

**ATA DE REUNIÃO DA COMISSÃO CONTÁBIL DA SUSEP (CCS)**

**28/janeiro/2014 (INÍCIO – 10h, TÉRMINO – 12h00)**

**PARTICIPANTES:**

**Susep**

Carolina Lins e Mello Pereira

Danilo Cláudio da Silva (Diretor da DITEC)

Diogo Abranches de Albuquerque

Gabriel Almeida Caldas (Coodenador da Coaso)

Marcela M. Dutra Lemos

Maurício Martins Martinez (Chefe da Diref)

Roberto Suarez Seabra (Coordenador substituto da CGSOA)

Rodrigo da Silva Santos Curvello

Thiago Pedra Signorelli

**Fenseg**

Jorge de Oliveira Júnior

**Cnseg**

Laênio Pereira dos Santos

Luiz Pereira de Souza

**Ibracon**

Carlos Munhoz

Roberto Paulo Kenedi

## **ABERTURA**

A reunião foi aberta pelo Coordenador da Coaso que, após as boas vindas aos presentes, iniciou os trabalhos de acordo com os tópicos abaixo.

### **1. ASSUNTOS EM DISCUSSÃO**

#### **1.1. Definição do Conceito do Custo de Aquisição, dos Custos que Podem Ser Diferidos e da Pertinência quanto à Classificação como Ativo Intangível**

O Coordenador da Coaso informou que houve uma discussão interna preliminar a respeito do material enviado pela CNSeg, o qual continha algumas propostas de custos que poderiam ser enquadrados no conceito de Custo de Aquisição Diferido.

A partir de então, passou-se a discutir um a um os itens citados na proposta submetida pela CNSeg, a saber:

##### **a) Valores pagos para acesso a pontos de vendas (ex: exclusividade de balcão)**

Os representantes iniciaram as discussões buscando entender a natureza e o significado desta proposta. O representante da CNSeg informou que a pessoa que elaborou a lista não pode estar presente na reunião para explicar detalhadamente os pontos propostos, mas que, em seu entendimento, seriam valores pagos para a obtenção de canais de venda especiais/exclusivos, e que não estariam relacionados diretamente a uma apólice. O representante do Ibracon, por sua vez, questionou se os citados custos não deveriam ser classificados como intangível, porque se assim o fossem, já seriam diferidos (amortizados). O Coordenador da Coaso enfatizou a questão da avaliação da adequada classificação destes custos: como intangível ou como custo de aquisição diferido. Frisou, também, que, caso fosse entendido como intangível, causaria impactos no cálculo do PLA, dado que os ativos intangíveis são deduções previstas na norma vigente.

##### **b) Despesas com telemarketing ativo relacionadas à aquisição de novos clientes**

O Coordenador da Coaso ponderou sobre a complexidade de se apurar o quanto do esforço com telemarketing foi convertido na obtenção de novas apólices. Ressaltou-se que, de acordo com as regras do FASB (ASU 2010-26),

as companhias só poderiam diferir custos associados a negócios efetivados com sucesso. A partir daí, discutiu-se a necessidade do estabelecimento de uma taxa de efetividade dos custos com vendas, que cada companhia teria que calcular com suas métricas e estudo próprio, para que pudesse ser determinado o montante daqueles custos suscetíveis de serem ativados e diferidos.

**c) Custos com propaganda, marketing e ações comerciais**

O Coordenador da Coaso novamente destacou que há dificuldade de se apurar a efetividade da propaganda, atribuindo-a a um crescimento de vendas, por exemplo. O representante do Ibracon frisou que, em se tratando de uma propaganda institucional, com o objetivo de reforçar a marca de uma seguradora, este custo não seria diferível. Caso a propaganda fosse diretamente relacionada à venda e, se isso pudesse ser comprovado, haveria a possibilidade de diferimento até o limite da taxa de efetividade.

**d) Assessoria e intermediário de seguro**

O representante da CNSeg esclareceu que as empresas de assessoria e intermediação de seguro são empresas que capturam e congregam corretoras pequenas ou corretores pessoas físicas, propiciando-lhes infraestrutura para a execução de seus trabalhos. A forma de remuneração dessas assessorias pode variar de acordo com o contrato. Caso a remuneração seja uma parcela da comissão paga aos corretores, a natureza desse custo para a seguradora seria a mesma de uma comissão. Caso haja pagamento de um valor fixo, caberia a possibilidade do estudo de uma taxa de efetividade.

**e) Custos com parceria de exclusividade de vendas (ex: empresas de seguros de auto com montadora)**

O representante do Ibracon pontuou, e foi acompanhado pelos demais participantes, que se o pagamento for único e antecipado, este caso se assemelha ao relatado no item “a”. Caso os pagamentos guardem relação com as vendas efetuadas, este caso se aproxima do relatado no item “d”.

**f) Custos de emissão e envio de apólices (emissão de cartões de PVC ou similares para o segurado, livro com as condições gerais, adesivo e correios, remuneração da equipe de emissão de apólices)**

Os representantes da Susep informaram que os gastos com emissão de cartões de PVC ou similares para o segurado, livro com as condições gerais, adesivos e correios enquadram-se como custos iniciais de contratação e não como custos de aquisição diferidos.

**g) Remuneração da equipe de subscrição de riscos**

Os representantes da Susep entenderam que seria difícil mensurar a taxa de efetividade dos custos com equipes de subscrição e de emissão de apólices, além de eventualmente ser preciso segregar o tempo de trabalho gasto pelas equipes nos esforços de aquisição de novos negócios do tempo dedicado a outras tarefas diferentes deste fim. Foi ressaltada a necessidade de apreciação sobre o custo/benefício desse esforço de controle frente à relevância dos saldos envolvidos.

**h) Comissionamento da equipe de vendas em função do atingimento de metas**

Um representante da Susep ponderou que se os bônus pelo atingimento de metas forem pagos ao final de um ano, por exemplo, o diferimento deste custo com bônus não estaria corretamente confrontado com o reconhecimento das receitas das apólices que foram vendidas ao longo daquele ano. Afinal, o custo com o bônus estaria vinculado à receita de diversas apólices em diversos estágios de apropriação, o que demandaria um controle extremamente sofisticado para que houvesse a adequada confrontação. Da mesma forma, na confrontação de receitas com custos deveria ser avaliado se os bônus serão pagos em periodicidades diferentes (mensal, trimestral, semestral). Diante disso, novamente levantou-se a reflexão sobre o custo/benefício desse esforço de controle frente a relevância dos saldos envolvidos. Por fim, os representantes da Susep chegaram à conclusão de que parte desses custos é passível de diferimento, desde que comprovada a existência de vínculo direto com as vendas e observando-se a confrontação da parcela dos custos com as receitas ainda não reconhecidas.

- i) **Custos de consulta (custos pontuais com consultas que as seguradoras eventualmente façam a instituições como SERASA (verificação de crédito) e sistemas para verificação da situação de automóveis junto ao sistema do DETRAN)**

Os representantes da Susep informaram que estes tipos de gastos com consultas enquadram-se como custos iniciais de contratação e não como custos de aquisição diferidos.

Ao final das discussões, o Diretor Técnico propôs que as empresas do mercado avaliem se os benefícios possivelmente obtidos com a flexibilização dos gastos elegíveis a Custo de Aquisição Diferido serão superiores aos custos de implementação dos controles necessários, uma vez que o diferimento se tornaria obrigatório para as supervisionadas que incorressem nos custos eleitos.

## **2. Próxima Reunião:**

### **2.1. Agendamento**

#### **Reunião da Comissão Contábil**

**Data:** 02/04/2014

**Hora:** 10 h

**Local:** Av. Presidente Vargas, 730 – 10º andar – Centro – Rio de Janeiro – RJ