

BOLETIM INFORMATIVO

SESI

*Sindicato das Empresas
de Seguros Privados e de Capitalização
no Estado de São Paulo*

ANO XXI

São Paulo, 29 de julho de 1988

Nº 486

Ao lançar o Programa Nacional de Segurança no Trânsito, o Presidente da República alterou dispositivos do Código Nacional de Trânsito, através do Decreto - Lei nº 2.448, de 21 de julho de 1988, publicado no Diário Oficial da União do dia subsequente. O Programa Nacional de Segurança no Trânsito reúne uma série de medidas que visam a redução do número de acidentes e infrações nas estradas. Tais medidas motivaram a expedição do Decreto nº 96.389, de 21 de julho de 1988, que instituiu o ano de 1989 como o "Ano Brasileiro de Segurança no Trânsito", cujo texto reproduzimos, na íntegra, na seção Poder Executivo desta edição, juntamente com o Decreto - Lei nº 2.448/88.

O Presidente da República assinou o Decreto - Lei nº 2.449, de 21 de julho de 1988, publicado no Diário Oficial da União do dia seguinte, permitindo às sociedades seguradoras, no cálculo do PIS - Programa de Integração Social, as exclusões e deduções da receita operacional bruta, explicitadas no referido diploma legal.

E esclarecendo consulta de empresa associada, sobre riscos acessórios e coberturas especiais no seguro incêndio, a Comissão de Seguros Incêndio deste Sindicato aprovou por unanimidade relatório e conclusões elaboradas por um de seus membros. Dado a importância da matéria envolvida, publicamos na seção Departamento Técnico de Seguros, na íntegra, o citado relatório, bem como as questões formuladas pela consulente.

O Clube da Bolinha de São Paulo completa 40 anos de existência em 1988. Fundado em 30 de agosto de 1948, com a finalidade de enaltecer, no meio segurador paulista, os sentimentos de cordialidade e confraternização dos seus membros, e com esse propósito tem contribuído para o desenvolvimento e aprimoramento da atividade seguradora neste Estado. No próximo dia 30 de agosto os associados do Clube, de São Paulo, e de outros Estados, autoridades representativas e oficiais do setor estarão comemorando a festiva data.

Sob o título "Marketing Estratégico: Desafio para o Seguro Espanhol", iniciamos com esta edição a publicação em série das conferências apresentadas nas VIII Jornadas de Marketing no Seguro, no total de 20 temas, reunidos em compêndio editado por ICEA - Investigación Cooperativa Entre Entidades Aseguradoras, sediada em Madrid - Espanha, associação de caráter privado e sem finalidade lucrativa.



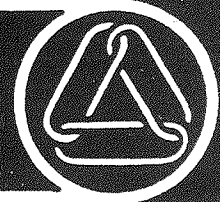
- NOTICIÁRIO** - (1)
Informações gerais
- SETOR SINDICAL DE SEGUROS** - (1)
Informação sobre pagamento de sinistro
- PODER JUDICIÁRIO** - (1-4)
Jurisprudência - Ramo: Transportes Terrestres
- PODER EXECUTIVO** - (1-5)
- Decreto-Lei nº 2.445, de 29.06.88
- Decreto-Lei nº 2.448, de 21.07.88
- Decreto nº 96.389 de 21.07.88
- SISTEMA NACIONAL DE SEGUROS** - (1-12)
SUSEP - Circulares nºs 014,015 e 016/88
I R B - Seguros Indexados
- ENSINO DO SEGURO** - (1-2)
Curso de Segurança Contra Incêndios
- ENTIDADES CULTURAIS E TÉCNICAS** - (1-4)
- Noticiário da Sociedade Brasileira de Ciências do Seguro
- 6º Encontro de Brigadas de Incêndio nas Empresas
- ESTUDOS E OPINIÕES** - (1-2)
Declaração Amigável de Acidente Automóvel
- DIVERSOS** - (1-4)
- Entrevista do Presidente do Sindicato
- Pelo mundo do seguro
- PUBLICAÇÕES LEGAIS** - (1-2)
Diário Oficial da União - Sociedades Seguradoras e de Capitalização
- IMPRENSA** - (1-9)
Reprodução de matéria sobre seguros
- DEPARTAMENTO TÉCNICO DE SEGUROS** - (1-17)
Resoluções de órgãos técnicos
- VIII JORNADAS DE MARKETING NO SEGURO** - (Encarte)



- * Este Sindicato recebeu mensagem via telex da presidência da Fenaseg contendo esclarecimentos resultantes de entendimentos com o Superintendente da Susep, a respeito da PROVISÃO DE RISCOS NÃO EXPIRADOS, a seguir transcritos: "AS SEGURADORAS QUE, EM DECORRÊNCIA DOS ESCLARECIMENTOS CONTIDOS NO PARECER DE ORIENTAÇÃO NR. 01/88, VIEREM A OPTAR PELA UTILIZAÇÃO DA FÓRMULA DE CONSTITUIÇÃO DE PROVISÕES TÉCNICAS PREVISTA NA RESOLUÇÃO CNSP NR. 26/87 E CUJOS SISTEMAS OPERACIONAIS APRESENTEM DIFICULDADE DE ADAPTAÇÃO NO PRAZO PREVISTO PARA EFEITO DE DIVULGAÇÃO DE SUAS DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS DE 30/06/88, PODERÃO ADOTAR OS SEGUINTE PROCEDIMENTOS: 1 - REQUERER A SUSEP A FACULDADE DE UTILIZAR A FÓRMULA PREVISTA NA RESOLUÇÃO 26/87 EM BASES ESTIMATIVAS, EXPLICITANDO OS CRITÉRIOS ADOTADOS E SUAS JUSTIFICATIVAS; 2 - UMA VEZ APROVADO PELA SUSEP O CRITÉRIO PROPOSTO, A COMPANHIA DEVERÁ, NAS DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS DE 30/06/88, EXPLICITAR EM SUAS NOTAS EXPLICATIVAS O CRITÉRIO UTILIZADO; 3 - NO BALANCETE TRIMESTRAL REFERENTE A 30/09/88, DEVERÁ A SOCIEDADE SEGURADORA PROMOVER OS AJUSTES NECESSÁRIOS PARA QUE AS PROVISÕES DE RISCOS NÃO EXPIRADOS REFERENTES A CONTRATOS INDEXADOS REFLITAM EFETIVAMENTE, E NÃO MAIS EM BASES ESTIMATIVAS, A APLICAÇÃO DA FÓRMULA PREVISTA NA RESOLUÇÃO CNSP NR. 26/87".
- * O Ministro da Justiça falando à nação em rede de televisão sobre a violência no trânsito, apresentou os seguintes números: 1 milhão de acidentes de trânsito no país, por ano; cinquenta mil pessoas morrem por ano vitimadas no trânsito; trezentos e cinquenta mil ferem-se, muitas vezes de forma irreversível; os custos estimados com os acidentes sobem a mais de US\$ 1,5 bilhão; a média de idade dos envolvidos nos acidentes é de 33 anos.
- * No dinamismo atual das relações entre segurados e seguradoras, a pressão natural e justa dos primeiros, no sentido de soluções rápidas para as propostas relativas a seguros sem condições e tarifas oficializadas, levou a Fenaseg a propor ao Superintendente da Susep que, na Carteira de Responsabilidade Civil Geral, as seguradoras tenham liberdade e autorização oficial para, dentro dos respectivos limites técnicos, estabelecerem condições e taxas para os seguros que lhes sejam propostos.
- * A Revista CONTACTO, editada por seguradora de Portugal, publicou importante matéria relativa ao seguro automóvel. Tratando-se de assunto de eventual interesse para o mercado segurador nacional, reproduzimos recorte da revista na seção Estudos e Opiniões deste Boletim.
- * A Diretoria do Sindicato está convidando as empresas associadas para apresentação, em seu auditório, de um sistema simplificado, computadorizado, automático de compensação de cosseguros, dia 02.08.88.
- * Nos dias 19, 20 e 21 de setembro de 1988, o ITSEMAP do Brasil promoverá em São Paulo o curso de SEGURANÇA CONTRA INCÊNDIOS, ministrado por técnicos estrangeiros daquela organização, especiais no setor. O curso será realizado no auditório deste Sindicato, obedecendo o programa que reproduzimos em outro local desta edição.
- * A BANERJ Seguros S.A. comunica a mudança das instalações da Sucursal de São Paulo, para a Avenida Angélica, 2491 - Santa Cecília - São Paulo - CEP - 01227, com o telefone 257-0722 e telex nº (11) 36444.
- * SEGURTEC Corretora e Administradora de Seguros Ltda. e INTEGRIDADE Corretagens de Seguros Ltda. transferiram seus endereços para a Praça da República, 497 - 1º e 4º andares - Centro - São Paulo, CEP - 01045 - Fones: 222-0679 - 222-0606 e 222-8487 - Telex nº (11) 23876 - FAX (011) 223-5904.
- * A Marc - Assessoria Técnica de Seguros e Corretagens informou ao Sindicato o encerramento de suas atividades, a partir do mês de junho-88.

* * *

SISTEMA SINDICAL DE SEGUROS



FEDERAÇÃO NACIONAL DAS EMPRESAS DE
SEGUROS PRIVADOS E DE CAPITALIZAÇÃO

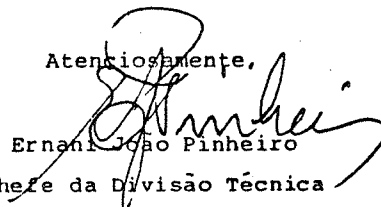
CIRCULAR

FENASEG-65/88.

Rio de Janeiro, 1º de julho de 1988.

Atendendo solicitação do Juiz de Direito
to da Comarca da Capital do Estado de São Paulo - 2ª Cível Re
gional de Itaquera, conforme Ofício nº 399/88, enviado a esta
Federação, pedimos informar se foi pago algum sinistro ou se
há seguro em nome do Sr. Olavo Neves - Veículo marca Chevrolet-
Opala Coupe Luxo 4C - Cor Vermelha - Ano 1975 - Placa EO-5383SP
Chassi 5N87EEB124161 - acidente ocorrido no dia 29 de janeiro
de 1987, na rua Izidoro de Lara nº 265 - Cohab II.

Atenciosamente,


Ernani João Pinheiro

Chefe da Divisão Técnica

F-657/70

1/98

M.1.1/31

M.2.1/11

C.2/22

EJ/AJ.

SEGURO GARANTE

RUA SENADOR DANTAS, 74 - 129 PAVIMENTO
TEL.: 210-1204 - CABLE - "FENASEG" - CEP 20031
TELEX - FNES (021) 34505 - BR - RIO DE JANEIRO, RJ



Eduardo de Jesus Victorello
Marizilda F. dos Santos Victorello
ADVOGADOS

JURISPRUDENCIA

RAMO: TRANSPORTES
TERRESTRES

EMENTA: IRRADIA-SE DO NEGÓCIO JURÍDICO DE TRANSPORTE A OBRIGAÇÃO DA RÉ DE FAZER / CHEGAR A MERCADORIA A SEU DESTINO, ATÉ A POSSE DO DESTINATÁRIO, EM PERFEITO ESTADO E INTEGRALMENTE. O PROTESTO FOI FEITO EM TEMPO E A VISTORIA REALIZADA PELA COMISSARIA DE AVARIAS ESTABELECEU OS DANOS, GERANDO A CULPA PRESUMIDA DO TRANSPORTADOR.

COMENTÁRIO. De acordo com nossa legislação, alguém somente será obrigado a reparar algum prejuízo, se sua culpa estiver perfeitamente definida.

Por outro lado, o vocábulo "CULPA" resulta de dois elementos fundamentais: comportamento ilícito ou contrário a lei e o dano.

Dessa forma, se houver comportamento ilícito mas ausência de dano, ou comportamento lícito e dano, não teremos como caracterizar a culpa de quem quer que seja, uma vez que é imprescindível que ambos os fatores se dêm concomitantemente.

Em matéria de transporte, a culpa do transportador é sempre presumida mas, essa presunção pode desaparecer se o dano e sua extensão, não forem perfeitamente definidos, já que podem ocorrer de duas formas / principais: a) não entrega do objeto transportado e b) entrega com / avarias.

..//.

No primeiro caso, normalmente não existem maiores dificuldades porque, naturalmente o consignatário não passará recibo daquilo que não recebeu.

Mas, no segundo, a situação é mais complexa porque, deve haver ressalva se houverem avarias visíveis ou indícios nesse sentido, consoante os termos dos arts. 756, § 1º do Código de Processo Civil de 1939 (ainda em vigor por força do art. 1.218, XI do atual); 23, § 1º do Decreto nº 89.874 e 8º do Decreto Legislativo nº 2681, de 07.12.12.

No acórdão que segue, a transportadora tentou, sem sucesso, exonerar-se da responsabilidade alegando falhas no protesto que ressaltou o dano e na vistoria que o apureou, denotando a importância da questão que muitas vezes pode prejudicar o ressarcimento que a seguradora fará após pagar o prejuízo decorrente do sinistro, inviabilizando por completo o reembolso, se as normas previstas na legislação acima transcrita não forem seguidas na forma e nos prazos estipulados.

Eduardo de J. Victorello
Marizilda F. Santos Victorello

Advogados

R. Roberto Simonsen, 62 - 10.º andar
conj. 102 - Fone: 35-4124, 35-4125
S. Paulo - Capital - CEP: 01017

A C Ó R D ã O

Vistos, relatados e discutidos estes autos de APELAÇÃO nº 314.497 da Comarca de São Paulo, sendo apelante COMPANHIA INTERNACIONAL DE SEGUROS e apelado RODOVIÁRIO NOVACAP LTDA.

A C O R D A M, em Oitava Câmara do Primeiro Tribunal de Alçada Civil, por votação unânime, dar provimento à apelação, pagas as custas na forma da lei.

1.- A comissária podia proceder ao protesto.

Há relação jurídica entre a comissária de avarias de fls. 16 e a autora-apelante. Trata-se de comissão mercantil (C.Comercial. art. 165-190). A profissão do "comissário de avarias" está devidamente regulamentada, como mostrou a apelante a fls. 58. Tinha pois poderes, pelo menos implícitos, para proceder ao protesto, no prazo legal. O protesto não precisa ser judicial e o prazo de três dias começa a contar no dia seguinte ao recebimento das mercadorias. É prazo processual, regrado no art. 756, §1º do C.P.C. anterior, ainda em vigor conforme a regra jurídica do art. 1.218, XI do C.P.C. atual. Note-se estar revogado o art. 618 do C.Comercial. Sobre todas estas questões, POINTE DE MIRANDA, "Com. ao C.P.C. (anterior)", t. IX, p.300-304.

2.- A prova.

O protesto foi feito em tempo (fls. 16/17). Não precisava de fazer-se no próprio conhecimento de transporte, ex vi legis (C.P.C. anterior, art 756, §3º última parte).

A vistoria feita pela comissária de avarias, para a qual foi convidada a ré no mesmo ato do protesto extrajudicial, estabeleceu claramente o resultado: foram cinco os tambores avariados, cujo valor é justamente o que era reclamado na ação regressiva contra a ré-apelada, a

..//.

transportadora. O tubelo inicial, se 4 ou se 5 tambores, é explicável em vista da azáfama das providências iniciais relacionadas com a chegada da mercadoria.

3.- A obrigação jurídica da ré-apelada.

Irradia-se do negócio jurídico de transporte a obrigação da ré de fazer chegar a mercadoria a seu destino, até à posse do destinatário, em perfeito estado, e integralmente. É a regra jurídica do art. 101 do C. Comercial. A perda dos cinco tambores é pois culpa presumida da transportadora, que nem sequer alegou qualquer pré-excludente de contrariedade a direito.

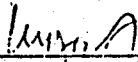
De outro lado, a seguradora que paga o seguro contratado subroga-se nos direitos, pretensões, ações e exceções da segurada. Logo, a seguradora (autora) tem a ação condenatória contra a transportadora (ré).

Como visto acima, a ação procede.

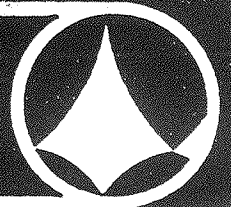
Posto isso, dá-se provimento à apelação. Procedente a ação, a ré pagará a autora indenização de Cr\$. 229.914,00, com atualização monetária desde o ajuizamento da ação (a Súmula 562 do S.T.F. tem de ser atendida em harmonia com a lei 6.899/81). Sucumbência: a) honorária de 15% sobre a condenação; b) despesas processuais (c/ c.m. desde o desembolso respectivo).

Presidiu o julgamento o Juiz SILVEIRA NETTO e dele participaram os Juizes BRUNO NETTO e TOLEDO CESAR.

São Paulo, 6 de setembro de 1983.



COSTA DE OLIVEIRA (Relator)



* Decreto-lei n.º 2.445 de 29 de Junho de 1988

Altera a legislação do Programa de Formação do Património do Servidor Público (PASEP) e do Programa de Integração Social (PIS) e dá outras providências.

O PRESIDENTE DA REPÚBLICA, no uso da atribuição que lhe confere o art. 55, item II, da Constituição,

D E C R E T A :

Art. 1º Em relação aos fatos geradores ocorridos a partir de 1º de Julho de 1988, as contribuições mensais, com recursos próprios, para o Programa de Formação do Património do Servidor Público (PASEP) e para o Programa de Integração Social (PIS), passarão a ser calculadas da seguinte forma:

I - União, Estados, Distrito Federal, Territórios e Municípios: um por cento das receitas correntes efetivamente arrecadadas e transferências correntes e de capital recebidas de outras entidades da Administração Pública;

II - autarquias, inclusive as em regime especial, e entidades criadas por lei federal com atribuições de fiscalização do exercício de profissões liberais, bem assim as de que trata o Decreto-lei nº 968, de 13 de outubro de 1969: sessenta e cinco centésimos por cento das receitas orçamentárias, nelas consideradas as transferências correntes e de capital recebidas, deduzidos os encargos com obrigação por refinanciamento e repasse de recursos de órgãos e instituições oficiais e do exterior;

III - empresas públicas, sociedades de economia mista e respectivas subsidiárias, e quaisquer outras sociedades controladas direta ou indiretamente pelo Poder Público: sessenta e cinco centésimos por cento da receita operacional bruta e transferências correntes e de capital recebidas;

IV - sociedades cooperativas, em relação às operações praticadas com cooperados, fundações públicas e privadas, condomínios e demais entidades sem fins lucrativos, inclusive as entidades fechadas de previdência privada e as instituições de assistência social, que não realizem habitualmente venda de bens ou serviços: um por cento sobre o total da folha de pagamento de remuneração dos seus empregados;

V - demais pessoas jurídicas de direito privado, não compreendidas nos itens precedentes, bem assim as que lhes são equiparadas pela legislação do imposto de renda, inclusive as serventias extrajudiciais não oficializadas e as sociedades cooperativas, em relação às operações praticadas com não-cooperados: sessenta e cinco centésimos por cento da receita operacional bruta.

§ 1º As entidades referidas no item I deduzirão da base de cálculo de suas contribuições, as transferências correntes e de capital que realizarem a outras entidades da Administração Pública, exceto as transferências para as entidades mencionadas no item IV.

§ 2º Para os fins do disposto nos itens III e V, considerase receita operacional bruta o somatório das receitas que dão origem ao lucro operacional, na forma da legislação do imposto de renda, admitidas as exclusões e deduções a seguir:

a) as reversões de provisões, as recuperações de créditos que não representem ingressos de novas receitas e o resultado positivo da avaliação de investimentos pelo valor de património líquido;

b) no caso das entidades abertas de previdência privada: a parcela das contribuições destinada à formação da provisão técnica atuarial e a sua atualização monetária;

c) no caso das sociedades seguradoras: o cosseguo e o resseguo cedidos;

d) no caso das instituições financeiras ou entidades a elas equiparadas: encargos com obrigação por refinanciamento e repasse de recursos de órgãos e instituições oficiais e do exterior; despesas de captação de títulos de renda fixa no mercado aberto, em valor limitado ao das rendas obtidas nessas operações; juros e correção monetária passivos decorrentes de empréstimos efetuados ao Sistema Financeiro da Habitação; variação monetária passiva dos recursos captados do público pelas instituições integrantes do Sistema Brasileiro de Poupança e Empréstimos (SBPE) e pelas entidades autorizadas a operar com caderneta de poupança rural, limitada ao valor dos recursos destinados, respectivamente, ao crédito habitacional e rural; despesas com recursos, em

moeda estrangeira, de debêntures e de arrendamento; despesas com cessão de crédito com coobrigação, em valor limitado ao das rendas obtidas nessas operações, somente no caso das instituições cedentes; os valores relativos às operações com Certificados de Depósitos Interfinanceiros - CDI não serão computados na base de cálculo da contribuição; e

e) no caso das demais pessoas jurídicas ou a elas equiparadas: vendas canceladas, devoluções de mercadorias e descontos a qualquer título concedidos incondicionalmente; imposto sobre produtos industrializados (IPI); imposto sobre transportes (IST); imposto único sobre lubrificantes e combustíveis líquidos e gasosos (IULCLG); imposto único sobre minerais (IUM); imposto único sobre energia elétrica (IUÉE), desde que cobrados separadamente dos preços dos produtos e serviços no documento fiscal próprio.

§ 3º Serão deduzidas, ainda, da base de cálculo as despesas incorridas com operações realizadas pelo Banco Central do Brasil para regular e executar a política cambial do Governo Federal.

Art. 2º O recolhimento das contribuições ao Programa de Formação do Patrimônio do Servidor Público (PASEP) e ao Programa de Integração Social (PIS) será feito:

I - até o dia dez do mês subsequente àquele em que forem devidas;

II - no prazo de quinze dias, contado da data do recolhimento, para a transferência dos recursos à conta do Fundo de Participação PIS-PASEP.

Parágrafo único. Fica o Conselho Diretor do Fundo de Participação PIS-PASEP autorizado a:

a) ampliar, para até três meses, o prazo previsto no item I;

b) reduzir a até três dias o prazo de que trata o item II.

Art. 3º O Fundo de Participação PIS-PASEP é um condomínio social dos trabalhadores, administrado por um Conselho Diretor e por uma Secretaria-Executiva, conforme o disposto em Regulamento.

Art. 4º Os recursos do Fundo de Participação PIS-PASEP poderão ser repassados, até o limite de cinco por cento de suas aplicações anuais, ao Fundo de Participação Social (FPS), para utilização em operações com títulos e valores mobiliários, observadas as diretrizes baixadas pelo Conselho Diretor (art. 3º).

Art. 5º Os recursos do Fundo de Participação PIS-PASEP continuarão a ser aplicados por intermédio do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social, na condição de principal aplicador, do Banco do Brasil S.A. e da Caixa Econômica Federal.

§ 1º As aplicações referidas neste artigo poderão ser realizadas por meio de agentes credenciados, ressalvadas as que envolvam subsidiárias, controladas ou coligadas dos agentes operadores, cujas operações dependerão de prévia autorização do Conselho Diretor (art. 3º).

§ 2º Somente poderão ser realizadas operações de crédito com empresas que comprovem a regularidade do recolhimento das contribuições para o Programa de Formação do Patrimônio do Servidor Público (PASEP) e o Programa de Integração Social (PIS), conforme o caso.

§ 3º O Ministro da Fazenda estabelecerá as condições para repasse dos recursos aos agentes, bem assim os encargos mínimos a serem cobrados dos mutuários, à vista de proposta do Conselho Diretor.

Art. 6º As contas individuais dos participantes do Fundo de Participação PIS-PASEP, serão creditadas ao encerramento do respectivo exercício:

I - pela correção monetária anual do saldo credor, obedecidos os índices aplicáveis às Obrigações do Tesouro Nacional (OTN);

II - pelos juros mínimos de três por cento ao ano, calculados sobre o saldo credor corrigido; e

III - pelo resultado líquido adicional das operações realizadas, deduzidas as despesas administrativas e as provisões e reservas, cuja constituição seja indispensável.

Art. 7º A contribuição dos comerciantes varejistas, relativamente a derivados de petróleo e álcool etílico hidratado para fins carburantes, continuará a ser calculada sobre o valor estabelecido, por órgão oficial, para venda a varejo e devida na saída dos referidos produtos do estabelecimento fornecedor, cabendo a este recolher o montante apurado, como substituto do comerciante varejista.

..//.

Parágrafo único. Sem prejuízo do recolhimento efetuado na condição de contribuinte substituto, os comerciantes varejistas continuarão obrigados a recolher a contribuição prevista neste Decreto-lei, calculada sobre a respectiva receita operacional bruta, nela não computado o valor da venda dos produtos referidos neste artigo.

Art. 8º. A contribuição devida ao Programa de Integração Social (PIS), pela indústria e pelo comércio varejista dos produtos constantes do item 24.02.02.99 (cigarros) da tabela de Incidência do Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI), continuará sendo calculada, de uma só vez, sobre cento e trinta e oito inteiros e dezesseis centésimos por cento do preço de venda no varejo.

Parágrafo único. Sem prejuízo do recolhimento efetuado na condição de contribuinte substituto, os comerciantes varejistas continuarão obrigados a recolher a contribuição prevista neste Decreto-lei, calculada sobre a respectiva receita operacional bruta, nela não computado o valor da venda dos produtos referidos neste artigo.

Art. 9º. O participante que não se encontre em atividade e tenha atingido a idade para se aposentar por velhice, poderá utilizar o saldo de sua conta vinculada.

Art. 10. A partir do exercício financeiro de 1989, período-base de 1988, ficam extintas as contribuições devidas sob a forma de dedução do imposto de renda e as que tenham esse tributo como base de cálculo.

Art. 11. Fica dispensado o recolhimento das contribuições devidas, na forma da legislação em vigor, ao Programa de Formação do Patrimônio do Servidor Público (PASEP) e ao Programa de Integração Social (PIS), relativamente aos meses de abril, maio e junho de 1988.

Parágrafo único. O disposto neste artigo não se aplica às modalidades de contribuições de que tratam os arts. 7º, 8º e 10º.

Art. 12. Este Decreto-lei entra em vigor na data de sua publicação.

Art. 13. Revogam-se a Lei nº 6.419, de 2 de junho de 1977, e demais disposições em contrário.

Brasília, em 29 de junho de 1988; 167º da Independência e 100ª da República.

JOSE SARNEY

Mailson Ferreira da Nóbrega

* Republicação com as alterações do Decreto-lei nº 2.449, de 21 de julho de 1988.

DIÁRIO OFICIAL DA UNIÃO

22.07.88

Decreto-lei nº 2.448, de 21 de julho de 1988

Altera a redação da Lei nº 5.108, de 21 de setembro de 1966 - Código Nacional de Trânsito.

O Presidente da República no uso das atribuições que lhe confere o art. 55, item II, da Constituição,

DECRETA :

Art. 1º - A Lei nº 5.108, de 21 de setembro de 1966 (Código Nacional de Trânsito), passa a vigorar com as seguintes alterações:

"Art. 89

XXXIX

h).....

Penalidade: Grupo 2 e remoção;
....."

"Art. 94

Parágrafo único. A cada infração corresponderá um determinado número de pontos que serão computados para fins de agravamento das penalidades subsequentes."

"Art. 107

I - as infrações do Grupo 1 serão punidas com multas de valor entre 200% e 300% do salário mínimo de referência.

II - as infrações do Grupo 2 serão punidas com multas de valor entre 150% e 200% do salário mínimo de referência.

III - as infrações do Grupo 3 serão punidas com multas de valor entre 120% e 150% do salário mínimo de referência.

IV - as infrações do Grupo 4 serão punidas com multas de valor entre 100% e 120% do salário mínimo de referência.

§ 3º - Os valores das multas vencidas serão corrigidos monetariamente com base na variação das Obrigações do Tesouro Nacional."

"Art. 111 - As infrações para as quais não haja penalidade específica serão punidas com multa igual a 50% do salário mínimo de referência."

Art. 2º - O repasse de verbas federais para órgãos de administração ou de operação do trânsito dependerá de prévia aprovação pelo Conselho Nacional de Trânsito do respectivo plano de aplicação.

Art. 3º - O Poder Executivo regulamentará este Decreto-lei no prazo de sessenta dias.

Art. 4º - Este Decreto-lei entra em vigor na data de sua publicação.

Brasília, 21 de julho de 1988; 167ª da Independência e 100ª da República.

JOSE SARNEY
Paulo Brossard

DIÁRIO OFICIAL DA UNIÃO - 22.07.88

DECRETO Nº 96.389, de 21 de julho de 1988

Institui o ano de 1989, como o "Ano Brasileiro de Segurança no Trânsito", e dá outras providências.

O Presidente da República
no uso da atribuição que lhe confere o artigo 81, item III, da
Constituição, e

Considerando que o Programa Nacional de
Segurança no Trânsito desenvolverá um conjunto de medidas, visando
ao combate dos acidentes de trânsito;

Considerando a necessidade de mobilizar a
opinião pública para que, em conjunto com os órgãos e entidades
representativas de todos os segmentos da comunidade, somem
esforços para diminuir os sinistros e o elevado número de pessoas
que, dia a dia, são vitimadas pela violência do trânsito;

Considerando a solicitação dirigida ao
Ministério da Justiça por dezesseis entidades nacionais ligadas ao
trânsito e ao transporte nas vias terrestres, empenhadas na
melhoria da segurança da circulação viária,

DECRETA:

Art. 1º - É instituído o ano de 1989, como o
"Ano Brasileiro de Segurança no Trânsito".

Art. 2º - Fica o Ministério da Justiça
autorizado a criar comissão especial para coordenar e formular
propostas e medidas voltadas à Segurança no Trânsito, devendo os
seus membros serem designados pelo Ministro da Justiça.

Art. 3º - A comissão de que trata o artigo 2º
será instalada no dia 21 de setembro de 1988.

Art. 4º - Este Decreto entra em vigor na data
de sua publicação.

Brasília, 21 de julho de 1988; 167º da
Independência e 100º da República.

JOSE SARNEY
Paulo Brossard

DIÁRIO OFICIAL DA UNIÃO

22.07.88



SERVIÇO PÚBLICO FEDERAL

CIRCULAR N.º 014

de 25 de julho

de 1988

Aprova Cláusulas Especiais para Seguro de Transportes Marítimos — Viagens Internacionais, contratados com as Cláusulas de Carga do Instituto de Seguradores de Londres (Cláusulas B e C), e Disposições Tarifárias aplicáveis àqueles seguros.

O Superintendente da Superintendência de Seguros Privados (SUSEP), na forma do disposto no art. 36, alínea "c" do Decreto-Lei nº 73, de 21 de novembro de 1966; considerando o proposto pelo Instituto de Resseguros do Brasil e o que consta do Proc. SUSEP nº 001-06263/86;

R E S O L V E :

Art. 1º - Aprovar as Cláusulas Especiais de Cobertura para Danificação ou Destruição voluntária do objeto segurado ou parte dele, por ato ilícito de qualquer pessoa ou pessoas, para Perda Parcial decorrente de Fortuna do Mar e de Raio, para Perda Total de qualquer Volume durante as Operações de Carga e Descarga de Navio ou Embarcação, bem como Perda Total decorrente de Fortuna do Mar, de Raio e de Arrebatamento pelo Mar, aplicáveis, facultativamente, aos Seguros de Transportes Marítimos — Viagens Internacionais, contratados com as Cláusulas B e C, na forma do Anexo I, que fica fazendo parte integrante desta circular.

../.



SERVIÇO PÚBLICO FEDERAL

CIRCULAR N.º 014

de 25 de julho

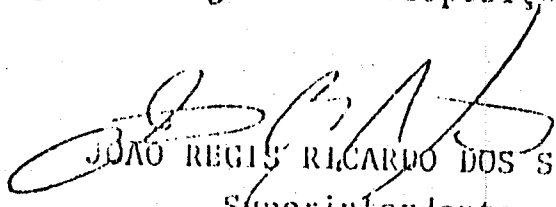
de 1988

Art. 2º - Aprovar o Critério Tarifário para os Seguros de Transportes Marítimos — Viagens Internacionais - Importação, contratados com as Cláusulas de Carga A, B e C do Instituto de Seguradores de Londres, na forma do Anexo 2, que fica fazendo parte integrante desta circular.

Art. 3º - Enquanto não forem divulgadas as novas Cláusulas de Guerra e Greves, bem como as de Carga Aérea e as de Mercadorias do Instituto de Seguradores de Londres, prevalecerão as atualmente vigentes.

Art. 4º - A adoção das Cláusulas A, B ou C nos seguros de importação não dispensa a inclusão obrigatória de cláusulas especiais previstas para tais seguros.

Art. 5º - Esta circular entrará em vigor na data de sua publicação, revogadas as disposições em contrário.


JOÃO REGIS RICARDO DOS SANTOS
Superintendente

(AGUARDANDO PUBLICAÇÃO NO DIÁRIO OFICIAL DA UNIÃO)



SERVIÇO PÚBLICO FEDERAL

Continuação

CIRCULAR N.º 014 de 25 de julho de 19 88

ANEXO 1

Cláusula Especial de Cobertura para Danificação ou Destruição Voluntária do Objeto Segurado ou parte dele, por ato ilícito de qualquer Pessoa ou Pessoas (a ser contratada com as cláusulas B ou C).

Tendo sido pago prêmio adicional, fica revogado o disposto no subitem 4.7 das Cláusulas ... (B ou C) de Carga do Instituto de Seguradores de Londres passando, ainda, a serem cobertas as perdas ou danos sofridos pelo objeto segurado, em decorrência de atos de má-fé, vandalismo ou sabotagem sujeitos às demais exclusões deste seguro.

A cobertura prevista nesta Cláusula aplicar-se-á, obrigatoriamente, a todos os embarques segurados e somente terá validade se solicitada a esta Seguradora antes de iniciado o risco, mediante manifestação expressa do Segurado.

../. .



SERVIÇO PÚBLICO FEDERAL

Continuação

CIRCULAR N.º 014

de 25

de

julho

de 1988

ANEXO 1

Cláusula* Especial de Cobertura para Perda Parcial Decorrente de Fortuna do Mar e de Raio (a ser contratada com a cláusula B).

Fica entendido e concordado que mediante o pagamento do prêmio adicional correspondente admite-se cobertura para o risco de perda parcial decorrente de fortuna do mar e de raio.

A cobertura prevista nesta Cláusula aplicar-se-ã, obrigatoriamente, a todos os embarques segurados e somente terá validade se solicitada a esta Seguradora antes de iniciado o risco, mediante manifestação expressa do Segurado.

10

../.



CIRCULAR N.º 014 de 25 de julho de 1988

ANEXO 1

Cláusula Especial de Cobertura para Perda Total de Qualquer Volume Durante as Operações de Carga e Descarga do Navio ou Embarcação, bem como Perda Total Decorrente de Fortuna do Mar, de Raio e de Arrebatamento pelo Mar (a ser contratada com a cláusula C).

Fica entendido e concordado que mediante o pagamento do prêmio adicional correspondente admite-se cobertura para o risco de perda total de qualquer volume durante as operações de carga e descarga, bem como para perda total decorrente de fortuna do mar, de raio e de arrebatamento pelo mar.

A cobertura prevista nesta Cláusula aplicar-se-á, obrigatoriamente, a todos os embarques segurados e somente terá validade se solicitada a esta Seguradora antes de iniciado o risco, mediante manifestação expressa do Segurado.

M

../. .



CIRCULAR N.º 014 de 25 de julho de 1988

ANEXO 2CRITÉRIO TARIFÁRIO

- 1 - Seguro: Marítimos Viagens Internacionais — Importação
- 1.1 - Com a Cláusula A — taxas e demais condições vigentes para a Garantia All Risks.
- 1.2 - Com a Cláusula B — mesmas condições e taxas, vigentes para a garantia All Risks, com redução de 30%.
- 1.3 - Com a Cláusula C
- 1.3.1 - mercadorias em geral..... 0,2001
- 1.3.2 - produtos químicos..... 0,2751
- 1.3.3 - carga refrigerada, excluindo o risco de paralisação de máquinas frigoríficas ou de deterioração por descongelamento..... 0,2001
- 1.3.4 - carga refrigerada incluindo o risco de paralisação de máquinas frigoríficas ou de deterioração por descongelamento e inserção, na apólice, da correspondente cláusula... 0,3751
- 2 - Riscos Adicionais
- 2.1 - Danificação ou destruição voluntária do Objeto Segurado ou parte dele, por ato ilícito de qualquer Pessoa ou Pessoas (mediante inclusão de cláusula específica)..... 0,0401
- 2.2 - Perda parcial decorrente de Fortuna do Mar e de Raio (mediante inclusão de Cláusula específica)..... 0,0401
- 2.3 - Perda total de qualquer Volume durante as Operações de Carga e Descarga do Navio ou Embarcação, bem como perda total decorrente de Fortuna do Mar, de Raio e de Arrebatamento pelo Mar (mediante inclusão de Cláusula específica)..... 0,0601



SERVIÇO PÚBLICO FEDERAL

CIRCULAR N.º 015 de 25 de julho de 1983

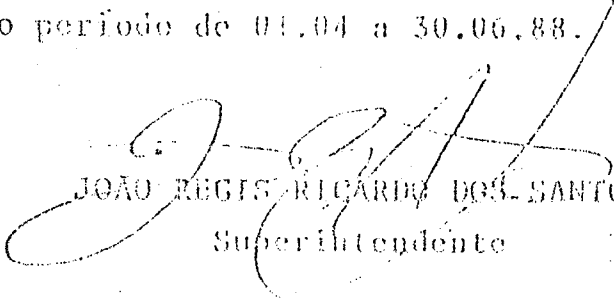
Revoga a Circ. SUSEP nº 37/83.

O Superintendente da Superintendência de Seguros Privados (SUSEP), no uso das atribuições que lhe confere a alínea "b" do art. 36 do Decreto-Lei nº 73, de 21 de novembro de 1966,

R E S O L V E :

Art. 1º - Revogar a Circular SUSEP nº 37, de 5 de setembro de 1983.

Art. 2º - Esta circular entrará em vigor na data de sua publicação, ficando desde já as Sociedades Seguradoras dispensadas do preenchimento e remessa do Anexo nº 1 referente ao período de 01.04 a 30.06.88.


JOÃO REGIS RICARDO DOS SANTOS

Superintendente

(AGUARDANDO PUBLICAÇÃO NO DIÁRIO OFICIAL DA UNIÃO)

NOTA DO SINDICATO:-

A Circular Susep nº 37/83 versa sobre dados estatísticos do Seguro Obrigatório de Responsabilidade Civil de Transportador Rodoviário Carga.



SERVIÇO PÚBLICO FEDERAL

CIRCULAR N.º 016

de 25 de Julho

de 1968

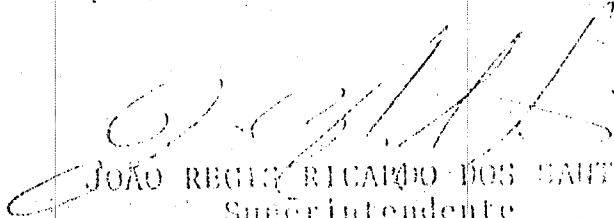
O Superintendente da Superintendência de Seguros Privados (SUSEP), na forma do disposto no art. 7º, alínea "c" do Decreto-Lei nº 73, de 21 de novembro de 1966, e tendo em vista o que dispõe o art. 7º do Decreto nº 60.459, de 13 de março de 1967;

R E S O L V E :

Art. 1º - Faculta-se às Seguradoras o parcelamento do prêmio do Seguro de Animais em até 12 (doze) vezes, devendo, contudo, o vencimento da última parcela ocorrer até 30 (trinta) dias antes da data do término de vigência do contrato.

Art. 2º - Ao resseguro não se aplica o disposto no art. 1º, devendo a negociação ser objeto de acordo com o Instituto de Resseguros do Brasil.

Art. 3º - Esta circular entra em vigor na data de sua publicação, revogadas as disposições em contrário.


JOÃO REGUE RICARDO DOS SANTOS
Superintendente

(AGUARDANDO PUBLICAÇÃO NO DIÁRIO OFICIAL DA UNIÃO)



INSTITUTO DE RESSEGUROS DO BRASIL
AVENIDA MARCHEL CÂMARA, 378 - EDIFÍCIO JOÃO CARLOS VITAL
CASA POSTAL 1.400 - SUP. 101, 20040-910
C.G.C. - 00.976.000/0001-91 - P.O.B. - 00.0-910001.00 - CEP 00.000

RIO DE JANEIRO - RJ

IRB.PRESI-230/88

Em 11 de julho de 1988

Do: Presidente do INSTITUTO DE RESSEGUROS DO BRASIL
Ao: Ilmo. Sr. Dr. SERGIO AUGUSTO RIBEIRO
MD. Presidente da FEDERAÇÃO NACIONAL DAS EMPRESAS DE SEGUROS
PRIVADOS E CAPITALIZAÇÃO

Senhor Presidente

Em aditamento aos ofícios abaixo relacionados, que tratam dos procedimentos relativos à concessão de seguros contratados em cruzados para seguros indexados, anexamos cópia da tabela aplicável às propostas apresentadas durante o mês de JULHO '88.

Em consequência da restrição da conversão, para efeito de resseguro, às responsabilidades iniciadas ou renovadas até 31.12.87, não cabe mais a confecção de novas tabelas, de conformidade com o previsto no Ofício PRESI- 013/88, de 19.01.88, dirigido a essa entidade.

Atenciosamente

Ronaldo do Valle Simões
Presidente

Ofícios referidos:

- OF. PRESI-291/87, de 04.12.87
- OF. PRESI-013/88, de 19.01.88
- OF. PRESI-037/88, de 03.03.88
- OF. PRESI-056/88, de 07.04.88
- OF. PRESI-110/88, de 08.06.88

C/Anexos

Proc. DIRON-07/87

CEFV/ibs.

INDEXACAO DOS SEGUROS - BASE JULHO /88
 RELATORIO DE PERCENTUAIS A SEREM APLICADOS SOBRE O PREMIO
 DE TARIFA EM FUNCAO DO NUMERO DE PARCELAS DO PREMIO ORIGINAL

SEM REPOSICAO DE IS

I N C E N D I O

MESES A DECOR- RER (n)	A VISTA	NUMERO DE PARCELAS						
		2	3	4	5	6	7	
01	,00	,00	,00	,00	,00	,00	,00	,00
02	,26	,35	,44	,54	,62	,71	,78	
03	1,04	1,32	1,59	1,86	2,10	2,33	2,53	
04	2,38	2,96	3,52	4,00	4,46	4,88	5,26	
05	4,27	5,26	6,10	6,90	7,62	8,28	8,88	
06	6,86	8,12	9,39	10,53	11,58	12,54	13,40	

CATES - CS62/R.24 - 7 JULHO 1988 * 15:02

../. .

INDEXACAO DOS SEGUROS - BASE JULHO /88
 RELATORIO DE PERCENTUAIS A SEREM APLICADOS SOBRE O PREMIO
 DE TARIFA EM FUNCAO DO NUMERO DE PARCELAS DO PREMIO ORIGINAL

SEM REPOSICAO DE IS - RAMOS : AUTOMOVEIS / RCFV

MESES A DECOR- RER(m)	NUMERO DE PARCELAS						
	A VISTA	2	3	4	5	6	7
01	,00	,00	,00	,00	,00	,00	,00
02	,00	,04	,10	,18	,26	,34	,42
03	,00	,21	,45	,71	,96	1,22	1,45
04	,00	,56	1,11	1,66	2,20	2,69	3,15
05	,00	,99	1,99	2,96	3,83	4,66	5,42
06	,00	1,67	3,27	4,67	5,99	7,20	8,31

CATES - CS62/R.23 - 7 JULHO 1988 * 15:07

../. .

INDEXACAO DOS SEGUROS - BASE JULHO /88
 RELATORIO DE PERCENTUAIS A SEREM APLICADOS SOBRE O PREMIO
 DE TARIFA EM FUNCAO DO NUMERO DE PARCELAS DO PREMIO ORIGINAL

SEM REPOSICAO DE IS

DEMAIS RAMOS

MESES A DECOR- RER(n)	NUMERO DE PARCELAS						
	A VISTA	2	3	4	5	6	7
01	,00	,00	,00	,00	,00	,00	,00
02	,26	,34	,43	,52	,60	,68	,75
03	1,04	1,30	1,56	1,81	2,04	2,25	2,45
04	2,38	2,93	3,45	3,91	4,35	4,74	5,11
05	4,27	5,21	5,99	6,75	7,43	8,07	8,65
06	6,86	8,04	9,25	10,32	11,32	12,23	13,06

CATES - CS62/R.24 - 7 JULHO 1988 * 15:04



ITSEMAP DO BRASIL

Prle de Botafogo, 228/1006
CEP 22250 - BOTAFOGO - RIO DE JANEIRO, RJ
Tel.: (021) 552-1998 - Telex 37420 MRAF BR

CURSO DE SEGURANÇA CONTRA INCÊNDIOS

OBJETIVO: tem por objetivo a formação e ampliação de conhecimentos de técnicos familiarizados com a Segurança contra Incêndios e a Gerência de Riscos.

PARTICIPANTES: Por seu conteúdo, este Seminário é especialmente indicado para:

- . Engenheiros de inspeção e técnicos de entidades seguradoras.
- . Chefes ou responsáveis pela segurança nas empresas.
- . Técnicos de inspeção de Corpos de Bombeiros.
- . Gerentes de Riscos de empresas.
- . Profissionais em geral cuja atividade esteja relacionada com a Segurança Contra Incêndios e Gerência de Riscos.

O número de participantes é limitado.

SEDE DO CURSO : Auditório do Sindicato das Empresas de Seguros Privados e de Capitalização no Estado de São Paulo
Av. São João, 313 - 6º andar

DATAS E HORÁRIOS: Dias 19, 20 e 21 de Setembro de 1988

Horários das 9:00 às 12:30 e das 14:00 às 18:00 h.

METODOLOGIA: O Curso terá um enfoque eminentemente prático, com apresentação dos princípios básicos da temática, apoiados em abundantes meios audiovisuais e orientados, globalmente para casos práticos que se desenvolverão no Curso.

COTA DE INSCRIÇÃO: 32 OTN's por pessoa, dando direito a participar nas sessões de trabalho, café, almoços, documentação e certificado de participação.

Os associados ao ITSEMAP gozam de uma redução de 15% na cota de inscrição.

PROGRAMA DE TRABALHO

2ª feira , 19 de Setembro

9:00 - Apresentação do Seminário.

10:00 - Situação e perspectivas de futuro da Segurança contra Incêndios.



ITSEMAP DO BRASIL

Préio de Botafogo, 226/1008
CEP 22250 - BOTAFOGO - RIO DE JANEIRO, RJ
Tel.: (021) 552-1998 - Telex 37420 MRAF BR

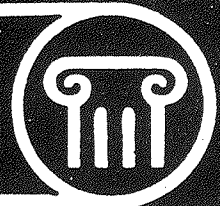
- 10.45 - Intervalo.
- 11.15 - Normas e regulamentação.
- 12.30 - Intervalo.
- 14.00 - Essência do fogo.
- 15.30 - Análise de um incêndio.
- 16.00 - Apresentação de um Caso Prático.
- 16.30 - Extintores Portáteis.
- 18.00 - Fim de Jornada.

3ª feira - 20 de Setembro

- 9.00 - Redes de Água contra Incêndios.
- 10.45 - Intervalo
- 11.15 - Chuveiros Automáticos.
- 12.30 - Intervalo
- 14.00 - Chuveiros Automáticos.
- 15.30 - Análise de um Incêndio.
- 16.00 - Prevenção de Incêndios em Projetos de Edifícios.
- 18.30 - Fim de Jornada.

4ª feira - 21 de Setembro

- 9.00 - Detenção Automática.
- 10.45 - Intervalo
- 11.15 - Sistemas especiais de extinção.
- 12.30 - Intervalo
- 14.00 - Gerência de Riscos
- 15.30 - Análise de um Incêndio.
- 16.00 - Avaliação de Riscos. Caso prático.
- 17.00 - Organização da Segurança C.I. em Empresas.
- 18.00 - Encerramento.



SOCIEDADE BRASILEIRA DE CIÊNCIAS DO SEGURO

SÉDE: SÃO PAULO

AVENIDA SÃO JOÃO, 313 — 6.º ANDAR — CEP 01.035 — FONE 223 7668

São Paulo, 25 de julho de 1988

BOLETIM Nº 014/88

NOTÍCIAS DA SOCIEDADE

I. NOTÍCIAS DO PRESIDENTE DA SOCIEDADE - DR. JOSÉ SOLLERO FILHO

No último dia 14 de julho Dr. José Sollero Filho foi submetido a uma cirurgia de coração na qual foi realizada uma ponte na artéria principal.

Passado o susto, nosso renomado Cientista do Seguro está passando muito bem, embora, por "medida cautelar", os médicos proibiram visitas de qualquer espécie, uma vez que o apartamento do hospital mais parecia comitê de deputado em véspera de eleição.

A família agradece a todos que têm se manifestado em gestos de amizade, apoio e solidariedade, mas que, para o bom restabelecimento do paciente, que necessita de repouso, procura obedecer rigorosamente as determinações médicas que proíbem visitas.

II. NOTÍCIAS DE CURSOS DE SEGUROS DO CENTRO DE ENSINO FUNENSEG/SBCS

A. Cursos em andamento

Estão em andamento, no Centro de Ensino da FUNENSEG/Sociedade seis turmas do Curso para Habilitação de Corretores de Seguros uma turma do Curso de Seguro de Responsabilidade Civil Geral e uma turma do Curso Básico de Seguros.

B. Cursos em lançamento

No Interior - Foram lançados três Cursos para Habilitação de Corretores de Seguros nas cidades de Marília, Campinas e Sorocaba. Nas duas primeiras cidades já foram realizados os exames de seleção.

Na Capital - Estão sendo lançados os seguintes Cursos:

a) Curso Básico de Seguros - inscrições abertas, onde o início das duas primeiras turmas está previsto para agosto.

../.



SOCIEDADE BRASILEIRA DE CIÊNCIAS DO SEGURO

SÉDE: SÃO PAULO

AVENIDA SÃO JOÃO, 313 — 6.º ANDAR — CEP 01.035 — FONE 223 7668

- 2 -

- b) Curso de Seguro Incêndio - com início das aulas previsto para agosto próximo.
 - c) Curso Básico de Seguros à Distância - inscrições abertas no Centro de Ensino, com Luisa.
 - d) Curso de Seguro Incêndio à Distância - Inscrições abertas no Centro de Ensino, com Luisa.
- C. Cursos programados para lançamento em agosto
- a) Curso de Previdência Privada - destinado à formação e aperfeiçoamento de agenciadores de Previdência Privada.
 - b) Curso de Seguro Transportes
- D. Centro de Ensino da SOCIEDADE/FUNENSEG
- Trata-se do local de informações, inscrições e realização dos Cursos de Seguros.
- Endereço: Rua São Vicente, 181 - próximo à Praça 14 Bis, travessa da Rua 13 de Maio - Bela Vista. Telefones: 34.1622 e 37.5612.



**ASSOCIAÇÃO PAULISTA
DOS TÉCNICOS DE SEGURO**

6º ENCONTRO DE BRIGADAS DE INCÊNDIO NAS EMPRESAS

19 DE AGOSTO DE 1988

SALÃO NOBRE DO LORD PALACE HOTEL

PROGRAMA

08h00 – Credenciamento

09h00 – Abertura

09h30 – 1º Painel

A participação da engenharia de segurança na definição do plano de seguro da empresa e no relacionamento segurador/corretor de seguros/seguradora.

Expositores

Prof. Sérgio Duarte Cruz

Diretor da CLC do Brasil Assessoria e Prevenção de Acidentes
(Grupo Johnson & Higgins)

Prof. Adalberto Rivaleno Galindo

Professor da Fundação Escola Nacional de Seguros

10h45 – Café

11h15 – 2º Painel

Critérios, sugestões e dificuldades para o treinamento e a formação da brigada interna de bombeiros.

Expositores

Prof. Milton Ferreira Filho

Diretor da SAFETY Treinamento e Consultoria de Segurança e Medicina
do Trabalho Ltda.

../. .

Prof. Daniel Olla Junior
Instrutor de Cursos de Segurança

Sr. Eloy Corrêa de Oliveira Neto
Gerente da Central de Segurança do Mappin

Dr. Roberto Castropil
Ex-professor da Faculdade de Medicina do ABC e da Faculdade de Engenharia Industrial (FEI)

12h30 - Almoço

14h00 - 3º Painel

Uma discussão sobre a amplitude da atuação da brigada interna de bombeiros: combate a incêndio, prevenção, emergência . . .

Expositores

Eng. Eryx Sholl
Diretor da Sociedade Brasileira de Engenharia de Segurança

Major Roberto Lemes da Silva
Chefe de Relações Públicas do Corpo de Bombeiros do Estado de São Paulo

15h30 - Café

16h00 - 4º Painel

A responsabilidade civil e criminal do profissional de engenharia de segurança e medicina do trabalho e a experiência do mercado segurador sobre responsabilidade civil profissional.

Expositores

Dr. Ernani Alberto Carlos Meneghini
Assessor Jurídico da ABRAPHISET

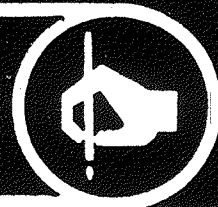
Dr. Danilo Umburanas
Advogado do Serviço Jurídico da Divisão de Orientação Social do SESI

Eng. Celso Atienza
1º Vice-Presidente da Associação Ibero-Americana de Engenharia de Segurança do Trabalho

Sr. Walter Antonio Polido
Chefe da Divisão de Operações do Instituto de Resseguros do Brasil - Delegacia de São Paulo

17h30 - Encerramento

18h00 - Coquetel



A «Declaração Amigável de Acidente Automóvel» é uma nova forma de participação de sinistros que se encontra em fase de implementação no nosso País.

Pela importância que tal medida se reveste para o desenvolvimento das Companhias Seguradoras e do próprio país, CONTACTO desenvolve este tema e publica uma entrevista com o Dr. Ceia da Silva.

Um T'oco

DECLARAÇÃO AMIGÁVEL DE ACIDENTE AUTOMÓVEL

A Declaração Amigável é uma nova forma de encarar a intervenção dos segurados e dos terceiros no acidente. Tenta-se com isto que os intervenientes se ponham de acordo quanto aos factos que envolvem o sinistro e que descrevam de forma uniforme apenas os factos, num impresso único a entregar às Seguradoras envolvidas.

Aos segurados nada mais é pedido. A definição de responsabilidades será feita posteriormente pelas Seguradoras após análise dos factos descritos.

Esta medida, apesar de nova entre nós, não é uma ideia inédita. A Declaração Amigável é uma medida que já existe em vários países da Europa e cujo *copyright* pertence ao Comité Europeu de Seguros. A decisão da sua aplicação ao nosso País passou por uma negociação havida entre o Comité Europeu de Seguros e a Associação Portuguesa de Seguradores.

nos morosa pois conta com uma descrição comum às seguradoras envolvidas;

- é válido em Portugal e na maior parte dos países europeus, o idioma não é obstáculo pois, nos impressos dos diversos países, todas as rubricas seguem a mesma ordem, o que torna a Declaração Amigável internacionalmente compreensível;
- o preenchimento e entrega na seguradora da Declaração não influi no prémio do seguro. O segurado, quando não responsável pelo acidente, não perde o bônus nem tão pouco vê agravado o prémio por sinistralidade.

No caso do sinistro em que os intervenientes não consigam chegar a acordo quanto à descrição dos factos, ou seja, em que não exista Declaração Amigável, tudo se processa como anteriormente.

AS VANTAGENS DO NOVO SISTEMA

São inúmeras as vantagens que advêm da implementação desta nova forma de participação de acidentes de automóvel. De entre elas destacamos as seguintes:

- permite uma versão única do acidente, o que além de libertar os segurados da área de conflitos até agora existente para apuramento de responsabilidades — ninguém se tem que dar como culpado —, facilita muito, às seguradoras, a instrução do processo de sinistro;
- permite acelerar a indemnização dos prejuízos, uma vez que a instrução do processo será me-



TABELA PRÁTICA DE RESPONSABILIDADES

A Declaração Amigável é acompanhada de um instrumento fundamental à sua aplicação e ao seu sucesso que é a Tabela Prática de Responsabilidades. Desta tabela constam um certo número de casos típicos de acidentes de circulação e acerca de cada um deles contém a definição e grau de responsabilidades.

Este instrumento essencial ao funcionamento da Declaração Amigável é um acordo entre as Seguradoras, exclusivamente usável por elas e constitui, ao fim e ao cabo, o estabelecimento prévio das regras do jogo para as próprias seguradoras.

responsável no sinistro. As seguradoras têm depois um sistema automático e directo de reembolsos quer em relação aos seus segurados quer entre si.

Este instrumento adicional à Declaração Amigável terá a grande vantagem de o reembolso dos prejuízos ao segurado ser imediato à participação do sinistro, ficando depois o problema da atribuição de responsabilidades e de acerto de contas para resolução entre as Seguradoras.

A Convenção IDA constituirá como que uma fase mais aperfeiçoada

na gestão dos sinistros de automóveis. Dizemos constituirá, porque temos esperança que esta medida também seja aplicada no nosso País, o mais brevemente possível.

A MC tem tido, e continuará a ter, uma preocupação constante em aperfeiçoar e melhor o serviço que presta aos seus segurados. O objectivo continuará a ser reforçar a confiança destes na Companhia, estreitando cada vez mais os laços entre si. A Declaração Amigável é mais um importante instrumento que as Seguradoras lançam no Mercado para que este objectivo global seja alcançado.

Tendo como objectivo possibilitar o acordo entre as seguradoras quanto ao sinistro, não impede que, perante os segurados e os terceiros, o grau de fundamento para a definição de responsabilidades seja o Código da Estrada e o Código Civil.

Com a Declaração Amigável e a Tabela Prática de Responsabilidades (instrumento que lhe é intrínseco), estão criadas condições para haver acordo quer ao nível dos primeiros intervenientes no sinistro — segurados e terceiros — quer entre as próprias Seguradoras na sua regulação.

CONTINUAR O APERFEIÇOAMENTO

Apesar do avanço que este novo sistema representa para a resolução dos sinistros de automóvel, falta ainda um instrumento que quando for implementado no nosso País simplificará ainda mais todo o circuito relacionado com o acidente automóvel.

Este novo instrumento que acompanhará a Declaração Amigável — e que já está aplicado, por exemplo, em França e Itália — constituirá outro ponto de acordo entre as Seguradoras.

Em França, por exemplo, simultaneamente com a Declaração Amigável e com a Tabela Prática de Responsabilidades, existe uma Convenção entre seguradoras, que se chama Convenção IDA (Initiation Direct de l'Assuré) e que funciona nesta base: cada segurado é portador da sua própria Declaração Amigável que entrega à sua Seguradora, a qual trata da regularização dos danos e prejuízos do seu segurado independentemente de ele ser ou não

DECLARAÇÃO AMIGÁVEL DE ACIDENTE AUTOMÓVEL

Deve OBRIGATORIAMENTE ser assinada pelos DOIS condutores

Esta constitui reconhecimento de responsabilidade, mas o constituição dos factos e a identificação dos intervenientes, com vista a maior rapidez na regularização do sinistro

3. Houve FERIDOS, mesmo ligeiros? NÃO SIM

1. DATA do acidente Hora LOCAL (Estrada/rua, localidade e concelho)

4. Houve DANOS MATERIAIS além dos contidos nos veículos A e B? NÃO SIM

5. TESTEMUNHAS Nomes, moradas e telefones (indicar se são passageiros dos veículos A ou B)

6. SEGURADO (ver documento de seguro)

7. VEÍCULO Marca e modelo Nº de matrícula (ou do motor)

8. COMPANHIA DE SEGUROS Apólice nº (ou cartil provisória) Dependência Nº de Carta Verde (Para segurado no estrangeiro) Carta ou Carta Verde válida até Os danos deste veículo estão seguros? NÃO SIM

9. CONDUTOR (ver licença de condução) Apellidos (trabalhar) Nomes Morada (código postal) Licença de condução nº emitida por Categoria (A, B, ...) em Válida de

10. INDICAR POR MEIO DE SETA (→) O PONTO DE ENTRADE INICIAL

11. DANOS VISÍVEIS

12. CIRCUNSTÂNCIAS DO ACIDENTE Marque com uma cruz (X) no respectivo quadrado as circunstâncias aplicáveis a cada veículo para melhor compreensão do esquema do acidente

13. ESQUEMA DO ACIDENTE Indicar: 1. O sentido dos vias; 2. Direcção (por meio de setas) dos veículos A e B; 3. Sua posição no momento do acidente; 4. Sinal de trânsito; 5. Nome das ruas ou estradas

14. OBSERVAÇÕES

15. ASSINATURAS DOS CONDUTORES A B

16. OBSERVAÇÕES

17. VEÍCULO A

18. VEÍCULO B

19. DANOS VISÍVEIS

20. OBSERVAÇÕES

Em caso de lesões ou de danos materiais além dos relativos aos veículos A e B, indicar as autoridades competentes: nome, morada, etc

Ver participação do segurado no verso

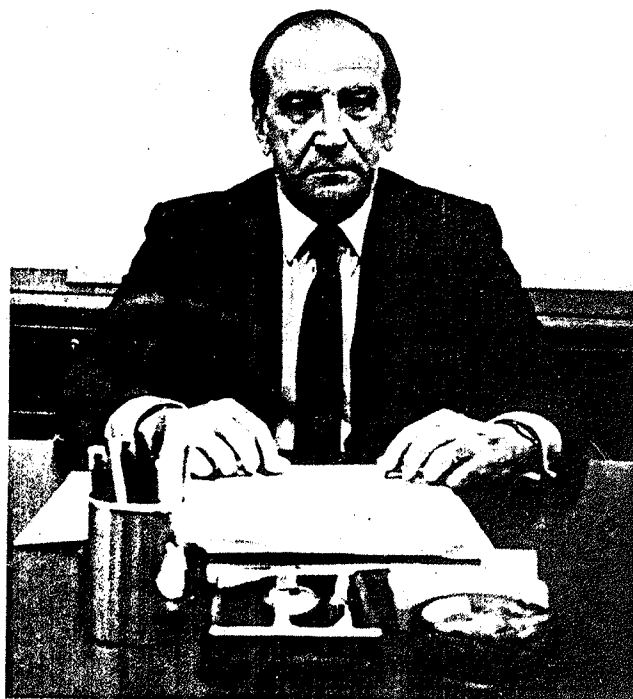
ENTREVISTA

Após quase 6 anos de mandato Octávio faz avaliação

Diante de um período bastante agitado politicamente, onde as mudanças são muito rápidas, os sindicatos têm prestado uma relevante função em atualizar seus associados e discutir posições com a finalidade de encontrar soluções práticas.

Desta forma o Sindicato das Empresas de Seguros Privados e de Capitalização no Estado de São Paulo, tem desdobrada atuação. Seu presidente, Dr. Octávio Cezar do Nascimento, exercendo o segundo mandato, ao ser procurado pela revista SEGUROS & RISCOS, comentou o esforço da entidade e sua posição perante o contexto atual.

Octávio, além de presidir o Sindicato das Empresas de Seguro Privados e de Capitalização do Estado de São Paulo, atua como vice-presidente da Sociedade Brasileira de Ciências do Seguro, primeiro vice-presidente da Associação Panamericana de Fianças e Garantias, membro do Conselho de Representantes da Fenaseg – Federação Nacional das Empresas de Seguro e de Capitalização, membro do Conselho de Representantes do Consórcio DPVAT, diretor da Sul América Seguros Comerciais e Industriais, presidente do Conselho Superior da ANAPP - Associação Nacional da Previdência Privada e diretor presidente da Prever - Previdência Privada S/A.



Seguros & Riscos: Dr. Octávio, quais os fatos marcantes ocorridos no mercado segurador durante os seis anos de sua administração à frente do Sindicato de São Paulo?

Octávio C. Nascimento: O período foi marcado por profundas transformações institucionais nos aspectos político, econômico e financeiro em âmbito nacional. Especialmente no setor de seguros ocorreram profundas reformulações de sua estrutura normativa, operacional e mercadológica. Como exemplo relevantes poderia citar a liberação de comissões, a indexação plena dos contratos, a liberação de tarifas de diversos ramos, a implantação do Consórcio DPVAT, a criação do CODISEG e, ainda em tratativas, a reformulação do seguro habitacional, a instituição da margem de solvência e a discussão da retrocessão

preferencial. A par desses fatos, deve-se destacar a total reformulação do órgão normativo e fiscalizador do mercado, de forma a melhor adequá-lo ao amplo espectro de suas responsabilidades junto ao setor.

S & R: De que forma o Sr. tem conduzido a política empresarial das seguradoras com vistas a maior participação do Sindicato de São Paulo nas decisões superiores do setor?

OCN: Da forma mais democrática possível, procurando ouvir todas as correntes e tendências do mercado, buscando harmonizar as divergências, objetivando o consenso, e levando a posição do mercado paulista à Fenaseg, órgão maior da representação da classe, responsável que é pela condução da política nacional do setor.

O Estado de São Paulo, representando mais de 50% do mercado brasileiro de seguros, tem imensa responsabilidade no processo de desenvolvimento e aperfeiçoamento do segmento seguro da economia.

S & R: O sindicato das Empresas de Seguros de S. Paulo teve alguma participação na Constituinte? Qual (is)?

OCN: Dentro do processo a que me referi na pergunta anterior, tanto o Sindicato de São Paulo como os seus congêneres e, especialmente a Fenaseg, atuaram junto aos constituintes no encaminhamento das posições do mercado destacando a preocupação com relação a adequada atuação do Estado sem interferências estatizantes e à iniciativa privada.

S & R: De que forma o Sr. vê as modi-

ficações que serão introduzidas no setor de seguros, com a promulgação da nova Constituição?

OCN: Embora a Constituinte venha provocando amplos campos de discussão nos mais variados setores, criou também, para a área de seguros pontos conflitantes entre os inúmeros segmentos e interesses que compõem o mercado. Todavia, espero que, no decorrer de sua tramitação e na legislação ordinária que se seguirá, seja possível encontrar soluções que aplacem esses pontos, em busca do objetivo maior de atender a sociedade como um todo, especialmente sua figura central, que é o segurado.

S & R: O Sr. concorda que o setor de seguros necessita de urgentes modificações para adaptá-lo melhor às exigências da sociedade Brasileira? Que mudanças seriam essas?

OCN: O processo evolutivo é dinâmico e permanente. Entretanto, muitas vezes ele tem que se utilizar de atalhos para poder recuperar atrasos ou acompanhar a rápida evolução da sociedade e de seus instrumentos.

Como característica histórica e pela própria natureza de suas operações, o mercado segurador é tradicionalista e conservador caminhando, muitas vezes, na esteira dos fatos.

No caso brasileiro, acredito ter chegado o momento conveniente e necessário para o salto qualitativo em busca da redução do distanciamento hoje existente entre a modernidade de diversos setores e a instituição Seguro.

S & R: Quais as principais atividades e realizações ocorridas nesses dois mandatos?

OCN: Afora as atividades políticas e institucionais, creio que posso salientar algumas realizações de importância, tais como:

- Dentro de um plano estratégico, foi constituída uma Comissão Especial de Marketing, que elaborou um relatório de grande repercussão no mercado.

- Implementado o Serviço de Proteção ao Seguro.

- Foram contratados os serviços de Assessoria de Imprensa.

- Foram realizados diversos Cafés de Negócio com a participação dos mais altos expoentes do mercado.

- Em comemoração ao cinquentenário da fundação do Sindicato, foi elaborado um áudio-visual sobre a história do seguro para uso de todo o mercado para treinamento e uso institucional.

- Patrocinados diversos eventos culturais e técnicos, bem como palestras com conferencistas internacionais.

- Foi iniciada a estruturação de uma biblioteca de assuntos técnicos e normativos.

- Adquirido mais um andar para ampliação da sede do sindicato e realizadas reformas substanciais nas suas dependências.

- Foram abrigadas na nova sede diversas entidades ligadas ao setor, tais como a Sociedade Brasileira de Ciências do Seguro, Associação Brasileira de Engenheiros de Seguros, Associação dos Advogados das Cias. de Seguros do Estado de São Paulo e Clube Vida em Grupo-SP.

- Instalada uma linha de telex e um sistema de processamento de dados com aquisição de um micro computador.

- Contratados os serviços de auditoria externa com empresa de nível internacional.

- Dotado o setor gráfico de moderno equipamento de reprografia em condições de prestar serviços aos associados a custos reduzidos.

- Construído um auditório com todos os modernos equipamentos para cursos, seminários e treinamentos.

- Com as reformas e implementações, houve um significativo aumento do patrimônio do sindicato, que hoje supera o montante de Cz.\$ 125 milhões.

S&R: Qual o relacionamento do Sindicato com as diretorias afins da Fiesp?

OCN: Entre as importantes atividades de um sindicato está seu intenso e próximo relacionamento com todas as entidades afins. Reconhecemos que o Sindicato de São Paulo tem necessidade urgente de ativar e estreitar esse relacionamento, objetivando o melhor conhecimento das dificuldades e anseios recíprocos de forma a melhor compreendê-los e encontrar

instrumentos que conciliem os diversos interesses legítimos e próprios de cada setor.

S&R: Em sua visão, em que nível se encontra hoje o setor de seguros, perante a opinião de: a) seguradores, b) corretores e c) segurados?

OCN: Creio ser consenso de que a indústria de seguros brasileira se encontra sedimentada e capitalizada para bem servir a sociedade. Entretanto, operacional e mercadologicamente, conforme já expusemos em resposta anterior, há que se conquistar uma grande modernização e um espaço ainda não alcançado.

S&R: Comente sobre a sua maior satisfação nestas duas gestões.

OCN: Foram várias, das quais posso destacar algumas delas. Por exemplo: ter podido participar e colaborar com esse importante momento de transformação que vem passando o mercado brasileiro de seguros; ter podido dotar o sindicato dos meios e instrumentos indispensáveis ao acompanhamento da evolução em curso e, ainda aquela de ter conseguido um relacionamento harmonioso e participativo entre o sindicato e os inúmeros integrantes do complexo mercado de seguros, envolvendo autoridades, seguradores, securitários, corretores e entidades ligadas ao setor.

S&R: Quais as oportunidades que o Sr. vê para que o Sindicato de São Paulo continue se expandindo nos próximos anos?

OCN: Por tudo o já foi dito, vale ressaltar a relevante função dos sindicatos e da Federação no processo de evolução do mercado segurador brasileiro e julgo que hoje o Sindicato de São Paulo esteja plenamente aparelhado para exercer atividades condizentes com essa realidade, em colaboração aos esforços de todos para a conquista da imensa demanda latente existente no mercado. É imperioso que seja rapidamente ampliada a participação de 1% do seguro no PIB, adequando-se àquela verificada em outros mercados e, mais do que isso, à fundamental importância que este setor representa para a alavancagem e desenvolvimento harmonioso da economia.

RESULTADOS GERAIS R.E. 75/86

SIGMA, Zurich, 3/1988
Trad. M.G. RIBAS



Fonte: EXPERIODICA 3/4-ZURICH-M.G. Ribas
A tabela 1, que é reproduzida a seguir, mostra que as mudanças verificadas nos resultados operacionais dos "sete grandes" (EUA, Japão, Inglaterra, Alemanha Oc., França, Canadá e Suíça), que comentamos neste mesmo Informativo, anteriormente, flutuam entre os 66% (França) e 96% (Inglaterra). Os lucros nos investimentos demonstram menor impacto; em três desses mercados (Alemanha Oc., França e Canadá) praticamente inexistente.

PAISES	Correlação coefic. (em %)	
	RESULT. OPERACIONAL	LUCROS INV.
Estados Unidos	87	23
Japão	88	80
Alemanha Ocid.	70	1
França	66	3
Inglaterra (79/86)	96	15
Canadá (79/86)	76	0
Suíça	78	12

ESTADOS UNIDOS

RISCOS NUCLEARES

1

Para 1988 os pools de seguros nucleares nos EUA atingem US\$ 1.03 bilhão em bens e responsabilidades, nas instalações nucleares locais, que correspondem a um aumento de US\$ 220 milhões, ou 27,2% sobre a cobertura feita em 1987.

CHINA (República da)

3

As reformas economicas em curso no País resultaram em excelentes oportunidades de crescimento da COMPANHIA DE SEGUROS DA CHINA (PICC): os prêmios acusaram aumento de 40% sobre 1986, tendo atingido Yuan 7 bilhões (US\$ 1.9 bilhões) dando cobertura a 500.000 empresas e 60 milhões de famílias.

ALEMANHA OCIDENTAL
EMPRESAS ESTRANGEIRAS
PODEM OPERAR

(Frankfurter Al. Zeitung
nº 48/1988)

4

O Instituto de Supervisão de Seguros da Alemanha Ocidental aprovou um novo tipo de seguro, apresentado por seguradores ingleses. Essa nova cobertura tem semelhança com a apólice "Universal de Vida", mas ao que parece não vem tendo boa aceitação no mercado alemão, podendo ser cancelada após doze anos pelo segurado, e os rendimentos livres de impostos.

TELEX DE TODA PARTE

ALEMANHA OCIDENTAL

5

Em 1950 havia 20.000 pessoas com mais de 90 anos no país, tendo dobrado nos anos seguintes. Por voltas de 1970 já havia 82.000 pessoas nessas condições. Presume-se, portanto, que por voltas do ano 2000 esses número atingirá 444.000 para uma população cujos índices de crescimento vêm decaindo levemente.

ITÁLIA
CRESCER O SEGURO DE VIDA

6

O seguro de vida nesse mercado vem crescendo bem e, nestes últimos cinco anos, seu índice passou de 12% para 21.6%. Desde que o sistema de pensões para os idosos defrontou-se com os

..//.

problemas financeiros, mais oportunidades surgiram para o crescimento do seguro de vida. A taxa de crescimento da modalidade em 1987 atingiu 40%.

EUROPA ORIENTAL
DÉBITO CRESCENTE

(Neue Zürcher Zeit.
nº 53/1988)

7

A União Soviética, Bulgária, Alemanha Oriental, Polónia, România, Checoslováquia e Hungria conseguiram, por voltas de 1980, gradualmente reduzir seus débitos, mas essa tendência vem sendo alterada desde 1985, pois até 1987, o débito bruto cresceu de US\$ 82 bilhões para perto de 129 bilhões, com um crescimento de 60%. Especificamente os problemas da Polónia merecem especial cuidado e a Hungria, por seu lado está experimentando sérias dificuldades.

PROBLEMAS DE HEPATITE

(Neue Zürcher Zeit.
nº 57/1988)

8

As autoridades do campo de saúde acentuam que a Vacina contra Hepatite B poderia reduzir o número de vítimas de câncer ou eliminar os riscos totalmente, se utilizada convenientemente. A infecção hepatite B é, depois do cigarro, a segunda maior causadora de câncer, causando a morte. Nas áreas endêmicas da Ásia e outras regiões, perto de 3% da população morre devido a esse mal. Na África a situação pode ser pior. Na Nigéria 14% da população parece estar contagiada. O alto custo da vacina tem impedido sua aplicação em massa. Os fabricantes americanos têm, todavia, sido bem sucedidos na redução do seu preço, passando de US\$ 100 para US\$ 7. Na China perto de vinte milhões de doses são produzidas anualmente, a um custo de apenas US\$... 1,50 cada. A demanda mundial, segundo os especialistas, monta a cerca de 600 milhões de doses anuais.

SUIÇA
CAUSAS DE MORTES

(Schweizerische
Versicherungszeits
nº 2/1988)

9

Em 1986 tem ocorrido a média de 165 mortes por dia e um quinto de segurados de vida. Problemas cardíacos e sistema circulatório causaram 45,5% de vítimas, tendo crescido o número de vítimas de acidentes rodoviários em 1986.



REPRODUÇÃO(S) DO ORIGINAL DO DIÁRIO OFICIAL DA UNIÃO

Ineditoriais

Allianz-Ultramar Companhia Brasileira de Seguros

CERTIDÕES

Certificamos que as informações abaixo constam dos documentos arquivados nesta Junta Comercial - 3372/88 - Junta Comercial do Estado do Rio de Janeiro - JUCERJA. Allianz-Ultramar Cia. Brasileira de Seguros, com sede a Rua Barão de Itapagipe nº 225, parte, Rio Comprido, Rio de Janeiro-RJ, com atividades de seguros e resseguros, Certifico que a referida Sociedade arquivou sob o nº 169.181 por despacho de 05.01.1988, AGE de 22.05.1987, que aprovou proposta de aumento de Capital Social de Cz\$ 95.000.000,00 para Cz\$ 150.000.000,00, alterando em consequência a redação do Art. 5º do Estatuto Social, do que dou fé. Rio de Janeiro, 14 de Março de 1988. Eu, Jocelino Lopes do Nascimento, escrevi.

Eu, Charley Oliveira, Chefe do Serviço de Certidão, conferi.
Eu, Victor Merly, Secretário Geral da JUCERJA, assino. Alédio da Silva, Diretor da Div. Registro do Comércio.

Certificamos que as informações abaixo constam dos documentos arquivados nesta Junta Comercial - 3373/88 - Junta Comercial do Estado do Rio de Janeiro - JUCERJA. Allianz-Ultramar Cia. Brasileira de Seguros, com sede a Rua Barão de Itapagipe nº 225, parte, Rio Comprido, Rio de Janeiro-RJ, com atividades de seguros e resseguros, certifico constar do dossier da referida Sociedade a ata da Assembléia Geral Extraordinária realizada em 15.09.87, arquivada sob o nº 169.182 por despacho de 05.01.88, que registra o Aumento do Capital Social para Cz\$ 150.000.000,00, do que dou fé, Rio de Janeiro, 15 de Março de 1988. Eu, Jocelino Lopes do Nascimento, escrevi.

Eu, Charley Oliveira, Chefe do Serviço de Certidão, conferi.
Eu, Victor Merly, Secretário Geral da JUCERJA, assino. Alédio da Silva, Diretor da Div. Registro do Comércio.

Certificamos que as informações abaixo constam dos documentos arquivados nesta Junta Comercial - 25.936/88 - Junta Comercial do Estado do Rio de Janeiro - JUCERJA - ALLIANZ-ULTRAMAR COMPANHIA BRASILEIRA DE SEGUROS, com sede a Rua Barão de Itapagipe nº 225, Rio Comprido-Rio de Janeiro-RJ, com atividades de seguros e resseguros, ARQUIVOU SOB O Nº. 169.183 decisão de 05.01.88, fls. do DOU, edição de 18.12.87, contendo a publicação da Ata da AGE de 15.09.87, bem como - Portaria SUSEP nº 187 de 30.11.87, que homologou deliberações, Rio de Janeiro, 24 de junho de 1988. Eu, Jocelino Lopes do Nascimento, escrevi.

Eu, Charley Oliveira, Chefe do Serviço de Certidões, conferi.
Eu, Victor Merly, Secretário Geral da JUCERJA, assino. Alédio da Silva - Diretor da Div. Registro do Comercio

(Nº 36.496 - 11-07-88 - CZ\$ 22.451,00)

Certificamos que as informações abaixo constam dos documentos arquivados nesta Junta Comercial - 12.042/88. Junta Comercial do Estado do Rio de Janeiro - JUCERJA. Allianz-Ultramar Companhia Brasileira de Seguros, com sede à Rua Barão de Itapagipe nº 225, Rio Comprido, Rio de Janeiro, RJ, com atividades de seguros e resseguros, arquivou sob o nº 170.054 por despacho de 12.02.88, folha do D.O. que publicou a Portaria SUSEP nº 02, de 12.01.1988, que homologou as deliberações da AGE realizada em 08.12.1987, que dou fé. Rio de Janeiro, 02 de maio de 1988, Eu, Jocelino Lopes do Nascimento, escrevi.

Eu, Charley Oliveira, Chefe do Serviço de Certidão, conferi.
Eu, Victor Merly, Secretário Geral da JUCERJA, assino. Alédio da Silva, Diretor da Div. Registro do Comércio.

(Nº 36.437 - 11-07-88 - CZ\$ 8.635,00)

DIÁRIO OFICIAL DA UNIÃO - 12.07.88

Panamericana de Seguros S/A

CGC(MF) Nº 33.245.762/0001-07

ATA DAS ASSEMBLÉIAS GERAIS ORDINÁRIA E EXTRAORDINÁRIA REALIZADAS EM 30 DE MARÇO DE 1988

Data e Local: Aos trinta (30) dias do mês de março de mil, novecentos e oitenta e oito (1988), às 8:00 (oito) horas, na sede social sita na Rua Líbero Badaró nº 425 - 30º andar, nesta Capital. **Presença:** - Compareceram os acionistas representando a totalidade do Capital Social, todos com direito a voto, conforme se verificou pelas assinaturas constantes do "Livro de Presença de Acionistas". **Mesa Diretora:** - As Assinaturas foram instaladas pelo 1º Diretor Conselheiro, passando a dirigir os trabalhos, como Presidente da Mesa, o Diretor Adjunto da Sociedade, Sr. João Pedro Fassina, secretariado pelo Diretor Superintendente, Sr. Roberto da Silva Ramos Júnior. **Convocação:** - Dispensada a convocação prévia, em virtude do comparecimento da totalidade dos acionistas. **Ordem do Dia:** - Da Assembleia Geral Ordinária: - (a) leitura, discussão e votação do Relatório da Diretoria e das Demonstrações Financeiras, relativos ao Exercício Social encerrado em 31 de dezembro de 1987; (b) eleição dos membros da Diretoria para o mandato seguinte, com fixação de seus honorários; (c) outros assuntos de interesse social. Da Assembleia Geral Extraordinária: - (a) aumento de Capital Social mediante capitalização de parte da reserva de capital constituída por ocasião do último Balanço Geral e resultante da correção monetária do capital realizado; (b) outros assuntos de interesse social. **Publicações:** - (a) O Aviso que diz respeito aos documentos a que se refere o Artigo 133 da Lei nº 6.404, de 15.12.76, relativos ao exercício social findo em 31 de dezembro de 1987, foi publicado nos jornais: - Diário Oficial do Estado e O Estado de São Paulo, edições dos dias 23, 24 e 25 de fevereiro de 1988, cujo teor é o seguinte: - "Panamericana de Seguros S/A - CGC(MF) Nº 33.245.762/0001-07 - Aviso aos Acionistas: Acham-se à disposição dos Srs. Acionistas, na sede social sita à Rua Líbero Badaró nº 425 - 30º andar, em São Paulo, Capital, os documentos a que se refere o Artigo 133 da Lei nº 6.404, de 15.12.76, relativos ao exercício social findo em 31 de dezembro de 1987 - São Paulo, 09 de fevereiro de 1988. aa). Roberto da Silva Ramos Júnior - Diretor Superintendente". (b) documentos - os relacionados com o Balanço encerrado em 31 de dezembro de 1987, foram publicados nos jornais: - Diário Oficial do Estado, edição do dia 1º.03.88 e O Estado de São Paulo, edição do dia 27 de fevereiro de 1988. **Deliberações:** - Quanto a Assembleia Geral Ordinária: - Observadas as abstenções legais, por votação unânime: - Primeiro: - aprovados os "Relatórios da Diretoria", o "Balanço Patrimonial" e as respectivas "Demonstrações Financeiras", relativos ao exercício social findo em 31 de dezembro de 1987. Segundo: - Reeleitos e eleito, com mandato de 1 (um) ano, e até a Assembleia Geral Ordinária a realizar-se no ano de 1989, as seguintes pessoas para a Diretoria: - Diretores Conselheiros: - Primeiro: - Luiz Sebastião Sandoval, brasileiro, casado, advogado, residente e domiciliado nesta Capital, na Rua André Dreyfus nº 109 - aptº 162, Perdizes, portador da Cédula de Identidade RG nº 3.804.798-SP e do CIC(MF) nº 064.288.278-91; Segundo: Mário Tadami Seó, brasileiro, casado, administrador de empresas, residente e domiciliado nesta Capital, na Rua Itaipua nº 52 - aptº 51, Vila Guarani, portador da Cédula de Identidade RG nº 3.973.314-SP e do CIC(MF) nº 038.130.298-91; Terceiro: - João Pedro Fassina, brasileiro, casado, dirigente empresarial, residente e domiciliado nesta Capital, na Rua Igati nº 02 - Bloco B - aptº 101, Vila Anhanguera, portador da Cédula de Identidade RG nº 2.619.347-SP e do CIC (MF) nº 029.271.108-59. Reeleitos para a Diretoria Executiva: - Diretor Superintendente: - Roberto da Silva Ramos Júnior, brasileiro, casado, dirigente empresarial, residente e domiciliado nesta Capital, na Rua Dr. Christiano de Souza nº 351, Morumbi, portador da Cédula de Identidade RG nº 4.428.176-SP e do CIC(MF) nº 269.912.508-30; Diretor Adjunto: - João Pedro Fassina, brasileiro, casado, dirigente empresarial, residente e domiciliado nesta Capital, na Rua Igati nº 02 - Bloco B - aptº 101, Vila Anhanguera, portador da Cédula de Identidade RG nº 2.619.347-SP e do CIC(MF) nº 029.271.108-59; Diretor Operacional: - Josef Berensstein, brasileiro, casado, advogado, residente e domiciliado na Cidade do Rio de Janeiro, Estado do Rio de Janeiro, na Rua Marquês de São Vicente nº 287 - aptº 402, Gávea, portador da Cédula de Identidade RG nº 2.041.728-IFP e do CIC(MF) nº 098.211.857-49 e eleito para a Diretoria Executiva: - Diretor Administrativo-Financeiro: - Flávio Gonzalez Urbano, brasileiro, viúvo, dirigente empresarial, residente e domiciliado nesta Capital, na Rua Barão do Rego Barros nº 164, Campo Belo, portador da Cédula de Identidade RG nº 4.775.159-SP e do CIC(MF) nº 082.983.518-00. Terceiro: - fixaram os honorários mensais dos Senhores Diretores, com observância dos limites estabelecidos pela legislação do Imposto sobre a Renda. Quanto a Assembleia Geral Extraordinária: - (a) aprovaram, extraordinariamente, o resultado de parte da correção da expressão monetária do capital realizado, no montante de Cz\$ 198.512.000,00 (cento e noventa e oito milhões e quinhentos e doze mil cruzados), conforme Balanço Geral anteriormente aprovado. Em função do aumento de capital proposto, foi aprovado, por unanimidade, que este aumento seria feito sem a emissão de novas ações, elevando-se apenas o valor nominal das ações, que passará de Cz\$ 386,00 (trezentos e oitenta e seis cruzados) para Cz\$ 1.692,00 (hum mil, seiscentos e noventa e dois cruzados) cada, alterando-se em consequência, os Artigos Quinto (5º) e Sexto (6º) dos Estatutos Sociais. Em decorrência de tais deliberações os Artigos Quinto (5º) e Sexto (6º) dos Estatutos Sociais, passaram a obedecer as seguintes redações: - "Artigo Quinto (5º) - O Capital Social, totalmente subscrito e integralizado, e de Cz\$ 257.184.000,00 (duzentos e cinquenta e sete milhões e cento e oitenta e quatro mil cruzados)". "Artigo Sexto (6º) - O Capital Social é dividido e representado por 152.000 (cento e cinquenta e duas mil) ações ordinárias nominativas, todas do valor nominal de Cz\$ 1.692,00 (hum mil, seiscentos e noventa e dois cruzados) cada, indivisíveis em relação à sociedade". **Quorum de Deliberações:** - Todas as deliberações foram aprovadas por unanimidade de votos, verificada as abstenções dos legalmente impedidos. **Observações finais:** - Nada mais havendo a tratar foi suspensa a sessão para a lavratura da Ata a qual lida e achada conforme, foi assinada pelo Presidente da Mesa, pelo Secretário e pelos Acionistas presentes. São Paulo, 30 de março de 1988. Presidente da Mesa - João Pedro Fassina; Secretário da Mesa - Roberto da Silva Ramos Júnior; Acionistas presentes: - Silvio Santos Participações S/C Ltda. (Luiz Sebastião Sandoval e Mário Tadami Seó) Mário Albino Vieira e Henrique Abravanel. Cópia fiel: - João Pedro Fassina - Presidente da Mesa - Roberto da Silva Ramos Júnior - Secretário.

(Nº 36.964 - 14-07-88 - CZ\$ 27.632,00)

DIÁRIO OFICIAL DA UNIÃO - 15.07.88

SASSE - Companhia Nacional de Seguros Gerais

C.G.C. Nº 34.020.354/0001-10

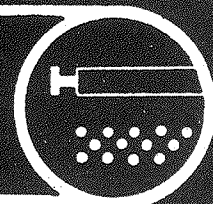
ATA DA ASSEMBLÉIA GERAL ORDINÁRIA ATA DA ASSEMBLÉIA GERAL EXTRAORDINÁRIA, REALIZADA EM 24.03.88

CERTIDÃO

JUNTA COMERCIAL DO ESTADO DO RIO DE JANEIRO. CERTIDÃO: Certifico que este documento foi arquivado sob número 174.852 e data de 08 de julho de 1988 apostos mecanicamente. Victor Merhy - Secretário Geral.

(Nº 37.088 - 15-07-88 - CZ\$ 5.181,00)

DIÁRIO OFICIAL DA UNIÃO - 18.07.88



Seguros

Seguro contra a violência

ANTONIO PENTEADO MENDONÇA

O seguro não deixa de ser uma proteção contra a violência. Oferecendo coberturas de roubo residencial, roubo comercial, todos os riscos (all risks), valores no interior do estabelecimento e valores em mão de portadores, as seguradoras brasileiras dão proteção para quase todas as situações geradas por assaltos.

A cobertura de roubo residencial cobre objetos, móveis, utensílios, roupas, quadros, tapetes etc. existentes no interior de uma residência. A cobertura pode ser contratada para moradias permanentes ou para casas de fim de semana, como sítios, apartamentos em praia etc.

A cobertura de roubo comercial garante as mesmas coisas que a cobertura de roubo residencial, só que quando existentes em estabelecimentos comerciais.

A cobertura contra todos os riscos é mais cara do que a cobertura de roubo porque, como o próprio nome diz, é muito mais abrangente. Ela serve para co-

brir jóias, equipamentos fotográficos e outros objetos que por sua natureza precisam de cobertura mais ampla.

O seguro de valores no interior do estabelecimento é ideal para lojas, restaurantes e demais locais que por seu tipo de atividade ficam com quantias relativamente altas em seu caixa. A cobertura para valores em mãos de portador visa cobrir os casos em que funcionários de uma empresa transportem valores dela para depositar em bancos, fazer pagamentos etc., ressarcindo-a em caso de assalto.

Atualmente estas coberturas estão sendo concedidas de forma parcimoniosa. Afinal, as seguradoras estão pagando cada dia mais e maiores indenizações, em consequência da situação por que atravessa o País. De qualquer forma, temos certeza de que, através de um bom corretor de seguros, dificilmente alguém não as terá.

Antonio Penteado Mendonça é advogado, consultor de empresas e professor de Seguros na Fundação Getúlio Vargas

O ESTADO DE SÃO PAULO

14.07.88

Mercado futuro será garantido por seguradora

Dentro de dois meses, a apólice de seguro dará cobertura a eventuais inadimplências de investidores nos mercados futuros. A criação dessa nova modalidade de seguro está em fase final de negociação com o IRB — Instituto de Resseguros do Brasil. Os entendimentos estão sendo coordenados pela Bolsa Brasileira de Futuros, do Rio de Janeiro.

Há três anos que a BBF vem analisando a possibilidade de a apólice de seguro também ser utilizada no país para a cobertura da margem dos contratos. Coube-lhe sensibilizar o órgão regulador do mercado de seguros e também companhias seguradoras para a viabilidade do projeto, cuja montagem requereu longo aprendizado, de parte dos técnicos do IRB, sobre o funcionamento dos mercados futuros.

Para que o seguro comece a ser utilizado, falta apenas a determinação do prazo máximo de validade da apólice e do valor do prêmio a ser pago pelos investidores, informou ontem o diretor de projetos da BBF, João Batista Fraga. Supõe-se que o prazo máximo da apólice será de seis meses, com o valor do prêmio correspondendo a 2% da margem. A negociação entre o IRB e as bolsas de mercados abrange duas modalidades de seguros: individual e coletivo.

JORNAL DO BRASIL

20.07.88

SEGUROS

Mercado futuro terá garantia para ajustes diários nos contratos

por José Fucs
de São Paulo

A Bolsa de Mercadorias de São Paulo (BMSP) deverá aceitar, em breve, a contratação de seguro como garantia contra o não pagamento dos ajustes diários realizados nos mercados futuros, informou ontem o presidente da instituição, Ney Castro Alves.

Ele disse que a nova alternativa vem sendo viabilizada junto ao Instituto de Resseguros do Brasil (IRB), órgão encarregado e estudar a implantação e determinar a tarifação de modalidades não tradicionais de seguros, desde 1986.

Segundo Castro Alves, o seguro será mais uma opção para as corretoras e os operadores cadastrados junto à BMSP, além das garantias já aceitas pela instituição, como cartas de fiança, certificados de ouro e títulos públicos.

O seguro, de acordo com o presidente da BMSP, foi viabilizado pela Lastro Corretora de Seguros. O diretor da Lastro, Antônio Alvarenga, informou que o seguro será oferecido por um "pool" de seguradoras. Entre as seguradoras convidadas a participar do "pool", Alvarenga citou a Sul América/Unibanco, a BCN Seguros, a Paulista e a Vera Cruz.

O custo do seguro ainda não foi definido pelo IRB, mas Alvarenga estima, pelos estudos já realizados,

BBF implanta o mecanismo

A Bolsa Brasileira de Futuros (BBF) também anunciou, ontem, a intenção de aceitar a contratação de seguro como garantia contra o não pagamento dos ajustes diários efetuados nos mercados futuros.

Com a decisão da BBF, já são três as bolsas de futuros do País a aceitar o seguro como garantia de pagamento aos ajustes diários. As outras duas bolsas a aceitar o instrumento são a Bolsa de Mercadorias de São Paulo (leia reportagem ao lado) e a Bolsa Mercantil & de Futuros (BM&F).

Segundo o diretor de Projetos da BBF, João Batista Fraga, o seguro deve ser operacionalizado dentro de aproximadamente sessenta dias, dependendo da tarifação da nova modalidade pelo IRB.

que ele deverá custar entre 1 e 3% da importância segurada. O corretor lembrou, também, que um dos principais fatores que impediam a aceitação do seguro pela BMSP — os ajustes diários 24 horas após as operações — foi superado pelas seguradoras.

A GAZETA MERCANTIL

20.07.88

IRB manterá só uma empresa na área de vistoria marítima

A recém-criada Rio Survey S/A, com o objetivo de obter do Instituto de Resseguros do Brasil credenciamento para atuar no campo da vistoria e da expedição de laudo técnico sobre abalroamento de embarcações marítimas, está agitando o mercado de seguros. É que o IRB, assim como o seu conselho técnico, decidiu manter operando nesse mercado apenas uma *Salvage Association*, independentemente de qual seja a empresa.

Descontente com a decisão do IRB, a Rio Survey recorreu ao ministro da Fazenda, Mailson da Nóbrega, que também é presidente do Conselho Nacional de Seguros Privados (CNSP). Conclusão: o assunto será levado à plenária do CNSP, que deverá se reunir na primeira quinzena de agosto. Além disso, a assessoria técnica do Ministério da Fazenda

solicitou ao IRB que justificasse sua decisão. E é o que o IRB está fazendo, elaborando no momento seu parecer fundamentado em explicações técnicas e jurídicas que a matéria requer.

Sérgio Vida, diretor de operações internacionais do IRB, disse ontem que essa área não comporta a livre competição, regime, aliás, que não é só praticado no Brasil, mas em quase todos os países do mundo. "Na Inglaterra e nos Estados Unidos, dois dos maiores mercados internacionais de seguros e resseguros, por exemplo, só existe uma *Salvage Association*," disse.

Assinalou que o importante nessa área é a qualidade da prestação do serviço, no trabalho sistemático de apurar com isenção os prejuízos dos armadores. Segundo ele, até hoje o IRB não tem recebido críticas sobre a empresa

cebido críticas sobre a empresa que desempenha esse trabalho no mercado brasileiro. Lembrou ainda que há 15 anos, quando o IRB decidiu nacionalizar essa área, antes ocupada por empresas estrangeiras, foi aberta concorrência e quatro companhias se habilitaram. "A escolha recaiu sobre a *Brasil Salvage*", disse.

Outro fato que certamente agitará essa área está também na decisão do IRB quanto a finalidade lucrativa da *Salvage Association*. O IRB entende que a empresa deve ter capital controlado pelo mercado segurador brasileiro sem visar o lucro. Hoje, nenhuma das duas exigências existem. As seguradoras, embora participantes, não detêm o controle acionário da empresa e ela vem operando com fins lucrativos. O caso está em estudo na Fenaseg-

JORNAL DO COMMERCIO

22.07.88

SEGUROS

Proteção para depósitos de até 3.500 OTN

O diretor da Área Bancária do Banco Central (BC), Wadico Bucchi, declarou na última sexta-feira, em um almoço promovido pela Associação Nacional das Corretoras de Valores (Ancor), ser importante a criação do seguro-depósito para o pequeno investidor.

O projeto, já aprovado pela Constituinte e que deverá ser colocado em funcionamento pelo mercado financeiro até o final de outubro, dará, por intermédio

de uma seguradora, garantias de 100% aos depósitos individuais de até 3,5 mil Obrigações do Tesouro Nacional (OTN) por instituição.

Bucchi destacou também o projeto de criação do banco múltiplo, que prevê a operação em uma única pessoa jurídica, em substituição às várias carteiras hoje existentes isoladamente (financeiras, bancos de investimentos, Sociedades de Crédito Imobiliário e bancos comerciais).

A GAZETA MERCANTIL

26.07.88

Estacionamentos cobrirão danos

O secretário dos Negócios Jurídicos, Cláudio Lembo, que substitui o prefeito Jânio Quadros, sancionou lei determinando que os estacionamentos particulares da Capital deverão, a partir de agora, cobrir os seguros contra roubo, furto, incêndio e perda total do veículo. A cobrança de taxa também mudou: o período de seis horas começa a ser contado a partir da entrada do veículo no estacionamento, e não como ocorre atualmente, contando-se manhã, tarde e noite. Não poderá ser feita cobrança por hora e as tabelas de preços deverão ser fixadas em placas medindo pelo menos 50 x 50 centímetros.

A lei foi regulamentada, ontem mesmo, através de decreto e estabelece que os proprietários dos estacionamentos particulares deverão providenciar, no prazo máximo de 60 dias, a renovação da licença de funcionamento. Ao fazer o pedido, deverão juntar comprovante da existência, em nome do estabelecimento, de seguro contra roubo, furto, incêndio e perda total do veículo. Os infratores pagarão multa equivalente a dez Unidades de Valor Fiscal do Município (Cz\$ 54 mil).

O secretário vetou o artigo da lei que estabelecia os preços máximos a serem cobrados, por considerá-lo inconstitucional, já que "o tabelamento de preços é função privativa da União". A lei teve origem na Câmara e os preços seriam cobrados em OTN.

O ESTADO DE SÃO PAULO

26.07.88

Seguros

Efeitos da inflação

ANTÔNIO PENTEADO MENDONÇA

O *Jornal do Brasil*, de 19 de julho, trazia a carta de um segurado, que reclamava de sua seguradora e de seu corretor, após sofrer um acidente de automóvel. O tema é explosivo, principalmente por automóvel ser a maior carteira do mercado e ter sofrido alterações profundas ultimamente.

Nossa intenção não é defender a seguradora, nem o corretor, mas, da leitura da carta, desprende-se que o seguro já feito em cruzados e que o trado leitor havia deixado de pagar o endosso que justamente atualizava o valor do veículo.

Como esta coluna insiste em dizer, a importância segurada de qualquer bem é sempre determinada pelo contratante do seguro, não cabendo à seguradora nenhuma responsabilidade pela exatidão desta quantia. A seguradora só verifica a correção dos valores após a ocorrência do sinistro, durante o processo de liquidação e indenização.

Já explicamos em outras ocasiões que os contratos de seguro são de duas formas: a) com cláusula de rateio e b) a primeiro risco absoluto. Seguro "com cláusula de rateio" é onde o segurado participa na indenização, porque a importância segurada, na data do sinistro, é inferior ao valor do bem. Quer dizer, quando um objeto que vale cem é segurado por oitenta, nos sinistros onde o bem pode ser recuperado (sinistro parcial), a companhia paga de forma proporcional entre o preço real e o valor da apólice, ficando a diferença por conta do segurado. Esta cláusula consta, por exemplo, de todos seguros de incêndio comercial.

O seguro de automóvel é "o primeiro risco absoluto", ou seja, a companhia paga até a importância segurada,

independentemente do valor real do bem. Nos casos em que o bem está segurado acima do seu valor de mercado, a seguradora é obrigada a devolver o prêmio cobrado a mais.

Pela carta, o veículo estava segurado por Cz\$ 102.000,00, quando o valor correto seria de Cz\$ 600.000,00. Formalmente a seguradora só estaria obrigada a pagar o valor da apólice, acrescido de correção monetária a contar da data do aviso do sinistro, até a entrega do cheque.

Aqui temos um caso típico da perversidade da inflação para com o mercado segurador. Provavelmente, na contratação da apólice, o valor do carro era realmente de Cz\$ 102.000,00. Mas, com o passar dos meses, esta quantia foi ficando defasada e, no momento do sinistro, ela representava menos de 1/4 do necessário para se comprar outro igual.

De quem é a culpa? O dono do carro, ao contratar o seguro, determinou o valor correto. A seguradora, ao indenizar o sinistro, pagou o total da apólice, exatamente como previsto no contrato. Além disto, justamente para corrigir esta diferença, o segurado recebeu um endosso que ele deixou de pagar, ficando com os Cz\$ 102.000,00 iniciais, ao invés de uma importância mais próxima da realidade.

Parece, ainda de acordo com a carta, que houve falha no atendimento por parte de seu corretor, que deixou de alertá-lo para a importância do pagamento do endosso de atualização, apesar de o mesmo haver sido corretamente encaminhado. (A segunda parte deste artigo será publicada na próxima 5ª feira.)

Antônio Penteado Mendonça é professor de seguros, com especialização na Alemanha

O ESTADO DE SÃO PAULO

28.07.88

Indicadores

Índice de Preços por Atacado - IPA-DI Disponibilidade Interna

	N.º Índice*	Variação Percentual		
		No Mês	Acum. Ano	12 Meses
1987				
Jun.	313,69	26,26	177,69	216,89
Jul.	344,71	9,89	205,16	246,22
Ago.	357,53	3,72	216,50	254,36
Set.	384,52	7,55	240,39	278,57
Out.	429,41	11,68	280,14	317,95
Nov.	493,72	14,98	337,06	370,51
Dez.	572,94	16,05	407,19	407,19
1988				
Jan.	678,29	18,39	18,39	443,40
Fev.	799,45	17,86	39,53	480,38
Mar.	939,54	17,52	63,99	498,05
Abr.	1.139,89	21,32	98,98	499,74
Mai.	1.359,50	19,27	137,28	447,20
Jun.	1.648,06	21,23	187,65	425,38

* — Base: Mar.86 = 100

Fonte: FGV

Índice Geral de Preços - IGP-DI Disponibilidade Interna

	N.º Índice*	Variação Percentual		
		No Mês	Acum. Ano	12 Meses
1987				
Jun.	327,38	25,88	183,50	226,52
Jul.	357,93	9,33	209,95	254,75
Ago.	374,03	4,50	223,90	265,83
Set.	404,02	8,02	249,86	290,89
Out.	449,06	11,15	288,86	328,52
Nov.	514,01	14,47	345,11	378,78
Dez.	595,68	15,89	415,83	415,83
1988				
Jan.	709,71	19,14	19,14	448,54
Fev.	834,94	17,65	40,17	465,56
Mar.	986,59	18,16	65,62	481,12
Abr.	1.187,18	20,33	99,30	482,36
Mai.	1.418,80	19,51	138,18	445,51
Jun.	1.714,34	20,83	187,79	423,65

* — Base: Mar. 86 = 100

Fonte: FGV

Unidade de Referência de Preços - URP Índice Base: 15/06/87 = 100

Dez 87	125,28
Jan 88	136,79
Fev 88	149,36
Mar 88	173,54
Abr 88	201,64
Mai 88	234,29

Unidade Padrão de Capital - UPC

1.º Trim 88	Cz\$ 645,36
2.º Trim 88	Cz\$ 1.028,96
3.º Trim 88	Cz\$ 1.727,88

Salário Mínimo de Referência - SMR

Abr 88	Cz\$ 4.932,00
Mai 88	Cz\$ 5.918,00
Jun 88	Cz\$ 6.984,00
Jul 88	Cz\$ 8.376,00

Piso Nacional de Salários - PNS

Abr 88	Cz\$ 7.260,00
Mai 88	Cz\$ 8.712,00
Jun 88	Cz\$ 10.368,00
Jul 88	Cz\$ 12.444,00

Caderneta de Poupança

Remuneração (%)

1988	
Jan.	17,0929
Fev.	18,5503
Mar.	16,5899
Abr.	19,8761
Mai.	18,3690
Jun.	20,1274

L B C

Taxas de remuneração das LBCs

(Período de apuração: mês corrente)

1987	
Out.	9,45
Nov.	12,92
Dez.	14,38
1988	
Jan.	16,78
Fev.	18,35
Mar.	16,59
Abr.	19,64
Mai.	18,65
Jun.	19,52

O T N

Obrigações do Tesouro Nacional - OTNs

	Valor
1987	
Jul. 87	Cz\$ 366,49
Ago 87	Cz\$ 377,67
Set 87	Cz\$ 401,69
Out 87	Cz\$ 424,51
Nov 87	Cz\$ 463,48
Dez 87	Cz\$ 522,99
1988	
Jan	Cz\$ 596,94
Fev.	Cz\$ 695,50

Variação Percentual

		No Mês	6 Meses	12 Meses
1988				
Mar. ..	Cz\$ 820,42	17,96	104,24	351,74
Abr. ..	Cz\$ 951,77	16,01	124,20	357,64
Mai. ..	Cz\$ 1.135,27	19,28	144,94	351,29
Jun. ..	Cz\$ 1.337,12	17,78	155,66	330,59
Jul. ..	Cz\$ 1.598,26	19,53	167,74	336,09

Índice de Preços ao Consumidor - IPC

Variação Percentual

	N.º Índice*	No Mês	Acum. Ano	12 Meses
1987				
Jun.	349,84	26,06	186,07	238,04
Jul.	360,51	3,05	194,80	244,26
Ago.	383,44	6,36	213,55	260,11
Set.	405,22	5,68	231,36	274,13
Out.	442,42	9,18	261,78	300,85
Nov.	499,23	12,84	308,23	337,92
Dez.	569,82	14,14	365,96	365,96
1988				
Jan.	663,90	16,51	16,51	364,72
Fev.	783,14	17,96	37,44	381,13
Mar.	908,52	16,01	59,44	387,90
Abr.	1.083,68	19,28	90,18	381,12
Mai.	1.276,36	17,78	123,99	359,92
Jun.	1.525,63	19,53	167,74	336,09

* — Base: Mar. 86 = 100

Fonte: FIBGE

Câmbio

O dólar norte-americano está cotado para as operações de câmbio desta quinta-feira a Cz\$ 237,17 para a compra e Cz\$ 238,35 para a venda. A desvalorização do cruzado em relação ao dólar promovida ontem pelo Banco Central foi de 1,42%. No mercado paralelo, que esteve calmo e pouco negociado em função do recelo de prováveis blits da Polícia Federal, os preços do dólar praticamente se mantiveram nos mesmos patamares da véspera, fechando a Cz\$ 340,00 na ponta de compra e Cz\$ 345,00 na ponta de venda.



Câmbio

COTAÇÕES DO DIA 27/07/88 EM RELAÇÃO AO CRUZADO.

Países	Moeda	(1)		(2)	
		Compra	Venda	Compra	Venda
Estados Unidos	dólar	233,85	235,02	233,850	235,020
Inglaterra	libra	396,77	402,19	396,770	402,190
Alemanha	marco	124,30	125,96	124,300	125,960
Suíça	franco	149,36	151,40	149,360	151,400
Suécia	coroa	36,314	36,817	36,314	36,817
França	franco	36,871	37,372	36,871	37,377
Bélgica	franco	5,9372	6,0195	5,937	6,019
Itália	lira	0,16818	0,17049	0,168	0,170
Holanda	florim	110,15	111,65	110,150	111,650
Dinamarca	coroa	32,741	33,192	32,741	33,192
Japão	iene	1,7489	1,7724	1,749	1,772
Austria	schilin	17,698	17,945	17,698	17,945
Canadá	dólar	192,01	194,68	192,010	194,680
Noruega	coroa	34,329	34,803	34,329	34,803
Espanha	peseta	1,8809	1,9070	1,881	1,907
Portugal	escudo	1,5323	1,5565	1,532	1,556
Austrália	dólar	185,98	188,65	185,980	188,650

Dólar Repasse: Cz\$ 234,20. Dólar Cobertura: Cz\$ 234,79.

Fonte: (1) - Banco Central do Brasil - Abertura.

(2) - Agência Estado. Obs.: Os números acima representam a média aproximada das cotações de alguns importantes mercados internacionais. Por esta razão, não são rígidos, estando sujeitos a oscilações de banco para banco, dependendo do volume, oportunidade ou importância de cada operação. Normalmente os preços estabelecidos pelos bancos e corretoras não coincidem entre si, mas devem estar fixados em torno da tabela acima.

DIÁRIO DO COMÉRCIO

28.07.88



COMISSÃO DE SEGUROS INCÊNDIO E LUCROS CESSANTES DESCONTOS POR EXTINTORES

RESOLUÇÕES SOBRE OS SEGUINTE PROCESSOS:-

- PADILLA INDÚSTRIAS GRÁFICAS S.A.
Av. Henry Ford, 2001- MÓOCA - SÃO PAULO-SP
D T S - 3127/88 - 01.07.88
- INTRALAB S.A.-INSTRUMENTAÇÃO ANALÍTICA
Av. Dr. Cardoso de Melo, 1644- SÃO PAULO - SP
D T S - 3128/88 - 01.07.88
- F.H. FLEXIVEIS HIDRÁULICOS INDÚSTRIA
E COMÉRCIO LIMITADA
Rua Assunqui, 753,801 e 831 -SÃO PAULO-SP
D T S - 3131/88 - 01.07.88
- STARRETT INDÚSTRIA E COMÉRCIO LTDA.
Avenida Laroy S. Starrett, 1880-
B. do Pinheirinho - ITÚ - SP
D T S - 3132/88 - 01.07.88
- BETA S.A. INDÚSTRIA E COMÉRCIO
Rua Belo Horizonte nº 45 - MANAUS- AM
D T S - 3133/88 - 01.07.88
- C O M P A N H I A H Y S T E R
Av. das Nações Unidas, 22665 e 22777 e
Av. Engº Eusébio Stevaux; s/nº- SÃO PAULO-SP
D T S - 3134/88 - 01.07.88
- MACROPLAST IND. E COM. DE PLÁSTICOS LTDA.
Estrada Particular Eiji Kikuti, 410 -
SÃO BERNARDO DO CAMPO - SP
D T S - 3135/88 - 01.07.88
- MÁQUINAS FURLAN LTDA.
Rod. Mogi Mirim, Km 104 - LIMEIRA-SP
D T S - 3136/88 - 01.07.88
- INDÚSTRIA METALÚRGICA TERGAL S.A.
Av. Corifeu de Azevedo Marques, 3672 -
V. Butantã - SÃO PAULO - SP
D T S - 3137/88 - 01.07.88
- FÁBRICA DE DOCES SANTA HELENA LTDA.
Rua Paraguai, 1275- Tanquinho-RIBEIRÃO PRETO-SP
D T S - 3138/88 - 01.07.88
- SHOWA INDÚSTRIA E COMÉRCIO LIMITADA
Rua dos Missionários, 292- SÃO PAULO-SP
D T S - 3139/88 - 01.07.88
- CORTUME CANTUSIO SOCIEDADE ANÔNIMA
Av. Dr. Carlos de Campos, 1033 - CAMPINAS-SP
D T S - 3140/88 - 01.07.88
- FERRAMENTARIA DE PRECISÃO SÃO JOAQUIM LTDA.
Av. Capuava, 557 - SANTO ANDRÉ - SP
D T S - 3141/88 - 01.07.88
- IMCE - INDÚSTRIA MECÂNICA COMÉRCIO E
E X P O R T A Ç Ã O L I M I T A D A
Av. Corifeu de Azevedo Marques, 644/664 e 734
SÃO PAULO - SP
D T S - 3142/88 - 01.07.88
- YASHICA DO BRASIL EXP. E INDÚSTRIA LTDA.
Av. Yashica, 65 - SOROCABA - SP
D T S - 3143/88 - 01.07.88
- GRÁFICA COLETTA LIMITADA
Rua Tiradentes, 603/613 e 629- Bariri- SP
D T S - 3144/88 - 01.07.88
- PETROCOQUE S.A. INDÚSTRIA E COMÉRCIO
Estrada SP, 55 Km 57,88 - CUBATÃO - SP
D T S - 3145/88 - 01.07.88
- ILUMATIC S.A. ILUMINAÇÃO ELETROMETALÚRGICA
Rua Telmo Coelho Filho, 120 - Rodovia-
Raposos Tavares - SÃO PAULO - SP
D T S - 3146/88 - 01.07.88
- INDÚSTRIA MANGOTEX SOCIEDADE ANÔNIMA
Avenida Sete Quedas, Lote IV - ITÚ- SP
D T S - 3147/88 - 01.07.88
- J O A N C L E R CONFECÇÕES LIMITADA
Rua Manoel Domingues Pinto, 610
SÃO PAULO - SP
D T S - 3148/88 - 01.07.88

.../.

- BROTHER INTERAMERICANA S.A. MÁQUINAS
E ACESSÓRIOS LIMITADA
Alameda Nothmann, 354 - SÃO PAULO - SP
D T S - 3149/88 - 01.07.88
- COMSIP ELETRONICA LIMITADA
Rua Ferreira Vianna, 786 - SÃO PAULO-SP
D T S - 3150/88 - 01.07.88
- MICRO ELETRONICA LTDA.
Av. Giovanni Gronchi, 6899 - V. Andrade-
SÃO PAULO - SP
D T S - 3151/88 - 01.07.88
- ICARG'S IND. E COM. DE EMBALAGENS LTDA.
Estrada Municipal, 40 - CERQUILHO - SP
D T S - 3152/88 - 01.07.88
- QUIMPIL - QUÍMICA INDL. PIRACICABANA LTDA.
Distrito Industrial Unileste-PIRACICABA - SP
D T S - 3153/88 - 01.07.88
- EMBRÁS EMBALAGENS BRASILEIRAS IND.
E COMÉRCIO LIMITADA
Rua Luiz Lawrie Red, 98 - DIADEMA - SP
D T S - 3155/88 - 01.07.88
- COMPANHIA ANTARCTICA PAULISTA
Estrada Municipal, 342 - CAÇAPAVA -SP
D T S - 3156/88 - 01.07.88
- BELMETAL INDÚSTRIA E COMÉRCIO LIMITADA
Rua Dr. Moyses Kauffmann, 39/101 e 341 -
SÃO PAULO - SP
D T S - 3157/88 - 01.07.88
- BRASWEY S.A. INDÚSTRIA E COMÉRCIO
Rodovia BR-163, Km 196 - DOURADOS - MG
D T S - 3158/88 - 01.07.88
- RÁDIO E TELEVISÃO BANDEIRANTES LTDA.
Rua Carlos Cirillo Jr., 92 - Esq. com-
a rua Comendador Bichara Moerdauí e -
fundos para rua Radiantes, 13 - Morumbi
Jardim Leonor - SÃO PAULO-SP
D T S - 3159/88 - 01.07.88
- SOCIEDADE ANÔNIMA WHITE MARTINS
Rua Raul Pompéia, 144 - SÃO PAULO - SP
D T S - 3160/88 - 01.07.88
- GTE DO BRASIL S.A. INDÚSTRIA E COMÉRCIO
(D I V I S Ã O S Y L V A N I A)
Avenida Nossa Senhora do Sabará, 1.193
SÃO PAULO - SP
D T S - 3162/88 - 01.07.88
- BRASWEY S.A. INDÚSTRIA E COMÉRCIO
Rod. Presidente Prudente - PIRAPOZINHO - SP
D T S - 3164/88 - 01.07.88
- MATARAZZO S.A. PRODUTOS TERMOPLÁSTICOS
Av. Celso Garcia, 1907/2071 - SÃO PAULO-SP
D T S - 3165/88 - 01.07.88
- GLOBEX UTILIDADES SOCIEDADE ANÔNIMA
Rua Nossa Senhora da Lapa, 128 - SÃO PAULO-SP
D T S - 3166/88 - 01.07.88
- GTE DO BRASIL S.A. INDÚSTRIA E COMÉRCIO
(D I V I S Ã O S Y L V A N I A)
Rua Amoipirá, 81 - Santo Amaro - SÃO PAULO-SP
D T S - 3167/88 - 01.07.88
- MASTRA INDÚSTRIA E COMÉRCIO LIMITADA
Avenida Dr. Hipólito Pinto Ribeiro, 180
LIMEIRA - SP
D T S - 3168A/88 - 01.07.88
- S A N B R A SOCIEDADE ALGODOEIRA DO
NORDESTE BRASILEIRO SOCIEDADE ANÔNIMA
Saída para Piquerobi, s/nº - Santo Anastácio - SP
D T S - 3168/88 - 01.07.88
- JOSÉ ALVES S.A. IMPORTAÇÃO E EXPORTAÇÃO
Av. Dr. Francisco Junqueira, 1401 e 1471
RIBEIRÃO PRETO - SP
D T S - 3169/88 - 01.07.88
- GRADIENTE ELETRONICA SOCIEDADE ANÔNIMA
Rua João Alfredo, 207 - SÃO PAULO-SP
D T S - 3170/88 - 01.07.88
- PRODUTOS ALIMENTÍCIOS FLEISCHAMANN &
R O Y A L L I M I T A D A
Rua Joaquim Nabuco, 344 - JUNDIAI - SP
D T S - 3171/88 - 01.07.88
- SANYO DA AMAZÔNIA SOCIEDADE ANÔNIMA
Rua Tambaqui, 345 - Distrito Industrial
M A N A U S - AM
D T S - 3172/88 - 01.07.88

- CEAGESP COMPANHIA DE ENTREPOSTOS E AR-
MAZÉNS GERAIS DE SÃO PAULO
Rua Marechal Deodoro da Fonseca, s/nº-
Esq. avenida Padre Cezarini -
A R A R A Q U A R A - SP
D T S - 3173/88 - 01.07.88
- ARMCO EQUIPETROL SOCIEDADE ANÔNIMA
Av. Industrial,700 - Parque Industrial
S A N T O A N D R É - SP
D T S - 3174/88 - 01.07.88
- HARVEY HUBBELL EMPREENDIMENTOS E
PARTICIPAÇÕES LIMITADA
Av.Papa João XXIII,3450/3500 - MAÚA-SP
D T S - 3175/88 - 01.07.88
- CONFAB INDUSTRIAL SOCIEDADE ANÔNIMA
Rua Dr. Gonzaga, s/nº - Moreira Cezar
PINDAMONHANGABA - SP
D T S - 3176/88 - 01.07.88
- VULCAN MATERIAL PLÁSTICO SOC.ANÔNIMA
Rodovia Presidente Dutra, Km. 384
G U A R U L H O S - SP
D T S - 3177/88 - 01.07.88
- PIRELLI S.A. CIA. INDUSTRIAL BRASILEIRA
Avenida Pirelli, 1100 -S o r o c a b a
S ã o P a u l o - SP
D T S - 3178/88 - 01.07.88
- COMPANHIA ULTRAGAZ SOC. ANÔNIMA DP.1
Avenida Presidente Wilson, 4221/4281 -
Ipiranga - S ã o P a u l o - SP
D T S - 3179/88 - 01.07.88
- SIFCO SOCIEDADE ANÔNIMA
Av. São Paulo,361 e 697 - JUNDIAÍ - SP
D T S - 3180/88 - 01.07.88
- PRÔAROMA INDÚSTRIA E COMÉRCIO LIMITADA
Av. Fundibem, 275/301 - DIADEMA - SP
D T S - 3181/88 - 01.07.88
- CIA.BRASILEIRA DE DISTRIBUIÇÃO LOJA 306
Rua Cel. Boaventura M. Pereira nº 298
J U N D I A Í - SP
D T S - 3182/88 - 01.07.88
- SKF FERRAMENTAS SOCIEDADE ANÔNIMA
Rua João Paulo Silva, 290/326 - Vila -
da Paz - Interlagos - SÃO PAULO - SP
D T S - 3248/88 - 08.07.88
- A F A P L A S T I C O S L T D A.
Rua Rio Grande do Sul, 1292 -
S ã o C A E T A N O D O S U L - SP
D T S - 3249/88 - 08.07.88
- PHILIPS DO BRASIL LTDA. DIVISÃO G.I.I.
Av.Comendador Wolthers,142/500 - Capuava
M A Ú A - SP
D T S - 3250/88 - 08.07.88
- SOCIEDADE ANÔNIMA WHITE MARTINS
Est.Velha do S.José dos Campos, Km. 98
J A C A R E Í - SP
D T S - 3251/88 - 08.07.88
- NATIONAL COMPONENTES ELETRONICOS DO
B R A S I L L I M I T A D A
Avenida Cassiano Ricardo, 1983 -
S ã o J O S É D O S C A M P O S - SP
D T S - 3252/88 - 08.07.88
- INDUSTRIA DE CHOCOLATES LACTA S.A.
Rua Ptolomeu nº 550 - SÃO PAULO - SP
D T S - 3253/88 - 08.07.88
- FIAÇÃO E TECELAGEM KANEBO DO BRASIL S.A.
Avenida Sete de Setembro,1035-LEME- SP
D T S - 3254/88 - 08.07.88
- GRANOL INDÚSTRIA COMÉRCIO E EXPORTAÇÃO
S O C I E D A D E A N Ô N I M A
Rua Amador Rodrigues nº 309-B-Pacaembu
S ã o P a u l o - SP
D T S - 3255/88 - 08.07.88
- ASTRA SOC.ANÔNIMA INDÚSTRIA E COMÉRCIO
Marginal da Anhanguera, Km 61,5 -
J U N D I A Í - SP
D T S - 3256/88 - 08.07.88
- METALPLAST INDÚSTRIA E COMÉRCIO LTDA.
Av. Celso Garcia, 1608 - SÃO PAULO-SP
D T S - 3257/88 - 08.07.88
- ACTIVE SISTEMAS DE INFORMÁTICA LTDA.
Av. Francisco Matarazzo,682/692- SÃO PAULO -SP
D T S - 3258/88 - 08.07.88
- COMPANHIA DE TECIDOS ALASKA
Rua da Abolição,929/975 - AMERICANA-SP
D T S - 3259/88 - 08.07.88
- CARMETAL EQUIPAMENTOS RODOVIÁRIOS LTDA.
Rodovia Fernão Dias Km. 88 nº 85-GUARULHOS-SP
D T S - 3260/88 - 08.07.88

- DIXIE INDÚSTRIA E COMÉRCIO LIMITADA
Rua Dr. José Aureo Bustamante nº 183 -
SÃO PAULO - SP

D T S - 3261/88 - 08.07.88

- CHRISTENSEN RODER PRODS. E SERV. DE
PETRÓLEO - LIMITADA
Rua Solimões, 428 - DIADEMA - SP

D T S - 3262/88 - 08.07.88

- FÁBRICA DE AÇO PAULISTA S.A. - FAÇO II
Av. Independência, 2500 - SOROCABA - SP

D T S - 3263/88 - 08.07.88

- CIA. PAULISTA DE PAP. E ARTES GRAFICAS
Rua Piratininga, 169 - SÃO PAULO - SP

D T S - 3264/88 - 08.07.88

- INDÚSTRIAS DE CHOCOLATES LACTA S.A.
Rodovia Marechal Rondon Km. 340 -
BAURU - SP

D T S - 3266/88 - 08.07.88

- ADRIA PRODUTOS ALIMENTÍCIOS LIMITADA
Rua Ernesto Fontoura, 1301 - PORTO ALEGRE - RS

D T S - 3288/88 - 11.07.88

- BRASIMET COMÉRCIO E INDÚSTRIA S.A.
Av. Socrates Mariami Bittencourt, 1300-
Bairro Cinco - CONTAGEM - MG

D T S - 3328/88 - 14.07.88

- SID- MICROELETRÔNICA S.A. P.C.P.T.
Av. Gal David Sarnoff, 3113 - Distrito -
INDUSTRIAL - CONTAGEM - MG

D T S - 3330/88 - 14.07.88

*

DESCONTOS POR HIDRANTES

RESOLUÇÕES SOBRE OS SEGUINTE PROCESSOS:-

- DAREX PRODUTOS QUÍMICOS E PLÁSTICOS LTDA.
Av. Mofarrej, 619 - SÃO PAULO - SP

D T S - 3100/88 - 01.07.88

- FRIGOBRA S CIA. BRASILEIRA DE FRIGORÍFICOS
Rua Fortunato Ferraz, 365 - Vila Anastácio
SÃO PAULO - SP

D T S - 3104/88 - 01.07.88

- BRASWEY S.A. INDÚSTRIA E COMÉRCIO
Rod. Presidente Prudente - Vila São -
Francisco - PIRAPOZINHO - SP

D T S - 3105/88 - 01.07.88

- HARVEY HUBBELL EMPREENDIMENTOS E
PARTICIPAÇÕES LIMITADA
Av. Papa João XXIII, 3500 - MAUÁ - SP

D T S - 3106/88 - 01.07.88

- OTTO BAUNGART INDÚSTRIA E COMÉRCIO S.A.
Rua Cel. Marcilio Franco nº 1.063 -
SÃO PAULO - SP

D T S - 3107/88 - 01.07.88

- RÁDIO E TELEVISÃO BANDEIRANTE LTDA.
Rua Carlos Cirillo Jr, 92 Esquina com-
a Rua Comendador Bichara Moherdau e
fundos para a rua Radiantes, 13 - Morum
bi - Jardim Leonora - SÃO PAULO - SP

D T S - 3108/88 - 01.07.88

- MICRO ELETRÔNICA LIMITADA
Av. Giovanni Gronchi, 6899 - V. Andrade-
SÃO PAULO - SP

D T S - 3109/88 - 01.07.88

- COBRASMA S.A. FÁBRICA DE VAGÕES E FABI
CA DE APARELHOS DE MUDANÇAS DE VIAS
Sítio São João - Distrito de Hortolândia
SUMARÉ - SP

D T S - 3110/88 - 01.07.88

- TIMKEN DO BRASIL COM. E IND. LIMITADA
Rua Engenheiro Mesquita Sampaio, 714 -
Santo Amaro - SÃO PAULO - SP

D T S - 3112/88 - 01.07.88

- STARRETT INDÚSTRIA E COMÉRCIO S.A.
Avenida Laroy S. Starrett nº 1880 -
Bairro do Pinheirinho - ITÚ - SP

D T S - 3113/88 - 01.07.88

- BAYER DO BRASIL SOCIEDADE ANÔNIMA
Rua Domingos Jorge, 1000 c/ Rua Alexan-
dre Gusmão, 568 rua antonio Foster, s/nº
SÃO PAULO - SP

D T S - 3114/88 - 01.07.88

- MACROPLAST IND. E COM. DE PLÁSTICOS LTDA.
Estrada Particular Eiji Kikuti, 410 -
SÃO BERNARDO DO CAMPO - SP

D T S - 3115/88 - 01.07.88

- SHELLMAR EMBALAGEN MODERNA S.A.
Via Anchieta Km, 22 - SÃO BERNARDO DO CAMPO - SP

D T S - 3116/88 - 01.07.88

- CIA. ANTARCTICA PAULISTA IBBC-FILIAL CAÇAPAVA
Estrada Municipal, 342 - CAÇAPAVA - SP

D T S - 3117/88 - 01.07.88

- YASHICA DO BRASIL EXPORTAÇÃO E INDÚSTRIA LIMITADA
Avenida Yashica, 65 - SOROCABA - SP
D T S - 3118/88 - 01.07.88
- ILUMATIC S.A. ILUMINAÇÃO ELETROMETALURGICA
Rua Telmo Coelho Filho nº 120 Rodovia Raposo Tavares Alt. Km. 14,7 - S ã O P A U L O - SP
D T S - 3119/88 - 01.07.88
- INDÚSTRIAS MANGOTEX SOCIEDADE ANÔNIMA
Avenida Sete Quedas, Lote IV - ITÚ - SP
D T S - 3120/88 - 01.07.88
- CONFAB INDUSTRIAL SOCIEDADE ANÔNIMA
Rua Dr. Gonzaga s/nº - Distrito Moreira Cesar - PINDAMONHANGABA - SP
D T S - 3121/88 - 01.07.88
- VULCAN MATERIAL PLÁSTICO SOC. ANÔNIMA
Rod. Presidente Dutra Km. 384- GUARULHOS-SP
D T S - 3122/88 - 01.07.88
- F I L T R O S M A N N L T D A.
Al. Filtros Mann, 555 - INDAIATUBA -SP
D T S - 3123/88 - 01.07.88
- CIA. CERVEJARIA BRAHMA (FILIAL AGUDOS)
Rod. Marechal Rondon Km. 317 -AGUDOS-SP
D T S - 3125/88 - 01.07.88
- CIA. ULTRAGÁZ SOCIEDADE ANÔNIMA DP.1
Av. Presidente Wilson, 4221/4281 - Ipiranga - S ã O P A U L O - SP
D T S - 3126/88 - 01.07.88
- SKF FERRAMENTAS SOCIEDADE ANÔNIMA
Rua João Paulo Silva, 290/326- Vila da Paz - Interlagos - S ã O P A U L O - SP
D T S - 3267/88 - 08.07.88
- MASUL S.A. MADEIRAS SUL AMERICANAS
Av. dos Autonomistas, 1172 - OSASCO-SP
D T S - 3268/88 - 08.07.88
- SOCIEDADE ANÔNIMA WHITE MARTINS
Estrada de Jacareí - São José dos Campos, Km. 98 - J A C A R E Í - SP
D T S - 3269/88 - 08.07.88
- METALÚRGICA PROJETO IND.E COM.LIMITADA
Rua Karan Simão Racy, 303 - Parque Fongaro - S ã O P A U L O - SP
D T S - 3270/88 - 08.07.88
- CASA BAHIA COMERCIAL LIMITADA
Av. João Pessoa, s/nº - Bairro GuassusANTO ANDRE - SP
D T S - 3271/88 - 08.07.88
- ALLIED AUTOMOTIVE LTDA.-DIV.JURID DO BRASIL
Rua Senador José Erminio de Moraes, SP-75, Km. 8 - Bairro Aparecidinha - S O R O C A B A - SP
D T S - 3272/88 - 08.07.88
- MANAFATURA DE BRINQUEDOS ESTRELA S.A.
Av. Araguari, 401- B A R U E R I - SP
D T S - 3273/88 - 08.07.88
- CORTUME CANTUSIO SOCIEDADE ANÔNIMA
Av. Carlos de Campos, 1033- CAMPINAS -SP
D T S - 3274/88 - 08.07.77
- PÉGASO INDÚSTRIA TÊXTIL SOC. ANÔNIMA
Av. Siqueira de Campos, 1450- JACAREÍ-SP
D T S - 3275/88 - 08.07.88
- S I F C O SOCIEDADE ANÔNIMA
Av. São Paulo, 361 e 697 - JUNDIAÍ - SP
D T S - 3277/88 - 08.07.88
- SID MICROELETRÔNICA S.A. P.C.P.T.
Av. Gal David Sarnoff, 3113 - Distrito Industrial - C O N T A G E M - MG
D T S - 3329/88 - 14.07.88

*
T A R I F A Ç ã O I N D I V I D U A L

DECISÕES APROBATÓRIAS DA SUSEP
SOBRE OS SEGUINTE PROCESSOS:-

- ABBOTT LABORATÓRIOS DO BRASIL LTDA.
Rua Nova York, 245 - Brooklin Paulista- S ã O P A U L O - SP -Renovação e Extensão
Ofício DETEC/SESEB nº 183/88, de 03.06.88.
- CAIUÁ SERVIÇOS DE ELETRICIDADE S.A.
Diversos locais no Estado de S ã O P A U L O - Concessão
Ofício DETEC/SESEB nº 183/88, de 03.06.88.

- HEUBLEIN DO BRASIL COM. E IND. LTDA.
Rodovia SP 79, Km.80 (antiga av. Engº.
Carlos Reinaldo Mendes) Bairro Boa-
vista - SOROCABA - SP - Concessão

Ofício DETEC/SESEB nº 183/88
de 03.06.88.

- SUMARÉ INDÚSTRIA QUÍMICA SOC. ANÔNIMA
Via Anhanguera Km.108,8-SUMARÉ-SP - Renovação

Ofício DETEC/SESEB nº 183/88,
de 16.06.88

- BAYER DO BRASIL SOCIEDADE ANÔNIMA
Rua Domingos Jorge, 1000 com as ruas -
Alexandre Gusmão, 606 e Antonio Foster,
s/nº - Socorro - Santo Amaro
SÃO PAULO - SP - Extensão e Renovação

Ofício DETEC/SESEB nº 216/88,
de 16.06.88.

*

*

**DECISÃO DA SUSEP NEGANDO PEDIDO DE TARIFAÇÃO
INDIVIDUAL-INCÊNDIO RELATIVO AO SEGUINTE PROCESSO:-**

- ABBOTT LABORATÓRIOS DO BRASIL LIMITADA
Rua Nova York, 245 - Brooklin Paulista -
SÃO PAULO - SP - Renovação e Extensão

Ofício DETEC / SESEB nº 183/88,
de 03.06.88, local 14B, por não reunir con-
dições que o faça merecedor de tratamento ta-
rifário especial.

*

C O N S U L T A S T É C N I C A S

DECISÃO DA COMISSÃO TÉCNICA ADOTADA EM 08.07.88

Empresa associada encaminhou à Comissão de Seguros Incên-
dio deste Sindicato a seguinte consulta:

" Face à questionamentos havidos por parte de
Corretores e Segurados quando da montagem
das propostas de seguros a serem entregues
a esta Empresa, e para os quais não houve
consenso de nosso corpo técnico não tocante
às respostas a serem fornecidas, solicitamos
à essa insigne Comissão esclarecimentos so-
bre os quatros quesitos abaixo:

1 - Dentre o leque de garantias oferecidas
pelas apólices de Incêndio qual a definição
de Riscos Acessórios e quais as garantias
ai incluídas e qual a definição de Cobertu-
ras Especiais e quais as garantias assim
classificadas;

2 - Para as garantias classificadas como
Riscos Acessórios pode-se consignar verbas
para bens que não possuam importâncias segu-
radas na cobertura básica? Porque ?

3 - As Importâncias Seguradas dos Riscos A-
cessórios poderão ser superiores às Impor-
tâncias Seguradas dos riscos básicos desses
mesmos bens? Porque ?

4 - As indenizações referentes às garantias
a 1º Risco Absoluto derivadas dos Riscos
Acessórios poderão ser superiores às Impor-
tâncias Seguradas Básicas dos Bens atin-
gidos? Porque? "

Para esclarecimento das dúvidas suscitadas a Comissão Técnica aprovou por unanimidade o relatório e as conclusões do relator, a seguir transcritas:

São Paulo, 23.06.88

CSI-LC do
S.E.S.P.C.E.S.P.

Consulta sobre Riscos Acessórios e
Coberturas Especiais no Seguro Incêndio
Processo 2.70.004 - Protocolo 1245

Senhores,

A associada Vera Cruz Seguradora S.A., mediante carta SSLRE 2396/88, de 12.05.88, solicita pronunciamento deste CSI-LC a propósito dos riscos acessórios e coberturas especiais da TSIB.

Fizem muito bem na missiva que adotaram esse expediente, não para dirimir dúvidas, mas vestem-nos sim a toga judiciária, na expectativa do respaldo a tal ou qual das tendências divergentes internas, que acha-se patenteada na mensagem.

Evitando-se eventuais desvios na retransmissão da mesma, do que até poderia nos comparar ao efeito Doppler da ortografia e oitica do relator, cremos seja mais interessante a equiescência do próprio original pelo plenário, para cuja leitura pedimos atenção, se nos for autorizado.

leitura: carta SSLRE 2396/88 da Vera Cruz

Depreende-se pois que, a questão centra-se fundamentalmente nos riscos acessórios. Embora no item 1 questionem também das especiais, relegam-nas ao ostracismo nos subsequentes, e por certo do escopo do questionamento formulado.

Querem a definição. Tampouco a Jurista ou a epítice-padrão as definem. As fontes didáticas de até então também não; atualmente elas já surgem nos livros/apostilas. Portanto, para nos pronunciarmos sobre o "o que", faremos com os nossos próprios recursos. Perguntam "quais" também, e aí a resposta seria a citação do artigo 4º da TSIB.

Inferimos então que, dado o óbvio desse quesito 1, a arguição tenha sido mero recurso de introdução.

Nos itens 2 à 4 repousam as geratrizes da questão, questionando-nos dos acessórios sem os básicos; e positivamente, com os básicos porém com acessórios mais elevados; e essa mesma colocação focalizando os de "risco absoluto" já no campo das indenizações.

Consideremos primeiramente a semântica do acessório.

Caso a intimidade corrente nos permita assim chamá-lo, o Aurelião ensina-nos que acessório, do étimo latino "accessu" mais ório, adjetivamente significa o que não é fundamental, é secundário; e ainda "que se acrescenta a uma coisa sem fazer parte dela"; suplementar; adicional.

No respectivo remissivo de sua obra maior, cita "contrato acessório" como aquele que pressupõe a existência de outro, do qual depende e, por via de regra, serve de garantia. Completo-o com pacto adjeto, cujo verbete é definido como acrescentado, juntado, adjunto.

Também no substantivo encontramos-o como aquele que se junta ao objeto principal, ou é dependente deste; complemento; e ainda outros empregos em atividades específicas.

Tal cristalina definição não carece de quaisquer comentários acessórios que pudéssemos pretender. O emprego digressivo da expressão acessórios foi intencional.

Mesmo que o usássemos ela teria intransponível trincheira no bojo do Código Civil, cuja inteligência do artigo 58, o expressa como aquela cuja existência supõe a da principal.

Apenas para melhor assunção, a principal, segundo o mesmo artigo, é a coisa que existe sobre si, abstrata ou concretamente.

Portanto, é indiscutível que para admitirmos a cobertura de riscos acessórios, devemos antes pressupor a existência da dos básicos.

Não bastasse o recurso filológico, essa vinculação adquire caráter implícito se considerarmos que o IRB pronunciou-se pela inadmissão tampouco do acessório maior que o básico. O veto foi expresso em carta DEINC-936/84, de 12.06.84, endereçada à Federação Nacional, que a divulgou na íntegra ao Mercado, através do BI-769, de 02.07.84. Dela extraímos cópia e juntamos como anexo I ao presente trabalho.

Na mensagem tomam como supedâneo a obrigatoriedade do seguro de incêndio, pelo valor de reposição.

Aliás, o incêndio já era obrigatório desde os tempos do DL-2063/40. Atualmente acha-se regido pelo DL-73/66 e regulamentação subsequente, que listamos em anexo II.

Obrigatório pelo valor de reposição.

Correntes idiossincráticas logo se remunciarão da pretensão de configurar maior I.S. de acessórios que do básico, para bens depreciados. Isto porque, altamente depreciado, reduzido valor de reposição.

O que exceder não é obrigatório. Portanto, ser-lhes-ia franqueado?

Para total domínio do enfoque vamos à definição do "valor de reposição":

"Em resposta ... que, segundo parecer da Divisão Jurídica de Seguros e Resseguros deste Instituto, a expressão "Valor de Reposição" usada no artigo 1º do Decreto 61.867 corresponde ao valor atual - da coisa segurada, isto é, o valor da coisa como se ela fosse feita agora, depreciada pelo valor de uso, pelo tempo decorrido entre sua aquisição e a data do seguro"

(S.B.C.S. Jubileu de Prata
1953/1978; 1980, pg 137)

Não obstante a possível espúria sustentação, buscamos salvaguarda no ancoradouro sob o plágio do professor Carbonari, em cujo recente artigo no APTS Notícias afirma: "Nascemos sob a égide do Código Civil e começamos a compreender que tudo quanto acontece neste mercado pode ser resolvido com base nas leis que regem o contrato de seguro".

Na tutela do C.C. então podemos (ou devemos?) lançar mão da consideração recíproca entre as coberturas, quando o artigo 59 dispõe:

"Salvo disposição especial em contrário, a coisa acessória segue a principal."

Em notória citação, embora defendendo causa diversa, o eminente AMILCAR SANTOS consignou: "o acessório segue a sorte do principal, ... e foi sempre - princípio corrente em direito" (SEGURUS: Doutrina, Legislação, Jurisprudência; 1959, pg 217).

Estamos pois convictos em conferir-lhes a necessidade que a sorte do acessório esteja limitado à da básica.

Também o seguro de depreciação (cláusula 6ª das C.G., letra a, ítem 2/3) perderia dar vazão as pretensões acima especuladas, com básico pela reposição e acessório pelo novo. Acreditamos todavia que, inclusive nesta hipótese, a sorte do segundo, deva sim, ser conduzida também pelo novo do primeiro.

Já o inverso em que não se perçiga para o acessório a mesma sorte do básico i.é., que fique quem deste, não há qualquer interposição de óbice, tendo sido inclusive, objeto de pronunciamento da CISI-LC-TM da Fenaseg.

Restam-nos agora, as indenizações derivadas de riscos absolutos. E aqui, a alocação da "disposição em contrário" do artigo 59 do C.C. à ratificação - por risco absoluto, não esteja talvez suficientemente escudado, já que outro artigo com força axiomática aduz: "... serão reguladas pelas cláusulas das respectivas apólices que não contrariem disposições legais" (C.C. art. 1435). Portanto, idêntica forma de sorte.

A não incursão pelos fundamentos do seguro pelo valor de novo, quando o Código Civil limita-o ao seu valor (art. 1437) é decorrente em primeiro lugar da inexperiência ou pouca vivência do signatário, dificultando a localização de sua origem. Temos também o fato que as questões formuladas não se separaram: reposição x novo. E, podemos até crer em formações hermenêuticas mais argutas que eventualmente tenham encontrado eco sob as considerações evocadas.

Estes foram os fatos que nortearam este relator, ao sintetismo das respostas a serem encaminhadas, quando sua maior aspiração seria um considerando final com aquelas digressões.

Assim, confiando na exaustão e na expectativa do conclusivo da matéria, passaremos à proposta da minuta de resposta à consulente, que submetemos à apreciação dos senhores. Seguimos a mesma ordem que foram formuladas, para as quais, precedendo as respostas, recomendamos retermos as perguntas, as quais faremos omitir da mensagem.

*Em atenção ao pedido de V.Sas., a CSI-LC deste Sindicato, em reunião de 12.05.88, apreciando o relatório de um de seus membros, resolveu informar essa associada que as questões formuladas em sua correspondência SSLRE 2396/88, de 12.05.88, devem ser entendidas na forma a seguir, focalizadas na mesma ordem em que foram apresentadas:

1. Entendem-se como acessórios, os demais riscos (eventos) que sejam incluídos no seguro, além dos da cobertura básica. São eles: 201/208 - Explosão sob suas diversas formas; 214 - Incêndio por terremoto; 215 - Queimadas em zonas rurais; - 222 - Danos elétricos; e 224/225 - Vendaval até fumaça, em suas duas versões;

As especiais têm a propriedade da ampliação ou extensão do seguro através da introdução de condições adicionais ou da alteração dos mecanismos básicos da cobertura. Como tais temos: 211 - Rateio parcial; 216/217/217A - Aluguel; 218 - Perda de prêmio; e 223 - Extravazamento de materiais em estado de fusão;

2. Não. Porque em sendo acessória parece imprescindivelmente da existência da principal, que é o básico (Código Civil, - artigo 58);
3. Não. Porque incorreíamos em Culpa Aquiliana, face a obrigatoriedade prevista em lei (DL-73/66, Decr. 61867/67 e Decr. 85266/80); e a consideração recíproca entre principal e acessório (C.C., art. 59); e
4. Não. Pela reciprocidade citada no item 3 acima (C.C., art. 59) e cuja disposição em contrário por ratificação a risco absoluto não pode ser invocada, já que fere disposição legal (C.C., art. 1435).

" FAC SIMILE "

Instituto de Resseguros do Brasil - IRB



INSTITUTO DE RESSEGUROS DO BRASIL
 AVENIDA MARECHAL CÂMARA, 171
 CAIXA POSTAL 1.440 - END. TEL. 180045-RED
 C.G.C. - 33.376.989/0001-91 - F.O.R.T. - 02.4-310261.00 - CEP: 20.022

RIO DE JANEIRO - RJ

Cta. DEINC-926/84

Em 12 de junho de 1984

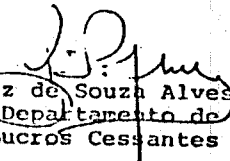
Sr. Chefe da Divisão Técnica da
 Federação Nacional das Empresas de
 Seguros Privados e de Capitalização
Rio de Janeiro

Ref.: Seguro Incêndio - Coberturas Acessórias

Em face dos freqüentes pedidos de esclarecimentos apresentados pelas Seguradoras, a respeito da Resolução nº 129/82 da Comissão de Seguro Incêndio do Sindicato das Empresas de Seguros Privados e de Capitalização do Estado de Minas Gerais, favorável à contratação da Cobertura Acessória de Danos Elétricos por importância superior à da cobertura básica de incêndio, publicada no Boletim nº 685 dessa Federação, este Instituto solicita as providências de V.Sa. no sentido de alertar o Mercado Segurador para o fato de que a referida Resolução não pode estar acima do que estabelece a lei quando, através do Decreto 61.807/67, torna obrigatório o Seguro Incêndio de bens pertencentes a pessoas jurídicas situadas no País, pelo seu valor de reposição.

Assim, a contratação de cobertura acessória por valor superior ao da cobertura básica, constitui-se em flagrante desrespeito àquele dispositivo legal, sendo, portanto, inadmissível.

Atenciosas saudações.


 Luiz de Souza Alves
 Chefe do Departamento de Incêndio
 e Lucros Cessantes

Proc. DEINC-284/84
 AMC/mh.

FENASEG/CTBILC

BI.769*Pág.01*02.07.84

SEGURO CONTRA INCENDIO OBRIGATORIO PARA PESSOAS JURIDICAS

" FAC SIMILE "

Decreto-Lei nº 73 de 21.11.66
Artigo 20, alínea "h"

Dispõe sobre a obrigatoriedade do seguro de incêndio de bens pertencentes a pessoas jurídicas, situados no País.

Decreto nº 61.867 de 07.12.67
Artigo 18

Regulamenta a obrigatoriedade prevista no Decreto-Lei nº 73/66, dispondo tratar-se de bens móveis e imóveis, situados no País, localizados em um mesmo terreno ou em terrenos contíguos, que isoladamente ou em conjunto, tenha valor igual ou superior a R\$ 20.000,00. Como importância segurada será adotado o valor de reposição dos bens.

Resolução CNSP-17/68 de
15.05.68

Dispõe que o seguro de incêndio obrigatório será regido pelas normas disciplinares, condições e tarifas e exigidas a partir de 1º.06.68.

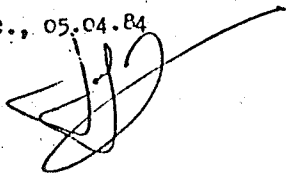
Resolução CNSP-03/80 de
06.02.80
Artigo 1, Inciso II

Altera os valores dos limites de seguros obrigatórios.
R\$ 400.000,00.

Decreto 85.266 de 20.10.80
Artigo 2º; Inciso II

Dispõe sobre a atualização dos valores monetários dos seguros obrigatórios.
200 vezes o M.V.R.

DEINC., 05.04.84



Qui

**COMISSÃO DE SEGUROS TRANSPORTES
TARIFAÇÃO ESPECIAL**

**PROCESSOS ENCAMINHADOS AOS ORGÃOS SUPERIORES COM
PARECER FAVORÁVEL AOS RESPECTIVOS BENEFÍCIOS TARIFÁRIOS:-**

RESOLUÇÕES DE 29.06.88

- TRANSBERTIN TRANSPORTES LIMITADA
CIA. DE SEGUROS AMÉRICA DO SUL-YASUDA
Taxa individual de 0,034%, aplicável aos embarques intermunicipais / interesses estaduais, por 1 ano, a contar de 01.07.88.
- A M P DO BRASIL CONECT.
ELETRICOS E ELETRON. LIMITADA
ARGOS COMPANHIA DE SEGUROS
Manutenção da redução percentual de 50%, sobre as taxas para as coberturas básicas e adicionais da apólice, percursos interestaduais/intermunicipais, por 2 anos, a contar de 01.06.88.
- CARBORUNDUM SOCIEDADE ANÔNIMA
CIGNA SEGURADORA SOCIEDADE ANÔNIMA
Taxa individual de 0,036%, aplicável aos embarques intermunicipais / interesses estaduais, pelo período de 2 anos, a partir de 01.08.88.
- RHODIA SOC. ANÔNIMA E SUAS CONTROLADAS
COMPANHIA UNIÃO CONTINENTAL DE SEGUROS
A - Embarques Marítimos / Terrestre - Taxa individual de 0,386%, por 1 ano, a contar de 01.07.88 à 30.06.89.
B - Embarques Aéreos - Taxa individual de 0,363%, incluso SVD, por 1 ano, a contar de 01.07.88 à 30.06.89.
- MEDTRONIC DO BRASIL LIMITADA
CIGNA SEGURADORA SOCIEDADE ANÔNIMA
Desconto Percentual de 50%, aplicável sobre as taxas de tarifa de viagens internacionais, inclusive sobre o adicional de S.V.D, para as viagens aéreas sobre a garantia todos os Riscos pelo prazo de 1 ano à partir de 01.08.88.
- MAGAL INDÚSTRIA E COMÉRCIO LIMITADA
ALLIANZ- ULTRAMAR CIA. BRASILEIRA DE SEGUROS
Manutenção do desconto de 50%, sobre as taxas aplicáveis às viagens urbanas ou suburbanas, pelo período de 2 anos a partir de 01.06.88.
- RHODIA S.A. UTSJC E SUAS CONTROLADAS
COMPANHIA UNIÃO CONTINENTAL DE SEGUROS
Taxa individual de 0,316%, aplicável aos embarques marítimos de cabotagem com garantias todos riscos, pelo prazo de 2 anos a partir de 01.06.88.
- GENEBRÁS ELETRONICA LIMITADA
CIA. DE SEGUROS AMÉRICA DO SUL - YASUDA
Redução percentual de 40%, aplicável exclusivamente aos embarques aéreos, inclusive SVD, sob as coberturas Todos os Riscos, por 1 ano, a contar de 01.07.88.
- ENGEX S.A. EQUIPAMENTOS ESPECIALIZADOS
COMPANHIA DE SEGUROS ALIANÇA DA BAHIA
Taxa individual de 0,079%, aplicável as coberturas básicas e adicionais da apólice, percursos interestaduais/ intermunicipais, por 2 anos, a contar de 01.06.88.
- T R W DO BRASIL SOCIEDADE ANÔNIMA
FINASA SEGURADORA SOCIEDADE ANÔNIMA
Desconto Percentual de 50%, aplicável sobre as taxas da tarifa de viagens internacionais nos seguros aéreos de importação sob as garantias ALL RIKS e RTA, pelo prazo, de 01.05.88 à 01.02.89.
- BELOIT RAUMA INDUSTRIAL LIMITADA
COMPANHIA UNIÃO CONTINENTAL DE SEGUROS
Taxa individual de 0,28%, aplicável sobre as coberturas básicas e adicionais da apólice nos percursos intermunicipais / interestaduais pelo prazo de 1 ano, a partir de 01.07.88.
- COMPANHIA INDUSTRIAL DE CONSERVAS
ALIMENTÍCIAS - C I C A
ARGOS COMPANHIA DE SEGUROS
Desconto percentual de 50%, aplicável as taxas básicas e adicionais da apólice nas viagens efetuadas nos perímetros urbanos/suburbanos, pelo prazo de 2 anos, a partir de 01.06.88.
- A M P DO BRASIL CONECTORES
ELÉTRICOS E ELETRÔNICOS LIMITADA
ARGOS COMPANHIA DE SEGUROS
Desconto de 50%, sobre as taxas aplicáveis aos embarques aéreos sob garantia todos os riscos, com ou sem valor declarado, pelo prazo de 1 ano a partir de 01.06.88.

- FIELTEX S/A. INDÚSTRIA TEXTIL AMÉRICA LATINA CIA. DE SEGUROS
Desconto percentual de 50%, sobre as taxas da apólice, aplicáveis exclusivamente aos percursos urbanos e/ou subúrbanos, pelo prazo de 02 anos, a partir de 01.07.88
- SINGER DO BRASIL INDÚSTRIA E COMÉRCIO E SUAS CONTROLADAS ITAÚ SEGUROS S.A.
Desconto percentual de 30%, aplicável sobre as taxas da tarifa terrestre, em barques urbanos/suburbanos exclusivamente, pelo prazo de 15 meses com início de vigência a partir de 01.06.88, a fim de que seu vencimento em 31.08.89 coincida com o da tarifação atualmente vigente em nome do segurado e controladas, isto é, taxa individual de 0,047%, para os embarques terrestres intermunicipais/interestaduais
- LICEU DE ARTES E OFÍCIO DE SÃO PAULO INDIANA COMPANHIA DE SEGUROS GERAIS
Desconto de 50%, sobre as taxas básicas e adicionais da apólice, aos embarques interestaduais/intermunicipais, pelo prazo de 2 (dois) anos, a partir de 01.06.88.
- G.T.E.DO BRASIL SOC. ANÔNIMA INDÚSTRIA E COMÉRCIO - DIVISÃO SILVANIA INTERAMERICANA CIA. DE SEGUROS GERAIS
Taxa individual de 0,049% para os embarques intermunicipais/ interestaduais e desconto de 50% para urbanos/ suburbanos, pelo prazo de 2 anos a partir de 01.07.88.
- FRANCOTEX S.A. INDÚSTRIA E COMÉRCIO TÊXTIL KYOEI DO BRASIL COMPANHIA DE SEGUROS
Desconto de 40%, sobre a taxa básica e adicionais, para os embarques intermunicipais/interestaduais, pelo prazo de 1 ano, a partir de 01.05.88.
- VAN LEER EMBALAGENS INDÚSTRIAS DO BRASIL LIMITADA CIGNA SEGURADORA SOCIEDADE ANÔNIMA
Desconto de 50% e 40%, respectivamente, sobre as taxas da apólice, pelo prazo de 2 anos e 1 ano, a partir de 01.06.88.
- A.M.F. DO BRASIL S.A.-MÁQUINAS AUTOMÁTICAS VERA CRUZ SEGURADORA
Desconto percentual de 50%, sobre as taxas da tarifa terrestre, aplicáveis aos embarques intermunicipais e/ou interestaduais, exceto aos percursos urbanos/suburbanos pelo prazo de 2 anos, a partir de 01.06.88.
- INDÚSTRIAS GESSY LEVER LIMITADA E SUAS CONTROLADAS YORKSHIRE - CORCOVADO CIA. DE SEGUROS
Manutenção do desconto Percentual de 50%, sobre as taxas da tabela de taxas mínimas para os seguros de viagens internacionais, aplicáveis aos embarques marítimos, aéreos e terrestres, com garantias ALL RISKS, F.P.A. R.T.A. e RR, pelo prazo de 1 (um) ano, a partir de 01.07.88.
- P P H INDÚSTRIA DE POLIPROPILENO COMPANHIA INTERNACIONAL DE SEGUROS
Redução percentual de 50%, sobre as taxas e adicionais da apólice, referente aos embarques interestaduais e / ou intermunicipais, pelo prazo de 2 anos, a partir de 01.07.88.
- INDÚSTRIA ELETRÔNICA SANYO DO BRASIL LTDA. CIA. DE SEGUROS AMÉRICA DO SUL YASUDA
Taxa individual de 0,171%, aplicável aos embarques aéreos, sob a garantia todos os riscos, inclusive sobre o adicional de embarques aéreos sem valor declarado, pelo prazo de 2 anos, a partir de 01.06.88.
- TOLEDO DO BRASIL INDÚSTRIA DE BALANÇAS LIMITADA E SUAS CONTROLADAS CIGNA SEGURADORA SOCIEDADE ANÔNIMA
Desconto percentual de 50%, aplicável sobre a taxa básica do seguro respectivos adicionais nas viagens urbanas e suburbanas pelo prazo de 2 anos a partir de 01.06.88.
- FUJITSU DO BRASIL COMUNICAÇÃO ELETRÔNICA DE MÁQUINAS E SERVIÇO LTDA. AMÉRICA LATINA CIA. DE SEGUROS
Taxa individual de 0,224%, aplicável aos embarques aéreos de importação, sob a garantias ALL RISKS, inclusive sobre o adicional e embarque aéreo sem valor declarado, pelo prazo de 1 ano, a partir de 01.07.88.
- F O R D TRATORES LIMITADA CIGNA SEGURADORA SOCIEDADE ANÔNIMA
Taxa individual de 0,090%, aplicável aos embarques terrestres intermunicipais/interestaduais e redução percentual de 30%, aplicável aos embarques urbanos / suburbanos pelo prazo de 1 ano, a contar de 01.07.88.

.../.

- ALBA QUÍMICA INDÚSTRIA E COMÉRCIO LTDA
(CONTROLADORA) ALBA AMAZÔNIA S.A. INDS.
QUÍMICAS. ALBA NORDESTE S.A. INDS. QUÍ-
MICAS. ADRIA PRODUTOS ALIMENTÍCIOS LTDA.
PATY PRODUTOS ALIMENTÍCIOS LTDA. VICA-
PLAST INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE PLÁSTI-
COS LIMITADA (CONTROLADAS)
INTERAMERICA CIA. DE SEGUROS GERAIS

Nacional - terrestres interestadual in-
termunicipais - urbano/suburbanos, e
fluvial, a T.E. deverá vigorar somente
para as referidas empresas, com vigên-
cia de 01.12.87 à 31.01.89 para efeitos
de unificação de vencimentos com o pro-
cesso dos embarques terrestres, poden-
do a documentação seguir para os
órgãos superiores com vistas a homolo-
gação respectiva.

----- * -----

RESOLUÇÕES DE 06.07.88

- INDÚSTRIAS VILLARES S.A. E SUAS CONTROLADAS
NACIONAL COMPANHIA DE SEGUROS

Taxa individual de 0,359%, aplicável
aos embarques aéreos com garantia ALL
RISKS, inclusive embarques SVD, pelo
prazo de 1 ano, de 01.07.88 à 30.06.89.

- ITAP SOCIEDADE ANÔNIMA EMBALAGENS E
CROMEX RESINAS SINTÉTICAS
COMPANHIA INTERNACIONAL DE SEGUROS

Redução percentual de 50%, sobre os em-
barques marítimos e aéreos sem valor
declarado com garantia ALL RISKS, pelo
prazo de 1 ano, a partir de 01.07.88.

- ENCO ZOLCSAK EQUIPAMENTOS INDÚSTRIAS LTDA.
E SUAS CONTROLADAS
COMPANHIA DE SEGUROS ALIANÇA DA BAHIA

Desconto de 50%, sobre as taxas das apó-
lices, aos embarques interestaduais/
intermunicipais, pelo prazo de 2 anos,
a partir de 01.07.88.

- DOW QUÍMICA S.A. E SUAS CONTROLADAS
INTERAMERICANA CIA. DE SEGUROS GERAIS

Taxa individual de 0,020%, aplicável
exclusivamente aos embarques intermuni-
cipais e/ou interestaduais, pelo prazo
de 01.06.88 à 31.05.90.

- AMELCO S.A. INDÚSTRIA ELETRÔNICA
KYOEI DO BRASIL COMPANHIA DE SEGUROS

Redução percentual de 50%, sobre as ta-
xas básicas e adicionais da apólice ex-
clusivamente aos embarques intermuni-
cipais/interestaduais, pelo prazo de 2
anos, de 01.07.88 à 01.07.90.

- B Y K QUÍMICA FARMACÉUTICA LTDA.
SUL AMÉRICA UNIBANCO SEGURADORA S.A.

Redução percentual de 50%, aplicável
as taxas de importação, embarques aé-
reos, inclusive S.V.D., sob as garan-
tias ALL RISKS, por 1 ano a contar de
01.06.88.

- TRANSPORTADORA SÃO VITO LIMITADA
ITAÚ SEGUROS SOCIEDADE ANÔNIMA

Taxa individual de 0,097%, para os em-
barques intermunicipais/interestaduais,
por 2 anos, à partir de 01.06.88.

- GRADIENTE ELETRÔNICA S.A., GRADIENTE -
INDUSTRIAL S.A., COMPONAM- COMPONENTES
DA AMAZÔNIA S.A., VTA-AMAZÔNIA ELETRÔ-
NICA S.A., E VTA-SÃO PAULO ELETRÔNICA LIMITADA
BRASIL COMPANHIA DE SEGUROS GERAIS

Taxa individual de 0,220%, aplicável
aos percursos rudo-fluviais, a partir
de 01.06.88.

- NORTENE PLÁSTICOS LIMITADA
CIGNA SEGURADORA SOCIEDADE ANÔNIMA

Desconto percentual de 30%, aplicável
sobre as taxas tarifa terrestre e adi-
cionais constantes da apólice, por 1 ano,
à partir de 01.06.88.

- CARGILL AGRÍCOLA S.A. E SUAS CONTROLADAS
INTERAMERICANA CIA. DE SEGUROS GERAIS

Redução percentual de 50%, aplicável
exclusivamente aos embarques nos perí-
metros urbanos/suburbanos pelo prazo
de 2 anos, à contar de 01.06.88.

.../.

Di

- CIA. AÇOS ESPECIAIS ITABIRA - ACESITA
SAFRA SEGURADORA SOCIEDADE ANÔNIMA

Taxa individual de 0,398%, aos embarques marítimos e terrestres, com garantias ALL RISKS, pelo prazo de 01 (um) ano, a partir de 01.06.88.

- CARGILL AGRÍCOLA S.A. E SUAS CONTROLADAS
INTERAMERICANA CIA. DE SEGUROS GERAIS

Taxa individual de 0,55%, aplicável exclusivamente aos embarques nos perímetros intermunicipais/interestaduais pelo prazo de 2 anos, à partir de 01.06.88.

- MICROTEC IND. E COM. LIMITADA
COMPANHIA INTERNACIONAL DE SEGUROS

Redução percentual de 40%, sobre as taxas da apólice, aplicável aos embarques urbanos/suburbanos, pelo prazo de 1 ano, a contar de 01.06.88.

- TAKENAKA S/A. INDÚSTRIA E COMÉRCIO
CIA. DE SEGUROS AMERICA DO SUL YASUDA

Taxa individual de 0,311, aplicável aos embarques marítimos com garantias ALL RISKS, pelo prazo de 1 (um) ano, a partir de 01.07.88.

- FLEXDISC TECNOLOGIA SOCIEADE ANÔNIMA
PORTO SEGURO CIA. DE SEGUROS GERAIS

Manutenção do desconto percentual de 50% (cinquenta por cento), sobre as taxas da tabela de taxas mínimas para os seguros de viagens internacionais exclusivamente por via aérea, com garantia ALL RISKS, inclusive sobre o adicional de valor não declarado, pelo prazo de 1 ano, a partir de 01.06.88.

RESOLUÇÕES DE 13.07.88

- LABORATÓRIOS ANAKOL LIMITADA
CIGNA SEGURADORA SOCIEDADE ANÔNIMA

Manutenção do desconto percentual de 50%, aplicável aos embarques marítimos/terrestres e aéreos de importação, inclusive sobre adicional de embarques aéreos sem valor declarado, por um período de 1 ano, a partir de 01.08.88.

- INDÚSTRIAS BRASILEIRA DE FORMULÁRIOS LTDA.
YORKSHIRE - CORCOVADO CIA. DE SEGUROS

Desconto de 40% aplicável sobre as taxas básicas e adicionais da apólice para os embarques urbano/suburbano pelo prazo de 1 ano, a partir de 01.07.88.

- COMERCIAL GERDAU LIMITADA
BRADESCO SEGUROS SOCIEDADE ANÔNIMA

Redução percentual de 40%, sobre as taxas básicas e adicionais da apólice, aplicável aos embarques interestaduais/intermunicipais, pelo prazo de 1 ano, a partir de 01.07.88.

- FRIGORÍFICO BORDON SOCIEDADE ANÔNIMA
NACIONAL COMPANHIA DE SEGUROS

Taxa individual de 0,326%, aplicável aos seguros das viagens marítimas e terrestres realizadas pelo segurado sob as garantias ALL RISKS E LAP, pelo prazo de 1 ano, a partir de 01.07.88.

- MOLEX ELETRÔNICA LIMITADA E/OU
MOLEX DA AMAZÔNIA LIMITADA
INTERAMERICANA CIA. DE SEGUROS GERAIS

Redução percentual de 40%, aplicável as taxas para embarques aéreos, garantia todos os riscos, inclusive sobre o adicional para embarque sem valor declarado.

RESOLUÇÕES DE 20.07.88

- WEST DO BRASIL S.A. INDÚSTRIA E COMÉRCIO
BRASIL COMPANHIA DE SEGUROS GERAIS

Desconto percentual de 50%, aplicável as taxas para os embarques interestadual/intermunicipal do segurado, cujo vencimento dar-se-a em 31.01.90.

- PELMEX DA AMAZÔNIA SOCIEDADE ANÔNIMA
ARGOS COMPANHIA DE SEGUROS

Manutenção do desconto percentual de 50%, aplicável aos embarques rodo-fluviais efetuados pelo segurado pelo prazo de 2 anos, a partir de 01.07.88.

.../.

- MONSANTO DO BRASIL SOCIEDADE ANÔNIMA BRASIL COMPANHIA DE SEGUROS GERAIS
Manutenção da taxa individual de 0,16%, aplicável aos embarques marítimos com garantia LAP, pelo prazo de 1 ano, de 01.07.88 a 01.07.89.
- CCE INDUSTRIAS DE COMPONENTES ELETRÔNICOS S.A. E SUAS CONTROLADAS COMPANHIA INTERNACIONAL DE SEGUROS
Desconto percentual de 50%, aplicável sobre as taxas constantes da tabela de taxas mínimas para os seguros de viagens internacionais para embarques marítimos e aéreos, inclusive sobre o adicional de SVD, pelo prazo de 1 ano, a partir de 01.07.88.
- FLEXIDISK TECNOLOGIA SOCIEDADE ANÔNIMA SUL AMÉRICA CIA. NACIONAL DE SEGUROS
Redução percentual de 50%, aplicável exclusivamente aos embarques nos perímetros urbanos/suburbanos pelo prazo de 2 anos, a contar de 01.07.88.
- AKZO INDÚSTRIA E COMÉRCIO LTDA. E SUAS CONTROLADAS BRASIL COMPANHIA DE SEGUROS GERAIS
Taxa individual de 0,386%, aplicável aos embarques marítimos e terrestres, sob a garantia ALL RISKS, pelo prazo de 01.07.88 a 01.05.89.
- INDUSTRIAS ARTEB SOCIEDADE ANÔNIMA COMPANHIA DE SEGUROS ALIANÇA DA BAHIA
Manutenção da redução percentual de 30%, sobre as taxas constante da apólice, para os embarques interestaduais / intermunicipais, pelo prazo de 1 ano, a partir de 01.05.88.
- FERTIBRAS S/A. ADUBOS E INSETICIDAS BAMERINDUS COMPANHIA DE SEGUROS
Taxa única de 0,762%, aplicável aos embarques marítimos garantia ALL RISKS, pelo prazo de 1 ano, a contar de 01.07.88.
- A. ULDERIGO ROSSI INDÚSTRIA DE MÁQUINAS GRÁFICAS LIMITADA CIA. DE SEGUROS AMÉRICA DO SUL YASUDA
Desconto percentual de 40%, sobre as taxas previstas na apólice, embarques intermunicipais/interestaduais exclusivamente, pelo prazo de 1 ano, com vigência a partir de 01.07.88.
- CONSTRUÇÕES E COM. CAMARGO CÔRREA S/A. E SUAS CONTROLADAS BRASIL COMPANHIA DE SEGUROS GERAIS
Manutenção das taxas conforme segue:
- T.E. - 0,054%, embarques intermunicipais/ interestaduais.
- Redução percentual 50%, embarque urbanos/suburbanos.
- Prazo de 02 anos, a contar 01.07.88.
- ALLERGAN-LOK PRODUTOS FARMACÊUTICOS LTDA. INTER-CONTINENTAL SEGURADORA S.A.
Redução percentual de 40%, aplicável às taxas da tarifa de transporte terrestre de mercadoria, percurso intermunicipais/interestaduais, pelo prazo de 1 ano, a contar de 01.07.88.
- S I E M E N S SOCIEDADE ANÔNIMA COMPANHIA INTERNACIONAL DE SEGUROS
Manutenção da redução percentual de 50%, aplicável as coberturas básicas e adicionais das apólices, percursos urbanos/suburbanos por 2 anos, a contar de 01.07.88.
- KNOLL S.A. PRODUTOS QUIMICOS E FARMACÊUTICOS PORTO SEGURO CIA. DE SEGUROS GERAIS
Desconto percentual de 50%, aplicável sobre as taxas embarques aéreos de importação, inclusive sobre o adicional de embarques aéreos sem valor declarado, por mais um período de 1 ano, a partir de 01.07.88.
- ELECTRA INDUSTRIAL SOCIEDADE ANÔNIMA CIA. DE SEGUROS AMÉRICA DO SUL YASUDA
Taxa individual de 0,220%, aplicável aos embarques aéreos sob a garantia Todos os Riscos, inclusive sobre o adicional de SVD, pelo prazo de 1 ano, com vigência a partir de 01.07.88.
- COMPANHIA BRASILEIRA DE TRATORES BRADESCO SEGUROS SOCIEDADE ANÔNIMA
Desconto percentual de 50%, sobre as taxas básicas da tarifa inclusive adicionais constantes da apólice, aplicáveis aos embarques interestaduais/ intermunicipais, pelo prazo de 2 anos, a partir de 01.08.88.
- EDITORA ABRIL SOCIEDADE ANÔNIMA GENERALI DO BRASIL CIA. NACIONAL DE SEGUROS
Desconto percentual de 40%, aplicável sobre as taxas de tarifa e adicionais da apólice, exclusivamente para os embarques nos perímetros urbanos/suburbanos, a partir de 01.06.88.

*

.../;

- AÇOS ANHANGUERA SOCIEDADE ANÔNIMA
UNIVERSAL CIA. DE SEGUROS GERAIS

Taxa individual de 0,038%, aplicável aos embarques intermunicipais ou interestaduais, bem como o desconto de 50% sobre as taxas aplicáveis aos embarques urbanos ou suburbanos, pelo prazo de 2 anos, a partir de 01.07.88.

- S H O W A DO BRASIL LIMITADA
AMÉRICA LATINA COMPANHIA DE SEGUROS

Manutenção da tarificação especial representada nela nova taxa individual de 0,339%, aplicável aos embarques terrestres e rodo-fluviais, inclusive adicionais da apólice, exceto os perímetros urbanos/suburbanos, efetuado pelo segurado, pelo prazo de 2 anos, a partir de 01.07.88.

- ALBA QUÍMICA INDÚSTRIA E COMÉRCIO
LIMITADA E SUAS CONTROLADAS
INTERAMERICANA CIA. DE SEGUROS GERAIS

Urbano/Suburbano - Redução Percentual de 50%, sobre as taxas básicas e adicionais da apólice.

Interestadual/Intermunicipais - Tarificação individual de 0,029%, aplicável as coberturas básicas e adicionais de apólice.

Fluvial - Redução Percentual de 50%, sobre as taxas para as coberturas básicas da apólice.

- SANOFI DO BRASIL IND. E COM. LTDA.
BRASIL COMPANHIA DE SEGUROS GERAIS

Desconto percentual de 50%, aplicáveis aos embarques aéreos com garantias ALL RISKS e R.T.A., inclusive sobre o adicional de embarques aéreos sem valor declarado, pelo prazo de 1 ano, a partir de 01.07.88.

- A R N O SOCIEDADE ANÔNIMA
IOCHPE SEGURADORA SOCIEDADE ANÔNIMA

Desconto percentual de 50%, aplicável sobre as taxas para seguros aéreos de importação, inclusive sobre o adicional de embarques aéreos sem valor declarado pelo prazo de 1 ano, a partir de 01.07.88.

- FRASSON PRODUTOS ADESIVOS LIMITADA
BRASIL COMPANHIA DE SEGUROS GERAIS

Manutenção da redução percentual de 50%, aplicável às taxas básicas e adicionais da apólice, embarques terrestre, exceto, urbano/suburbano, pelo prazo de 2 anos a partir de 01.08.88.

----- * -----

*

RESOLUÇÃO DE 20.07.88

**DOCUMENTOS EXAMINADOS E DESPACHADOS
PARA ENCAMINHAMENTO AOS ORGÃOS SUPERIORES:-**

- COLAS E GELATINAS REBIERE LTDA.
PORTO SEGURO CIA. DE SEGUROS GERAIS

*

Ponencias presentadas en las

VIII JORNADAS DE MARKETING
EN EL SEGURO

MARKETING ESTRATEGICO : DESAFIO PARA EL
SEGURO ESPAÑOL

Carlos Biurrún Murillo
AURORA/POLAR

I N D I C E

	<u>Página</u>
I .- PENETRACION DEL MARKETING EN LA EMPRESA	1
II .- CONCEPTO DE MARKETING	2
III.- EVOLUCION DEL MARKETING Y ADAPTACION DE ESTRUCTURA EN LAS COMPAÑIAS DE SEGUROS	5
1. Ausencia y menosprecio del Marketing en la Empresa de Seguros	6
2. Incorporación de algunas funciones de Marketing	6
3. Marketing integrado	7
4. Marketing estratégico	8
IV .- FACTORES CLAVE PARA EL EXITO DE LA GESTIÓN DE MARKETING EN LA EMPRESA DE SEGUROS	10
1. Factores clave estructurales	10
1.1. Definición de la proyección de la Empresa	10
1.2. Orientación de la Empresa hacia el Mercado y definición de la función Marketing	11
1.3. Las personas que trabajan en la Empresa	12
1.4. El cuidado de los pequeños detalles	14
2. Factores clave estratégicos	14
2.1. Estrategia de productos/mercado	14
2.2. Estrategia de distribución	18
2.3. Comunicación	20
V .- ESCENARIOS PARA EL AÑO 2000	21
VI .- CONCLUSION	22
NOTAS	23
BIBLIOGRAFIA	24
ANEXOS: CUADROS 1 AL 20	

I .- PENETRACION DEL MARKETING EN LA EMPRESA

El Marketing se introduce en la Empresa, industrial o de servicios, más por reacción ante situaciones negativas que por considerarlo como un valor añadido y necesario.

Ph. Kotler y Dubois (1) señalan cinco factores por los que las Empresas ponen su mirada en el Marketing.

- * Declive del volumen de negocio.
- * Reducción de la tasa de crecimiento.
- * Evolución del mercado, de una clientela cambiante.
- * Agresividad de la competencia.
- * Inflación de los presupuestos comerciales.

Al coincidir la introducción del Marketing en la Empresa con un momento crítico, se produce un reforzamiento, al menos teórico, de esta función en detrimento de las funciones técnicas y financieras que consideran a aquéllas bien pura parafernalia innecesaria o bien como una amenaza para su poder dentro de la Empresa.

Los equilibrios de poder dentro de la Empresa hacen que el Marketing pase por las siguientes etapas:

- a) La función comercial se concibe como una de las cuatro funciones principales que contribuyen por igual al equilibrio global de la Empresa (cuadro 1).
- b) La demanda insuficiente lleva a los responsables de Marketing a considerar que su función es más importante que las otras (cuadro 2).
- c) Algunos, llevados por un cierto entusiasmo, consideran que el Marketing es la función primordial de la Empresa, ya que son los clientes los que la mantienen. La función Marketing se convierte en el núcleo de la Empresa (cuadro 3).
- d) La posición nuclear de Marketing hace que las otras funciones se incomoden y por ello, el Director de Marketing debe explicar que es el cliente el núcleo del negocio (cuadro 4).
- e) Al ser el cliente el centro de la actividad de la Empresa, todas las funciones se subordinan a este objetivo central, siendo la función de Marketing el intérprete de las necesidades del cliente (cuadro 5).

II .- CONCEPTO DE MARKETING

Podemos observar que son muchas las personas que han incorporado a su léxico cotidiano la palabra mágica "Marketing", empleándola para referirse a contenidos diversos y, en ocasiones, contrapuestos.

En este sentido es frecuente referirse a "Marketing" como:

- * "Algo introducido en la Empresa por un directivo snob que nadie sabe que es ni para que sirve".
- * "Un lugar que está en la décima planta".
- * "Un departamento generador de gastos superfluos e innecesarios".
- * "Un departamento que se encarga de organizar viajes de placer para los Agentes".

- * "Un conjunto de técnicas de venta".
- * "Un servicio de estudios sin ningún poder de decisión".
- * "Un servicio al que acudimos para que nos saque del atolladero cuando no conseguimos vender un producto que hemos diseñado sin contar con su colaboración".
- * "Unas personas a las que acudimos cuando las ventas van mal para que den a nuestros vendedores recetas milagrosas para mejorar la situación".
- * "Algo necesario para revestir de modernidad a un organigrama".
- * "Una filosofía empresarial".

La lista se haría interminable y seguiríamos sin saber qué es el Marketing.

Ante estas manifestaciones parciales y equívocas cabe preguntarnos,

¿Qué es y para qué sirve el Marketing?

Algunos autores consideran que el Marketing no es más que la expresión social y la transposición operacional de los principios enunciados por los economistas clásicos a finales del siglo XVIII que son la base de la economía de mercado.

El pensamiento económico tuvo un progreso decisivo cuando Adam Smith indicó que "el bienestar social no depende de las intenciones altruistas sino que resulta de la conjunción para el intercambio competitivo de los móviles interesados de productores y consumidores".

En la base de la economía de mercado encontramos tres ideas centrales:

- * Búsqueda de experiencias gratificantes para el individuo como motor del crecimiento.
- * Intercambio voluntario, competitivo y satisfactorio para las partes (productor y consumidor).
- * Principio de la soberanía del comprador, estando la oferta en función de la demanda y no al revés.

El Marketing encuentra fundamento en estas tres ideas centrales, proponiendo a la Empresa una filosofía de acción, según la cual la satisfacción de las necesidades de la clientela debe ser el objetivo primordial de toda su actividad, no por altruismo, sino porque es la mejor manera de alcanzar sus propios objetivos.

En consecuencia con lo expuesto podemos decir que el Marketing es:

"El proceso social por el cual individuos y grupos satisfacen sus deseos y necesidades mediante el intercambio de productos y servicios generadores de utilidades ". (3)

De la definición anterior se deducen los tres conceptos clave del Marketing:

- * Conjunto de individuos con unas necesidades y deseos (mercado).
- * Productos y servicios.
- * Intercambio que se pone en juego la oferta y la demanda para obtener una utilidad recíproca.

En el cuadro 6, reflejamos, de manera sencilla los factores que convergen en el Marketing y los flujos o intercambios necesarios.

En el Marketing se pueden distinguir dos dimensiones fundamentales: Por un lado una dimensión "acción" (conquista de mercados) y por otro, una dimensión "análisis" (conocimiento o comprensión del mercado).

Con bastante frecuencia el Marketing se limita a la dimensión "acción" o marketing operacional, es decir, la clásica gestión comercial, centrada en la realización de un objetivo de cifra de ventas apoyada en los medios tácticos basados en la política de producto, distribución, precio y comunicación.

El Marketing operacional se concreta en objetivos de cuota de mercado y los presupuestos de medios para alcanzar dicha cuota de mercado.

Es menos frecuente contemplar el Marketing de "análisis" o Marketing estratégico.

El Marketing estratégico, desde mi punto de vista, es una necesidad previa para el acierto del Marketing operacional.

La función de Marketing estratégico se apoya en el análisis de las necesidades de los individuos para identificar los diferentes productos-mercados y segmentos actuales o potenciales. Los productos-mercados identificados representan una oportunidad económica cuyo atractivo de mercado es preciso evaluar.

El Marketing estratégico supone orientar la Empresa hacia las oportunidades económicas atractivas para ella, es decir, adaptadas a sus recursos y a su saber-hacer y que ofrecen un potencial atrayente de crecimiento y de rentabilidad. La gestión de Marketing supone precisar la misión de la Empresa, definir sus objetivos, elaborar una estrategia de desarrollo y velar por mantener una estructura equilibrada de la cartera de productos. El Marketing estratégico tiene como objeto:

- * Fundamentar la actividad de la Empresa en opciones estratégicas sólidas y claramente definidas.
- * Desarrollar sistemas de vigilancia del entorno y análisis de la competencia.
- * Reforzar la capacidad de adaptación a los cambios del entorno.
- * Renovar la cartera de productos.

Marketing estratégico y Marketing operacional se complementan y determinan el Marketing de gestión (Marketing Management) que podemos definirlo como:

"El análisis, la planificación, la puesta en práctica y el control de programas concebidos para crear, desarrollar y mantener una corriente de mutuo intercambio satisfactorio con mercados específicos, con el fin de alcanzar los objetivos de una organización", (4).

Un serio conocimiento del consumidor, un análisis riguroso de la rentabilidad y una evaluación adecuada de la especificidad de la Empresa son los pilares del Marketing de gestión (5) (Cuadro 7).

III .- EVOLUCION DEL MARKETING Y ADAPTACION DE ESTRUCTURA EN LAS COMPAÑIAS DE SEGUROS

El Marketing se introduce en la industria aseguradora, al igual que en otros sectores económicos, cuando hay que encontrar solución a situaciones críticas tal y como señalabamos anteriormente.

Con algunas diferencias en el tiempo y excepciones de Empresas líderes, la introducción del Marketing en la industria aseguradora ha seguido las siguientes etapas:

- 4 -

1. Ausencia y menosprecio del Marketing en la Empresa de Seguros.
 2. Incorporación de algunas funciones de Marketing.
 3. Marketing integrado.
 4. Marketing Management o estratégico.
1. Ausencia y menosprecio del Marketing en la Empresa de Seguros (Cuadro 8)

En esta primera etapa que llegaría hasta 1970, las Empresas no se plantean la necesidad del Marketing.

Observamos en la estructura de la Empresa las siguientes características:

- * No existe Dirección de Marketing ni Dirección Comercial.
- * Las relaciones con la Organización Comercial las asume la Dirección Administrativa.
- * Estructura centralizada, con Agentes Generales a comisión, sin ningún esfuerzo de la Dirección para integrarlos en una política de desarrollo.
- * Ausencia total de asistencia e investigación de mercado.
- * Los productos se elaboran por imperativos internos.
- * Predominio total de la función actuarial y financiera, en detrimento de la función comercial considerada como de poco valor.

2. Incorporación de algunas funciones de Marketing (Cuadro 9)

Después de 1970, las Empresas tradicionales de Seguros comienzan a tener problemas de crecimiento, se observa el dinamismo de las Mutuas sin intermediarios, los productos tradicionales entran en declive frente a otros de mejores coberturas, aparece la crisis del petróleo. Frente a estos cambios, se introduce en la Empresa tradicional de Seguros algunas funciones de Marketing.

Las características de esta etapa serían las siguientes:

- * Aparece la Dirección Comercial en el Organigrama, que se ocupa de la realización de estudios comerciales, la animación y formación de la red de Agentes.
- * Las escasas funciones de Marketing se orientan como reacción hacia los competidores para conservar la cuota de mercado, menospreciando otras funciones clave como sería el análisis del mercado, reforma profunda de productos
- * A pesar de haber introducido alguna función de Marketing, las estructuras y la mentalidad de los dirigentes no ha cambiado.
- * La elaboración de los productos es competencia de la Dirección Técnica que en muchas ocasiones entra en contradicción con las presiones de la Organización Comercial que demanda productos más dinámicos para poder competir. La Dirección Técnica sabe que tiene que cambiar pero no se atreve.

- * No existe voluntad de integración global de la función Marketing por parte de la Dirección General.
- * Todavía no existe problema de competencia por parte de otras instituciones (Bancos, Grandes Almacenes, etc.).
- * El Marketing estratégico no existe en las Entidades.

3. Marketing Integrado (cuadro nº 10)

Podemos situar esta etapa a finales de la década de los 70 y comienzo de los 80.

En términos generales las Empresas de Seguros toman conciencia de los profundos cambios de la Sociedad (cuadro 11) y comienzan los cambios estructurales en profundidad, dando entrada a funciones de Marketing. Las características de esta etapa serían las siguientes:

- * Voluntad de la Dirección General de efectuar cambios estructurales en profundidad.
- * Aparición de la Dirección de Desarrollo y Marketing integrando todas las funciones de productos y mercado, publicidad, promoción formación comercial y animación.
- * Se produce una penetración de nuevos competidores hasta el momento inexistentes.
- * Desánimo y pesimismo de los Agentes tradicionales.
- * Irrupción de nuevos sistemas de oferta para la transformación de la informática y los medios de comunicación.
- * Incremento de la publicidad de las Entidades.
- * Descentralización operativa.
- * Fuerte competencia y reducción de los márgenes de beneficio unitario.
- * Preocupación por la segmentación y servicio al asegurado en algunas Entidades.

4. Marketing estratégico

En el momento actual, algunas Compañías de Seguros, tanto españolas como extranjeras, han diseñado sus estructuras o lo están haciendo desde una óptica de Marketing estratégico, es decir, con énfasis en el análisis y segmentación de los mercados, en la planificación, en el control de gestión además del mantenimiento de las funciones del Marketing operacional.

Las características de estas Sociedades son las siguientes:

- * Voluntad de orientar toda la actividad de la Empresa hacia el mercado.
- * Descentralización del Marketing operacional.
- * Comité de Dirección encargado de la planificación, coordinación, Audit, Comunicación y Control de gestión.

- * Existencia de Jefes de Producto encargados de segmentos de mercado y responsables del establecimiento de estrategias y planes para desarrollar, promover y rentabilizar los productos.
- * La informática, la administración, organización y servicios generales están al servicio de las exigencias del mercado.
- * Las Direcciones Regionales y Sucursales se constituyen en Centros de Beneficios.
- * Maximización de las inversiones.
- * Eliminación de operaciones repetitivas manuales mediante informática integral.
- * Los Departamentos de Central abandonan progresivamente el poder de decisión para ejercer funciones de planificación, coordinación y control del buen funcionamiento de las Sucursales y Agencias.

Conviene señalar que frente a ventajas evidentes de este tipo de estructura, en ocasiones pueden presentarse algunos problemas:

- * Dificultades de comprensión por parte del personal del alcance de los diferentes órganos y funciones así como la coordinación de los mismos.
- * Problemas para el reparto de los costes de estructura.
- * Necesidad de un sistema de Información y de Gestión muy operativo.
- * En ocasiones provoca problemas de ruptura con la jerarquía
- * Se suele considerar una estructura demasiado avanzada.

En los cuadros 12, 13, 14 y 15 se dan algunos ejemplos de la estructura comentada (6)

IV .- FACTORES CLAVE PARA EL EXITO DE LA GESTION DE MARKETING EN LA EMPRESA DE SEGUROS

Me permitirán Vds. que antes de entrar en el contenido de este apartado, recuerde una vez más, que el Marketing es una manera de organizar la Empresa para obtener el máximo de rentabilidad sostenida en el tiempo dando respuesta a las necesidades de los clientes.

El éxito del Marketing está en saber encontrar el punto de equilibrio entre dos fuerzas, en principio antagónicas:

- la máxima rentabilidad
- la máxima satisfacción de las necesidades de los clientes.

Para seguir una cierta metodología en la exposición distingo dos clases de factores claves:

- * Estructurales
- * Estratégicos.

1. Factores clave estructurales

1.1. Definición de la proyección de la Empresa

Thomas Peters y Robert Waterman (7) después de examinar las causas del éxito de las mejores Empresas en los Estados Unidos dicen que si tuvieran que dar un consejo general en materia de Management contestarían:

"Defina su sistema de valores, defina lo que defiende su Empresa y cada uno de sus miembros. Projete diez o veinte años y vea cual sería retrospectivamente su mayor satisfacción".

Ph. Kotler y Dubois (8) insisten que una organización encuentra su razón de ser en el cumplimiento de una tarea específica:

"La Empresa debe tener una vocación y perseguir una misión; cuando la organización ya no sabe en que dirección se desarrolla, es necesario redefinir su misión..... La definición (o redefinición de la misión de una Empresa) es quizás, la tarea más significativa de la Dirección General".

Por su parte, Thomas Watson insiste sobre la necesidad de proyección de la Empresa:

"Se puede especular indefinidamente sobre la causa del declive y de la caída de una Empresa. La tecnología, los cambios de gustos, de moda, todo ello interviene y nadie lo puede negar. Creo que en realidad lo que determina el éxito o fracaso de una Empresa es la manera de aprovechar satisfactoriamente las energías y competencias de su personal. Mi profunda convicción me lleva a pensar que para sobrevivir y triunfar, se debe poseer un conjunto de valores sobre los cuales se fundan las políticas y acciones de la Empresa. Creo que si una Empresa quiere hacer frente al desafío que presenta la constante evolución del mundo, debe prepararse a cambiar todo salvo sus creencias o valores".

La definición de un sistema de valores y políticas constituye el primer factor clave a partir de la cual podrá elaborarse el plan estratégico de la Empresa que lo tendrá como punto de referencia y de orientación de las acciones.

1.2. Orientación de la Empresa hacia el Mercado y definición de la función Marketing

Cuando la Dirección General manifiesta que la Empresa debe orientarse hacia el mercado ("La Central al servicio de la Red y la Red al servicio de los Clientes") establece un mandato claro a todos los servicios y personas que forman la estructura empresarial.

Como diría Hernando de Larramendi, el mejor Departamento de Marketing es aquél que no existe. Coincido plenamente con el sentido de esta manifestación, es decir, no puede reducirse el Marketing a un Departamento ya que su filosofía debe calar en todos los servicios de la Empresa, tanto internos como externos.

Sin embargo, para conseguir esa situación ideal conviene que la Dirección General, encargue a una persona, situada al más alto nivel (dependencia de la D.G.), la elaboración de una estrategia de calidad e imagen fundada en una política de comunicación interna y externa.

En este sentido la Dirección de Marketing podemos decir que es el vigilante del cumplimiento por todos los miembros de la Empresa del mandato de orientación hacia el mercado hecho por la Dirección General.

1.3. Las personas que trabajan en la Empresa

Cuando hace años se realizó en la Compañía Baltika una profunda reestructuración que suponía un cambio de filosofía empresarial y nuevos sistemas de acercamiento al mercado, su Presidente decidió que era necesario contar con el personal. Consecuentemente, antes de explicar los cambios al exterior se organizaron reuniones de trabajo con el personal para debatir la implantación del nuevo sistema. Se inició así por los servicios de Marketing una acción de comunicación interna que se consideraba fundamental para implicar a todo el personal, administrativo y comercial, en el proyecto común.

Creo que esta experiencia nos da una lección sobre como implantar una nueva filosofía de Marketing en nuestras Empresas, evitando errores de comunicación que se cometen frecuentemente.

Las Compañías de Seguros vendemos servicios, es decir, la confianza del Asegurado en obtener un resultado posible con posterioridad a la adquisición de un producto inmaterial.

La confianza es un elemento básico en las relaciones personales.

En nuestro Sector el factor humano contiene en si mismo tecnología y es clave de diferencias entre Empresas y clave de diferencias de percepciones para los consumidores.

Como dice Christian Baudry (9), "en los servicios, los hombres son la principal riqueza y solamente colocándolos en posiciones en las que puedan desarrollarse, asegurará la Empresa su continuidad".

Considerando que el personal es la clave del servicio es necesario:

- Cambiar los métodos de gestión de nuestras Compañías, mediante una mayor participación del personal en las decisiones.
- Llevar adelante un programa de Marketing interno vendiendo y convenciendo al personal en primer lugar, los postulados y exigencias del cambio.
- Desarrollar una política de retribución basada más en resultados que en la antigüedad. Los sistemas igualitarios son un cáncer para el éxito personal y empresarial.

- Mejorar la cualificación del personal mediante programas de formación que garanticen una mayor calidad de servicio.

Estos programas de formación deben intensificarse en nuestras Compañías, incrementando considerablemente los fondos destinados a los mismos.

De la calidad de servicio prestado por el personal de las Empresas de Seguros a sus Agentes y Clientes depende en gran medida su permanencia. Estamos seguros, por ejemplo, que el ratio de anulaciones/producción está íntimamente relacionado con este factor clave.

1.4. El cuidado de los pequeños detalles

En ocasiones no son las grandes cosas las que hacen fracasar una relación comercial sino los pequeños detalles:

- * Atención telefónica correcta.
- * Instalaciones cómodas y ordenadas.
- * Servicios de recepción de las Oficinas.
- * Tratamiento amable y profesional del personal hacia el Cliente.
- * Eliminación de burocracia innecesaria.

Los servicios de Organización y Sistemas de las Empresas de Seguros con vocación de Marketing, es decir, orientadas hacia el Agente y el Cliente pueden coadyuvar a que los pequeños detalles se conviertan en factor clave del éxito.

2. Factores-clave estratégicos

2.1. Estrategia de productos/mercado

Los Aseguradores, durante mucho tiempo, hemos "fabricado" los productos más por reacción hacia la actuación de nuestros competidores que por un análisis profundo del mercado.

Si nuestro competidor baja los precios, nosotros bajamos los precios sin analizar nuestra estructura de gastos internos y externos.

Si nuestro competidor ofrece mejores garantías nosotros también.

Esta estrategia, a mi juicio equivocada, ha planteado serios problemas a la industria del seguro no sólo en España sino también en otros países, como Francia y Alemania Federal.

Los déficits técnicos elevados, por la aplicación de esta estrategia, han sido resueltos en parte por los rendimientos de las inversiones en épocas de altas tasas de interés.

Ciertamente los malos resultados técnicos no van a poder compensarse en el futuro con los rendimientos financieros porque la tendencia es la reducción del correspondiente ratio.

Aquellas Compañías que mantengan esta estrategia tendrán serios problemas en el próximo futuro.

Parece más coherente plantearse la estrategia de producto, bajo la perspectiva de un análisis profundo del mercado y de la capacidad de respuesta que nuestra Empresa pueda dar a las exigencias que plantean los clientes.

Antes de desarrollar esta estrategia quiero hacer una precisión conceptual que considero importante.

La actividad de seguros pertenece al Sector terciario o de servicios.

Se considera actividad de servicio aquella que vende principalmente un resultado en el momento de una interacción estrecha y prolongada de una organización con su cliente.

El servicio se centra en el resultado, mientras que el producto es una etapa hacia la obtención de un resultado.

Nuestros Clientes, cuando suscriben una póliza lo hacen porque tienen la confianza de obtener en el futuro el resultado esperado. Que el resultado esperado se transforme en realidad es lo sustantivo, es el servicio, siendo el producto el vehículo elegido.

Hecha esta precisión conceptual analicemos la estrategia a seguir en el diseño de productos.

Debe basarse, como decía anteriormente, en dos puntos básicos:

- * Análisis profundo del mercado
- * Análisis de la capacidad de respuesta a las exigencias del mercado por parte de la Compañía.

* Análisis del mercado

Nuestros productos tendrán éxito si el resultado esperado por el Cliente coincide con lo que le ofrecemos.

Consecuentemente, la clave está en conocer lo que espera o demanda el Cliente con nosotros. Y ello se consigue a través de una sistemática y científica recogida de datos fundamentalmente mediante la técnica de estudios de mercado, de los cuales una buena muestra, aunque incipiente, son los realizados por ICEA sobre Automóviles, Vida y Hogar.

Es interesante también el estudio realizado en Alemania Federal sobre los servicios que demandan los asegurados con preferencia y el grado de satisfacción obtenida (cuadro nº 16).

* Análisis de la capacidad de respuesta

Tenemos que vender nuestros productos bajo una doble premisa:

- Dando respuesta a las exigencias del mercado.
- Obteniendo un beneficio de la venta.

La compatibilidad de estas dos premisas sólo es posible si somos capaces de:

a) Reducir los costos

Los costos se pueden reducir mediante:

- La disminución del ratio de siniestros/primas a través de una mejor calidad de suscripción, la potenciación de los servicios de prevención y una mayor calidad en el tratamiento de los siniestros.
- La disminución de los gastos internos a través de un proceso de informatización y de organización de tareas que simplifiquen los circuitos.
- La disminución de los costos de adquisición mediante un proceso de apoyos a la red comercial para conseguir una mayor productividad comercial.

b) Dar valor añadido a nuestros productos o servicios

Ello supone, entre otras cosas:

- Buenas relaciones humanas entre Compañía y Cliente: amabilidad, comodidad, seriedad, profesionalidad.
- Buena presentación del producto: sencillez de comprensión, documentos de calidad, color, etc.
- Entrega inmediata de la póliza mediante sistemas on-line informáticos.
- Rapidez de respuesta en la tramitación de siniestros, eliminado burocracia.
- Sistemas informáticos flexibles capaces de adaptarse con rapidez a los procesos cambiantes del mercado.
- Respuesta integral al Cliente mediante la oferta de venta avanzada.

2.2. Estrategia de distribución (Cuadros 17, 18 y 19)

Ciertamente, cualquier persona que tuviera la respuesta a la cuestión de cuál es el sistema de distribución de seguros perfecto habría conseguido una fortuna.

Me temo que el sistema de distribución perfecto no existe y por lo tanto nadie podrá obtener esa hipotética fortuna.

La realidad es muy distinta, encontrando múltiples sistemas y, al parecer, todos funcionan:

- * Venta directa a través de sistemas interactivos.
- * Venta directa a través de diversos sistemas (Compañías o Mutuas sin intermediarios, explotación de ficheros de Grandes Almacenes, Bancos o Tarjetas de Crédito, etc.)

- * Venta a través de Agentes independientes o corredores.
- * Venta a través de Agentes exclusivos o afectos.
- * Venta a través de Agentes independientes y exclusivos indistintamente.
- * Venta en oficinas bancarias o de grandes Almacenes.
- * Sociedades cautivas.
- * Venta en colectivos de Empresas.
- * Venta a través de redes especializadas.

En los años próximos vamos a contemplar profundas transformaciones en la Sociedad, en las comunicaciones, que repercutirán en los sistemas de distribución.

Desgraciadamente no soy profeta y no puedo predecir el futuro.

Sin embargo, sí me atrevo a señalar algunos criterios que determinarán los canales de distribución de los próximos años.

- * En primer lugar, no podrán subsistir aquéllos sistemas de distribución que mantengan los ratios de adquisición actuales.
- * Segundo, las Compañías tendrán que adaptar sus estructuras de distribución a los segmentos de mercado hacia los que se dirijan y a los productos que vendan.
- * Tercero, determinados segmentos de mercado seguirán depositando su confianza en el intermediario y aceptando el costo añadido que ello suponga.
- * Cuarto, los seguros personales serán vendidos directamente, salvo en grandes conglomerados urbanos en los que el intermediario financiero y consultor patrimonial tendrá un papel importante.
- * Quinto, en la medida que los sistemas de retribución y régimen jurídico de las redes de Agentes varien sustancialmente se puede producir un resurgimiento de los Agentes Afectos para la atención del segmento de particulares y pequeña y mediana empresa.
- * Sexto, las Compañías que elijan la estrategia de la especialización optarán por la venta directa.

2.3. Comunicación

Hace unos meses se hacía público en Francia el informe Dalle encargado por el Ministerio de Empleo.

En dicho informe se llegaba a la siguiente conclusión:

"Existe en Francia una crisis de oferta y no de demanda. Si hay paro en Francia no es porque los franceses no consumen, sino porque la oferta de la industria francesa no responde bien al consumidor".

Extrapolando la afirmación del informe Dalle al seguro español, creo que podemos decir que si no se venden más seguros en España es porque los que trabajamos en el Sector (Compañías y Agentes), no hemos conseguido estructurar convenientemente la oferta a las exigencias de los consumidores.

Cuando la Sociedad se encuentra inmersa en la era de la comunicación, los Aseguradores no sabemos, no nos atrevemos o no queremos hacer uso de los nuevos sistemas de comunicación.

Si no lo hacemos nosotros, otros lo harán y perderemos la oportunidad.

Necesitamos como Sector y a nivel individual mejorar la comunicación con el mercado y consecuentemente incrementar los recursos económicos destinados a este campo.

Hay que mejorar nuestros niveles de comunicación y también aumentar el número de mensajes al público.

Ello debe hacerse mediante un aumento de los presupuestos de publicidad, de promoción, de formación, de relaciones públicas, de sistemas expertos informáticos para los Agentes, de informática para la gestión comercial utilizando las técnicas del Mass-Marketing.

El incremento que propongo no debería suponer un incremento de los ratios de costes sino un cambio de reparto en los diferentes apartados de la cuenta de explotación.

Según un informe de ICEA de próxima aparición el ratio del Sector para formación, promoción, investigación de mercado y publicidad ascendió al 0,39%.

Según nuestros datos el Sector destinó en 1987 a publicidad en torno a los 2.200 millones de pesetas que aproximadamente supone el 0,50% de la inversión publicitaria total de España.

Un Sector con buenas perspectivas de desarrollo y que supone el 2% del PIB debe plantearse un cambio de estrategia publicitaria.

La formación es otro de los factores-clave para la mejora de la comunicación y de la calidad de servicio. El 0,08% destinado a formación, según el informe de ICEA, no se corresponde con la importancia que le damos en nuestras manifestaciones teóricas y contrasta con otros Sectores de Servicios que destinan más del 2% a la formación.

V .- ESCENARIOS PARA EL AÑO 2000 (Cuadro 20)

Estamos en una época de cambio permanente. el Sector de Seguros también pero ¿qué dirección está tomando? ¿Hacia dónde se dirige?

Permítanme que durante unos minutos tratemos de situarnos en el año 2000. ¿Cómo estará el Seguro español en ese año?

- 1er. Escenario
- 2º Escenario
- 3º Escenario

La situación exacta no la sabremos hasta dentro de doce años aunque desde ahora se puede dirigir el barco en la orientación que queremos alcanzar.

VI .- CONCLUSION

Termino esta ponencia citando unas palabras de Gael de Kerauten:

"La penetración del Marketing en el Seguro no será una realidad hasta el día en que las Empresas no sepan integrar los tres factores siguientes: una voluntad (de la Dirección General), unas técnicas (de la Dirección de Marketing) y un estado de ánimo (del conjunto del personal)".

Muchas gracias por su atención.

NOTAS

- (1) Marketing Management. Ed. Publi-Union.
- (2) Jean Jacques Lambin. Marketing estratégico. Ed. Mc Graw-Hill.
- (3) Kotler y Dubois. op. citada.
- (4) Kotler y Dubois. op. citada.
- (5) Michel Badoc. Marketing Management pour la banque et l'assurance européennes. Ed. Les Editions d'Organisation.
- (6) CAPA. La distribution de l'Assurance aux Etats-Unis. Ponencia del Director General de AGB en las Jornadas de ICEA de Santiago de Compostela.
- (7) Thomas Peters y Robert Waterman. En busca de la excelencia.
- (8) Kotler y Dubois. op. citada.
- (9) Christian Baudry. Manager les services. Col. L'Esprit d'Enterprise.

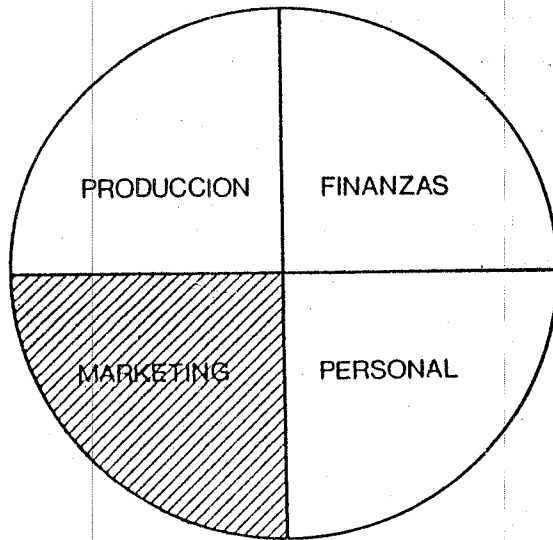
BIBLIOGRAFIA

- * Marketing Management pour la Banque et l'Assurance européennes. Ed. Les éditions d'organisation. Michel Badoc.
- * Le Marketing bancaire. Michel Badoc. Ed. Les éditions d'organisation.
- * L'Assurance et le Management. René Dessal. Ed. L'Argus.
- * Marketing Management. Kotler y Dubois. Ed. Publi-Union.
- * Marketing: An introduction. Kotler y Armstrong. Ed. Prentice-Hall International.
- * Marketing estratégico. J.J. Lambin. Ed. Mc Graw Hill.
- * Mercator: Théorie et pratique du Marketing. J. Lendrevie, Denis Lindon, Romain Lanfer. Ed. Dalloz.
- * Marketing estratégico para los 80. Luis de Borja y Fernando Casado. Ed. Hispano Europea.
- * Management estratégico del mercado. David A. Aaker. Col. Esade.
- * La concurrence totale. Kotler, Fahey y Jatusripitak. Ed. Les éditions d'organisation.

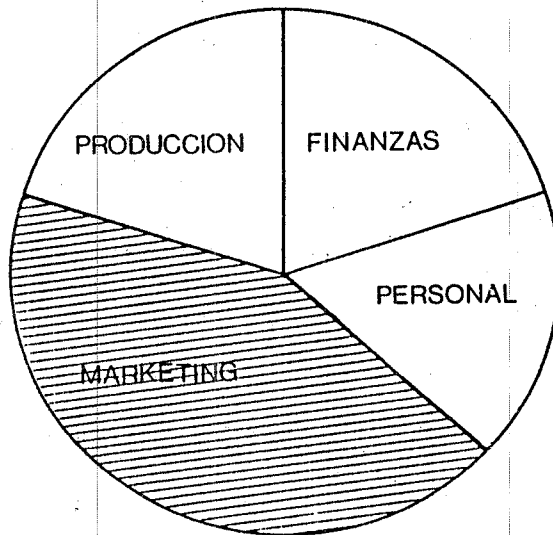
- * Le Marketing direct en France. B. Manuel y D. Xardel. Ed. Dalloz.
- * Le Management dans l'assurance. J. Harrari. L'Argus.
- * La innovación y el empresariado innovador. P. Drucker. Edhasa.
- * Manager les services. Ch. Baudry. Ed Económica.
- * Service compris. Ph. Bloch, R. Hadaban y D. Xardel. Ed. L'Expansion-Hachette.
- * La gestión de l'assurance. Quelques éléments de progrès. J. Boudy. L'Argus.
- * La empresa orientada al mercado. C. Vacchiano. Documentos de Aurora-Polar.
- * Documentos CAPA:
 - La distribution de l'assurance aux Pays-Bas (nº 153, 82)
 - La distribution de l'assurance aux Etats-Unis (1984 - nº 165)
 - Le Marketing direct et l'assurance (1987 - nº 181)
 - Animation commerciale et competitive des reseaux (88-185)
 - Enquête "Agents Généraux d'Assurances" 1986 (87 - nº 215)
 - L'Amélioration de la productivité. Des rapports entre la Compagnie et les Agents (1987 - nº 212)
 - L'Assurance face aux services financiers (88 - nº 186)
 - 6e. SIMA. Conférences générales.
 - Informations CAPA (1986 - nº 15).
- Documentos ICEA
 - XXI Jornadas de Estudio para Directores. Zaragoza.
 - Los factores de "performance" en las Compañías de Seguros. R. Dessal.
 - Estrategias de management en un mundo cambiante. L. Merrit.
 - Estrategias de una Entidad basada en Agentes Generales. J. Maley.
 - XXII Jornadas de Estudio para Directores. Lisboa.
 - Cambios en los servicios y métodos de distribución en el entorno asegurador norteamericano. J. Scully.
 - XVIII Jornadas de Estudio para Directores. Las Palmas.

A N E X O S

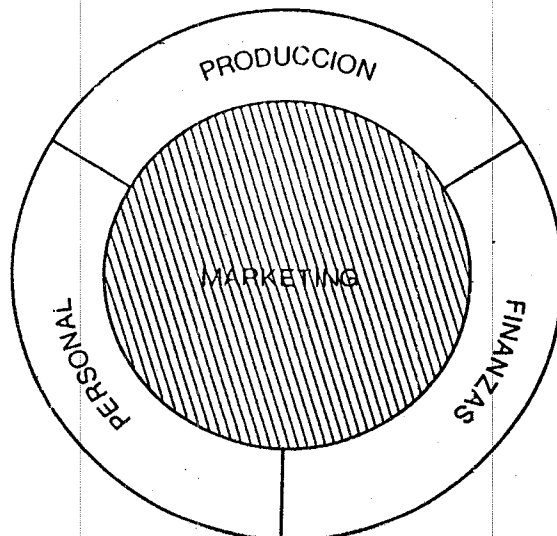
Cuadro 1 : El Marketing es una de las cuatro funciones esenciales



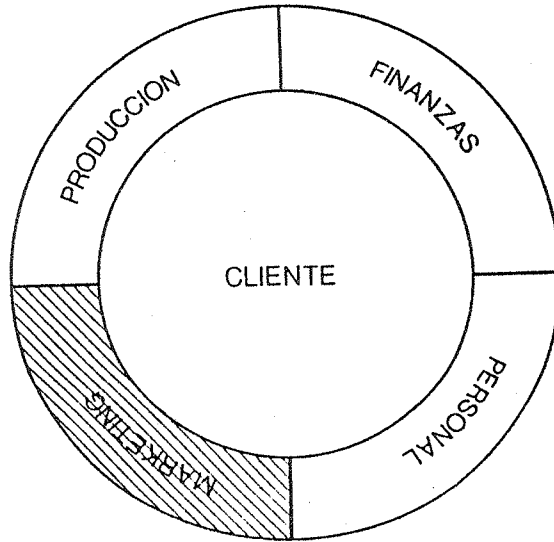
Cuadro 2 : El Marketing es más importante que las otras funciones.



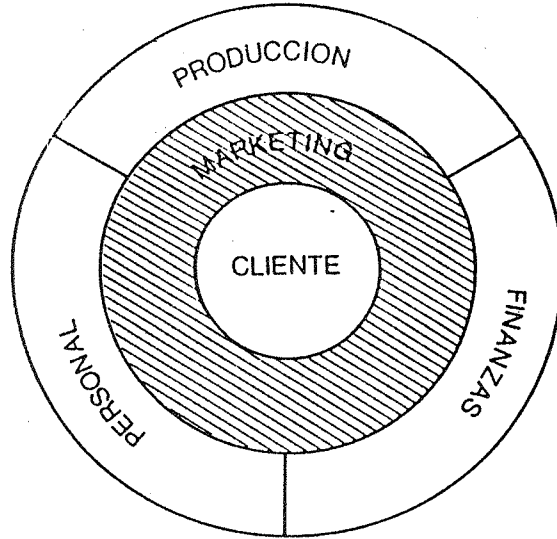
Cuadro 3 : El Marketing es la función primordial.



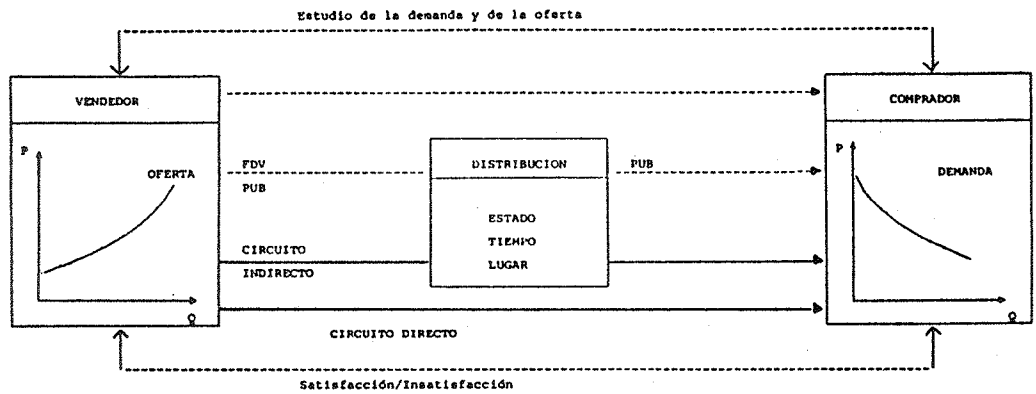
Quadro 4.: El Cliente es el Centro de la Empresa.



Quadro 5.: El Cliente es el centro de la Empresa y el Marketing es la función integradora.

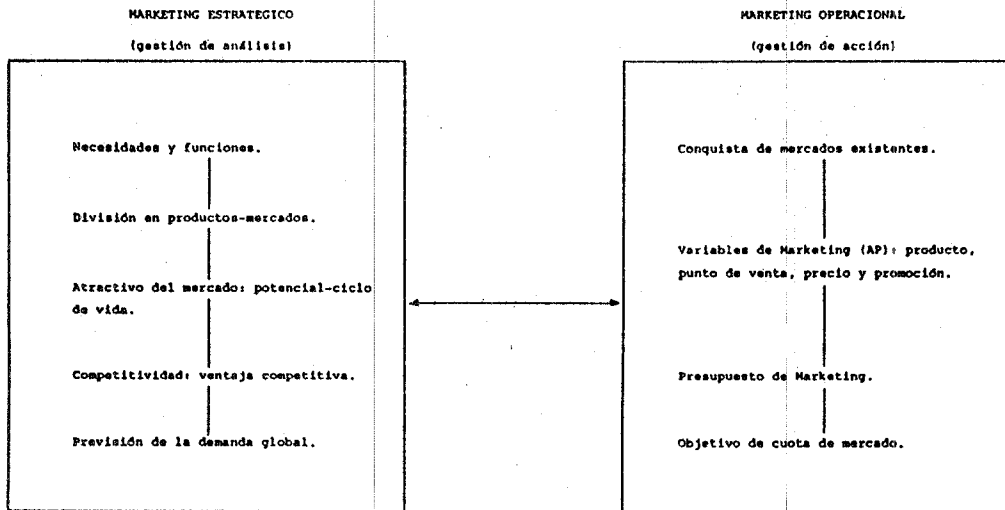


Quadro 6. La gestión de Marketing en la Empresa (según J.J. Lambin y Peters)

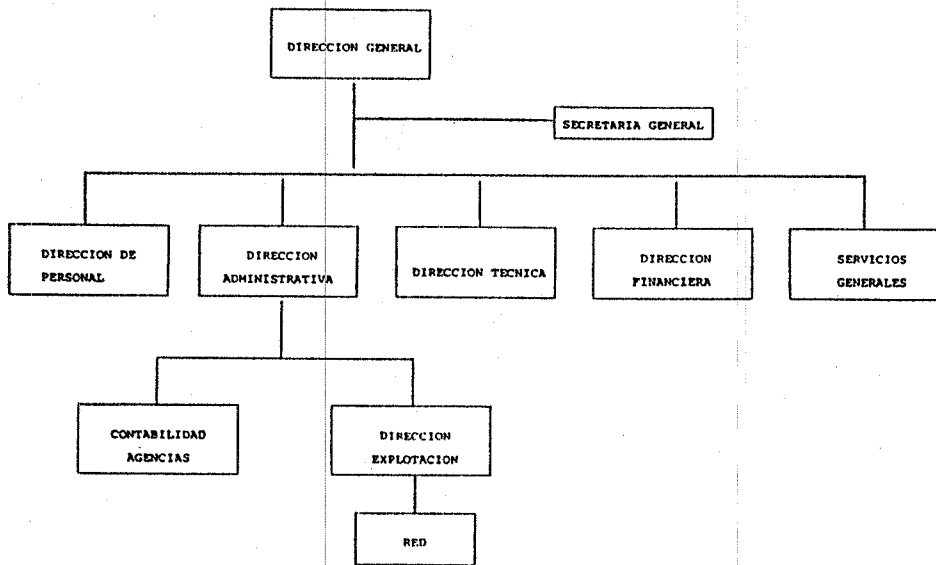


PUB. = PUBLICIDAD
 FDV. = FUERZA DE VENTAS
 PROM. = PROMOCION

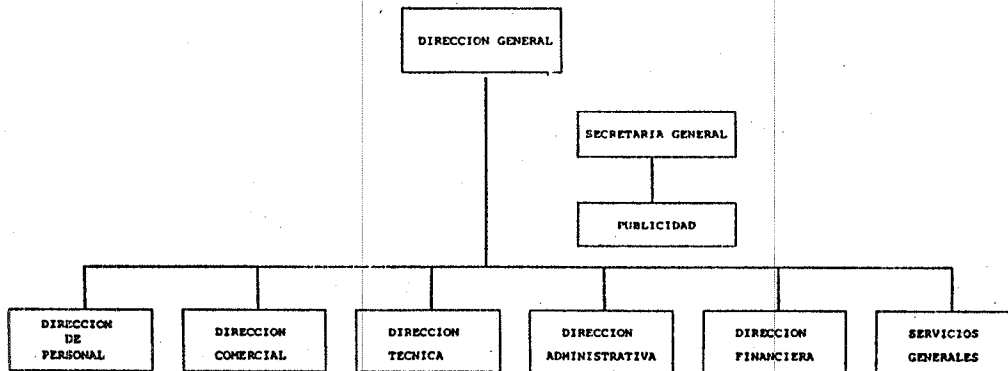
Cuadro 7.



Cuadro 8.

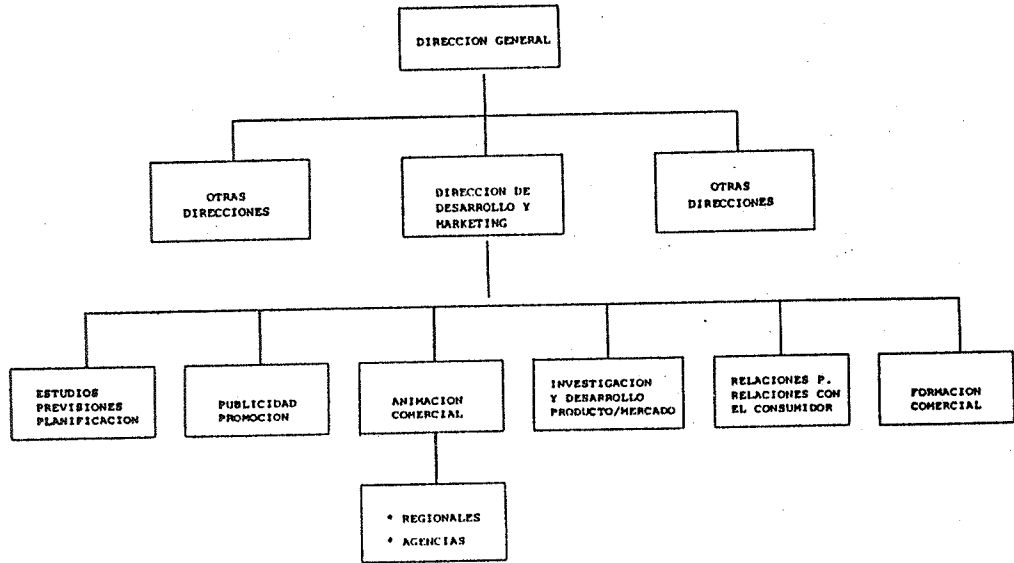


Cuadro 9. Algunas funciones de Marketing



- MARKETING (ESTUDIOS DE MERCADO)
- INSPECCION
- AGENCIAS Y CORREDORES
- FORMACION COMERCIAL
- ELABORACION DE LOS PRODUCTOS

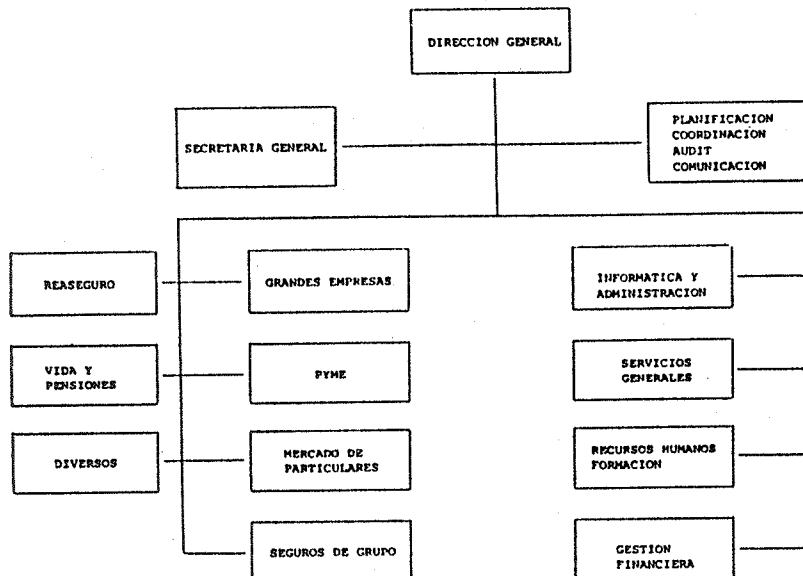
Cuadro 10.



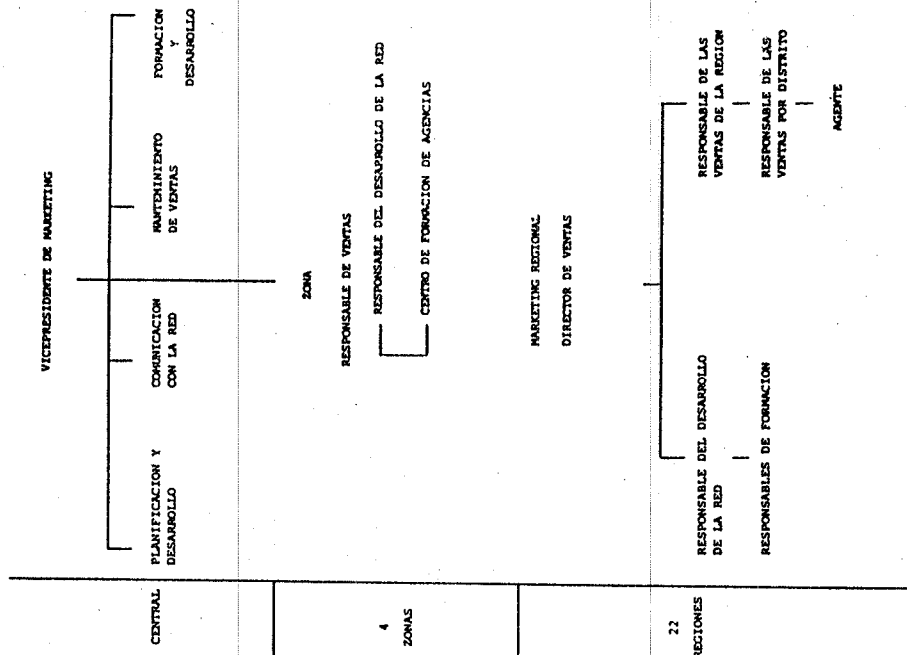
Cuadro 11. Tiempos de cambio: Factores clave.

	ANTES	AHORA
1. ECONOMIA	• Autarquía. Independencia. Mercado propio.	• Interdependencia. Mercados más amplios.
2. LEGISLACION	• Permanente durante periodos largos.	• Cambios constantes. Marcos supranacionales.
3. EMPRESAS DE SEGUROS	• Actuación en el país de origen preferentemente.	• Actuación sin fronteras. Libertad de establecimiento y de prestación de servicios.
4. MERCADOS ESPECIFICOS	• Las Empresas de Seguros tienen delimitado y protegido su propio terreno de actuación.	• Desregulación y desaparición de límites de actuación. Nuevos competidores.
5. TECNOLOGIA Y COMUNICACIONES	• Escaso desarrollo. Informática escasa y para funciones internas.	• Boom de las comunicaciones. Informática muy desarrollada y de apoyo comercial.
6. RECURSOS HUMANOS	• Trato paternalista. Preparación escasa.	• Trato democrático. Mayor preparación.
7. CONSUMIDORES	• No organizados. Poca presión. Resignados.	• Fuertemente organizados. Leyes protectoras combativas.
8. PRODUCTOS	• Permanencia durante ciclos largos.	• Ciclos de producto corto y cambios rápidos por presión de la competencia y consumidores.
9. RESULTADOS TECNICOS	• Satisfactorios.	• Deficitarios en muchos ramos: Necesidad de inversión rápida.
10. DISTRIBUCION	• Sistemas estables y definidos	• Venta por todos los medios posibles. Búsqueda de identidad de los Agentes.

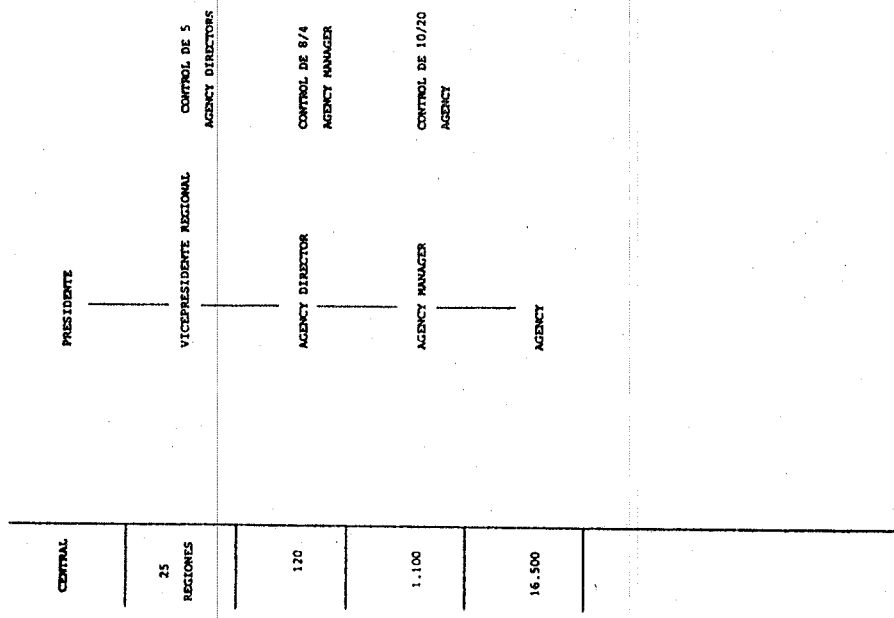
Cuadro 12. Estructura matricial por productos y mercados



Cuadro 13. Estructura de la Allstate (USA, 22 en Divisores, 62 Vida + Diversos)

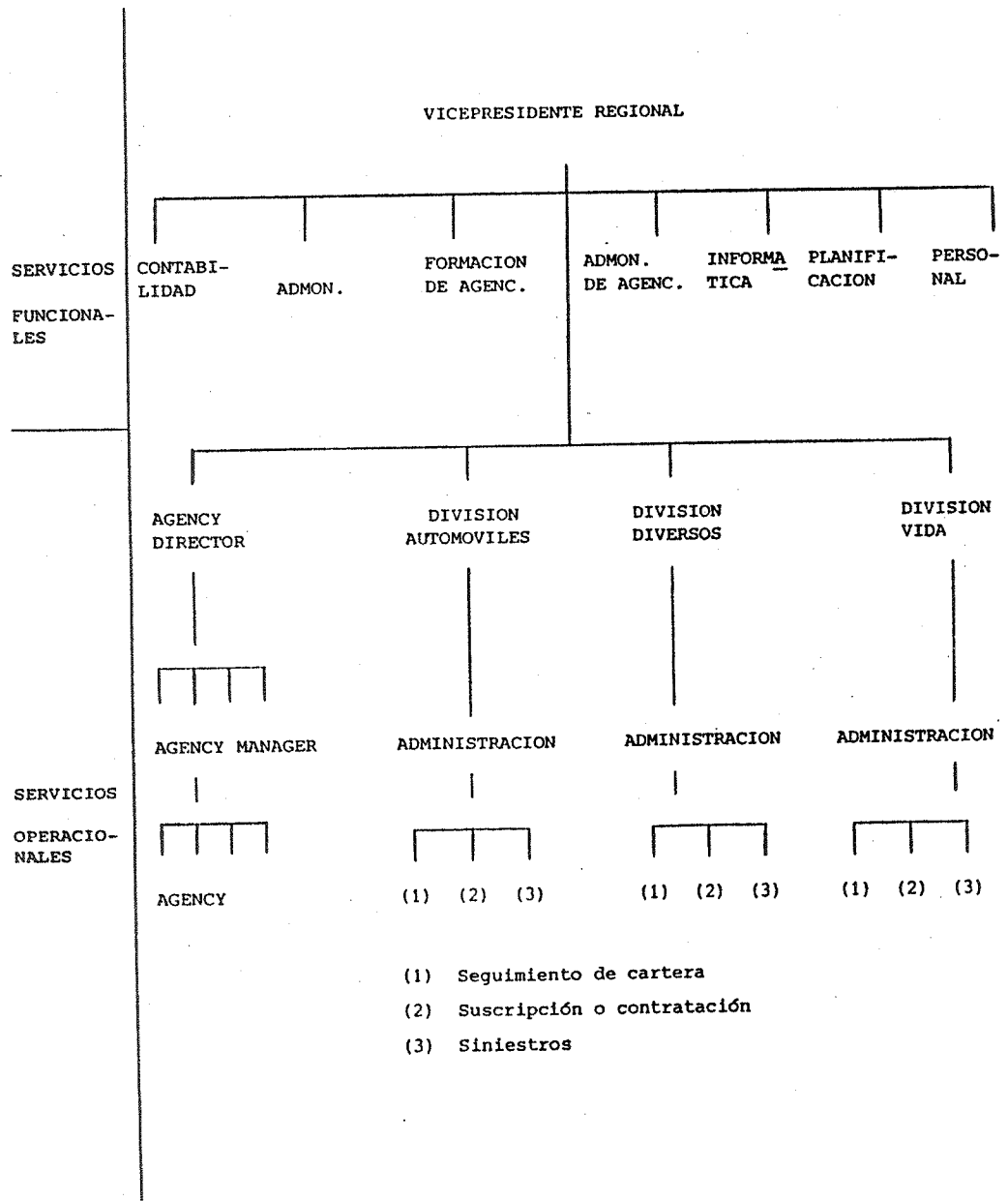


Cuadro 14. Estructura de la State Farm (12 en Divisores)

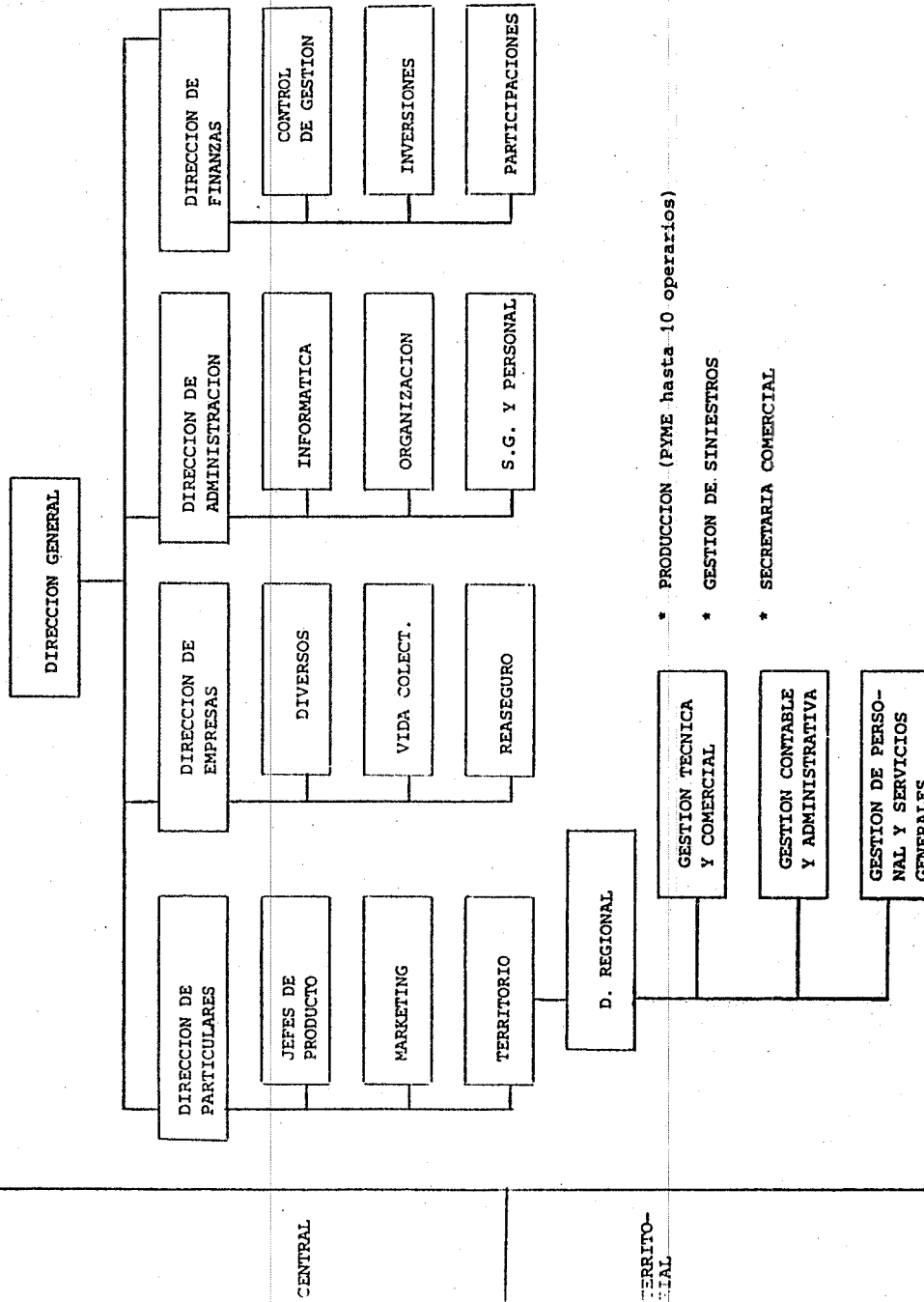


Cuadro 14. (Continuación) Estructura regional.

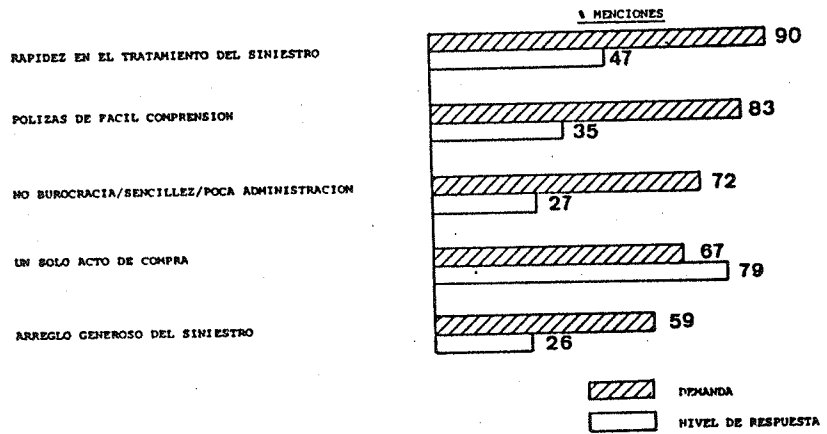
- * Gestión descentralizada
- * Centro de beneficios
- * 1200 Empleados por Región



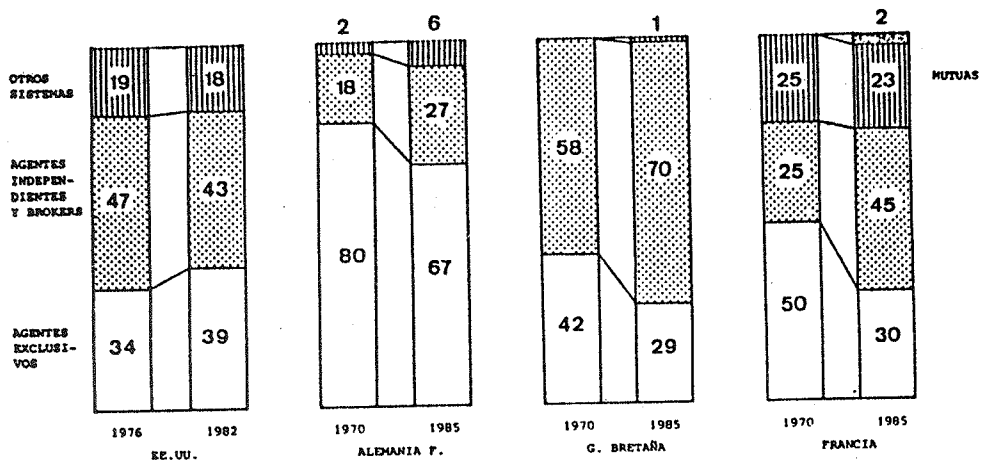
Cuadro 15. Estructura de AGB (Bélgica)



Cuadro 16.1 SERVICIOS DEMANDADOS POR LAS CONSUMIDORES ALEMANES Y SU PERCEPCION DEL NIVEL DE RESPUESTA POR LAS COMPAÑIAS.

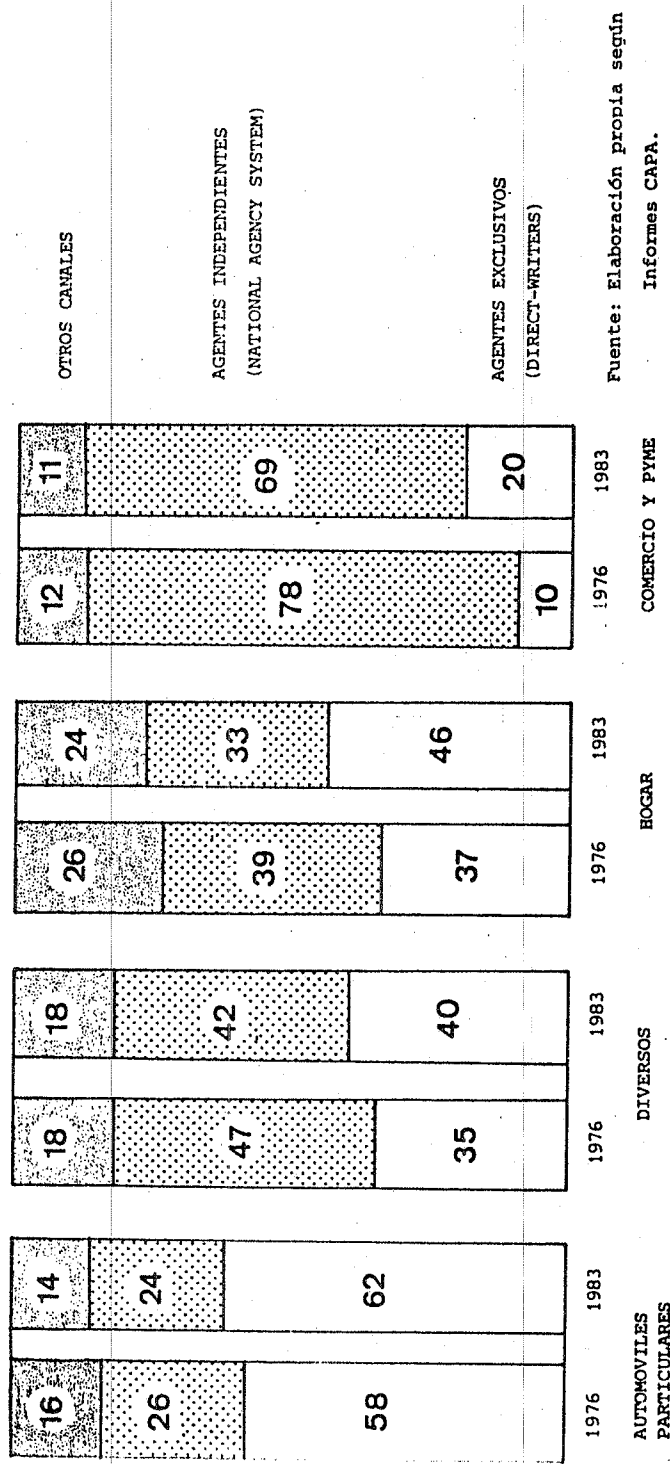


Cuadro 17.1 CANALES DE DISTRIBUCION (%)



Fuente: M. Muth Mc Kinsey y elaboración propia de INFORMES CAPA

Cuadro 18.: ESTADOS UNIDOS: CUOTA DE MERCADO POR CANALES Y PRODUCTOS



Fuente: Elaboración propia según Informes CAPA.

Cuadro 19

Encuesta del CAPA

OPINION DE LOS AGENTES DE FRANCIA A MEDIO PLAZO (5 AÑOS)

	<u>OPTIMISTAS</u>	<u>PESIMISTAS</u>	<u>NEUTROS</u>
* Evolución de las relaciones con la Compañía representada.	33%	28%	39%
* Competencia de las Mutuas sin inter mediarios.			
- De Autos	9%	63%	28%
- De Diversos	18%	43%	39%
- De Vida	29%	24%	47%
* Competencia de los Bancos.			
- De Autos	33%	20%	47%
- De Diversos	34%	18%	48%
- De Vida	9%	63%	28%
* Competencia de otros competidores (Grandes Almacenes, etc.)			
- De Autos	22%	35%	43%
- De Diversos	23%	29%	48%
- De Vida	22%	33%	45%

Cuadro 20.

¿COMO PUEDE SER EL ESCENARIO DEL SEGURO ESPAÑOL EN EL AÑO 2000?

• TENDENCIAS

- 1er ESCENARIO: Reproducción acelerada de lo que está pasando en el momento actual.
- 2º ESCENARIO: Los Aseguradores toman la iniciativa.
- 3er. ESCENARIO: La iniciativa viene simultáneamente de los Aseguradores y de las nuevas Compañías.

Adaptación de Carlos J. Biurrun según conferencia de Michel Aubertin.

Cuadro 20.1.

I.- TENDENCIAS DE LA DEMANDA

1. La demanda de seguros tiende a crecer en función del crecimiento de la riqueza y la preocupación por la provisión. El Seguro es un Sector de futuro.
2. Masificación-globalización de los mercados opuesta a una atomización de las actitudes de los consumidores. ¿Aproximación global o puntual?
3. La gestión en la Empresa de Seguros se hará menos por jóvenes y más por mujeres y hombres de edad madura.
4. Aparición de sistemas-expertos para el acercamiento de la clientela.
5. Tendencia del consumidor al aislamiento: proposición de sistemas conversaciones interactivas. Sensibilidad hacia el precio.
6. Dos tipos de vendedores: especialista de gran nivel y generalista que utilizará sistemas-expertos.
7. El Seguro se ofrecerá de todas las formas posibles. La distribución será multicanal.
8. El crecimiento progresivo del presupuesto de seguros conducirá a los asegurados a una cuádruple actitud: no asegurarse, franquicias, cautivas, fuerte negociación de prima.
9. La mayor cultura económica de los asegurados les hará ser más "infieles" a su Compañía.
10. Aparición de nuevos actores con nuevas filosofías y costos ¿Hay sitio para todos?
11. Reto de los Aseguradores para enfrentarse con los nuevos competidores.

Cuadro 20.2.

II.- TENDENCIAS DE LA OFERTA

1. 3 PANES

- a) La función comercial realizada por los Agentes y Corredores.
- b) Las Sociedades se dotan de direcciones comerciales sin cambiar nada en la distribución, insistiendo exclusivamente en los productos.
- c) Situación actual:
 - Inadecuación entre la oferta y la demanda, al menos en dos ramos: Autos y Vida (En Francia las Mutuas sin intermediarios aseguran el 54% del parque de Autos, las Compañías de origen bancario realizan más de la cuarta parte del mercado de vida).
 - Las Compañías tradicionales tratan de gestionar todos los ramos y por todas partes, algunas con pequeña dimensión. Dificultad evidente de gestión. Tendencia a la especialización de productos o geográfica.
 - Los productos tienen que cambiar y realizar una oferta más segmentada.
 - Necesidad de diferenciación para alcanzar el éxito.

Cuadro 20.3.

1er. ESCENARIO: De inspiración lineal que reproduce aceleradamente la situación actual con todas sus consecuencias.

- ° MERCADO DE PARTICULARES: Pérdido por las Sociedades tradicionales (80% en Autos y Vida, 50% en Multirriesgos).
- ° MERCADO DE GRANDES RIESGOS: Controlado por grandes Compañías extranjeras y cautivas.
- ° MERCADO RESIDUAL: Para unas pocas Compañías tradicionales convertidas en filiales y extranjeras o de Bancos.
- ° LAS MUTUAS: Absorbidas por grandes grupos financieros que realizan la venta directa. Sólo algunos subsisten.
- ° LA MITAD DE LOS AGENTES GENERALES HAN DESAPARECIDO.
- ° DISCUSIONES INTERMINABLES ENTRE COMPAÑÍAS Y AGENTES SOBRE CUESTIONES FORMALES Y AUSENCIA DE REFLEXION SOBRE SISTEMAS DE MARKETING.

- CRISIS LABORAL EN EL SECTOR: Reducción de plantillas
- LA INICIATIVA DE CAMBIO EN EL SECTOR VIENE DEL EXTERIOR.
- PARADOJICAMENTE, LAS COMPAÑIAS MUEREN RICAS.

Cuadro 20.4.

14 ESCENARIO: Los Aseguradores toman la iniciativa

- LOS AGENTES SE INTEGRAN EN UN PLAN DE MARKETING COMUN CON SUS COMPAÑIAS.
- EL 90% DE LOS AGENTES SON EXCLUSIVOS Y CON INFORMATICA INTEGRAL.
- EL SISTEMA DE RETRIBUCION AL AGENTE HA CAMBIADO.
- LOS COSTOS DE GESTION BAJAN.
- LOS SISTEMAS EXPERTOS PERMITEN AL AGENTE INCREMENTAR SU PRODUCTIVIDAD, DAR RESPUESTA A LA DEMANDA DE SERVICIOS INTEGRALES.
- LAS PEQUEÑAS EMPRESAS SE REAGRUPAN MEDIANTE FUSIONES O PARA LA RENTABILIZACION DE MEDIOS, OTRAS QUE PERMANECEN SOLAS SE ESPECIALIZAN EN PRODUCTOS O GEOGRAFICAMENTE.
- EL SEGURO ES DOMINADO POR PEQUEÑAS SOCIEDADES AGRUPOADAS Y POR LOS GRUPOS NACIONALES POTENTES, DIFERENCIADOS, CAPACES DE ATRAER A LOS MEJORES PROFESIONALES Y REALIZANDO PARTE DEL NEGOCIO EN EL EXTRANJERO.
- NOY HAY PROBLEMAS LABORALES.
- DOS APROXIMACIONES DE MARKETING: - GLOBAL
- SEgmentada
- DOS TIPOS DE VENDEDORES: - Expertos con grandes conocimientos
- Generalistas que utilizan sistemas-expertos.
- LAS COMPAÑIAS EXTRANJERAS, VIENDO LA EXCLUSIVIDAD DE LAS REDES, NO LES INTERESA ENTRAR EN NUESTRO MERCADO.

Cuadro 20.5.

1er. ESCENARIO: La iniciativa viene simultáneamente de los Aseguradores y de los nuevos competidores.

- LA DESREGULACION Y EL NEOLIBERALISMO ESTATAL AMPLIAN EL CAMPO DEL SEGURO: LAS COMPAÑIAS POSEEN HOSPITALES, AGENCIAS DE CAMBIO Y SOCIEDADES DE INVERSIONES.
- APARECEN REDES EMPRESARIALES, JUNTANDO A UN ASEGURADOR CON UN INDUSTRIAL, UNA FIRMA DE INFORMATICA, UNA CADENA AUDIOVISUAL, UN ESTABLECIMIENTO FINANCIERO. ESTAS REDES DE ALTO VALOR AÑADIDO COHABITAN CON FIRMAS MUY ESPECIALIZADAS.
- AGENCIAS BANCARIAS Y DE SEGUROS HACEN LO MISMO.
- ALTO GRADO DE PREPARACION DEL PERSONAL DE LAS COMPAÑIAS DE SEGUROS.
- TODOS PROPONEN SEGUROS Y PRODUCTOS FINANCIEROS.
- SE UTILIZAN TODOS LOS MEDIOS DE COMUNICACION PARA LA OFERTA: PRODUCTORES, FRANQUICIAS, TELEFONOS, TELEX, VIDOTEX, EMPRESAS, TV., SE PRODUCE UN EXCESO DE INFORMACION.
- EL CLIENTE VUELVE AL AGENTE INDEPENDIENTE QUE SE CONVIERTE EN COMPRADOR DE SEGUROS A PRIMA PURA, RECARGANDO EL COSTE DE SUS SERVICIOS.
- LOS GRANDES GRUPOS EXTRANJEROS, POR LA LIBERTAD DE PRESTACION DE SERVICIOS, TRABAJAN EN ESPAÑA.
- LOS MARGENES DE LAS COMPAÑIAS SON PEQUEÑOS. INTERVENCION DE LOS BROKERS.