Ano a ano, autoridades comparecem em veículos de comunicação anunciando mais investimentos a serem feitos para escoamento das águas.

Todavia, a cada época chuvosa o que se verifica é que a situação continua a mesma, de modo a não ser possível colocar sob os ombros do particular a obrigação de demonstrar que, naquele local onde o fato aconteceu, a administração deixou de atuar preventivamente".

Ainda em sua decisão, destacou-se: "o simples fato de ter ocasionado alagamento de larga proporção, em local de grande movimento, é demonstração clara de que não houve a devida atenção do poder público para o problema tanto de escoamento das águas pluviais como do trânsito que se verifica nas vias públicas". Destaque-se que tal mudança de entendimento iniciou-se no tribunal paulista em 2007, firmando-se a cada dia, inclusive, com outro julgado muito favorável. Uma companhia de seguros obteve êxito no ressarcimento dos valores despendidos com a indenização de seu segurado, cujo sinistro se deu em famoso alagamento na capital de São Paulo, que foi veiculado pelos meios de comunicação, ocorrido no túnel do Vale do Anhangabaú. Ora, tais decisões, além de fazer a devida justiça que toda a sociedade almeja, abrem precedentes para que as companhias seguradoras possam, finalmente, ver-se ressarcidas dos milhões de prejuízos pagos aos seus segurados, ano a ano, que em mesma situação tiveram perdas materiais causadas pelas enchentes.

Obviamente que um processo contra a Fazenda é lento, já que a forma de execução ocorre por meio de precatório, que deve ser incluído no orçamento do Estado.

Todavia, não se pode esquecer que, apesar da demora, há possibilidade de redução dos enormes prejuízos sofridos, e os valores devidos têm a incidência de correção.

Enfim, como se vê, finalmente há uma opção para que as companhias de seguros possam reduzir seus enormes prejuízos com as enchentes.

*Fernando Rebelo,
advogado especialista em seguros da
Minhoto Advogados Associados.*

Bons ventos para o mercado de seguros no Brasil

A economia brasileira vem crescendo de maneira contínua nos últimos anos. Nossa moeda está mais forte, o número de empregos formais tem aumentado e os investimentos no país crescem a cada dia. Com os eventos esportivos que serão sediados pelo Brasil - Copa do Mundo em 2014 e Olimpíadas em 2016 -, em conjunto com a realização de grandes obras de infraestrutura, nossa economia seguirá aquecida nos próximos anos.

Somente para os dois maiores eventos esportivos do mundo, estima-se que o Brasil invista mais de R\$ 130 bilhões entre obras de infraestrutura, reforma, modernização e construção de estádios e urbanização. Estes grandes eventos já são sinônimos de geração de milhares de empregos formais. Somasse, ainda, a exploração da camada pré-sal, o programa Minha Casa, Minha Vida e o PAC (Programa de Aceleração do Crescimento), que tem investimento previsto de R\$ 955 bilhões de 2011 a 2014. Todas estas iniciativas também vão garantir um cenário econômico em constante crescimento.

Essas realizações, além de contribuírem para o aumento da representatividade do Brasil no mundo e para a melhoria do coti-

diano da população, representam grandes oportunidades para o mercado segurador, que, dia após dia, busca se especializar nos mais diversos segmentos. Atualmente, os clientes estão mais exigentes e bem informados e, justamente por este motivo, procuram por soluções de qualidade.

Grandes obras simbolizam também grandes riscos, o que leva as incorporadoras a contratar seguros para seus empreendimentos. As modalidades são as mais variadas: seguro de garantia do concorrente, para eventuais diferenças de preços entre empresas concorrentes; de performance, para cumprimento de cronograma da obra; de engenharia, que oferece proteção para as construções, ampliações e reformas, além da instalação e/ou montagem de equipamentos, cobrindo inclusive os eventuais danos causados a terceiros (Responsabilidade Civil Obras).

As companhias que oferecem o maior número de modalidades e, ao mesmo tempo, são especialistas em todas elas, têm grandes chances de se destacar neste cenário de mudanças e muitas oportunidades. Investir em novos produtos e em processos eficientes é essencial para garantir um atendimento de qualidade às grandes incorporadoras, responsáveis por todas as obras que, em parte, já estão sendo realizadas.

Neste processo, é importante também ressaltar que os corretores desempenham um papel fundamental para a ampliação das carteiras de seguros em todo o Brasil. São eles, em conjunto com as assessorias, os responsáveis por identificar as necessidades dos clientes e oferecer os produtos e serviços mais adequados para cada um. Por esse motivo, é essencial também que seguradoras, corretores e assessorias atuem com os objetivos alinhados e mantenham um relacionamento de qualidade entre si, sempre com a intenção de oferecer as melhores soluções para o mercado brasileiro.

*Felipe Smith,
diretor técnico corporate
da seguradora Tokio Marine.*



“As companhias que oferecem o maior número de modalidades e, ao mesmo tempo, são especialistas em todas elas, têm grandes chances de se destacar neste cenário de mudanças e muitas oportunidades.”

Jurisprudência

Diferentemente das edições anteriores, nesta seção apresentados julgados de matérias diversas, justamente porque todas são interessantes e recentes, merecendo ampla divulgação no mercado.

O primeiro destacado trata do prazo prescricional de ação proposta pelo segurado visando à restituição dos prêmios pagos, além de indenização por danos morais, em razão de apólice de seguro de vida em grupo não renovada por deliberação da seguradora:

“CIVIL. SEGURO DE VIDA. NÃO RENOVACÃO DE CONTRATO DE SEGURO DE VIDA EM GRUPO POR DELIBERAÇÃO DA SEGURADORA. AÇÃO DE INDENIZAÇÃO POR DANOS MORAIS E RESTITUIÇÃO DE PRÊMIOS. PRESCRIÇÃO ANUA. CC ANTERIOR, ART. 178, PARÁGRAFO 6º, II; CC ATUAL, ART. 206, PARÁGRAFO 1º, II. SÚMULA N. 101-STJ. I. Prescreve em um ano a ação que postula indenização por danos morais e restituição de prêmios pagos pelo segurado participante de apólice de seguro de vida em grupo cujo contrato não foi renovado, por vontade da seguradora, ao término do prazo. II. Recurso especial conhecido e provido. Ação extinta, com julgamento do mérito, nos termos do art. 269, IV, do CPC.” (STJ - REsp 759.221/PB, Rel. Ministro ALDIR PASSARINHO JUNIOR, QUARTURMA, julgado em 12/04/2011, DJe 18/05/2011)

Felizmente, decidiu-se pelo prazo anual, mesmo não sendo objeto da ação a indenização securitária.

O segundo julgado também é proveniente do Superior Tribunal de Justiça e merece especial destaque a aceitação, como meio de prova, de um contrato em língua estrangeira sem

tradução, que demonstra a venda do veículo no Paraguai quatro dias antes do alegado furto:

“RECURSO ESPECIAL. SEGURO DE AUTOMÓVEL. FRAUDE. INSTRUMENTO DE COMPRA E VENDA FIRMADO E REGISTRADO NO PARAGUAI QUATRO DIAS ANTES DO FURTO DO VEÍCULO. AUSÊNCIA DE TRADUÇÃO E DE REGISTRO NO BRASIL. POSSIBILIDADE DE UTILIZAÇÃO COMO MEIO DE PROVA. I - Reconhecimento, pelo Tribunal de origem, da prática do chamado “golpe do seguro”, em que o segurado comunica à seguradora o furto de seu veículo, quando, na realidade, este já fora negociado com terceiros, que o transportam normalmente para outro país. II - Utilização, para este reconhecimento, de instrumento contratual, redigido em espanhol, de compra e venda do veículo segurado, firmado e registrado por terceiros, no Paraguai, quatro dias antes do furto noticiado. III - Rejeição das alegações relativas aos arts. 215 do CC/02, 757 do CC/02, 389 do CPC e 364 do CPC. IV - Como a ausência de tradução do instrumento de compra e venda, redigido em espanhol, contendo informações simples, não comprometeu a sua compreensão pelo juiz e pelas partes, possibilidade de interpretação teleológica, superando-se os óbices formais, das regras dos arts. 157 do CPC e 224 do CC/02. V - Precedentes específicos deste Superior Tribunal de Justiça. VI - A exigência de registro de que trata os arts. 129, §6º, e 148 da Lei 6.015/73, constitui condição para a eficácia das obrigações objeto do documento estrangeiro, e não para a sua utilização como meio de prova. VII - Inteligência do art. 131 do CPC, que positi-

va o princípio do livre convencimento motivado. VIII - Recurso especial não provido.” (STJ - REsp 924.992/PR, Rel. Ministro PAULO DE TARSO SANSEVERINO, TERCEIRA TURMA, julgado em 19/05/2011, DJe 26/05/2011)

Por fim, o último julgado é do Tribunal de Justiça de São Paulo e declarou a validade de cláusula contratual que exclui, no seguro residencial, danos provenientes de vendaval, além de trazer interessantes argumentos sobre a interpretação do Código de Defesa do Consumidor:

“Cobrança de seguro residencial – Procedente – Cláusula expressa que exclui danos decorrentes de vendaval – Possibilidade – Termos do contrato e condições gerais que eram, ou deveriam ser do amplo conhecimento do autor, em razão de sua condição como parte no contrato – Autor que é representante de comerciantes varejistas de importante cidade paulista, não lhe sendo dado comparar a simples consumidor – Regras de experiência e qualidade da pessoa jurídica do autor, que pressupõe ter conhecimento dos termos do contrato e condições gerais avançadas – Ademais, não se insurgindo no tempo oportuno, têm-se como aceitas as condições do contrato, devendo responder por sua incúria – Precedentes jurisprudenciais e doutrinário – Ação improcedente – Recurso provido.” (TJ-SP Apelação Cível nº 0023805-75.2006, relator: Desembargador Fábio Quadros, 4ª Câmara de Direito Privado, julgado em 26/05/2011)

Tais decisões, sem dúvida, são animadoras, especialmente pela interpretação, menos frequente, favorável ao segurado.

Principais normas da Susep e legislação relacionada ao seguro

Resolução CNSP nº 232, de 25/03/2011 - Impondo limite de transferência do prêmio que o segurador ou o ressegurador local estão submetidos para empresas ligadas ou pertencentes ao mesmo conglomerado financeiro sediadas no exterior, acrescenta os §§ 4º, 5º, 6º, 7º e 8º ao art. 14 e parágrafo único ao art. 15 da Resolução CNSP nº 168, de 17 de dezembro de 2007, e revoga a Resolução nº 224, de 6 de dezembro de 2010. Publicação: 28/03/2011 - Vigência: 31/03/2011

Resolução CNSP nº 233, de 1/04/2011 - Dispõe sobre as condições de constituição, organização, funcionamento e extinção de entidades autorreguladoras do mercado de corretagem de seguros, resseguros, de capitalização e de previdência complementar aberta, na condição de auxiliares da SUSEP, e dá outras providências. Publicação e vigência: 04/04/2011

Circular Susep nº 420, de 15/03/2011 - Altera a Circular SUSEP nº 376, de 25/11/2008, que regula a operacionalização, a emissão de autorizações e a fis-

calização das operações de distribuição gratuita de prêmios mediante sorteio, vinculadas à doação de títulos de capitalização ou à cessão de direitos sobre os sorteios inerentes aos títulos de capitalização. Publicação e vigência: 16/03/2011

Circular Susep nº 421, de 1/04/2011 - Estabelece as regras básicas para a comercialização do Seguro de Responsabilidade Civil do Operador de Transporte Multimodal - Cargas (RCOTM-C) e disponibiliza, no endereço eletrônico da SUSEP, as condições contratuais do Plano Padronizado deste seguro. Publicação e vigência: 4/04/2011

Circular Susep nº 422, de 1/04/2011 - Estabelece as regras básicas para a comercialização do Seguro de Responsabilidade Civil do Transportador Rodoviário por Desaparecimento de Carga (RCF-DC), e disponibiliza, no endereço eletrônico da SUSEP, as condições contratuais do Plano Padronizado deste seguro. Publicação e vigência: 4/04/2011

Circular Susep nº 423, de 29/04/2011 - Altera a Circular SUSEP nº 320, de 2 de março de 2006, que trata da concessão de assistência financeira (empréstimo), pelas entidades abertas de previdência privada complementar e sociedades seguradoras, a participante de plano de benefícios de previdência complementar aberta e a segurado de seguro de pessoas, bem como sobre a atuação dessas empresas, no País, como correspondentes de instituições financeiras. Publicação e vigência: 2/05/2011

Circular Susep nº 424, de 29/04/2011 - Dispõe sobre as alterações das Normas Contábeis a serem observadas pelas entidades abertas de previdência complementar, sociedades de capitalização, sociedades seguradoras e resseguradores locais, instituídas pela Resolução CNSP nº 86, de 3 de setembro de 2002. Publicação e vigência: 2/05/2011, produzindo efeitos relativamente aos procedimentos contábeis, a partir de 1º de janeiro de 2011.

*publicadas entre 11 de março de 2011 e 10 de junho de 2011