

BOLETIM INFORMATIVO

SESI

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

ANO XXI

São Paulo, 15 de agosto de 1988

Nº 487

No início deste mês, dias 02 e 03, o auditório do Sindicato reuniu representantes das empresas seguradoras, do setor técnico de cosseguro e do seguro obrigatório - DPVAT. Dia 02, foi feita apresentação de um sistema simplificado, computadorizado, automático de compensação de cosseguros. No dia seguinte, na parte da manhã, os administradores do Convênio de Seguro DPVAT debateram problemas de regulações e liquidações de sinistros, com esclarecimentos de consultas suscitadas pelo mercado. No segundo período, reuniram-se com os dirigentes dos Departamentos Estaduais de Trânsito - DETRANS, para discutir o funcionamento do Convênio DPVAT e promover a integração das pessoas e dos sistemas operacionais envolvidos.

As contribuições mensais do PIS/PASEP deverão ser recolhidas até o dia 10 do terceiro mês seguinte ao fato gerador da contribuição. É o que estabelece a Resolução nº 01, de 29 de julho de 1988, do Conselho Diretor do Fundo de Participação PIS-PASEP, que reproduzimos neste número do Boletim Informativo.

A Comissão Organizadora da XIII Conferência Brasileira de Seguros Privados e de Capitalização está ultimando seu trabalho de planejamento, consciente da importância do evento e da contribuição que ele dará para a boa imagem do seguro privado no país. Para orientação e informação dos interessados, publicamos em outro local deste Boletim o Regulamento da Conferência, Programa Preliminar e Ficha de Inscrição.

Na seção Diversos desta edição reservamos espaço para transcrever mensagens dirigidas à presidência do Sindicato a propósito do audiovisual em VT-VHS, "O Jogo do Tempo", produzido em comemoração ao cinquentenário de fundação desta entidade, como contribuição à Campanha Institucional do Seguro.

Dando prosseguimento à publicação em série das conferências apresentadas nas VIII Jornadas de Marketing no Seguro, editadas pela organização espanhola ICEA - Investigacion Cooperativa Entre Entidades Aseguradoras, inserimos nesta edição, como encarte, o trabalho intitulado "Desafios Y Perspectivas Planteadas Al Setor Asegurador". A ICEA, sediada em Madrid, é uma associação de caráter privado e sem finalidade lucrativa, que objetiva, estatutariamente, o estudo das questões relacionadas com o aumento da produtividade no campo do seguro.



NOTICIÁRIO - (1-2)

- Informações gerais
- Notas e informações sobre o mercado segurador

SETOR SINDICAL DE SEGUROS - (1-7)

- Resoluções da Diretoria da Fenaseg
- Provisão de Riscos não Expirados
- Tabela de Prêmios de Seguros DPVAT
- Ramo Automóveis - Sinistros - Caminhões
- Contribuições PIS/PASEP

PODER JUDICIÁRIO - (1-3)

Jurisprudência - Ramo: VG

PODER EXECUTIVO - (1-2)

- Piso Nacional de Salários
- Salário Mínimo de Referência
- Maior Valor de Referência - MVR

SISTEMA NACIONAL DE SEGUROS - (1-4)

- SUSEP - Circular nº 017/88
- Notificações à firmas corretoras de seguros

ENTIDADES CULTURAIS E TÉCNICAS - (1-5)

Noticiário da Sociedade Brasileira de Ciências do Seguro

ESTUDOS E OPINIÕES - (1-2)

Empresas aéreas devem pagar sempre menos do que o valor do dano?

CONGRESSOS E CONFERÊNCIAS - (1-7)

XIII Conferência Brasileira de Seguros Privados e de Capitalização - Programa, Regulamento e Ficha de Inscrição

DIVERSOS - (1-8)

- Mensagens sobre o audio-visual em VT - VHS - "O Jogo do Tempo"
- Petróleo e Seguro

PUBLICAÇÕES LEGAIS - (1-3)

Diário Oficial da União - Sociedades Seguradoras e de Capitalização

IMPRENSA - (1-14)

Reprodução de matéria sobre seguros

DEPARTAMENTO TÉCNICO DE SEGUROS - (1-9)

Resoluções de órgãos técnicos

VIII JORNADAS DE MARKETING NO SEGURO - (Encarte)

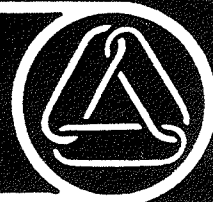


- * O valor do Piso Nacional de Salários foi elevado para Cz\$ 15.552,00, e o valor do Salário Mínimo de Referência foi reajustado para Cz\$ 10.464,00; o Maior Valor de Referência - MVR para as regiões de São Paulo, Rio de Janeiro, Minas Gerais e Distrito Federal, passou de Cz\$ 4.071,06 para Cz\$ 5.084,80. Os atos oficiais referentes aos novos valores vigentes a partir de 1º deste mês, estão publicados na seção Poder Executivo desta edição.
- * A Delegacia da Susep em São Paulo comunicou ao Sindicato as seguintes ocorrências sobre corretagem de seguros: - Retorno às atividades de corretor de seguros do senhor JOAQUIM ARTUR DE BARROS PEREIRA, portador da Carteira de Registro nº 10.950 (Proc. Susep nº 005-01517/88). - Cancelamento, a pedido, de seu registro na Susep da SOARES ADMINISTRADORA E CORRETORA DE SEGUROS S/C LTDA. M.E., que deixou de operar como corretora de seguros (Proc. Susep nº 005-01398/88). - Cancelamento definitivo, a pedido, do registro do corretor de seguros do senhor REINALDO FERROCA, portador da Carteira de Registro nº 1.937 (Proc. Susep nº 005-01448/88). - Em virtude de seu falecimento, cancelado definitivamente o registro do corretor de seguros senhor FRANCISCO BERNAUDO - Carteira de Registro nº 9.684 (Proc. Susep nº 005-01566/88).
- * O Secretário dos Negócios Jurídicos, respondendo pelo expediente da Prefeitura do Município de São Paulo, assinou o decreto nº 26.478, de 22 de julho de 1988, regulamentando a Lei nº 10.581, de 22.07.88, que dispõe sobre estacionamento de veículos em locais particulares. De acordo com o regulamento, os estacionamentos particulares da Capital deverão comprovar a existência, em nome do estabelecimento, de seguro contra roubo, furto, incêndio e perda total de cada veículo colocado sob sua guarda.
- * De acordo com a Circular nº 1.340, do Banco Central do Brasil, assinada em 28.07.88, e publicada no Diário Oficial da União do dia subsequente, o valor nominal da Obrigação do Tesouro Nacional-OTN foi atualizado em Cz\$ 1.982,48 para o mês de agosto de 1988.
- * O Banco Central do Brasil divulgou através do Diário Oficial da União de 29 de julho de 1988, a Resolução nº 1.503 do Conselho Monetário Nacional que facultava as companhias de seguros e sociedades de capitalização, a aplicação dos recursos garantidores de suas reservas em letra de câmbio de aceite de bancos comerciais, emitidas em decorrência de operações de crédito garantidas com correção de "WARRANTS". A Susep poderá adotar as medidas e baixar as normas complementares que se fizerem necessárias à execução do disposto nessa Resolução.
- * O Diário Oficial da União, edição do dia 29.07.88, publicou as Circulares da Susep nºs 014, 015 e 016, expedidas em 25.07.88, e reproduzidas no Boletim Informativo nº 486, deste Sindicato. Portanto, referidas Circulares estão em vigor desde 29 de julho de 1988.
- * A Assessoria Jurídica do Sindicato informou que o Tribunal Regional do Trabalho em São Paulo julgou os processos de Dissídio Coletivo dos trabalhadores em empresas de telecomunicações e operadores de mesas telefônicas e dos cabineiros de São Paulo. As decisões do TRT e os acordos firmados no curso do processo, estão à disposição dos interessados na secretaria deste Sindicato.
- * O Banco Central do Brasil divulgou a Resolução nº 1.507, do Conselho Monetário Nacional pelo qual aprova a nova versão do regulamento do Programa de Garantia da Atividade Agropecuária - Proagro, conforme publicação feita no Diário Oficial da União do dia 05.08.88.

NOTICIÁRIO DO MERCADO SEGURADOR

- * Organizado por ITSEMAP do Brasil S.A. será realizado o "Curso de Segurança Contra Incêndios" nos dias 19, 20 e 21 de setembro de 1988, no auditório deste Sindicato. O curso (ver programa no Boletim Informativo nº 486) tem por objetivo a formação e ampliação de conhecimentos de técnicos familiarizados com a segurança contra incêndios.
- * KPMG Peat Marwick Dreyfuss está promovendo um seminário sobre "Correção Monetária Integral das Demonstrações Financeiras de Empresas Comerciais e Industriais e Instituições Financeiras". O seminário tem por objetivo abordar de forma prática os conceitos e procedimentos para a elaboração das demonstrações financeiras complementares conforme prevista na instrução nº 64, da Comissão de Valores Mobiliários de 19 de maio de 1987. Inscrições pelo telefone 883-0166, Ramais 237 e 177.
- * A Comissão de Seguros de Responsabilidade Civil Geral, do Departamento Técnico de Seguros do Sindicato, está solicitando, através dos órgãos competentes, que o Instituto de Resseguros do Brasil esclareça critérios de concessões de descontos sobre prêmios apurados na aplicação das instruções contidas na RGG/TAX-006/88, daquele Instituto, que tratam da taxaço de riscos não tarifados no Ramo Responsabilidade Civil Geral. A medida é justificada pelo fato de ter sido verificado que o desconto é concedido pelo IRB somente às seguradoras que pleiteiam tal benefício.
- * O programa completo do 6º Encontro de Brigadas de Incêndio nas Empresas, que se realizará dia 19 de agosto próximo, em São Paulo, foi publicado no Boletim Informativo nº 486 deste Sindicato.
- * A CIGNA Seguradora S.A. trouxe para os seus executivos brasileiros o Curso da Forum Corporation "Exceptional Management Practices" (nova versão) que foi ministrado pelo seu diretor de Recursos Humanos Milton G. Abrunhosa, no Hotel Rio Palace. O mercado segurador brasileiro foi privilegiado, pois é a primeira vez que esta nova versão é ministrada em nosso território.
- * Clarel Lopes dos Santos, natural de Porto Alegre, acaba de assumir o cargo de Diretor de Produção para o Estado de São Paulo da VERA CRUZ Seguradora e Vera Cruz S.A. de Previdência Privada, passando a responder pelo atendimento aos corretores da capital e interior.
- * O mês de agosto corrente assinala o transcurso do aniversário de fundação das seguintes empresas associadas:
 - BOAVISTA - ITATIAIA Companhia de Seguros
 - Companhia REAL BRASILEIRA de Seguros
 - Companhia de Seguros PREVIDÊNCIA DO SUL
 - Companhia UNIÃO de Seguros Gerais
 - NACIONAL Companhia de Capitalização
 - PANAMERICANA de Seguros S.A.
 - SUL AMÉRICA Capitalização S.A.
- * Na secretaria do Sindicato encontra-se à disposição de eventuais interessados, currículo de profissional do ramo, com experiência em vistorias de sinistros, inspeção de riscos e supervisão de produção de escritórios do interior do Estado - Ref. 15487-1.

SEGURO GARANTE



FEDERAÇÃO NACIONAL DAS EMPRESAS DE
SEGUROS PRIVADOS E DE CAPITALIZAÇÃO

FENASEG - DIRETORIA
ATA-06 - Reunião de 12.07.88

SALVAGE ASSOCIATION

Em ofício à FENASEG, o IRB comunicou que decidiu manter o princípio de credenciar apenas uma "salvage association", devendo essa empresa, qualquer que ela seja, ser de propriedade do mercado segurador brasileiro, a partir de 1º de janeiro de 1989.

A Diretoria tomou ainda conhecimento de que, contra essa decisão, foi encaminhado ao CNSP recurso de empresa pretendente a outro credenciamento. (880 072)

CADASTRO DE VEÍCULOS SEGURADOS (SINISTROS DE ROUBOS E FURTOS)

Foi aprovada a criação de um cadastro de sinistros de roubos e furtos de automóveis, promovendo-se sua integração com o cadastro dos veículos segurados no ramo DPVAT. (860 327)

RETROCESSÃO PREFERENCIAL

A Diretoria tomou conhecimento das sugestões formuladas acerca do projeto do IRB, em ofício que a FENASEG dirigiu àquele Instituto. (880 187)

PIS - PASEP

Foi decidido pleitear ao Exmo. Sr. Ministro da Fazenda alterações no Decreto-lei nº 2.445/88, para sua justa adaptação às características da atividade seguradora, segmento da economia em que o conceito de receita operacional bruta, nos termos do referido diploma legal, implicaria bitributação. (220 363)

CONVÊNIO DE AMPLIAÇÃO DE RETENÇÕES

A Diretoria tomou conhecimento da proposição feita ao IRB, no sentido da implantação do Convênio em referência, objetivando melhor aproveitamento da capacidade retentiva nacional nos seguros vultosos do ramo Incêndio. (880 273)

PLANO DE CONTAS

Foi decidido solicitar à Comissão de Assuntos Contábeis exame e parecer sobre projetada alteração do Plano de Contas. (880 272)

PROVISÃO DE RISCOS NÃO EXPIRADOS

Foi decidido oficiar ao Sr. Superintendente da SUSEP a propósito do Parecer de Orientação nº 91/88, fazendo ponderações acerca das dificuldades práticas da atualização monetária da provisão de riscos não expirados, quando calculada esta pela regra original da Resolução CNSP-5/71. (781 201)

DIVULGAÇÃO DO DPVAT

Tendo em vista que a fase atual de intensificação do licenciamento de veículos demanda ampla e concomitante divulgação de esclarecimentos sobre o seguro DPVAT, foi decidido propor ao CODISEG que se encarregue de patrocinar essa urgente divulgação. (850 605)



FEDERAÇÃO NACIONAL DAS EMPRESAS DE
SEGUROS PRIVADOS E DE CAPITALIZAÇÃO

CIRCULAR
FENASEG-72/88

Rio de Janeiro, 22 de julho de 1988

PROVISÃO DE RISCOS NÃO EXPIRADOS
BALANÇO DO 1º SEMESTRE DE 1988

O Parecer de Orientação nº 01/88 da SUSEP foi objeto de ofício desta Federação (cópia anexa) ao Sr. Superintendente daquela autarquia, bem como de audiências posteriores concedidas por S.Sa. ao nosso órgão de classe, cumprindo-nos transmitir os esclarecimentos que se seguem, resultantes dos entendimentos havidos.

As seguradoras que, em decorrência dos esclarecimentos contidos no Parecer de Orientação nº 01/88, vierem a optar pela utilização da fórmula de constituição de Provisões Técnicas prevista na Resolução CNSP nº 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 seguintes procedimentos:

- 1 - Requerer à 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 nº 26/87.

Aproveitando a oportunidade, renovamos os protestos de elevada estima e consideração.

Atenciosamente,

Sérgio Augusto Ribeiro
Presidente

1/98
M.1.1/31
M.2.1/11
781201
wb/AJ

RUA SENADOR DANTAS, 74 - 12.º PAV.
TEL. 210-1204 - CABLE «FENASEG» - CEP 20.031
TELEX (021) 34505 FNES BR - RIO DE JANEIRO - RJ

SEGURO GARANTE



FENASEG-1023/88

Rio de Janeiro, 15 de julho de 1988

Ilmo.Sr.
Dr. João Regis Ricardo dos Santos
MD. Superintendente da
Superintendência de Seguros Privados
N E S T A

Senhor Superintendente

A Resolução CNSP-26/87, instituindo novo método de cálculo para a Provisão de Riscos não Expirados, tornou opcional a aplicação do método anterior, até 31 de dezembro de 1988, a "todo e qualquer seguro, com ou sem cláusula de reajuste no netário".

A clareza desse dispositivo foi de ordem a não suscitar qualquer dúvida às companhias de seguros, passando delas por isso a fazerem tranquilo exercício da opção concedida.

Há diferenças radicais entre os dois métodos, sobretudo em termos de processamento: um mais simples e mais prático, porque traduzindo em médias (percentuais) a avaliação global das responsabilidades vincendas; outro, ao contrário, descendo à trabalhosa apuração do prêmio de cada seguro, com parte do risco ainda em curso na época de cálculo da reserva. Entendeu o CNSP, no entanto, que seria adequado e até mesmo indispensável estabelecer um intervalo de tempo para a substituição de um método por outro, sem prejuízo para a compatibilidade da provisão com os compromissos operacionais por ela atendidos. Nesse intervalo de tempo, fixado em um ano porque esse é o período pelo qual se estende a renovação dos seguros em carteira, esta permaneceria mesclada em diferentes graus pela coexistência de seguros tanto não-indexados como indexados. Assim, a opção concedida daria a cada companhia de seguros a flexibilidade necessária para adequar a provisão ao perfil de suas carteiras.

Cabe a esse respeito ponderar, Senhor Superintendente, que desde algum tempo a carteira de Automóveis vem ocupando o primeiro lugar no "ranking" nacional, aumentando seu peso na Provisão de Riscos não Expirados por ser também a mais volumosa em prêmios retidos. E nessa carteira, onde predominam os sinistros de perda parcial, os custos dessas ocorrências são praticamente indexados pela evolução dos preços do mercado de reparações. Assim, os seguros de tal ramo têm estrutura tarifária que na realidade embute no prêmio (e na Provisão de Riscos não Expirados, por consequência) a indexação das responsabilidades das companhias de seguros.

SEGUROGARANTE

.../... *JAR*
RUA SENADOR DANTAS, 74 - 12.º PAV.
TEL. 210-1204 - CABLE - FENASEG - CEP 20.031
TELEX (021) 34505 FNES BR - RIO DE JANEIRO - RJ



FENASEG-1023/88

Fls. 2

Com a divulgação do recente Parecer de Orientação nº 01/88, da SUSEP, veio a ser introduzido um aspecto novo, no tocante à interpretação da faculdade prevista pelo art. 3º da já mencionada Resolução do CNSP. E a própria divulgação daquele Parecer é clara indicação da necessidade, detectada pela SUSEP, de abordar matéria omissa.

Esclarece agora a SUSEP que "... a faculdade a que alude o art. 3º da Resolução CNSP nº 26/87 não elide a responsabilidade de as seguradoras atualizarem monetariamente a Provisão de Riscos não Expirados relativa aos contratos de seguros firmados com cláusula de correção monetária".

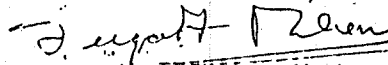
Confirmando a existência daquela faculdade, a SUSEP confirma por igual a validade da Provisão constituída pelo método de cálculo originalmente estabelecido na Resolução CNSP-05/71, mesmo para seguros indexados. Mas aduz que a Provisão assim constituída deve ser objeto de atualização monetária, na parte relativa aos contratos com cláusula de indexação.

Contratos indexados, qualquer que seja a época de cálculo da Provisão, diferem entre si quanto aos respectivos inícios de vigência e, portanto, quanto aos períodos vencidos. Diante dessa diversidade, seria impraticável a escolha de um índice de atualização corretamente aplicável à Provisão constituída pelo método globalizante, originalmente previsto na Resolução CNSP-05/71. Dessa maneira, a atualização monetária a que alude o Parecer de Orientação da SUSEP levaria as seguradoras à aplicação do método de cálculo da Resolução CNSP-26/87, que particulariza para cada seguro a correção monetária da Provisão. E com isso ficaria de fato suprimida a faculdade que de direito é conferida por tal Resolução.

Por último, Senhor Superintendente, permitam-nos V.Sª ponderar que a Resolução CNSP-26/87, instituindo novo método de cálculo para a Provisão de Riscos não Expirados, necessariamente limitou-se a fixar diretrizes gerais, normas substantivas, decerto por não caber em ato daquela natureza o detalhamento dos critérios adjetivos indispensáveis ao processo de constituição. Esse detalhamento, no entanto, por ser imprescindível demanda a expedição de instruções complementares pela SUSEP, a fim de que as companhias de seguros tenham, a partir de janeiro de 1989, condições de aplicar o novo método na constituição daquela Provisão.

Aproveitando a oportunidade, renovamos os protestos da mais distinta consideração.

Atenciosamente,


Sérgio Augusto Ribeiro
Presidente

781201
/wb

SEGURO GARANTE

RUA SENADOR DANTAS, 74 - 12º PAV.
TEL. 210-1204 - CABLE - FENASEG - CEP 20.031
TELEX (021) 34505 FNES BR - RIO DE JANEIRO - RJ



FEDERAÇÃO NACIONAL DAS EMPRESAS DE SEGUROS PRIVADOS E DE CAPITALIZAÇÃO

FINASEG

TABELA DE PRÊMIOS DE SEGUROS DPVAT, EM CRUZADOS, COM BASE NA OTN DO MÊS DE AGOSTO DE 1988 VALENDO CZ\$ 1.982,48.

| CLASSIFICAÇÃO DETRAN | | | CLASSIF. SEGURO | CAMPOS A PREENCHER | CZ\$ |
|----------------------|--|---------------------|-----------------|--|-----------|
| ESPÉCIE | TIPO | CATEGORIA | | | |
| PASSAGEIRO MISTO | AUTOMÓVEL CAMINHONETA | PARTICULAR | 01 | PRÊMIO LÍQUIDO | 1.712,06 |
| | | OFICIAL | | ISOF | 34,24 |
| MISSÃO DIPLOMÁTICA | PRÊMIO | | | | |
| CORPO CONSULAR | TOTAL | 1.746,30 | | | |
| PASSAGEIRO MISTO | AUTOMÓVEL CAMINHONETA | ALUGUEL | 02 | PRÊMIO LÍQUIDO | 3.514,34 |
| | | APRENDIZAGEM | | ISOF | 70,28 |
| | PRÊMIO | | | | |
| | TOTAL | 3.584,62 | | | |
| PASSAGEIRO MISTO | MICRO-ÔNIBUS ÔNIBUS | ALUGUEL | 03 | PRÊMIO LÍQUIDO | 20.725,83 |
| | | APRENDIZAGEM | | ISOF | 414,51 |
| | PRÊMIO | | | | |
| | TOTAL | 21.140,34 | | | |
| PASSAGEIRO MISTO | MICRO-ÔNIBUS ÔNIBUS | PARTICULAR | 04 | PRÊMIO LÍQUIDO | 6.037,44 |
| | | OFICIAL | | ISOF | 120,74 |
| MISSÃO DIPLOMÁTICA | PRÊMIO | | | | |
| CORPO CONSULAR | TOTAL | 6.158,18 | | | |
| PASSAGEIRO MISTO | REBOQUE SEMI-REBOQUE | TODAS AS CATEGORIAS | 05 | ISENTAS DE PAGAMENTO. SEGURO PAGO PELO VEÍCULO TRACIONADO. | |
| | | | | | |
| CARGA | REBOQUE SEMI-REBOQUE | TODAS AS CATEGORIAS | 07 | | |
| | | | | | |
| TODAS AS ESPÉCIES | CICLOMOTOR MOTONETA MOTOCICLETA TRICICLO | TODAS AS CATEGORIAS | 09 | PRÊMIO LÍQUIDO | 4.054,96 |
| | | | | ISOF | 81,09 |
| | | | | PRÊMIO | |
| | | | | TOTAL | 4.136,05 |
| CARGA TRACÃO | CAMINHONETA CAMINHÃO CAMINHÃO TRATOR (CAVALO MELÂNICO) TRATOR DE RUAS TRATOR DE ESTEIRA TRATOR MISTO | TODAS AS CATEGORIAS | 10 | PRÊMIO LÍQUIDO | 3.784,55 |
| | | | | ISOF | 75,69 |
| | | | | PRÊMIO | |
| | | | | TOTAL | 3.860,24 |
| | | | | OUTROS VEÍCULOS NÃO EXPRESSAMENTE PREVISTOS NESTA TABELA | |

IMPORTÂNCIAS SEGURADAS EM CRUZADOS NO MÊS DE AGOSTO DE 1988.

DOENÇA = CZ\$ 396.496,00
 INVALIDEZ PERMANENTE = CZ\$ 396.496,00
 RESP. ASSIST. MÉDICA = CZ\$ 79.299,20

SEGURO GARANTE



FEDERAÇÃO NACIONAL DAS EMPRESAS DE
SEGUROS PRIVADOS E DE CAPITALIZAÇÃO

CIRCULAR
FENASEG-81/88

Rio de Janeiro, 02 de agosto de 1988.-

RAMO AUTOMÓVEIS - SINISTROS-CAMINHÕES

Solicitamos que as companhias de seguros se di-
rijam à Revebras Reint Com. de Veículos Ltda. (Telex 1122028 BVCV), informando
se pagaram indenização pelo roubo ou furto de qualquer dos seguintes caminhões:

MERCEDES BENZ

01 - 34403312427472
02 - 34403212054758
03 - 34403315022327
04 - 34403212305724
05 - 34403312388056
06 - 34401412693273
07 - 34403312486320
08 - 34404412691047
09 - 34403212319453
10 - 34403312420291
11 - 34403312407570
12 - 34400712028620
13 - 34403314010872
14 - 344043GB714861
15 - 34530512630400
16 - 34403312286629
17 - 34540812398101
18 - 34403212422941
19 - 34400711014181
20 - 34403214007081
21 - 34403312365038
22 - 34403312303019
23 - 34403312437177
24 - 34404112264321
25 - 34403312296216
26 - 34400710010404
27 - 34403312271438
28 - 34403312065677
29 - 34400713037158
30 - 34403212568065
31 - 34404412682172
32 - 34400712028432
33 - 34403312590591

34 - 34403212417197
35 - 34403212267723
36 - 34403314007445
37 - 34403212319503
38 - 344014GB720350
39 - 34403312407580
40 - 34404114008515
41 - 34403216036282
42 - 34500312255275
43 - 34402112505800
44 - 34403212369054
45 - 34403212521348
46 - 34404412687895
47 - 34403312482360
48 - 34491216028770
49 - 34403312071452
50 - 34403312557586
51 - 34403312565166
52 - 34403315013970
53 - 34403312083080
54 - 34403312391573
55 - 34403312350825
56 - 34403312380763
57 - 34403312543074
58 - 34491210535031
59 - 34403316042365
60 - 34403312428916
61 - 34404112533842

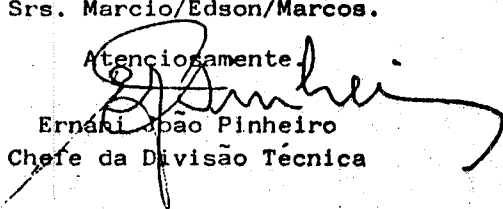
DIVERSOS

=====

62 - PAMPA - 9BFPXXLP3HRE54118
63 - D.20 - 9BG244QNHGC003185
64 - OPALA - 5P87EKB160908
65 - CHEVETTE - 9BG5TE11UGC142484

Os contatos com a Revebras poderão ser também
feitos pelo telefone (011) 950-1455, com os Srs. Marcio/Edson/Marcos.

Atenciosamente


Ernani Apão Pinheiro
Chefe da Divisão Técnica

F.657/70 - LM/TR
1/98 - C.1/22
M.1-1/31 - M.2-1/11

SEGURO GARANTE

RUA SENADOR DANTAS, 74 - 12º PAVIMENTO
TEL.: 210-1204 - CABLE - "FENASEG" - CEP 20031
TELEX - FNES (021) 34505 - BR - RIO DE JANEIRO, RJ

CIRCULAR - SSP
PRESI - 018/88

03 de agosto de 1988

As contribuições mensais do PIS/PASEP deverão ser recolhidas até o dia 10 do terceiro mês seguinte ao fato gerador da contribuição. É o que estabelece a Resolução nº 01, de 29 de julho de 1988, Conselho Diretor do Fundo de Participação PIS/PASEP, que reproduzimos a seguir, do original publicado no Diário Oficial da União de 1º de agosto de 1988.

CONSELHO DIRETOR DO FUNDO DE PARTICIPAÇÃO PIS-PASEP

RESOLUÇÃO Nº 01, DE 29 DE JULHO DE 1988

O Conselho Diretor do Fundo de Participação PIS-PASEP, na 47ª reunião realizada em 29.07.88, no uso das atribuições que lhe confere a alínea "a" do parágrafo único do art. 2º do Decreto-lei nº 2.445, de 29 de junho de 1988, com a redação dada pelo Decreto-lei nº 2.449, de 21 de julho de 1988, RESOLVEU:

I - O recolhimento das contribuições mensais devidas ao Programa de Integração Social (PIS) e ao Programa de Formação do Patrimônio do Servidor Público (PASEP), de que trata o art. 1º do Decreto-lei nº 2.445/88, com a redação dada pelo Decreto-lei nº 2.449/88, e o parágrafo único dos arts. 7º e 8º, deverá ser efetuado até o dia dez do terceiro mês subsequente àquele em que ocorrer o fato gerador.

II - O prazo de recolhimento previsto no Inciso I do art. 2º do Decreto-lei nº 2.445/88, para as modalidades especiais de contribuições de que trata o caput dos arts. 7º e 8º, será até o último dia útil da primeira quizeana do mês subsequente à ocorrência do fato gerador.

III - As contribuições devidas a título de PIS-DEDUÇÃO e PIS-REPIQUE, referentes ao período-base de 1987, serão recolhidas segundo as regras e prazos vigentes para o pagamento do imposto de renda e se esgotarão juntamente com o pagamento desse tributo, correspondente ao exercício financeiro de 1988.

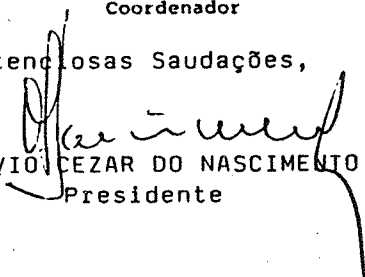
IV - As contribuições devidas ao PIS e ao PASEP, pertinentes a fatos geradores ocorridos anteriormente ao mês de julho de 1988, devem ser recolhidas com observância da base de cálculo, alíquotas e prazos constantes da legislação anterior à edição do Decreto-lei nº 2.445, de 29 de junho de 1988.

V - As contribuições devidas ao Programa de Integração Social (PIS), e ao Programa de Formação do Patrimônio do Servidor Público (PASEP), com pagamento previsto para o mês de julho de 1988, poderão ser recolhidas até o dia 05 do mês de agosto de 1988, sem correção monetária, juros e multa de mora.

VI - Esta Resolução entra em vigor na data de sua publicação, revogadas as disposições em contrário.

JOSÉ LINO DE ALMEIDA
Coordenador

Atenciosas Saudações,


OCTÁVIO CEZAR DO NASCIMENTO
PresidenteRL/mt.
P. 1.10.010.021**SEGUROGARANTE**



Eduardo de Jesus Victorello
Maricilda F. dos Santos Victorello
ADVOGADOS

JURISPRUDÊNCIA

RAMO: VG

EMENTA: PRETENDE O AUTOR QUE O CONTRATO DE SEGURO ESTAVA VIGORANDO DESDE O MOMENTO EM QUE ASSINOU O CARTÃO PROPOSTA. ASSIM QUANDO DOIS DIAS APÓS SOFREU O ACIDENTE, JÁ ESTARIA HABILITADO A RECEBER O VALOR CONTRATADO. TODAVIA, COMO SE VÊ DO MESMO CARTÃO PROPOSTA, A VIGÊNCIA TERIA INÍCIO SOMENTE TRÊS MESES APÓS E DE ACORDO COM AS CONDIÇÕES DO CONTRATO O SEGURO PASSARIA A VIGIR APÓS O MÊS SEGUINTE DO PRIMEIRO DESCONTO EM FOLHA, DAÍ PORQUE, QUANDO DO ACIDENTE, NÃO HAVIA AINDA CONTRATO EM VIGOR.

COMENTÁRIO: Se uma determinada empresa, associação ou sindicato de classe resolver pesquisar no mercado, qual a forma através da qual poderia contratar seguro de vida em grupo ou acidentes pessoais em prol de seus funcionários, associados ou agregados, verificaria que se trata de um ato complexo, dividido em várias partes e com vários personagens.

Assim, constataria que o primeiro passo para a contratação dar-se-ia através de um entendimento entre qualquer uma das entidades acima e uma seguradora, através de um corretor de seguros habilitado.

Celebrado o negócio, a empresa, associação ou sindicato será denominado estipulante da apólice e, nos termos do art. 21, § 2º do Decreto Lei 73 de 21.11.66 passará a agir como mandatário dos segurados (isto é, seus representantes - art. 1300 e seguintes do Código Civil) que serão os empregados, associados ou agregados da estipulante, sendo em nome deste último emitida a apólice denominada "MESTRA".

Após a emissão da apólice pela seguradora, surge a figura do AGENCIADOR que procurará um por um daqueles que são ligados ao estipulante, de molde a buscar a adesão à apólice mestra.

A adesão, por seu turno, dar-se-á através de um cartão proposta que é dividido em duas partes: na primeira constará o nome do segurado, beneficiário em caso de morte, capital segurado e um questionário sobre o estado de saúde. Esta parte será destinada à seguradora. ..//.

SEGURO GARANTE

Na segunda parte, denominada "autorização para descontos" o segurado autoriza o desconto em folha do valor do prêmio, caso a forma de cobrança não seja através de carnet. Esta outra parte fica em poder do estipulante.

O comprovante do segurado é o certificado, que lhe é encaminhado posteriormente e onde consta, geralmente, o seu próprio nome, o número da apólice e o capital segurado para as coberturas realizadas (morte, morte acidental, acidentes pessoais).

Isto quer dizer que, na prática, o segurado não chega a tomar conhecimento das condições insertas no cartão proposta porque este lhe é dado apenas para preenchimento, sendo tomado de volta logo após, pelo agenciador; e nem das condições da apólice, pois esta fica em poder do estipulante.

Resultado, ocorrido o sinistro, de um modo geral o segurado ou seu beneficiário estão completamente alheios aos termos do pactuado e, como as informações técnicas de seguro são inacessíveis a quem não está no meio segurador, ocorre o fato que foi julgado no acórdão que desta vez enfocamos.

Lá, o segurado procurou um advogado, pensando que o início da vigência do contrato se daria com a assinatura do cartão proposta.

Apesar deste documento não poder ser analisado pelo profissional, pois como vimos, já se encontrava bipartido entre a seguradora e o estipulante, este, que certamente desconhecia toda a mecânica desta modalidade de contrato, deve ter analisado a questão pela teoria geral dos contratos e chegado a conclusão empírica, que a assinatura no cartão realmente daria início a Vigência e, com base nessa suposição, baseada na informação do cliente, ingressou com a ação, sendo surpreendido, com a defesa apresentada pela seguradora, com a exibição do cartão e da apólice, cujas condições e cláusulas retiravam o direito pleiteado, com consequente perda da causa.

Isto mostra e serve de alerta para todos aqueles que, estudando a instituição do seguro, jamais se prendam em demasia no aspecto jurídico, porque uma análise da mecânica técnica da contratação poderá alterar completamente a visão da controvérsia.

Eduardo de J. Victorello
Marizilda F. Santos Victorello
Advogados
R. Roberto Simonsen, 62 - 10º andar
conj. 102 - Fone: 35-24.35 4125
S. Paulo - Capital - : 01017

SEGURO GARANTE

- A C O R D A O -

Vistos, relatados e discutidos estes autos de APELAÇÃO nº 311.199, da comarca de SÃO PAULO, sendo apelante GABRIEL ALVES DE JESUS e apelada ITAÚ SEGURADORA S/A.

A C O R D A M, em Quarta Câmara do Primeiro Tribunal de Alçada Civil, por votação unânime, negar provimento ao recurso.

Gabriel Alves de Jesus propôs a presente ação, pelo rito sumaríssimo, contra a Itaú Seguradora S/A, para dela receber o valor do seguro que com ela contratou, em virtude de haver sofrido acidente no qual perdeu uma perna.

Julgada improcedente a ação, apela o vencido, buscando a sua procedência.

Sem razão o apelante, sendo mantida a sentença recorrida pelos seus próprios fundamentos.

Com efeito, pretende o autor que o contrato de seguro estava vigorando desde o momento em que assinou o cartão-proposta de fls. 33, ou seja, desde 1º de agosto de 1981. Assim, quando, no dia três de outubro daquele ano, sofreu o acidente, já estava habilitado a receber o valor contratado.

Todavia, como se lê no próprio cartão-proposta, o seguro passaria a vigorar a partir de 1-11-81. Também como se lê nas condições, da apólice do seguro, de fls. 31, o seguro somente passaria a vigor após o mês seguinte no primeiro desconto em folha, do prêmio (cláusula 16.4.1) e, como o desconto em folha somente ocorreu no mês de outubro, somente em novembro, como posto no cartão proposta, é que passou o autor a ter a cobertura securitária.

Por esses motivos, nega-se provimento ao recurso.

Isento de custas.

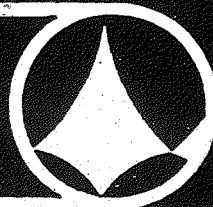
Presidiu o julgamento, com voto, o Juiz PEN TEADO MANENTE e dele participou o Juiz OLAVO SILVEIRA.

São Paulo, 20 de abril de 1983.


Relator

- RAFAEL GRANATO -

SEGUROGARANTE



Decreto nº 96.442, de 29 de julho de 1988.

Reajusta o valor do Piso Nacional de Salários.

O Presidente da República, no uso das atribuições que lhe confere o artigo 81, item III, da Constituição, e tendo em vista o disposto nos parágrafos 2º e 3º do artigo 1º do Decreto-lei nº 2.351, de 7 de agosto de 1987,

D E C R E T A:

Art. 1º O valor do Piso Nacional de Salários, a partir de 1º de agosto de 1988, passa a ser de Cz\$ 15.552,00 (quinze mil, quinhentos e cinquenta e dois cruzados) mensais, Cz\$ 518,40 (quinhentos e dezoito cruzados e quarenta centavos) ao dia e Cz\$ 64,80 (sessenta e quatro cruzados e oitenta centavos) à hora.

Art. 2º Este decreto entra em vigor na data de sua publicação.

Art. 3º Revogam-se as disposições em contrário.

Brasília (DF), 29 de julho de 1988; 167º da Independência e 100º da República.

JOSE SARNEY

Mailson Ferreira da Nóbrega

Almir Pazzianoto Pinto

Decreto nº 96.443, de 29 de julho de 1988.

Reajusta o valor do Salário Mínimo de Referência.

O Presidente da República, no uso das atribuições que lhe confere o artigo 81, item III, da Constituição, e tendo em vista o disposto nos parágrafos 3º e 4º do artigo 2º do Decreto-lei nº 2.351, de 7 de agosto de 1987,

D E C R E T A:

Art. 1º O valor do Salário Mínimo de Referência, a partir de 1º de agosto de 1988, será de Cz\$ 10.464,00 (dez mil, quatrocentos e sessenta e quatro cruzados) mensais.

Art. 2º Este Decreto entra em vigor na data de sua publicação.

Art. 3º Revogam-se as disposições em contrário.

Brasília (DF), 29 de julho de 1988; 167º da Independência e 100º da República.

JOSE SARNEY

Mailson Ferreira da Nóbrega

Almir Pazzianoto Pinto

DIÁRIO OFICIAL DA UNIÃO - 30.07.88

SEGURO GARANTE

SECRETARIA DE PLANEJAMENTO E COORDENAÇÃO
Gabinete do Ministro

PORTARIA Nº 166, DE 29 DE JULHO DE 1988.

O MINISTRO DE ESTADO-CHEFE DA SECRETARIA DE PLANEJAMENTO E COORDENAÇÃO DA PRESIDENCIA DA REPUBLICA, no uso de suas atribuições, e tendo em vista o disposto no artigo 3º do Decreto nº 94.089, de 12 de março de 1987, resolve:

Art. 1º - O coeficiente de atualização monetária, a que se refere o parágrafo único do artigo 2º da Lei nº 6.205, de 29 de abril de 1975, a ser aplicado a partir de 1º de agosto de 1988, sobre os valores de referência vigentes em 1º de julho de 1988, será de 1,249 (um inteiro e duzentos e quarenta e nove milésimos).

§ 1º - Os valores de referência a serem adotados em cada Região, já atualizados na forma deste artigo, constam do anexo à presente Portaria.

§ 2º - De acordo com o disposto no artigo 2º do Decreto nº 94.089, de 12 de março de 1987, o coeficiente fixado nesta Portaria aplica-se, inclusive, às penas pecuniárias previstas em lei e aos valores mínimos estabelecidos para alçada e recursos para os Tribunais.

JOÃO BATISTA DE ABREU

ANEXO

NOVOS VALORES DE REFERENCIA, REGIÕES E SUB-REGIÕES QUE OS UTILIZAM-

| VALORES VIGENTES EM 01.07.88 (Cz\$) | NOVOS VALORES (Cz\$) | REGIÕES E SUB-REGIÕES (TAIS COMO DEFINIDAS PELO DECRETO nº 75.679, DE 29 DE ABRIL DE 1975) |
|-------------------------------------|----------------------|---|
| 2.876,41 | 3.592,70 | 4ª, 5ª, 6ª, 7ª, 8ª, 9ª - 2ª Sub-região, Território de Fernando de Noronha, 10ª, 11ª, 12ª - 2ª Sub-região. |
| 3.185,06 | 3.978,10 | 1ª, 2ª, 3ª, 9ª - 1ª Sub-região, 12ª - 1ª Sub-região, 20ª, 21ª |
| 3.469,28 | 4.333,10 | 14ª, 17ª - 2ª Sub-região, 18ª - 2ª Sub-região. |
| 3.786,39 | 4.729,20 | 17ª - 1ª Sub-região, 18ª - 1ª Sub-região, 19ª |
| 4.071,06 | 5.084,80 | 13ª, 15ª, 16ª, 22ª |

(Of. nº 510/88)

DIÁRIO OFICIAL DA UNIÃO - 30.07.88

SEGURO GARANTE



SERVIÇO PÚBLICO FEDERAL

CIRCULAR N.º 017 de 02 de agosto de 1988

O Superintendente da Superintendência de Seguros Privados - SUSEP, na forma do disposto no art. 9º, incisos III e IV da Lei nº 6.435, de 15 de julho de 1977, e tendo em vista a autorização contida na Resolução CNSP nº 13, de 18 de dezembro de 1980,

R E S O L V E:

Art. 1º - Instituir o conjunto de Formulários de Informações Periódicas - FIP, em anexo, que consolidam os quadros demonstrativos, a serem encaminhados à SUSEP pelas entidades abertas de previdência privada, referentes à situação econômico-financeira, dados cadastrais e informações operacionais.

Art. 2º - As entidades abertas de previdência privada que o requererem poderão remeter em substituição ao FIP, disquetes para microcomputadores, compatíveis com IBM/PC, a serem fornecidos gratuitamente pela SUSEP, contendo programas para captação das informações que seriam preenchidas no FIP.

§ Único - Acompanhará o FIP e o disquete, Manual de Orientação, que visa facilitar o correto preenchimento dos quadros demonstrativos.

SEGURO GARANTE .../.



SERVIÇO PÚBLICO FEDERAL

Continuação

CIRCULAR N.º 017 de 02 de agosto de 19 88

Art. 3º - As entidades abertas de previdência privada deverão encaminhar à SUSEP o FIP ou o disquete relativo a cada um dos três primeiros trimestres do ano civil em até 45 (quarenta e cinco) dias contados do encerramento do trimestre respectivo. As informações referentes ao quarto trimestre deverão ser entregues até o dia 28 de fevereiro do ano seguinte.

Art. 4º - O disposto nesta Circular aplica-se, inclusive, às informações do primeiro trimestre de 1988, devendo as entidades entregarem à SUSEP, excepcionalmente, até o dia 30 de agosto, as informações relativas ao 2º trimestre e, até o dia 30 de setembro, as do 1º trimestre.

Art. 5º - Esta Circular entrará em vigor na data de sua publicação, revogados o subitem 4.2 do Título 1, capítulo 1 do Plano de Contas instituído pela Resolução do CNSP nº 13, de 18 de dezembro de 1980, o item 2 da Circular nº 03, de 16 de janeiro de 1981, a Circular nº 06, de 31 de janeiro de 1985 e a Circular nº 11, de 14 de fevereiro de 1985 e demais disposições em contrário.


João Regis Ricardo dos Santos
SUPERINTENDENTE

DIÁRIO OFICIAL DA UNIÃO - 03.08.88

SEGUROGARANTE



SERVIÇO PÚBLICO FEDERAL

Ofício DL/SP/Nº 0955/88 Em, 26 de julho de 1988
Do/a Sra. Delegada Subst. da SUSEP em São Paulo
Endereço Praça Dom José Gaspar, 30 - 13º e 14º andares
Ao Sr. Gerente da TUPÃ CORRETORA DE SEGUROS S/C LTDA
Assunto: solicitação

Proc. SUSEP Nº005-01054/87

Reiterando os termos do Ofício DL/SP/Nº 1014 de 15.09.87 e Ofício DL/SP/Nº 0595 de 17.05.88, solicito o comparecimento de um representante legal dessa Sociedade, dentro do prazo de 15 (quinze) dias, a fim de cumprir as exigências do processo supra mencionado, sob pena de aplicação das sanções legais cabíveis.

Cordialmente

Renée de Almeida Oliveira

RENÉE DE ALMEIDA OLIVEIRA
Delegada Substituta

SEGUROGARANTE



SERVIÇO PÚBLICO FEDERAL

Ofício DL/SP/Nº 1.002/88 Em, de agosto de 1988
Do/a Sra. Delegada Subst. da SUSEP em São Paulo
Endereço Praça Dom José Gaspar, 30 - 13º e 14º andares
Ao Sr. Gerente da SAINT PAUL ADM. E CORRETAGEM DE SEGUROS LTDA
Assunto: alteração contratual

Proc.SUSEP Nº005-02964/86

Reiterando os termos do ofício DL/SP/Nº 025 de 07.01.88. e tendo em vista o processo acima mencionado, solicito o comparecimento de um representante legal dessa Sociedade a esta Delegacia, dentro do prazo de 15 (quinze) dias, a fim de tomar ciência e cumprimento das exigências contidas.

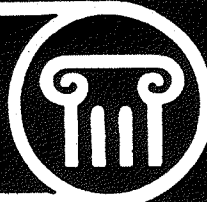
Cordialmente

RENÉE DE ALMEIDA OLIVEIRA
Delegada Substituta

SEGUROGARANTE

MF/pd..

BI-487



SOCIEDADE BRASILEIRA DE CIÊNCIAS DO SEGURO

SEDE: SÃO PAULO

AVENIDA SÃO JOÃO, 313 — 6.º ANDAR — CEP 01.035 — FONE 223.7666

São Paulo, 10 de agosto de 1988

BOLETIM Nº 15/88

NOTÍCIAS DA SOCIEDADE

I. 35º ANIVERSÁRIO DA SOCIEDADE BRASILEIRA DE CIÊNCIAS DO SEGURO

No dia 06 de agosto a Sociedade Brasileira de Ciências do Seguro completou 35 anos de fundação. Em comemoração à data reproduzimos o discurso do 1º Vice-Presidente, Sr. Ovídio Fávero, proferido na solenidade de abertura do Curso para Habilitação de Corretores de Seguros, realizado na cidade de Campinas, no dia 08 de agosto p.passado.

PRONUNCIAMENTO DO PROF. OVÍDIO FÁVERO 1º VICE-PRESIDENTE DA SOCIEDADE BRASILEIRA DE CIÊNCIAS DO SEGURO NA ABERTURA DO CURSO PARA HABILITAÇÃO DE CORRETORES DE SEGUROS

Dia 08 de agosto de 1988

SOCIEDADE BRASILEIRA DE CIÊNCIAS DO SEGURO E
FUNENSEG - FUNDAÇÃO ESCOLA NACIONAL DE SEGUROS
OBJETIVO ÚNICO EM PROL DO ENSINO DO SEGURO

Ovídio Fávero

A Sociedade Brasileira de Ciências do Seguro nasceu por inspiração de alguns ilustres e abnegados profissionais e estudiosos do assunto, dentre eles o eminente mestre Cav. Humberto Roncarati, idealizaram o que deveria se constituir em um centro de estudos, pesquisas, ensino e divulgação do Seguro, como ciência e técnica para a grande expansão que acontecia graças à evolução industrial que fervilhava, entre nós, com o florescimento da indústria auto mobilística e com ela, de todo um vastíssimo parque industrial de apoio, como a extração de minérios, a siderurgia, a fabricação de auto-peças e a abertura de frentes para a comercialização dos produtos a nível nacional, estradas, enfim, todo um mundo que se agitava e se preparava para acompanhar a evolução tecnológica.

Assim, durante a I Conferência Brasileira de Seguros Privados, realizada em agosto de 1953, no Rio de Janeiro, foram lançadas as bases da Sociedade que rapidamente se solidificaram, nascendo, como bem disse o seu idealizador Cav. Humberto Roncarati, " para preencher sinsível lacuna e superar a então premente necessidade em que se via a Instituição do Seguro, particularmente em São Paulo, vista sob todos seus basilares aspectos: ciência, direito, técnica, economia, finanças, administração, divulgação, ensino, todo um vasto universo, enfim, para ser desbravado ". ../. .

SEGUROGARANTE

Este vasto universo está bem focalizado em seu estatuto original que realçou os objetivos maiores da Sociedade, como sejam:

- estimular e divulgar pesquisas na área de Seguro;
- promover a integração de todos os interessados na Ciência do Seguro e a observância da ética profissional;
- promover a publicação de revistas, boletins, monografias, livros, relatórios e comunicações;
- promover cursos de seguros destinados ao aperfeiçoamento profissional;
- pugnar pela criação de cátedras da Ciência do Seguro, nas Faculdades de Ensino Superior do País;
- desenvolver o intercâmbio cultural com entidades congêneres nacionais e estrangeiras e participar de congressos, dentro e fora do País;
- colaborar para a integração Empresa-Escola e promover a concessão de bolsa de estudos;
- organizar biblioteca especializada.

Desde a sua fundação em 1953, a Sociedade Brasileira de Ciências do Seguro manteve uma linha altruísta de coesão, respeitabilidade e fé em seus princípios dogmáticos de trabalho e harmonia através de suas Diretorias presididas por profissionais de ilibado reconhecimento pelo que representam no contexto de mercado segurador:

- Dr. Egon Felix Gottschalk
- Cav. Humberto Roncarati
- Sr. Osório Pâmio
- Sr. Alberico Ravedutti Bulcão
- Sr. Sérgio Túbero
- Dr. José Francisco de Miranda Fontana
- Dr. José Sollero Filho

- FUNENSEG/SBCS -

Com o nascimento da FUNENSEG, instituída que foi em 09 de Julho de 1971, sob o patrocínio do IRB, da FENASEG e da SUSEP, os ideais da Sociedade Brasileira de Ciências do Seguro se solidificaram, uma vez que a FUNENSEG veio amparar o setor didático e suprir a imensa área do ensino com a sua gama de atividade e especialidades, casando-se de forma perfeita com os ideais da Sociedade já enfatizados.

O Centro de Pesquisas Técnicas da FUNENSEG tem contribuído com inúmeras circulares normativas sobre diferentes ramos de seguros.

O Centro de Estatística tem realizado, por sua vez, importantes levantamentos, cujos dados têm sido de extrema valia para o IRB e a FENASEG que formalizaram, por sua vez, conclusões às técnicas operacionais das Seguradoras.

../. .

No campo didático, a FUNENSEG vem realizando numerosos cursos para a formação de Corretores de Seguros, Regulação e Liquidação de Sinistros, formação de Técnicos, Assistentes de Seguros, Cursos Básicos sobre diversos ramos, Preparatórios de Comissários de Avarias, Inspeção de Riscos de Engenharia (obras civis - instalações e montagem - quebra de máquinas), Cursos Especiais de Administração Financeira de Cias. de Seguros e de Corretoras, Cursos Especiais de Marketing para Seguros.

A FUNENSEG vem desenvolvendo papel importante e a ela é devida grande parcela no desenvolvimento do seguro em nosso País, graças ao nível de seu ensino e ao alto sentido de profissionalização de sua equipe de colaboradores e professores.

Em função da somatória desses ideais e da sensibilidade e compreensão marcante por parte dos primeiros dirigentes da FUNENSEG, no início de sua instituição, tendo à frente, como Presidente, o Dr. Theófilo de Azeredo Santos e, do lado da Sociedade, o incansável e devotado Presidente Dr. Sérgio Túbero que não mediu esforços para defender os objetivos da Sociedade e a sua tradição no mercado Paulista e Brasileiro, foi firmado o primeiro convênio de colaboração mútua e assim os cursos oficiais da FUNENSEG no Estado de São Paulo passaram a ser organizados, coordenados e ministrados em convênio com a Sociedade Brasileira de Ciências do Seguro, coroados, sempre, da maior harmonia e alto senso de compreensão, tanto é que, prevalecem, se renovando a cada ano, de forma sempre mais aprimorada em sua essência, em seus objetivos e em sua execução.

Graças, também, a essa colaboração perfeita e harmoniosa, a FUNENSEG se solidificou de tal forma em São Paulo que possui hoje seu Centro de Ensino instalado em prédios próprios, com nove salas de aula e um magnífico auditório.

Esse belíssimo patrimônio deveu-se, sobretudo, à confiança depositada pela FUNENSEG através de seu insigne Presidente Dr. Carlos Frederico Lopes da Motta, à Diretoria da Sociedade, presidida pelo incansável Dr. José Francisco de Miranda Fontana que, com sua laboriosa equipe, saíram a campo, não medindo esforços para tornar realidade o arrojado empreendimento que hoje é motivo de orgulho e de agradáveis recordações por parte de todos da área de seguros no Estado de São Paulo. Hoje, é condição obrigatória para aqueles que militam em seguros, a referência em seus currículos a cursos realizados pela FUNENSEG.

Como se pode depreender, a FUNENSEG e a Sociedade Brasileira de Ciências do Seguro são duas entidades juridicamente distintas, porém, unidas em torno de um mesmo ideal, de um mesmo objetivo.

Vale a pena frizar, ainda, que, em função dos objetivos claros e sadios da Sociedade Brasileira de Ciências do Seguro e compreen-

dados em sua essência pela FUNENSEG, tem a Sociedade o apoio de todos os órgãos que compoem o Sistema Nacional de Seguros e daqueles representativos das classes ligadas aos seguros em São Paulo, cujos dirigentes máximos fazem parte tradicionalmente da diretoria da Sociedade, o que lhe dá uma firme sustentação e uma originalidade ímpar em sua vocação inteiramente voltada para o ensino do Seguro.

Por tudo isso, posso afirmar que a Sociedade Brasileira de Ciências do Seguro assimilou desde o início o seu papel nessa representatividade que já se tornou tradicional e reconhecida em todos os escalões da Fundação Escola Nacional de Seguros o que nos dá a certeza de estarmos realizando um trabalho consciente e que poderá se aprimorar cada vez mais de forma sempre profícua e harmoniosa.

Sinto-me sobremaneira honrado por estar aqui representando o nosso Presidente Dr. José Sollero Filho, impossibilitado de comparecer por motivo de saúde e, não poderia encerrar, sem atender o impulso vindo da experiência de doze anos, não só como colaborador e membro da Diretoria da Sociedade, mas também, como professor dos cursos da FUNENSEG, para transmitir aos senhores uma mensagem de regozijo e de confiança nessa extraordinária profissão de Corretor de Seguros que vai muito além de uma simples intermediação entre cliente e seguradora. O Corretor de Seguros, devidamente preparado e consciente de sua atividade, se converte em um autêntico consultor para os seus clientes, uma vez que o seguro significa garantia de sobrevivência, garantia patrimonial, garantia de prosperidade. Nos ingredientes, pois, de um bom corretor não podem faltar o aprimoramento e atualização constantes, a seriedade no trabalho e a organização!

- o - o - o -

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

A. Inscrições Abertas

1. Curso Básico de Seguros à Distância
Inscrições abertas, até o dia 19 de agosto, no Centro de Ensino, com Luisa.
2. Curso de Qualificação de Seguro Incêndio à Distância
Inscrições abertas no período de 15 de agosto a 15 de setembro próximo, no Centro de Ensino, com Luisa.
3. Curso para Habilitação de Corretores de Seguros - São José do Rio Preto - SP - Inscrições abertas até o dia 26 de agosto próximo, à Av. Alberto Andaló, 2961, em São José do Rio Preto - Fone: (0172) 32.0133

B. Cursos em Andamento

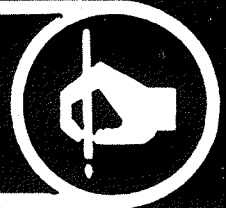
1. Marília - Foi iniciado, no último dia 05 de agosto, as aulas do Curso para Habilitação de Corretores de Seguros que

../.

será realizado nos fins de semana na cidade de Marília, por professores da Capital. A Aula Inaugural foi proferida pelo Coordenador Geral dos Cursos do Centro de Ensino e pela Orientadora Pedagógica da Sociedade.

2. Campinas - Está em andamento o Curso para Habilitação de Corretores de Seguros realizado na cidade de Campinas, com aulas de 2ª a 6ª feira à noite. A Aula Inaugural foi presidida pelo 1º Vice-Presidente da Sociedade, Sr. Ovídio Fávero, e contou com a presença da Chefe do Departamento de Ensino da ... FUNENSEG, Dª Marília Aguiar, do Vice-Presidente da Sociedade Dr. José Francisco de Miranda Fontana, do Coordenador Geral dos Cursos da Sociedade, Dr. Roberto Bicudo e pela Orientadora Pedagógica, Dª Vera Michielon.
 3. Instrução Programada
Estão em andamento um Curso Básico de Seguros e um Curso de Seguro Incêndio, ministrados à distância.
 4. Curso para Habilitação de Corretores de Seguros
No Centro de Ensino da Capital, estão em andamento seis turmas do Curso para Habilitação de Corretores de Seguros, totalizando 270 alunos.
 5. Curso de Seguro de Responsabilidade Civil Geral
Está em andamento uma turma com 45 alunos
- C. Cursos programados para lançamento breve
- Curso de Previdência Privada
 - Curso de Seguro Transportes
 - Curso para Habilitação de Corretores de Seguros - Franca
- D. Centro de Ensino da Sociedade/FUNENSEG
- O nosso Centro de Ensino está localizado à Rua São Vicente, nº 181 - Bela Vista (travessa da Rua 13 de Maio). Os números das linhas telefônicas foram alterados para 35.3140 e 353149.

SEGUROGARANTE



RESPONSABILIDADE CIVIL

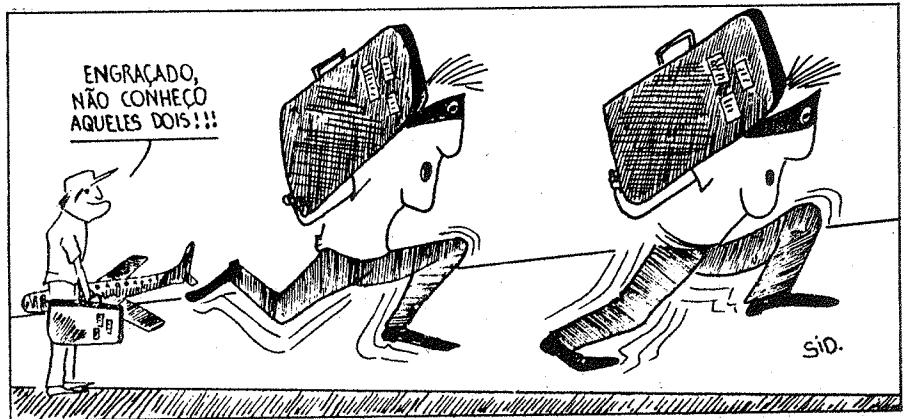
Empresas aéreas devem pagar sempre menos do que o valor do dano?

Eduardo de J. Victorello (*)

Há algumas semanas atrás, a revista "Veja" publicou interessante reportagem, relatando o infortúnio daqueles que têm sua bagagem extraviada nos vôos domésticos e a imprensa em geral deu destaque ao misterioso desaparecimento de alguns milhões de dólares (já solucionado) em um vôo proveniente dos Estados Unidos com destino à Argentina e escala no Rio de Janeiro. O ponto comum desses casos é que as empresas aéreas, quando chamadas a se manifestarem a respeito, voluntariamente, se dispõem a indenizar o prejuízo, mas em importância tão ínfima, que boa parte dos interessados acabam por se desinteressarem de recebê-la. O mais interessante é que esse oferecimento é absolutamente legal, inclusive quanto aos valores postos à disposição.

Todavia, é o caso de se indagar porque tal circunstância ocorre apenas no transporte aéreo, se a regra geral, segundo o direito moderno, é a de se recompor o prejuízo de forma integral com a finalidade de restaurar o patrimônio desfalcado, da forma mais completa possível.

Para bem entendermos a questão, convidamos o leitor a, conosco, dar um rápido passeio por toda a evolução aeronáutica, para, após, termos uma visão melhor do problema. Historicamente, a limitação de responsabilidade surgiu nos primórdios da aviação comercial, quando, desprovida de instrumentos



e equipamentos adequados, a aviação se constituía, efetivamente, em negócio de alto risco, ganhando forma com a Convenção de Varsóvia emendada pelo Protocolo de Haia.

Dessa forma, se determinada companhia aeronáutica, naquela época, viesse a ser obrigada a indenizar plenamente os danos verificados na carga transportada, em razão de um pouso forçado ou outro acidente qualquer, é bem possível que o montante indenitário exaurisse o capital da própria empresa que, em geral, era pequeno, tornando inviável a exploração do transporte aéreo e prejudicando, de forma determinante, o desenvolvimento desta atividade, inclusive no que tange ao aperfeiçoamento das aeronaves.

No entanto, só podemos falar em aviação civil comercial no sentido exato da palavra após a 1ª Guerra Mundial, período em que o avião evoluiu de algo que apenas saía do chão para um meio de transporte nascido das necessidades bélicas de então. Portanto, é a partir de 1920

que a aeronáutica passava a ganhar importância como meio de transporte, inicialmente como correio e, mais tarde, com a finalidade de transportar cargas diversas e passageiros.

Somente a partir de maio de 1927, com o histórico vôo do "The Spirit of St. Louis" de Charles A. Lindbergh, que atravessou o Atlântico em 33 horas e 30 minutos, a uma velocidade de 117 milhas por hora, é que a aviação se tornou viável como meio de transporte rápido e de longo curso, de molde a tornar o mundo menor.

Mas, o leitor, certamente, se assombraria em saber que os aeroplanos da época eram monomotores com fuselagem e asas de madeira e, a muito custo, carregavam mais de um tripulante, daí porque podemos afirmar que o avião de longo curso passou a ter mais de um motor, construção metálica e popularizar-se como transporte de pessoas e cargas a partir de 1930, quando também surgiram as aeromoças que preferencial-

(*) Advogado especialista em seguros e responsabilidade civil, tendo ocupado a chefia de departamento jurídico de dois grandes grupos empresariais.

mente deveriam ser enfermeiras para acudirem o mal estar dos apavorados passageiros de então e, pelo fato de serem mulheres, inibirem a demonstração de medo dos corajosos cavalheiros que ou-savam participar desta fantástica aventura, que se constituía na viagem aérea.

Em 1934, atingia-se o primeiro marco da aviação comercial, com o lendário Douglas DC-3, de construção metálica, bimotor, de grande capacidade de carga/passageiros para a época e ainda hoje em operação em diversos países. Essa primeira fase da aviação encerrou-se com a eclosão da 2ª Guerra Mundial, a partir de setembro de 1939, época em que os aviões conheceram um novo salto evolutivo, passando, do motor a pistão e a hélice, para a época do jato puro, sendo o principal tipo a se tornar operacional o soberbo caça alemão Messerschmitt-ME262 que, no final do conflito, batia em velocidade quaisquer caças aliados em mais de 200 km/h.

Terminado o conflito, o primeiro avião comercial a jato foi o inglês "Comet 1", que iniciou suas atividades em 1952, mas veio a ser retirado do serviço em 1954, após dois deles explodirem, inexplicavelmente, em pleno ar. As investigações realizadas revelaram um perigo até então desconhecido nos aviões comuns, isto é, a fadiga do material, quando submetido a vôos constantes e pressurizados, acima de 8.000 m de altura. Seu desgaste paulatino ocasionava fissuras imperceptíveis que comprometiam a estrutura da aeronave e como consequência a explosão em vôo.

Solucionado o problema, a partir de 1958 seguiu-se uma nova versão denominada "Comet 4", acelerando-se, então, o desenvolvimento desta modalidade de aeronave, com o surgimento do belo "Caravelle" em 1959, de produção francesa e as famílias Boeing e Douglas, que evoluíram até os conhecidos "Wides Bodies", dos quais os exemplos mais destacados são o Jumbo, Lockheed Tristar, Airbus, Douglas DC-10 e o Boeing 767, bastante conhecidos e de grau de segurança inquestionável.

Tudo isso dissemos para demonstrar que se a limitação de responsabilidade aérea era amplamente justificável quando as primeiras empresas eram constituídas

apenas do avião, do piloto (que normalmente era o próprio dono) e do mecânico, isto quando o piloto também não acumulava essa função, é óbvio que hoje a situação inverteu-se totalmente, de tal forma que a navegação aérea deixou de se constituir em uma mera aventura para ganhar alto nível de segurança e confiabilidade, sendo ínfimo o percentual de perdas e danos que hoje ocorrem em razão de riscos de vôo propriamente ditos, face o avanço tecnológico verificado. Ademais, o próprio desenvolvimento desse tipo de transporte não justificaria mais o temor de que eventual indenização levasse à falência uma empresa que explorasse tal tipo de transporte.

Porém, se a aviação evoluiu como um todo, a legislação que a rege continua na década de 50, no que tange à responsabilidade civil. Apenas para se ter uma idéia do que estamos falando, do novo Código Brasileiro Aeronáutico, que é bastante recente (dezembro/86), extraímos as seguintes limitações indenitárias, seja qual for o montante do dano: a) no caso de morte ou lesão do passageiro, indenização de até 3.500 OTN's (art. 257); b) nas hipóteses de destruição, perda ou avaria da bagagem, limite de 150 OTN's por passageiro (art. 260) ou 3 (três) OTN's por quilo, salvo se houver declaração especial de valor com pagamento de taxa suplementar (art. 262), fato que muito raramente ocorre, se considerada a totalidade dos transportes efetuados.

Por outro lado, como todo o explorador aéreo é obrigado a contratar seguro para cobertura desses riscos, conforme se verifica dos termos do art. 281 do mesmo diploma legal, na verdade as companhias nada pagam, principalmente porque o parágrafo único desse dispositivo assinala: "O recebimento do seguro exime o transportador da responsabilidade".

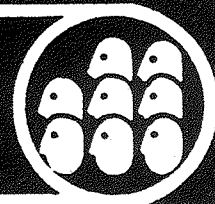
Entretanto, se essa legislação tem conotação arcaica, sua interpretação tem ganho, por parte dos tribunais, um enfoque mais condizente com a realidade que vale a pena examinar. Um exemplo bastante significativo foi dado pelo I Tribunal de Alçada Civil de São Paulo, no acórdão nº 314.358, onde ficou decid-

ido que: "Se o extravio da mercadoria transportada não guarda nenhuma relação com os riscos do vôo não há fundamento algum, de natureza legal ou moral, para se estabelecer a responsabilidade limitada. Já na hipótese de acidente restritamente interpretado, a responsabilidade limitada está vinculada ao risco do transportador aéreo e à possibilidade de um imprevisto fortuito, este sim indesejável. Não é o caso dos autos, em que o extravio (...) ocorreu em vôo normal, sem qualquer acontecimento que pudesse ser qualificado de "acidente"; assim, a responsabilidade da transportadora se desloca para o campo do direito comum, devendo indenizar o prejuízo causado nos termos dos arts. 159 e 1056 do Código Civil."

Assim, embora se reconheça a existência de outras decisões em sentido contrário, que preferiram prender-se ao texto legal, sem atentar para a circunstância de que os fatores que motivaram aquela legislação não mais existiam, é forçoso reconhecer que hoje não há mais lugar para privilegiar-se, sem motivo plausível, este ou aquele que venha a provocar dano a outrem.

De outro turno, sempre que o sentido autêntico do que é justo se chocar com aquele que é meramente jurídico, temos a regra já consagrada no art. 5º da Lei de Introdução ao Código Civil, onde "na aplicação da lei, o juiz atenderá aos fins sociais a que ela se dirige e às exigências do bem comum", como forma de impedir a finalidade muitas vezes inadequada de dispositivos postos em vigor graças a interesses determinados.

Nessas circunstâncias, a decisão que tivemos a oportunidade de transcrever, encontrou no meio termo a perfeição jurídica, admitindo a limitação da reparação do dano, se demonstrado que o fato decorreu de emergência ligada ao risco de vôo. Porém, se ao reverso, a perda ou avaria se deu em virtude de mera negligência, imperícia, imprudência ou qualquer outra ação ou omissão faltosa da empresa aérea, deve esta indenizar integralmente o prejuízo a que deu causa, principalmente se se tratar de inestimáveis vidas humanas onde a palavra "limitação" já soa cruel e inaceitável sob qualquer ponto de vista.



CONSIG

CONFERÊNCIA BRASILEIRA DE SEGUROS
PRIVADOS E DE CAPITALIZAÇÃO

RIO DE JANEIRO - NOV. 88

Rio de Janeiro, 18 de julho de 1988

CIRCULAR CONSEG-2/88

XIII CONFERÊNCIA BRASILEIRA DE SEGUROS
PRIVADOS E DE CAPITALIZAÇÃO

Senhor Presidente:

Temos a satisfação de comunicar que a Comissão Organizadora da Conferência em epígrafe prossegue no seu minudente e cuidadoso trabalho de planejamento, consciente da importância do evento e da contribuição que ele dará para a boa imagem do seguro privado no País.

Nesta oportunidade, encaminhamos para governo e informação dos interessados as inclusas cópias

- 1 - do Regulamento da Conferência,
- 2 - do Programa Preliminar e
- 3 - da Ficha de Inscrição.

Com os protestos de estima e consideração, subscrevemo-nos

atenciosamente,

Clínio Silva

Presidente da Comissão Organizadora

LM/MC.-

Anexos:- 3

SEGUROGARANTE



CONSIG

CONFERÊNCIA BRASILEIRA DE SEGUROS
PRIVADOS E DE CAPITALIZAÇÃO

RIO DE JANEIRO - NOV 88

XIII CONFERÊNCIA BRASILEIRA DE SEGUROS
PRIVADOS E DE CAPITALIZAÇÃO

REGULAMENTO

CAPÍTULO I
Do local e data

- Art. 19 - A Conferência será realizada no Rio de Janeiro, RJ, no período de 6 a 9 de novembro de 1988, sob os auspícios da Federação Nacional das Empresas de Seguros Privados e de Capitalização.

CAPÍTULO II
Dos participantes

- Art. 29 - Poderão participar da Conferência, mediante prévia inscrição:
- a) a Federação Nacional das Empresas de Seguros Privados e de Capitalização, bem como os sindicatos regionais da categoria;
 - b) as empresas de seguros privados e de capitalização;
 - c) o Instituto de Resseguros do Brasil;
 - d) a Federação Nacional dos Corretores de Seguros e de Capitalização, bem como os sindicatos regionais da categoria;
 - e) os corretores de seguros (pessoas físicas e jurídicas);
 - f) pessoas físicas e jurídicas com interesse no mercado de seguros privados e de capitalização.

Parágrafo Único - Serão também participantes da Conferência, na categoria de convidados especiais, além da Superintendência de Seguros Privados, as pessoas e entidades para esse fim indicadas pela Comissão Organizadora.

- Art. 39 - A Conferência terá como Presidente de Honra o Exmo. Sr. Ministro de Estado da Fazenda.

CAPÍTULO III
Da organização

- Art. 49 - A Conferência será planejada e administrada por uma COMISSÃO ORGANIZADORA, presidida pelo Sr. CLÍNIO SILVA e integrada pelos Srs. ARTUR LUIZ SOUZA DOS SANTOS, CARLOS ALBERTO LENZ CESAR PROTASIO, ALEXANDRE SMITH FILHO, JORGE ESTÁCIO DA SILVA, LUIZ MENDONÇA, MARCO ANTONIO SAMPAIO MOREIRA LEITE, ORLANDO VICENTE PEREIRA, OSWALDO MÁRIO P. DE A. AZEVEDO e IVAN DA MOTA DANTAS.

Parágrafo Único - A Comissão Organizadora poderá criar as subcomissões que entender necessárias ao bom andamento dos seus trabalhos e, para melhor ordenação financeira da Conferência, aprovará orçamento de receita e despesa.

.. / .

SEGUROGARANTE

SECRETARIA EXECUTIVA - AV. SENADOR DANTAS, 74 - 13.º PAVIMENTO TEL.: 210-1204 - TELEX 021-34505 - CEP: 20031 - RIO DE JANEIRO - RJ



CONFERÊNCIA BRASILEIRA DE SEGUROS
PRIVADOS E DE CAPITALIZAÇÃO

RIO DE JANEIRO - NOV. 88

-2-

Art. 5º - Instalada a Conferência, esta passará a ser dirigida por uma MESA DIRETORA presidida pelo Sr. SERGIO AUGUSTO RIBEIRO, Presidente da FENASEG, e integrada pelos Srs. ALBERTO OSWALDO CONTINENTINO DE ARAUJO, Diretor-Presidente do Sindicato das Empresas de Seguros no Estado de Minas Gerais; ANTONIO JUAREZ RABELO MARINHO, Diretor-Presidente do Sindicato das Empresas de Seguros no Estado de Pernambuco; DÉLIO BEN-SUSSAN DIAS, Diretor-Presidente do Sindicato das Empresas de Seguros no Estado do Rio de Janeiro; GERALDO JOÃO GÓES DE OLIVEIRA, Diretor-Presidente do Sindicato das Empresas de Seguros no Estado da Bahia; HAMILCAR PIZZATO, Diretor-Presidente do Sindicato das Empresas de Seguros no Estado do Paraná; MIGUEL JUNQUEIRA PEREIRA, Diretor-Presidente do Sindicato das Empresas de Seguros no Estado do Rio Grande do Sul e OCTÁVIO CEZAR DO NASCIMENTO, Diretor-Presidente do Sindicato das Empresas de Seguros no Estado de São Paulo.

CAPÍTULO IV
Do temário

Art. 6º - O tema da Conferência será "O DESENVOLVIMENTO DO MERCADO BRASILEIRO DE SEGUROS: O PAPEL DA INICIATIVA PRIVADA E O DO ESTADO".

Parágrafo Único - A Comissão Organizadora poderá fazer convites a profissionais de renome no País ou no Exterior, para apresentação de palestras sobre assuntos relevantes relacionados com o tema da Conferência.

CAPÍTULO V
Das sessões

Art. 7º - Duas sessões solenes marcarão a instalação e o encerramento da Conferência. As demais serão sessões plenárias.

Parágrafo Único - As sessões plenárias serão dedicadas ao desenvolvimento do tema da Conferência. Serão presididas por membros da Mesa Diretora ou por convidado especial por ela designado. Terão a participação, além de um expositor, de debatedores que forem convidados pela Comissão Organizadora. Qualquer participante da Conferência poderá intervir através de perguntas encaminhadas, por escrito, à presidência da sessão plenária.

Art. 8º - Além das sessões plenárias, serão realizadas reuniões de Grupos de Trabalho, para discussão e debates de assuntos específicos ligados ao tema da Conferência. As reuniões serão coordenadas por convidados especialmente designados para esse fim pela Comissão Organizadora. Poderá intervir nas reuniões qualquer participante da Conferência desde que previamente inscrito naquele Grupo de Trabalho.

§ 1º - Em caso de votação somente terão direito a voto as companhias de seguros e de capitalização, admitindo-se em cada Grupo de Trabalho apenas um voto por companhia.

..//.

SEGUROGARANTE

SECRETARIA EXECUTIVA - RUA SENADOR DANTAS, 74 - 13.º PAVIMENTO TEL. 210-1204 - TELEX 071-34505 - CEP: 20031 - RIO DE JANEIRO - RJ



CONSIG
CONFERÊNCIA BRASILEIRA DE SEGUROS
PRIVADOS E DE CAPITALIZAÇÃO

RIO DE JANEIRO - NOV. 88

-3-

§ 2º - Cada empresa de seguros privados e de capitalização designará um único Delegado efetivo e na sua falta um Delegado substituto para fins de votação.

§ 3º - As conclusões dos Grupos de Trabalho serão apresentadas por um dos Coordenadores, aos participantes da Conferência em sessão plenária especial.

Art. 9º - Os trabalhos apresentados à Comissão Organizadora até o dia 30 de setembro de 1988 constarão dos Anais, a critério da Mesa Diretora.

CAPÍTULO VI
Das taxas

Art. 10 - Caberá à Comissão Organizadora, com base nas necessidades orçamentárias, definir o valor da taxa de inscrição a ser cobrada de cada participante, seja ele Delegado, Delegado Substituto, Observador ou Acompanhante.

CAPÍTULO VII
Disposições gerais

Art. 11 - A Mesa Diretora se reunirá para deliberar sobre:

- 1 - Moções propostas por participantes da Conferência;
- 2 - escolha de local da próxima Conferência;
- 3 - publicação dos Anais.

Parágrafo Único - As decisões tomadas pela Mesa Diretora serão apresentadas na sessão plenária especial referida no artigo 8º, § 3º.

Art. 12 - Os casos não previstos neste Regulamento serão apreciados e decididos pela Comissão Organizadora ou pela Mesa Diretora, quando for o caso.

SEGUROGARANTE

SECRETARIA EXECUTIVA - RUA SENADOR DANTAS, 74 - 12º PAVIMENTO TEL.: 210-1204 - TELEX 021-34505 - CEP: 20031 - RIO DE JANEIRO - RJ



CONSIG

CONFERÊNCIA BRASILEIRA DE SEGUROS
PRIVADOS E DE CAPITALIZAÇÃO

RIO DE JANEIRO - NOV. 88

Jobee
Promoções e Turismo Ltda.



PROGRAMA PRELIMINAR DE 06 A 09 NOVEMBRO

- Dia 06 de novembro - Domingo**
De 10 às 17 hs. - Credenciamento
- Dia 07 de novembro - 2ª feira - Salão Arpoador - Hotel Rio Pálace**
09:30 - Abertura da Conferência
10:45 - Palestra "Marketing de Seguros"
Jacques Sequela - França
13:00 - Almoço de confraternização
15:00 - Palestra
(nome e tema a serem definidos)
16:45 - Palestra "O IRB no Mercado Segurador Brasileiro"
Dr. Ronaldo do Valle Simões
Presidente do Instituto de Resseguros do Brasil
18:30 - Coquetel - Hotel Rio Pálace
- Dia 08 de novembro - 3ª feira**
09:30 - Palestra "O Papel da SUSEP na Desregulação do Mercado"
Dr. João Ricardo Regis dos Santos
Superintendente da SUSEP
11:00 - Grupo de Trabalho
13:00 - Almoço livre
15:00 - Palestra "A Ordem Econômica na Nova Constituição -
Papel do Estado e da Iniciativa Privada"
Guilherme Afif Domingos
16:30 - Grupo de Trabalho
Noite livre
- Dia 09 de novembro - 4ª feira**
09:30 - Palestra
(nome e tema a serem definidos)
11:00 - Palestra "Fatores da Evolução do Seguro Espanhol"
Félix Mansilla
Presidente da UNESPA
13:00 - Almoço livre
15:00 - Sessão Plenária Especial
17:00 - Sessão Solene de Encerramento com a presença do
Exmo. Sr. Ministro de Estado da Fazenda
20:30 - Jantar Dançante de Encerramento
Local - Rio Pálace Hotel
- PROGRAMA DE ACOMPANHANTE**
- Dia 07 de novembro - 2ª feira**
18:30 - Coquetel - Hotel Rio Pálace
- Dia 08 de novembro - 3ª feira**
Tour - Ilhas Tropicais de 8:30 às 17:00 hs.
- Dia 09 de novembro - 4ª feira**
Tour - Colonial de 09:00 às 12:00 hs.
20:30 - Jantar Dançante de Encerramento
Local - Rio Pálace Hotel

SEGUROGARANTE

SECRETARIA EXECUTIVA - RUA SENADOR DANTAS, 74 - 13º PAVIMENTO TEL. 210-1204 - TELEX 071-34505 - CEP. 20001 - RIO DE JANEIRO - RJ



CONSIG

CONFERÊNCIA BRASILEIRA DE SEGUROS
PRIVADOS E DE CAPITALIZAÇÃO

RIO DE JANEIRO - NOV. 88

RIO PÁLACE HOTEL

6 A 9 NOVEMBRO

FICHA DE INSCRIÇÃO

| | | |
|---|---|--------------------------------------|
| Nome: | | |
| Acompanhante: | | |
| Empresa: | | |
| Endereço: | | |
| Cidade: | UF: | CEP: |
| DDD Telefone: | | |
| Telefone ou endereço de contato no Rio de Janeiro durante o Congresso: | | |
| No caso de empresa seguradora ou de capitalização indicar: Código IRB _____ | | |
| Delegado: <input type="checkbox"/> | Delegado Substituto: <input type="checkbox"/> | Observador: <input type="checkbox"/> |
| TAXA DE INSCRIÇÃO | ATÉ 15/08/88 | APÓS 15/08/88 |
| CONGRESSISTA | 40 OTN | 50 OTN |
| ACOMPANHANTE | 10 OTN | 15 OTN |
| INSTRUÇÕES DE PAGAMENTO | | |
| Enviar três cópias desta ficha com cheque nº _____ do Banco nº _____ a favor da FENASEG que fornecerá recibo. | | |
| INDICAR OS GRUPOS DE TRABALHO DE SUA PREFERÊNCIA | | |
| Os congressistas só poderão participar de um Grupo em cada horário. | | |
| Dia 08 às 11 horas | | |
| A) OTIMIZAÇÃO DA GESTÃO FINANCEIRA | <input type="checkbox"/> | |
| B) REGULAÇÃO DO ESTADO NA GESTÃO TÉCNICA | <input type="checkbox"/> | |
| C) FUNÇÃO DA CAPITALIZAÇÃO NUMA ECONOMIA LIVRE | <input type="checkbox"/> | |
| Dia 08 às 16h 30 m. | | |
| D) COMERCIALIZAÇÃO - FORMAS ALTERNATIVAS | <input type="checkbox"/> | |
| E) PARTICIPAÇÃO DO ESTADO NOS SEGUROS ESPECIAIS | <input type="checkbox"/> | |
| Local e data: _____ | | |
| Assinatura: _____ | | |
| HOSPEDAGEM NO RIO DE JANEIRO | | RIO PÁLACE HOTEL |
| Preço por apartamento solteiro US\$149,00. Preço por apartamento duplo US\$159,00. O hotel exige um depósito antecipado correspondente a uma (01) diária para garantir sua reserva que, em caso de cancelamento, não será devolvida. Os preços especiais para a 13ª CONSEG só serão válidos para as reservas feitas através da Walpax-Agência Oficial-até 15/08/88. Após esta data as confirmações de reservas serão de acordo com a disponibilidade. O valor da diária deverá ser convertido em cruzados ao câmbio de venda do dia do depósito na conta corrente nº 13.300-0 Bradesco ag.887-Ipanema. Informar data de chegada e saída e anexar à ficha de inscrição a cópia do comprovante de depósito e enviar para FENASEG. | | |
| Obs.: Caso deseje se hospedar em outro hotel contate a Walpax Viagens e Turismo. Tel.: (021)-511-1242 Telex: (21)21012/31206. | | |

SEGURO GARANTE

SECRETARIA EXECUTIVA - RUA SENADOR DANTAS, 74 - 13ª PAVIMENTO TEL. 210-1204 - TELEX 021-34509 - CEP. 20031 - RIO DE JANEIRO - RJ



CONSEG

CONFERÊNCIA BRASILEIRA DE SEGUROS
PRIVADOS E DE CAPITALIZAÇÃO

RIO DE JANEIRO - NOV. 88

Rio de Janeiro, 29 de julho de 1988

CIRCULAR CONSEG-3/88

Ref.: - XIII Conferência Brasileira de
Seguros Privados e de Capitalização

Prezado Senhor:

Os trabalhos da Conferência serão desenvolvidos em Sessões Plenárias e reuniões de Grupos de Trabalho, aquelas funcionando como Painéis (cada qual com um expositor e debatedores), e os Grupos de Trabalho como veículos de manifestações da classe seguradora.

Cada Grupo de Trabalho terá um subtema específico. Convém, no entanto, que não se limitem eles ao registro de intervenções orais. A importância dos assuntos a discutir reclama, ao contrário, que também sejam encaminhados trabalhos escritos (com o mínimo de 20 laudas, subdividindo-se o texto em introdução, análise da matéria e apresentação de conclusões).

A Comissão Organizadora, se for o caso, constituirá subcomissão especial para exame dos trabalhos e seleção dos que serão encaminhados aos Grupos de Discussão.

Os subtemas desses Grupos são:

- OTIMIZAÇÃO DA GESTÃO FINANCEIRA;
- REGULAÇÃO DO ESTADO NA GESTÃO TÉCNICA;
- FUNÇÃO DA CAPITALIZAÇÃO NUMA ECONOMIA LIVRE;
- COMERCIALIZAÇÃO - FORMAS ALTERNATIVAS e
- PARTICIPAÇÃO DO ESTADO NOS SEGUROS ESPECIAIS.

Renovando nossos protestos de estima e consideração, subscrevemo-nos

atenciosamente,

Clínio Silva

Presidente da Comissão
Organizadora

LM/MC.-

SEGUROGARANTE

REPRODUÇÃO DAS MENSAGENS RECEBIDAS A PROPÓSITO
DO AUDIO-VISUAL EM VT-VHS - "O JOGO DO TEMPO"

0729.1820

1136860SESG BR
2130499IRBR BR

TX-PRESI-260/88

EM 29.07.88

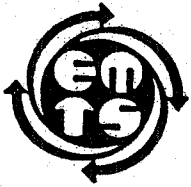
ILMO. SR.
DR. OCTAVIO CESAR DO NASCIMENTO
M.D. PRESIDENTE DO
SINDICATO DAS EMPRESAS DE SEGUROS PRIVADOS
E DE CAPITALIZAÇÃO NO ESTADO DE SAO PAULO
SAO PAULO - SP

AGRADEÇO GENTILEZA REMESSA GRAVAÇÃO HISTORIA DO SEGURO E LIVRETO
"O JOGO DO TEMPO", APRESENTANDO VOTOS SINCEROS SUCESSO CAMPA-
NHA INSTITUCIONAL COMEMORATIVA CINQUENTENARIO DESSE SINDICATO.

ATENCIOSAMENTE
RONALDO DO VALLE SIMOES
PRESIDENTE DO INSTITUTO DE RESSEGUROS DO BRASIL
IRB-RIO

A08/SML/1820
2130499IRBR BR
1136860SESG BR

SEGUROGARANTE



editôra manuals técnicos de seguros ltda.

séde - são paulo
rua Albuquerque Lima, 72 - tel.: 826-0844 - c. p. 5778 - cep 01230 - S. Paulo

HR/046/88

São Paulo, 01 de Agosto de 1988.

Ilmo. Sr.
Dr. Octávio Cesar do Nascimento
D. Presidente do Sindicato das Empresas de Seguros
Privados e de Capitalização no Estado de S. Paulo
Avenida São João, 313 - 6º andar
São Paulo - SP

Senhor Presidente.

Com sua carta-circular SSP-005/88 de 21 de julho, recebemos uma cópia do documentário audio-visual em VT-VHS, comemorativo do cinquentenário de fundação desse Sindicato, transcorrido em outubro de 1986, acompanhada do livreto "O JOGO DO TEMPO", como contribuição do Sindicato à Campanha Institucional do Seguro.

Com muito gosto, afinidade e arte, foi ali sintetizada a longa história do Seguro, cujo germe se vê nas legendárias caravanas do deserto, passando pelas sucessivas formas embrionárias no prêmio a riscos do mar do século XIII, até ostentar sua performance no mundo de hoje. Evoca, particularmente no Brasil, a aparição do Seguro nos começos do Império com a fundação da Companhia Boa Fé e as sucessivas etapas com numerosas novas outras, já no Brasil República.

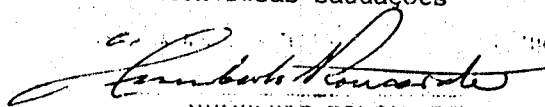
Como instituição organizada e alicerçada na estatística e cálculo atuarial, vê-se o insubstituível manto protetor do Seguro, em sentido sócio-econômico, estendido sobre a propriedade geradora de bens e riquezas e sobre a família de cada cidadão.

Finaliza brilhantemente com mostrar a estrutura sobre que no Brasil se alicerça o Sistema Nacional de Seguros Privados e Capitalização, com seus diferentes órgãos oficiais, destinados a desenvolver e a garantir o pleno funcionamento da Instituição.

Valiosa, quão oportuna, é a contribuição desse Sindicato para as gerações, atuais e futuras, nas quais se torna premente incutir e desenvolver cada vez mais, o instinto de segurança e tranquilidade, que somente o Seguro proporciona contra toda sorte de adversidades.

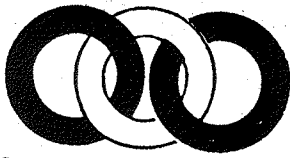
Com nossas felicitações pela iniciativa apresentamo-lhes

atenciosas saudações


HUMBERTO RONCARATTI
Diretor Presidente

SEGURO GARANTE

BI-487



ASSOCIAÇÃO PAULISTA DOS TÉCNICOS DE SEGURO

São Paulo, 02 de agosto de 1988

PRES. 239/88

Ilmo. Sr.

Dr. Octávio Cezar do Nascimento

MD. Presidente do Sindicato das Empresas de Seguros Privados e de
Capitalização no Estado de São Paulo

Nesta


Prezado Senhor:

Acusamos recebimento do VT "O jogo do Tempo" produzido por esse Sindi
cato, comemorando o cinquentenário da sua fundação.

Agradecemos-lhes a sua gentileza, informando-lhes que promoveremos en
contros com nossos associados com a finalidade de exibir e divulgar a
louvável iniciativa de V.Sas., que, certamente, contribuirá para o en
grandecimento de Seguro.

Renovando nossos protestos da mais alta estima e consideração, subsc
vemo-nos

cordialmente


Luis López Vázquez
Presidente

Largo do Paissandu, nº 72 - 17º andar - Conjunto 1704 - Telefone 227-4217 - CEP 01034 - São Paulo

SEGURO GARANTE

ANCS ASSOCIAÇÃO NACIONAL DAS COMPANHIAS DE SEGUROS

CE-029/88

São Paulo, 03 de agosto de 1.988

Ilmo Sr.

OCTÁVIO CÉZAR DO NASCIMENTO

DD. Presidente

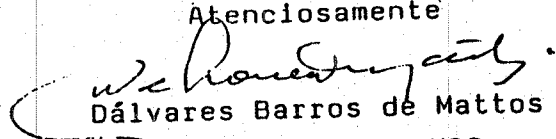
Sindicato das Empresas de Seguros Privados
e de Capitalização no Estado de São Paulo

Senhor Presidente,

Apraz-nos acusar o recebimento e agradecer a gentil oferta deste Sindicato, de um audio-visual sobre a história do seguro e de sua difusão no Brasil, bem como de um exemplar do folheto "O Jogo do Tempo", ambos com a finalidade de treinamento e de divulgação da imagem da instituição do seguro no País.

Ao expressar esses nossos agradecimentos, desejamos igualmente manifestar nossa grande satisfação em verificar o zelo e o empenho desse prestigioso órgão de classe, em promover trabalho de tão alto nível técnico e didático, que certamente interessará a todos quantos se dediquem à divulgação dessa matéria.

Atenciosamente


Dálvares Barros de Mattos

Presidente da ANCS

SEGUROGARANTE

SEDE SOCIAL: RUA LÍBERO BADARÓ, 94 - 5.º ANDAR - TELEFONES: 37-6248 e 37-0814 - CEP (01008) - TELEX: (011) 39942 - S. PAULO



PRESP-013/88

Rio de Janeiro, 04 de agosto de 1988

ILMO. SR.

OCTAVIO CEZAR DO NASCIMENTO

M.D. Presidente do Sindicato das Empresas
de Seguros e de Capitalização no Estado de São Paulo
Av. São João, 313 - 7º Andar

N e s t a

Prezado Presidente:

Agradecemos a doação do Audio-Visual "O JOGO DO TEMPO", que temos certeza terá mui
ta utilidade para todos os Corretores de Seguros e o Mercado, de um modo geral.

Parabéns ao Sindicato das Empresas de Seguros de São Paulo pela feliz iniciativa e
pelo belo resultado do documentário.

Forte Abraço.

Octavio J. Milliet
Presidente

OJM/alc.

SEGUROGARANTE

Av. Graça Aranha, 416 - Grs. 824/5 - Rio de Janeiro - RJ - Tel: (021) 242 4719

São Paulo, 04 de agosto de 1988

Pres.-

013274

P- 417.572/88

Ilmo. Sr.
Octávio Cezar do Nascimento
DD. Presidente do Sindicato das Empresas
de Seguros Privados e de Capitalização no
Estado de São Paulo

Senhor Presidente

Acusamos o recebimento de sua carta-circular SSP 005, de 21 de julho último, juntando um audio-visual sobre a história do seguro, acompanhado do livreto "O Jogo do Tempo", produzidos por esse Sindicato por ocasião do transcurso do cinquentenário de fundação dessa entidade, ocorrido em outubro de 1986.

Expressando os nossos melhores agradecimentos pela gentileza com que nos distinguiu, aproveitamos a oportunidade para congratulámo-nos com essa entidade pelos 50 anos de atividades, e pela iniciativa dos trabalhos supra citados, elaborados por essa Diretoria.

Valemo-nos do ensejo para apresentar-lhe os nossos cordiais cumprimentos.

Mario

Mario Amato
Presidente



SEGUROGARANTE

AODF/aam

BI-487

PETRÓLEO E SEGURO

FONTE: SIGMA/4/1988-Trad.M.G.Ribas

O volume de prêmios arrecadados, entre 1970/1985, nos maiores mercados produtores de petróleo mundiais (excluindo a Arábia Saudita, desde que apenas dados estimativos foram avaliados), ascendeu a US\$ 5.120 milhões em 1985, o que corresponde a... 0,8% do volume total mundial de prêmios. A Venezuela, com US\$ 1.327 milhões mostrou o maior volume de prêmios, seguida pela Argélia (US\$ 823 milhões) e Indonésia (US\$ 626 milhões). As modalidades de Ramos Elementares contribuíram com 90% do volume total, em vários países sendo que, nos países indus-triais, esta percentagem cai para 50%; a arrecadação flutua entre US\$ 245 milhões (Kuwait) e US\$ 1.166 milhões (Venezuela). Várias são as razões que justificam porque o seguro de VIDA é de pequena importância particularmente nos países Árabes. Economia através do seguro é bem menos atrativa do que apli-cações financeiras na área bancária. Vejamos este quadro:

TABELA 3

INDICADORES DA ECONOMIA E DO SEGURO ENTRE OS ANOS 1975/1985

| | PNE/PER CAPITA EM US\$NOM. | | PRÊMIOS/PER CA- PITA US\$ NOMIN. | | PRÊMIOS/PNB in % | |
|----------------------|-------------------------------|---------|-------------------------------------|------|---------------------|------|
| | 1975 | 1985 | 1975 | 1985 | 1975 | 1985 |
| Algeria | 8495 | 2.6785 | 99 | 359 | 1.3 | 1.3 |
| Indonésia | 2246 | 5294 | 10 | 39 | 0.5 | 0.7 |
| Iraq | 1.2249 | 3.4229 | 158 ¹⁾ | 37.2 | 1.1 ¹⁾ | 1.0 |
| Iran | 1.5555 | 3.8023 | 82 | 102 | 0.5 | 0.3 |
| Kuwait | 11.9052 | 11.5597 | 1684 ¹⁾ | 1556 | 0.9 ¹⁾ | 1.3 |
| Libya | 5.2544 | 7.1309 | 37.2 | 71.3 | 0.7 | 1.0 |
| Nigeria | 5229 | 7706 | 2.7 | 6.8 | 0.5 | 0.9 |
| Saudi Arabia | 5.4740 | 7.9159 | - | - | - | - |
| Venezuela | 2.1753 | 2.8640 | 34.4 | 76.6 | 1.4 | 2.7 |
| United Arab Emirates | 10.4000 | 11.0000 | - | 2253 | - | 1.2 |

1)Comparativamente o PNB face ao total de negócios, em 1985, foi de 7,5% nos EUA, 7,1% na Inglaterra, 5,9% na Alemanha Ocidental e 7,1% na Suíça.

A TABELA 3, acima, mostra os indicadores da economia total e os do seguro, comparativamente, entre os anos de 1975 e 1985, estabelecendo-se estes dados:

- Argélia apresentou o maior crescimento economico. Seu PNB per capital triplicou. O mercado segurador cresceu nas mesmas proporções da economia. Sua faixa PNB montou a 1.3%, superada apenas pela Venezuela. Individualmente o PNB/per capita nesses mercados variou grandemente. O Kuwait, um dos países mais ricos, este número apresentou nada menos do que a cifra US\$ 11,559,7 em 1985, comparado com a Nigéria e Indonésia, respectivamente com US\$ 770.6 e US\$ 529.4.

.. / .

SEGURO GARANTE

O maior volume de prêmios arrecadados, em termos de população, per capita, pode ser visto nos Emirados Árabes Unidos (US\$ 225.3). De outro lado a Indonésia e Nigéria apresentaram respectivamente US\$ 3.9 e US\$6.8, tendo o mercado segurador contribuído, na área econômica, nos Emirados Árabes Unidos com 1,2% ligeiramente abaixo da Argélia.

A última coluna atesta que o seguro privado, nesses grandes mercados produtores de petróleo, pouco tem contribuído em termos de produção/aceitação.

Com exceção do Irã, em todos esses países a taxa do PNB, no que toca a prêmios, tem crescido um pouco. O crescimento do mercado segurador é superior ao PNB, o que não surpreende dado o fato de os serviços de seguros estarem sendo implantados nessas áreas. Consideremos, ainda, o fato de que o conflito entre as leis islâmicas e as condições de seguro impedem seu desenvolvimento maior. Em alguns países (Argélia, Iraque, Líbia e Síria) há o monopólio estatal, onde uma ou várias empresas, nalguns casos resseguradoras, são de propriedade do Estado, não havendo seguradores privados.

Seguradoras locais ou estrangeiras são permitidas no Kuwait, Oman e nos Emirados Árabes Unidos. Atualmente, porém, somente companhias nacionais lá operam. "Nacional" assim é classificada como aquela empresa tipicamente local, do governo ou acionistas nacionais.

No Egito, Marrocos e no Sudão apenas companhias nacionais operam, quer governamentais ou de propriedade do capital nativo. Seguradoras estrangeiras têm fatias inferiores de capital nessas empresas.

Na Arábia Saudita, os seguradores operam na base de representação de empresas estrangeiras ou associados a grupos registrados no exterior.

Alguns países dessa região procuraram desenvolver a indústria leve, porém pouco sucesso alcançaram, o que traria, claro, o desenvolvimento da indústria seguradora. Dessa forma, estagnou-se esse desenvolvimento, tendo grande número de empresas sido extintas, em face da feroz concorrência na disputa de mercado.

Variam, também, os regulamentos do seguro no Kuwait, Líbia, Irã, Argélia e Nigéria, sendo que o Irã apresenta, hoje, profundas alterações na estrutura seguradora, em face da revolução, tendo sido nacionalizadas as doze seguradoras lá existentes. Na Nigéria seguradores domésticos e estrangeiros operam normalmente. Os estrangeiros operam em sociedade com os locais, com participação máxima de 40%. Riscos nacionais são cobertos apenas pelas empresas de capital nacional.

De notar-se, também, que o mercado segurador da Líbia tem se desenvolvido bem, apresentando dados expressivos a partir de 1984. Tanto sua produção, quanto a do Irã, mostram taxas elevadas entre os anos de 1970 e 1974, o mesmo podendo apontar-se com a Argélia.

Estas, em síntese, algumas perspectivas do mercado segurador, nos ricos produtores de petróleo.

SEGURO GARANTE



REPRODUÇÃO(ÕES) DO ORIGINAL DO DIÁRIO OFICIAL DA UNIÃO

Ineditoriais

Argos Cia. de Seguros

CERTIDÃO

CERTIFICO, em cumprimento ao despacho do Sr. Secretário Geral desta Junta Comercial, exarado em petição taxada com Cz\$ 261,00 e protocolada sob nº 12.876, aos 30 de junho de 1988, que a sociedade "ARGOS CIA. DE SEGUROS" com sede nesta Capital-SP, na R. Pedro Américo, nº 68 - 3º andar, arquivou nesta Repartição sob nº 586.969, em 29/06/88, a Folha do DOU, Edição de 15/06/88, que publicou AGO/AGE, de 23/03/88, que elegeu a Diretoria: Diretor Presidente: Mário Teixeira de Almeida Rossi; Diretor Superintendente: Ubiratan Negreiros Guzzi; Diretor Técnico: José Ferreira das Neves; Diretores sem designação especial: Alcides de Souza Amaral, Kazuyoshi Tamura e Diretor: Norbert Horácio Spangaro; bem como elevou o seu Capital Social de Cz\$ 96.660.000,00 para Cz\$ 488.250.000,00; do que dou fé. Secretaria da Junta Comercial do Estado de São Paulo, 13 de julho de 1988. Eu, Carlos Paccelli Biglietti, escrivão, datilografei, conferi e assino. Eu, Ana Maria de Moraes Castro, Chefe da Seção de Certidões, a subscrevo. Visto, Luiz de Almeida Moraes, Secretário Geral.

Nº 37.263 - 18-07-88 - Cz\$ 6.908,00)

Concórdia Companhia de Seguros

C.G.C. nº 33.016.221/0001-07

CERTIDÃO

CERTIFICO, em cumprimento ao despacho do Sr. Secretário Geral desta Junta Comercial, exarado em petição taxada com Cz\$ 667,00 e protocolada sob nº 13.734/88, que a sociedade "CONCÓRDIA COMPANHIA DE SEGUROS", com sede nesta Capital-SP, à Avenida Paulista, nº 1471, 1º andar, arquivou nesta Repartição sob nº 590.334, por despacho desta Junta Comercial, em 04 de julho de 1988, a Ata da Assembleia Geral Ordinária e Extraordinária, realizadas cumulativamente em 26.02.88, que aprovou o Balanço Geral e Demonstrações Financeiras referentes ao exercício findo em 31.12.87; bem como aprovou a elevação do CAPITAL SOCIAL, de Cz\$ 107.284.548,80, para Cz\$ 332.936.000,00, com conseqüente alteração do Artigo 5º, estando arquivado em anexo a Folha do Diário Oficial da União, edição de 24.06.88, que publicou a PORTARIA SUSEP, nº 78, datada de 09.06.88, a probatória das deliberações tomadas nas AGO/E., de 26.02.88; do que dou fé. Secretaria da Junta Comercial do Estado de São Paulo, 13 de julho de 1988. Eu, Neide Andrade dos Santos, escrivã, a datilografei, conferi e assino. E eu, Ana Maria de Moraes Castro, Chefe da Seção de Certidões, a subscrevo. VISTO, Luiz de Almeida Moraes, Secretário Geral.

(Nº 37.264 - 18-07-88 - Cz\$ 6.908,00)

DIÁRIO OFICIAL DA UNIÃO - 18.07.88

Baloise Atlântica — Companhia Brasileira de Seguros

CERTIDÕES

CERTIFICO, em cumprimento ao despacho do Sr. Secretário Geral desta Junta Comercial, exarado em petição taxada com Cz\$ 261,00 e protocolada sob nº 11.379/88, que a sociedade "BALOISE ATLÂNTICA COMPANHIA BRASILEIRA DE SEGUROS", com sede nesta Capital, na Av. Paulista, 1415 - parte - arquivou nesta Repartição sob nº 571.213, em 06 de junho de 1988, a folha da Gazeta Mercantil, edição de 06 de abril de 1988, que publicou a AGE de 07 de dezembro de 1987 e a certidão de seu arquivamento nesta Junta Comercial; do que dou fé. Secretaria da Junta Comercial do Estado de São Paulo, 21 de junho de 1988. Eu, Eunice Nogueira Cobra Leite, escrivã, a escrevi, conferi e assino. Eu, Ana Maria de Moraes Castro, chefe da Seção de Certidões, a subscrevo. VISTO, Luiz de Almeida Moraes, Secretário Geral.

CERTIFICO, em cumprimento ao despacho do Sr. Secretário Geral desta Junta Comercial, exarado em petição taxada Cz\$ 261,00 e protocolada sob nº 11.380/88, que a sociedade "BALOISE ATLÂNTICA COMPANHIA BRASILEIRA DE SEGUROS", com sede nesta Capital, na Av. Paulista, 1415 - parte - arquivou nesta Repartição sob nº 571.214, em 06 de junho de 1988, a folha do DOE, edição de 07 de abril de 1988, que publicou AGE de 07 de dezembro de 1988 e a certidão de seu arquivamento nesta Junta Comercial; do que dou fé. Secretaria da Junta Comercial do Estado de São Paulo, 21 de junho de 1988. Eu, Eunice Nogueira cobra Leite, escrevi, conferi e assino. Eu, Ana Maria de Moraes Castro chefe da Seção de Certidões, a subscrevo. VISTO, Luiz de Almeida Moraes, Secretário Geral.

CERTIFICO, em cumprimento ao despacho do Sr. Secretário Geral desta Junta Comercial, exarado em petição taxada com Cz\$ 261,00 e protocolada sob nº 12.264/88, que a sociedade "BALOISE ATLÂNTICA COMPANHIA BRASILEIRA DE SEGUROS", com sede nesta Capital-SP, à Avenida Paulista, nº 1415 parte, arquivou nesta Repartição sob o nº 571.212, por despacho desta Junta Comercial em 06 de junho de 1988, a folha do Diário Oficial da União, edição de 28.04.88, que publicou a PORTARIA SUSEP, nº 23, de 22.04.88, aprovando a alteração introduzida no artigo 5º dos Estatutos Sociais, referentes ao aumento do CAPITAL SOCIAL de Cz\$ 80.000.000,00, para Cz\$ 340.000.000,00, a probatoria das deliberações tomadas na AGO/E., de 29.02.88; do que dou fé. Secretaria da Junta Comercial do Estado de São Paulo, 27 de junho de 1988. Eu, Francisco de Assis Lima Coelho, escrivão, datilografei, conferi e assino. E eu, Ana Maria de Moraes Castro, chefe da Seção de Certidões, a subscrevo. VISTO, Luiz de Almeida Moraes, Secretário Geral.

(Nº 37.360 - 19-07-88 - Cz\$ 22.451,00)

DIÁRIO OFICIAL DA UNIÃO - 20.07.88

Skandia — Bradesco Companhia Brasileira de Seguros

CERTIDÕES

CERTIFICO, em cumprimento ao despacho do Sr. Secretário Geral desta Junta Comercial, exarado em petição taxada com Cz\$ 261,00 e protocolada sob nº 11.377/88, que a sociedade "SKANDIA BRADESCO COMPANHIA BRASILEIRA DE SEGUROS", com sede nesta Capital-SP, na Av. Paulista, 1415-parte, arquivou nesta Repartição sob nº 571.326, em 06 de junho de 1988, a folha do Diário Oficial do Estado, edição de 07 de abril de 1988, que publicou a AGE de 07 de dezembro de 1987 e a certidão de seu arquivamento nesta Junta Comercial; do que dou fé. Secretária da Junta Comercial do Estado de São Paulo, 20 de junho de 1988. Eu, Maria José da Silva, escriturária, a escrevi, conferi e assino, Eu, Ana Maria de Moraes Castro, chefe da Seção de Certidões; a subscrevo

VISTO, Luiz de Almeida Moraes, Secretário Geral

CERTIFICO, em cumprimento ao despacho do Sr. Secretário Geral desta Junta Comercial, exarado em petição taxada com Cz\$ 261,00 e protocolada sob nº 11.378/88, que a sociedade "SKANDIA BRADESCO COMPANHIA BRASILEIRA DE SEGUROS", com sede nesta Capital-SP, na Av. Paulista, 1415-parte, arquivou nesta Repartição sob nº 571.327, em 06 de junho de 1988, a folha do Diário Oficial do Estado, a folha da Gazeta Mercantil, edição de 06 de abril de 1988, que publicou a AGE de 07 de dezembro de 1987 e a certidão de seu arquivamento nesta Junta Comercial; do que dou fé. Secretária da Junta Comercial do Estado de São Paulo, 20 de junho de 1988. Eu, Maria José da Silva, escriturária, a escrevi, conferi e assino, Eu, Ana Maria de Moraes Castro, chefe da Seção de Certidões, a subscrevo;

VISTO, Luiz de Almeida Moraes, Secretário Geral,

CERTIFICO, em cumprimento ao despacho do Sr. Secretário Geral desta Junta Comercial, exarado em petição taxada com Cz\$ 261,00 e protocolada sob nº 12.265/88, que a sociedade "SKANDIA BRADESCO COMPANHIA BRASILEIRA DE SEGUROS", com sede nesta Capital-SP, na Avenida Paulista, nº 1415-parte, arquivou nesta Repartição sob o nº 571.328, por despacho desta Junta Comercial, em 06 de junho de 1988, a Folha do Diário Oficial da União, edição de 28.04.88, que publicou a PORTARIA SUSEP, nº 22 de 22.04.88, aprovando as alterações introduzidas no Estatuto Social, dentre as quais a relativa ao aumento do CAPITAL SOCIAL, de Cz\$ 340.000.000,00, para Cz\$ 1.480.000.000,00, a probatória das deliberações tomadas na AGO/E de 29.02.88; do que dou fé. Secretária da Junta Comercial do Estado de São Paulo, 27 de junho de 1988. Eu, Francisco de Assis Lima Coelho, escrivão, datilografel, conferi e assino, E eu, Ana Maria de Moraes Castro, Chefe da Seção de Certidões, a subscrevo,

VISTO, Luiz de Almeida Moraes, Secretário Geral,

(Nº 37.368 - 19-07-88 - CZ\$ 22.451,00)

DIÁRIO OFICIAL DA UNIÃO - 20.07.88

Mundial Seguradora S/A

CERTIDÕES

Certificamos que as informações abaixo e/ou no verso constam dos documentos arquivados nesta Junta Comercial - 34.073/88. JUNTA COMERCIAL DO ESTADO DO RIO DE JANEIRO - JUCERJA. Mundial Seguradora S/A, com sede à Rua Barão de Itapagipe nº 225, Rio Comprido, Rio de Janeiro, RJ, com atividades de seguros, arquivou sob o nº 173.796 de 16.06.82, arquivamento de fls. do D.O. da União, edição de 23.05.88, que publicou a ata da AGE de 23.12.87, bem como a Portaria SUSEP nº 31 de 06.05.88, que homologou as deliberações da citada Ata, do que dou fé. Rio de Janeiro, 20 de julho de 1988. Eu, Jocelino Lopes do Nascimento, escrevi. Eu, Charley Oliveira, Chefe do Serviço de Certidões, conferi. Eu, Victor Merhy, Secretário Geral da JUCERJA, assino. Aledio da Silva, Diretor da Div. Registro do Comercio

Certificamos que as informações abaixo constam dos documentos arquivados nesta Junta Comercial - 34.072/88. Junta Comercial do Estado do Rio de Janeiro - JUCERJA. Mundial Seguradora S.A., com sede à Rua Barão de Itapagipe nº 225, Rio Comprido, Rio de Janeiro, RJ, com atividades de seguros, arquivou sob o nº 173.795 de 16.06.88 AGE de 23.12.87, que aprovou o Protocolo e justificação da decisão com incorporação à ABS - Empreendimentos Imobiliários S/A de parcela do Patrimônio da Mundial Seguradora S/A do que dou fé. Rio de Janeiro, 20 de julho de 1988. Eu, Jocelino Lopes do Nascimento, escrevi. Eu, Charley Oliveira, Chefe do Serviço de Certidões, conferi. Eu, Victor Merhy, Secretário Geral da JUCERJA, assino. Aledio da Silva, Diretor da Div. Registro do Comercio

(Nº 38.040 - 26-07-88 - CZ\$ 15.543,00)

DIÁRIO OFICIAL DA UNIÃO - 27.07.88

Itaú Seguros S/A
C.G.C. nº 61.557.039/0001-07

CERTIDÃO.

CERTIFICO, em cumprimento ao despacho do Sr. Secretário Geral desta Junta Comercial, exarado em petição taxada com Cz\$ 667,00 e protocolada sob nº 13.594/88, que a sociedade "ITAÚ SEGUROS S.A.", com sede nesta Capital (SP), à Praça Alfredo Egydio de Souza Aranha, 100, arquivou sob o nº 591.931, por despacho desta Junta Comercial, em 05 de julho de 1988, a folha do Diário Oficial da União, edição de 28.06.88, que publicou a Portaria nº 89, de 21.06.88, onde o Diretor do Departamento de Controle Econômico, usando da competência que lhe foi subdelegada pela Portaria SUSEP nº 162, de 25.06.85, aprovou as alterações introduzidas no Estatuto Social, referente ao aumento do Capital Social de Cz\$ 2.360.000.000,00, para Cz\$ 6.360.000.000,00, aprobatória das deliberações tomadas na AGO/E, de 29.03.88; do que dou fé. Secretaria da Junta Comercial do Estado de São Paulo, 19 de julho de 1988. Eu, Francisco de Assis Lima Coelho, escrivão, datilografei, conferi e assino: Francisco de Assis Lima Coelho. E eu, Ana Maria de Moraes Castro, Chefe da Seção de Certidões, a subscrevo: Ana Maria de Moraes Castro. VISTO, Luiz de Almeida Moraes, Secretário Geral: Ana Maria de Moraes Castro.

(Nº 37.769 - 22-07-88 - CZ\$ 10.362,00)

DIÁRIO OFICIAL DA UNIÃO - 25.07.88

Inter-Continental Seguradora S/A

CGC/MF Nº 33.014.580/0001-25

CERTIDÃO

Folha do Diário Oficial da União, seção I, páginas 11341/2 de 22.06.88, que publicou a portaria nº 63, de 02.06.88 aprovando a alteração introduzida no art. 5º do Estatuto relativo ao seu aumento de capital social de Cz\$ 69.430.000,00 (sessenta e nove milhões, quatrocentos e trinta mil cruzados) para Cz\$ 304.575.000,00 (trezentos e quatro milhões, quinhentos e setenta e cinco mil cruzados), conforme 5º AGO/E de 28.03.88. SECRETARIA DE INDÚSTRIA E COMÉRCIO - JUNTA COMERCIAL DO ESTADO DO RIO DE JANEIRO. CERTIDÃO. Certifico que este documento foi arquivado sob o nº 175.013 por decisão de 14.07.88 - Victor Merhy - Secretário Geral.

(Nº 38.005 - 26-07-88 - CZ\$ 5.181,00)

Companhia de Seguros Inter-Atlântico

CGC/MF. 60.846.847/0001-13

CERTIDÃO

CERTIFICO, em cumprimento ao despacho do Sr. Secretário Geral desta Junta Comercial, exarada em petição taxada com Cz\$667,00 e protocolada sob nº 12.981/88, que a sociedade "COMPANHIA DE SEGUROS INTER - ATLÂNTICO", com sede nesta Capital (SP), à Rua Conselheiro Crispiniano, nº 53 - 3º andar, arquivou nesta Repartição sob nº 583.867, por despacho desta Junta Comercial, em 24 de junho de 1988, a Ata das Assembleias Gerais Ordinária e Extraordinária, realizadas cumulativamente / em 30.03.88, que aprovou as contas dos administradores e as demonstrações financeiras relativas ao exercício findo em 31.12.87; bem como elevou o CAPITAL SOCIAL, de Cz\$43.364.362,98 para Cz\$137.415.976,52, alterando o artigo 5º; estando em anexo a Folha do Diário Oficial da União, edição de 17.06.88, que publicou a Portaria nº 56 de 01.06.88, onde o Diretor do Departamento de Controle Econômico, usando da competência que lhe foi subdelegada pela Portaria SUSEP nº 162, datada de 25.06.88, aprovou a alteração introduzida no artigo 5º do Estatuto Social, referente ao aumento do Capital Social, de Cz\$43.364.362,98 para Cz\$ 137.415.976,52, conforme deliberação tomada nas AGES supra mencionadas; do que dou fé. Secretaria da Junta Comercial do Estado de São Paulo, 14 de julho de 1988. Eu, Francisco de Assis Lima Coelho, escrivão, datilografei, conferi e assino. E eu, Ana Maria de Moraes Castro, Chefe da Seção de Certidões, a subscrevo. Visto, Luiz de Almeida Moraes, Secretário Geral.

(Nº 37.848 - 26-07-88 - CZ\$ 12.089,00)

DIÁRIO OFICIAL DA UNIÃO - 27.07.88

Interamericana Companhia de Seguros Gerais

C.G.C. 42.151.266/0001-85

ATA SUMÁRIA DAS ASSEMBLÉIAS GERAIS ORDINÁRIA E EXTRAORDINÁRIA REALIZADAS CUMULATIVAMENTE EM 18 DE MARÇO DE 1988 ÀS 11 HORAS.

Junta Comercial do Estado do Rio de Janeiro. Certidão: Certifico que este documento foi arquivado sob o nº 175.480 em 26 de julho de 1988 apostos mecanicamente. Victor Merhy - Secretário Geral.

(Nº 38.753 - 02-08-88 - CZ\$ 3.454,00)

DIÁRIO OFICIAL DA UNIÃO - 03.08.88

Brasília Seguradora S/A

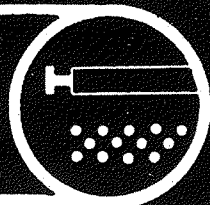
CGC-MF Nº 33.061.839/0001-99

ATA SUMÁRIA DAS ASSEMBLÉIAS GERAIS ORDINÁRIA E EXTRAORDINÁRIA REALIZADAS CUMULATIVAMENTE EM 31 DE MARÇO DE 1988.

JUNTA COMERCIAL DO ESTADO DO RIO DE JANEIRO. CERTIDÃO: Certifico que este documento foi arquivado sob número 175.511 e data de 27 de julho de 1988 apostos mecanicamente. Victor Merhy - Secretário-Geral.

(Nº 39.213 - 04-08-88 - CZ\$ 5.181,00)

DIÁRIO OFICIAL DA UNIÃO - 05.08.88



IRB poderá vetar projeto sobre o incêndio vultoso

■ **Alberto Salino**

O diretor de Operações Nacionais do Instituto de Resseguros do Brasil (IRB), Luiz Alves, disse ontem que o projeto encaminhado pela Federação Nacional das Empresas de Seguros Privados e de Capitalização (Fenaseg) à entidade sobre a ampliação da retenção individual de cada seguradora no seguro de risco vultoso está sendo analisado.

Luiz Alves disse ainda que o exame preliminar da matéria está a cargo do Departamento de Incêndio do IRB. Depois de concluído, segundo ele, será criada uma comissão mista para continuar os estudos sobre o projeto, integrada por representantes do próprio IRB e do mercado de seguros, indicados pela Fenaseg.

A maior preocupação de Luiz Alves, nesse processo, é examinar qual será o impacto do "cosseguro" no incêndio vultoso sobre a carteira, pois seu esvaziamento poderá provocar consequências drásticas ao contrato automático de resseguro, o que garante a colocação de riscos brasileiros no mercado internacional. Nesses contratos, segundo ele, a perda do mercado poderá ser bem maior que os benefícios

que o "cosseguro" poderá trazer às seguradoras. "O assunto precisa ser bem examinado inclusive pelas companhias de seguros", salientou.

Para ele, o mais importante é determinar até onde o "cosseguro" pode comprometer o próprio mercado. A busca de cobertura avulsa no mercado internacional de resseguro, na sua opinião, poderá resultar em grandes perdas para o mercado, já que são contratos que demandam mais tempo para ser concretizado. Todas as dúvidas precisam ser esclarecidas e é o que faremos examinando com cuidado o projeto", sustentou, acrescentando que "sua preocupação não é com uma eventual queda de receita do IRB, mas sim com a perda de todo o mercado". Frisou ainda que se através dos estudos ficar comprovada que essa perda será prejudicial ao mercado, o IRB deverá manifestar-se contra o pool que as seguradoras estão pretendendo formar no seguro de incêndio vultoso.

Já sobre o projeto da retrocessão preferencial no incêndio comum, Luiz Alves adiantou que será examinado pelo Conselho Técnico do IRB para, depois disso, entrar em funcionamento.

SEGURO GARANTE

JORNAL DO COMMERCIO

15.07.88

Os prêmios, em 1986 do seguro mundial

Há muitos anos o Departamento Econômico da "Swiss-Re", num sério e louvável esforço, coleta e divulga informação estatística sobre o seguro mundial (excluído o bloco dos países socialistas).

O boletim *Sigma*, veículo de divulgação desse material, agora consegue importante feito em sua última edição, que é dedicada à estatística dos prêmios de 1986: inclui pela primeira vez alguns países do leste europeu e a China.

A União Soviética figura na lista **top** dos dez mais. Com arrecadação de US\$ 23,4 bilhões é o sexto maior volume de prêmios. Em consequência, a Austrália sai dessa primeira faixa dos maiores: com seus US\$ 8,7 bilhões é deslocada para o 11º lugar no ranking mundial.

A Checoslováquia (US\$ 3,2 bilhões) e a Alemanha Oriental (US\$ 2,8 bilhões) fizeram o Brasil (US\$ 2,6 bilhões) descer para o 24º lugar.

A receita mundial de prêmios (com o acréscimo das economias socialistas) elevou-se a US\$ 858,5 bilhões em 1986, acusando crescimento nominal de 30,7% sobre o ano anterior e expansão real de 17,6%, esta última bem superior à taxa (3,1%) de incremento do PND mundial. Detalhe importante: no bolo mundial dos prêmios, foi de 83,5% a fatia dos sete países capitalistas mais industrializados (US\$ 717,2 bilhões).

Os dados agora trazidos à estatística mundial, a respeito de alguns países do Comecon, vão um pouco adiante da simples inserção das cifras de prêmios. Fica-se por exemplo sabendo

que a União Soviética, embora ocupando o sexto lugar no ranking em arrecadação, desce para o modesto trigésimo posto em termos de prêmio **per-capita** (US\$ 83.00). Quanto a este último item, estão acima dela dois outros países do Comecon: Checoslováquia (US\$ 208.70) e Alemanha Oriental (US\$ 165.00).

Ao cabo de tudo, porém, é indispensável ter bem presente uma relevante diferença, que não transparece dos números em si mesmos nem das observações e comentários de *Sigma*. A receita de prêmios não é dado homogêneo que permita correta comparação entre as economias socialistas e as não-socialistas. Nestas últimas, os números correspondem tão-só às operações de seguros privados, excluindo os seguros sociais; nos países do Comecon, estendem-se a universo mais amplo, abrangendo todos os tipos de seguros, inclusive os sociais. Pois é preciso não esquecer que nas economias socialistas, operadas por seguradoras estatais, também existem múltiplas formas de seguros que nas economias não-socialistas são operadas por seguradoras privadas. Mas nestas últimas, porque nem tudo é privatizado em matéria de previdência, largo espectro de seguros sociais (com substancial volume de prêmios) é operado tão-só pelo Estado.

Assim, para que as estatísticas de *Sigma* fossem homogêneas, nelas seria necessário acrescer os prêmios dos seguros sociais que o Estado arrecada nos países não-socialistas. (Luiz Mendonça).

JORNAL DO COMMERCIO

15.07.88

SEGURO GARANTE

BMSP lançará apólice de seguros que substitui carta de fiança

Francisca Rodrigues Pereira

A Bolsa de Mercadorias de São Paulo (BMSP) irá oferecer, em breve, mais uma alternativa aos seus clientes. Será a apólice de seguros que poderá substituir a carta de fiança dada pelos bancos, que cobram algo em torno de 3 a 5% do valor-limite operacional destas cartas. A apólice terá custos bem inferiores aos da carta, segundo afirmou o presidente da BMSP, Ney Castro Alves.

A apólice será fornecida por um pool formado por cinco corretoras e terá o aval do Instituto de Resseguros do Brasil (IRB), que estuda o projeto desde 1986, quando lhe foi enviado pela BMSP, e considerou viável esse sistema. Para entrar em

funcionamento faltam ainda a definição do custo desse seguro e das questões administrativas para a operacionalização.

Duas hipóteses estão em análise: as corretoras teriam um limite de crédito que poderia ser distribuído aos clientes, ou ser usado em conta própria, ou o crédito seria direto ao cliente, que teria uma cobertura em 24 horas, no caso de inadimplência. As seguradoras pretendem estabelecer um limite por cliente, que terá a apólice emitida conforme suas necessidades.

De acordo com Francisco Esperante, da BMSP, não existe restrição de volume a nível de apólice de seguros, o que irá facilitar as prestações de garantia para as operações de mercado. Essa apólice irá permitir uma expansão do mercado futuro, observou Esperante.

DIÁRIO DO COMÉRCIO

20.07.88

SEGURO GARANTE

EUA: posições contraditórias

Através de um assessor da Casa Branca, o governo Reagan anunciou duas investigações: 1) no Brasil, em relação à lei de informática; 2) na Coreia do Sul, em relação ao mercado de seguros.

Essa forma de agir e pressionar, adotada porque o caminho diplomático do Gatt se tornou muito difícil e bem mais longo, pareceu uma tática eficaz e objetiva aos olhos da Casa Branca, por implicar o manejo da ameaça de retaliação.

No Brasil, a novela da informática continua em cena, tudo indicando que o complicado enredo terá desfecho com o capítulo (em novo script) da comercialização de softs.

Na Coreia do Sul, os resultados obtidos foram maiores. Firmou-se Acordo pelo qual o Governo coreano, numa primeira etapa, concederia autorização a duas seguradoras americanas do ramo Vida para operarem no mercado local. Foi uma abertura parcial, limitada, mas assim mesmo satisfatória porque, instalado o precedente, neste se alojou o processo gradual que vai escancarar as portas do mercado coreano de seguros (para os americanos).

Agora, outra investigação é anunciada pelo Governo Reagan, para apurar acusações feitas contra a Coreia do Sul pela indústria vinícola americana. Esta alega que nos últimos cinco anos teria perdido US\$ 45 milhões, com a tarifa de 100% aplicada naquele país à importação de seus produtos. A cifra é inexpressiva, comparada com o déficit comercial de US\$ 9,8 bilhões dos Estados Unidos, ano passado, no intercâmbio com a Coreia do Sul. Mas as acusações setoriais dos produtores de vinhos podem ser bom pretexto para mudanças no panorama

geral do comércio entre os dois países.

Nesse empenho de mudar os resultados das suas transações de comércio exterior, os americanos não têm qualquer cerimônia em assumir atitudes e pregações contraditórias. Agora, por exemplo, a indústria vinícola se queixa de sofrer prejuízos porque não consegue aumentar o volume de suas exportações para a Coreia do Sul. Ontem, no entanto, era outra a cantilena do "International Insurance Advisory Council", na visita que seu presidente fez ao Brasil. Aqui, em palestra na cidade de São Paulo, disse ele que o monopólio do resseguro era um sinal vermelho para o ingresso de seguradoras estrangeiras, que viriam para expandir em escala considerável o mercado interno, trazendo know-how para diversificar e sofisticar a oferta de seguros e, inclusive, para tornar mais baratos os preços das coberturas, em benefício dos consumidores. Ao contrário dos produtores de vinhos, que desejam faturar mais, os seguradores americanos teriam tão-somente a pretensão altruísta de promover o desenvolvimento do seguro em outros países, beneficiando as economias locais e os segurados.

O mercado segurador norte-americano tem, na própria economia interna daquele país, faturamento anual de prêmios que anda em torno de US\$ 350 bilhões. No Brasil, o mercado doméstico de seguros não chega a produzir US\$ 3 bilhões anuais de prêmios. Numa guerra de preços não será difícil antever de que lado estará a vitória. Como também não é difícil avaliar em que dimensão a filantropia externa contribuirá para a expansão interna do mercado brasileiro de seguros.

JORNAL DO COMÉRCIO

22.07.88

SEGURO GARANTE

Defesa ecológica, também no seguro?

O seguro é um setor da economia, parte dela; como parte submete-se ao todo, a ele se amolda, assimilando-lhe perfil, desempenho, tendências. Por outro lado, cada economia é um universo distinto e inconfundível, porque fruto de processo histórico específico que a conforma e singulariza. Corolário: todo mercado de seguros, à semelhança da economia de que é parte, tem por igual feição própria, identidade particular que o distingue de qualquer outro.

Tome-se por exemplo o mercado britânico de seguros. Ele porventura é sequer parecido com algum outro? Extrovertido, transpôs suas fronteiras nacionais para a ocupação desembaraçada dos espaços que lhe foram abertos na economia mundial:

1) pela expansão do império colonial de S. Majestade Britânica;

2) pela dianteira que a economia inglesa tomou na Revolução Industrial, avantajando-se com isso na competição internacional.

Por tais razões, o seguro inglês foi o primeiro a alcançar escala internacional, tirando bom e largo partido dessa primazia. Ainda hoje Londres é grande centro do mercado mundial de seguros e resseguros e o Lloyd's, instituição secular, extrai metade da sua receita do poderoso mercado dos Estados Unidos, tão poderoso que tem faturamento parelho com o de todos os outros (somados) das economias não-socialistas.

Para a economia britânica é de extrema importância a internacionalização do seu mercado de seguros, fortaleza diante da qual recuou até mesmo o "Labour Party", ao assumir o governo no último pós-guerra: retirou as companhias

seguradoras da sua lista de estatizações pelo receio de que, se não o fizesse, iria comprometer a contribuição substancial do seguro para o balanço de pagamentos do país.

Criador da economia política e pregoeiro do liberalismo econômico, Adam Smith advogou liberdade plena na produção nacional e no comércio internacional. Nenhuma doutrina, senão essa, faria casamento perfeito com os interesses da Grã-Bretanha e da sua vanguardeira revolução industrial.

Foram essas as raízes históricas do regime de liberdade que modelou no mercado doméstico a organização do seguro inglês; regime que o fez expandir-se no exterior, até onde (fora das colônias britânicas, é claro) foi bem recebida e praticada a chamada (então) doutrina do livre-câmbio.

O curioso é que a esta altura o seguro inglês esteja, ao que parece, saturado da liberdade secular do seu mercado de seguros. Faz poucos anos uma pesquisa de opinião, realizada por associação de consumidores, revelou que a ampla gama de "produtos" (e de preços) gerada pela liberdade de iniciativa das seguradoras, deixa o comprador de seguros confuso e perplexo; no difícil exercício da melhor opção. Daí a preferência de muitos pelo sistema de "produtos" e preços padronizados.

Diante de tudo disso surge a pergunta: para qualquer mercado de seguros é de boa política o transplante puro e simples de plantas estranhas, só porque tenham vingado em terreno alheio? E as barreiras ecológicas, não funcionam? (Luiz Mendonça).

JORNAL DO COMÉRCIO

29.07.88

SEGURO GARANTE

Impasse ameaça criação de nova garantia de crédito

Os entendimentos entre seguradores, exportadores e o Governo chegaram a um impasse quanto a implantação de uma nova sistemática de seguro de crédito à exportação. Se os três segmentos não desatarem o nó prevalecerá o status quo, ou seja, um seguro que não atende os interesses de nenhuma das partes envolvidas na operação.

Pela parte dos exportadores, representados pela AEB e Abece, a resistência está na inclusão do princípio da universalidade na nova sistemática do seguro. O segurador, por sua vez, pleiteia do Governo o stop loss (limite de perda), mas este não aceita.

Se cada uma das partes cedesse um pouco, o novo seguro de crédito à exportação poderia ser viabilizado.

O exportador cederia na universalidade, com a implantação de taxas diferenciadas no seguro. Com esse mecanismo, seria possível conviver com todos os tipos de riscos envolvidos na operação de crédito, pois haveria um volume de massa segurada suficiente para manter o equilíbrio da carteira.

Com a universalidade o segurador poderia prescindir da cobertura do stop loss dada pelo Tesouro Nacional, além de encerrar-se pela ação de ressarcimento de sinistro no exterior,

hoje uma incumbência do exportador.

Já ao Governo, que está decidido a diminuir sua participação no seguro de crédito, dentro do esforço de reduzir o déficit público, caberia criar condições favoráveis ao novo sistema, apoiando a iniciativa privada. Além disso, continuaria bancando, como tradicionalmente é feito, o risco político e extraordinário inerente à operação de crédito à exportação.

A implantação de uma nova sistemática de seguro de crédito é importante porque cria um mecanismo de apoio às exportações brasileiras, como, aliás, existe na maioria dos países do mundo. O novo seguro é uma tentativa de tratar as operações de crédito, em termos de coberturas, de uma forma mais organizada e profissional, satisfazendo os interesses de todos os segmentos envolvidos.

O atual seguro enfrenta sérias dificuldades, até mesmo pela pouca aceitação de créditos ao abrigo de coberturas. Além disso, o atual seguro impõe ao IRB (Instituto de Resseguros do Brasil) o exercício de uma função que não é sua: a de segurador. Ainda assim, a exerce mal, pois não está estruturado para isso. Ele não tem, por exemplo, condições de operar no exterior para ressarcir créditos sinistrados.

Fazenda nega perdão de dívida

A já precária situação do seguro de crédito à exportação deverá agravar-se ainda mais, agora, com o recente parecer da Procuradoria Geral da Fazenda brechando a transferência para o Tesouro Nacional dos prejuízos decorrentes de financiamentos mal-sucedidos de navios concedidos pela Cacex.

O repasse das perdas provocadas por esses financiamentos ao Tesouro Nacional havia sido levado ao Conselho Monetário

Nacional na gestão do então ministro da Fazenda, Bresser Pereira. Para viabilizar o repasse, as perdas foram caracterizadas, na ocasião, dentro da cobertura de riscos políticos e extraordinários. O parecer da Procuradoria da Fazenda devolve ao mercado de seguros, incluindo aí a retrocessão, os prejuízos decorrentes dos financiamentos à exportação de navios. Calcula-se que tal prejuízo hoje está entre US\$ 700 milhões e US\$ 900 milhões.

Estatais querem fim do sorteio

■ Alberto Salino

O novo quadro que se delinea no mercado de seguros, mais voltado para o livre comércio, começa a mexer com um segmento até então passivo nas relações de compra e venda de serviços de seguros. Trata-se do segurado pessoa jurídica estatal, de onde vem significativa parcela do faturamento de prêmios das companhias seguradoras.

A excessiva normatização das operações de seguros deixou esse segmento durante vários anos completamente alheio ao processo de negociação, limitando-se a efetivar basicamente os seguros impostos pela legislação como obrigatórios e mesmo assim nem sempre contratados com coberturas adequadas. A maioria das empresas estatais não tem um núcleo de seguros organizado em sua estrutura para cuidar de suas necessidades nessa área. A situação é agravada pela proibição legal da figura do corretor de seguros na intermediação dos contratos, já que é um campo que exige uma prestação de serviço especializado de análise de risco.

Hoje pode-se afirmar que as empresas estatais não sabem que riscos devem transferir ao seguro e como. Pode-se afirmar ainda, embora haja exceções, que elas estariam fora do seguro caso não existissem coberturas básicas compulsórias. O principal caso gerador desse generalizado "des-taço" é o sorteio, sistema pelo qual as estatais colocam obrigatoriamente seus riscos nas companhias seguradoras e sem a participação do corretor. Tal sistema é um obstáculo, não o único, ao aproveitamento melhor de um cliente potencial, que pode ser bem mais explorado horizontal e verticalmente. Ele desestimula o gerenciamento do risco dentro da empresa, impedindo-a de participar na negociação das condições do contrato do seguro. O sorteio é a negação da formação da "cultura do risco" e um entrave ao próprio desenvolvimento do mercado segurador nacional.

A mudança nesse cenário começou há cerca de dois anos quando os seguros das empresas estatais, não criadas por lei federal, foram retiradas da obrigatoriedade do sorteio. Livre do sorteio, elas conquistaram o di-

Pleito visa ampliar participação no mercado

reito de optar pela seguradora na colocação de suas coberturas. A segunda mudança veio mais adiante com a Circular 22/87, que autorizou o desconto de prêmios nos seguros de incêndio e lucros cessantes.

Contudo, a grande mexida nas empresas estatais ocorrerá com o fim definitivo do sorteio, ora em estudo no âmbito de uma comissão mista criada pelo Conselho Nacional de Seguros Privados (CNSP). É comessa expectativa que as empresas estatais estão se articulando entre si, com o objetivo único de se prepararem para uma nova realidade, da qual terão participação efetiva na escolha da seguradora, do corretor de seguros, na montagem da apólice e na fixação de preços.

Não foi à toa, portanto, que, há cerca de duas semanas, mais de 20 empresas estatais, algumas inclusive pertencentes a governos estaduais, se reuniram com o apoio da Associação Brasileira de Gerência de Riscos (ABGR) no Rio de Janeiro, na sede do BNDES, empresa, aliás, que só decidiu criar sua gerência de seguros no começo deste ano.

"É consenso entre as empresas estatais que a obrigatoriedade do sorteio tem que acabar", disse ontem o gerente de seguros do BNDES, Moacyr Inocente de Abreu Junior. A pauta de assuntos discutidos no encontro reflete a tentativa de mudança, de uma posição passiva e despreparada para uma participação mais ativa e profissional na área de seguros.

Moacyr Inocente destacou que o encontro teve como objetivo básico a troca de experiências entre os homens de seguros das empresas estatais, além de servir de ponto de partida para uma discussão ampla sobre a fixação de critérios para os riscos que devem ser transferidos ao seguro e sobre a atuação das companhias segu-

radoras e procedimentos a adotar na questão da indexação.

Na primeira parte do encontro, segundo ele, discutiu-se o gerenciamento do risco, onde os seguros obrigatórios e facultativos foram enfocados, além da questão do repasse do risco ao seguro.

A administração do seguro dentro da empresa tomou conta das discussões na segunda parte da reunião, que teve o patrocínio do BNDES. A preocupação aqui, segundo Moacyr Inocente, foi com a centralização da decisão sobre seguros na empresa. Para ele, a centralização da decisão é importante porque aumenta o poder de barganha no momento da negociação. Outros pontos colocados na mesa de discussão foram os procedimentos hierárquicos, a atuação e responsabilidade do núcleo de seguros na empresa.

A forma de remuneração da intermediação do seguro e os fatores-limites para obtenção de descontos mereceram ainda, no encontro, um tratamento especial, bem como o processo de escolha da seguradora e do corretor de seguros ou assessoria especializada.

Para as estatais, segundo o gerente de seguros do BNDES, a licitação pública tem que nortear todo o processo de colocação de riscos no mercado segurador. Lembrou, ainda, que boa parte das estatais presentes à reunião já estão fora do sistema de sorteio, "que precisa deixar de ser obrigatório". O que não pode continuar acontecendo, na sua opinião, é um injustificado tratamento diferenciado, que está provocando distorções como a de sujeitar, por exemplo, a Vale do Rio Doce ao sorteio enquanto a subsidiária Docenave pode escolher livremente sua seguradora. "Além disso, o sorteio impõe um tratamento diferenciado entre empresa pública e privada".

Moacyr Inocente assinalou, ainda, que o encontro dos executivos de empresas estatais da área de seguros e gerenciamento de riscos visou unificar conhecimentos, com a finalidade de contribuir para uma boa negociação de seus seguros no mercado. O encontro, disse, foi um preparativo para uma atuação de liberdade nesse setor, depois de vários anos de amarras.

Os direitos do consumidor

O seguro obrigatório

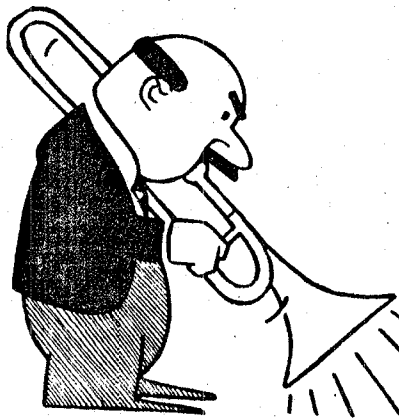
Josué Rios

Todos os proprietários de veículos, para licenciá-los, devem - por imposição do decreto-lei de 1966 - pagar o Seguro Obrigatório de Danos Pessoais (DPVAT). Este seguro destina-se ao pagamento de indenização em caso de morte, invalidez permanente e despesas com tratamento médico, abrangendo todas as pessoas envolvidas em um acidente.

Embora os proprietários dos cerca de 17 milhões de veículos existentes no País estejam obrigados a pagar o seguro, o retorno em caso de acidente pode ser considerado pequeno. Assim, no caso de morte, o valor pago atualmente é de Cz\$ 319.652; invalidez permanente, até no máximo o valor anterior, dependendo da extensão da lesão sofrida; e para cobrir despesas médico-hospitalares, até Cz\$ 63.930,40. Estes valores são reajustados pela variação da OTN até o dia do pagamento efetivo.

No caso de morte, quem recebe o seguro é o cônjuge sobrevivente ou os herdeiros legais. Valendo lembrar que, para este fim, a companheira que viveu com a vítima por mais de 5 anos ou que veio a ter filhos fica equiparada à esposa, podendo receber o benefício.

Nos demais casos - invalidez e despesas com assistência médica - recebem o seguro as vítimas envolvidas no acidente, não havendo o pagamento do mesmo, porém, se o atendimento médico ocorrer através da Previdência Social.



O pagamento do seguro, nestes casos, deve ser feito no prazo de 5 dias úteis, a contar da entrega dos documentos requeridos pela seguradora. Deve ser exigido recibo de entrega de tais documentos.

O seguro obrigatório vale por um ano, a partir das 18h do dia em que é feito o pagamento à rede bancária, coincidindo o seu período de vigência com o do licenciamento. Com isso, mesmo ocorrendo a venda do veículo, o seguro é transferido automaticamente ao novo proprietário.

COMO CONTRATAR

A lei não dispensa a presença de um corretor para a contratação do seguro, embora isso não aumente as despesas do segurado, pois cabe às empresas o pagamento dos serviços daquele profissional que, inclusive, tem o dever de orientar e acompanhar o

segurado desde a contratação até as providências necessárias ao recebimento de indenizações. Por isso, mesmo quando o licenciamento do veículo for feito através de despachante - o que não é necessário - o consumidor deve previamente indicar àquele o nome do corretor de sua preferência. É seu direito fazer esta escolha.

Sobre o seguro obrigatório a única coisa que os consumidores geralmente sabem é que têm que suportar este encargo. A partir da instituição do Documento Único de Trânsito (DUT), em 1986, o bilhete de seguro DPVAT - que integra aquele documento de uso obrigatório - deixou de conter as informações dadas neste artigo e outras que instruem e facilitam os segurados no exercício dos seus direitos. Esperamos que estas orientações voltem a ser impressas no bilhete deste seguro: afinal, a informação é um direito do consumidor de bens e serviços.

As seguradoras e corretores estão sujeitos à fiscalização da Superintendência de Seguros Privados (Susep) que, em caso de lesão aos segurados, pode aplicar punição que vai desde a advertência até a suspensão e cassação das atividades das empresas e profissionais envolvidos.

Os interessados em reclamar devem dirigir-se à Rua Dom José Gaspar, 30, 13.º andar, telefone 231-3271. Podem, também, procurar o Sindicato dos Corretores de Seguro, para receber orientação - mas não indicação de corretor - na Rua Libero Badaró, 293, 15.º andar, telefone 37-5101.

SHOPPING NEWS - SP

31.07.88

SEGURO GARANTE

O seguro é mesmo uma coisa séria?

O "Tony Awards" vem fazendo, ao longo de quatro décadas, a premiação anual das melhores apresentações em cada temporada da Broadway.

Com o tempo, a entrega dos prêmios foi transformada em grande espetáculo, transmitido por cadeia nacional de televisão; um acontecimento, pois, de larga ressonância na opinião pública.

A outorga de prêmios, antes apenas homenagem ao mérito, tornou-se pretexto para encenação de um show de variedades, com o recheio indispensável de uma parte humorística, esta fazendo uso de quaisquer recursos, fatos ou situações de que possam extrair efeitos hilariantes.

Um espetáculo dessa natureza, numa sociedade *claim-minded* como a americana, expõe seus produtores ao risco de processos judiciais que podem chegar a proporções altamente onerosas. Mas, bons empresários, eles costumam prover-se de seguro específico para tais eventualidades, como fizeram em relação ao espetáculo de junho último. Trata-se do seguro de "erros e omissões", como lá é assim denominado o seguro que dá cobertura a um variado pacote de consequências legais: calúnia, difamação, injúria, invasão do direito de privacidade, notícia falsa, uso indevido de títulos e caracteres, etc.

Esse tipo de seguro nunca chegou a ser objeto de cogitação, aqui no Brasil. Afinal de contas, qual o produtor que receia desembolsar polpuda

soma, em indenização a alguém atingido por seu espetáculo?

Não temos o mau hábito de encarar tudo com muita seriedade. E não falta quem veja nisso um aspecto positivo, entre outras coisas, porque nos tornamos invulneráveis a essa psicose que faz os americanos serem maníacos por seguro. Bem andou o Jô Soares, na sua coluna jornalística do sábado passado, engrossando com humor a alada dos que assim pensam. Sua gozação pode ser valiosa ajuda para que não se leve a sério o que ele chama "seguro especial para os artistas".

Trata-se na verdade de puro e simples seguro de acidentes pessoais, em que a invalidez é conceituada, não em termos médicos, mas em termos profissionais. Um exemplo: a perda da mão direita, que para o pianista é invalidez total, para o redator canhoto é invalidez parcial. E as indenizações respectivas se ajustam em função dessas diferentes consequências.

O seguro não é tão-somente para artistas, mas para todo profissional cuja atividade esteja sujeita, por lesão ou deficiência física resultante de acidente, a restrição maior que a uniformizada pelo conceito médico de invalidez.

O humorismo, no caso, foi inspirado pela má informação que chegou ao humorista. Isso está patente inclusive na longa e errada tabela de lesões físicas que ele publicou, com os respectivos graus de invalidez.

Assim não é possível levar nada a sério. (Luiz Mendonça)

JORNAL DO COMÉRCIO

05.08.88

SEGURO GARANTE

Fenaseg implantará sistema integrado de combate à fraude

A criação de um sistema integrado de sinistros de roubo ou furto de veículos já foi aprovada pela diretoria da Federação Nacional das Empresas de Seguros Privados e de Capitalização (Fenaseg), baseado no cadastro dos veículos segurados no ramo DPVAT (seguro obrigatório de veículos). O projeto agora está sendo examinado pela Comissão de Informática da entidade.

O sistema, que será uma espécie de serviço de proteção contra a fraude no seguro de automóvel, foi desenvolvido pela Dephos Serviços Técnicos e objetiva aumentar os índices de recuperação de veículos sinistrados por roubo ou furto, através da identificação de seus registros posteriores em órgãos estaduais de trânsito e sempre baseado no cadastro já existente no Convênio DPVAT. Além disso, o sistema visa reduzir as perdas das seguradoras com o pagamento de indenizações em sinistros fraudulentos de roubo ou furto de veículos, pela comparação prévia ao pagamento dos avisos de sinistros apresentados às empresas.

O sistema de sinistros de roubo ou furto consiste em formar, manter e operar um cadastro centralizado dos sinistros de roubos de automóveis, acumulando um

grande número de dados dos sinistros e dos veículos neles envolvidos. A redução de pagamentos de sinistros fraudulentos deverá ocorrer, com sua base no cadastro do Convênio DPVAT, através do fornecimento de elementos indicadores de reclamações múltiplas de um mesmo veículo sinistrado a mais de uma seguradora.

Num primeiro momento, o sistema de sinistros funcionará à base de rápidas consultas e respostas via telex ao computador, trabalhando com dados preliminares, mas essenciais à caracterização dos sinistros avisados às diversas seguradoras.

Posteriormente, o sistema será alimentado com dados relativos aos sinistros objeto das consultas, de forma a enriquecer o cadastro com elementos adicionais que não estiverem inseridos na rotina de alimentação primária. Além disso, o cadastro será alimentado permanentemente de informações adicionais a respeito dos sinistros nele cadastrados.

Com isso se pretende dar confiabilidade ao conjunto de dados disponíveis e permitir extrair estatísticas e informações úteis às participantes do projeto, como, por exemplo, identificar os locais de maior incidência de recuperação de veículos. O próprio sis-

tema pretende ser também uma ferramenta para auxiliar na administração de carteira e na redução dos níveis de reservas de sinistros constituídas pelas seguradoras. O sistema permite, ainda, preservar o sigilo dos dados do cadastro ou criar restrições ao acesso a eles.

Do sistema, que pode ser implantado em 120 dias, poderá se extrair ainda as mais variadas e completas estatísticas a respeito dos sinistros de roubo e furto.

■ Os Formulários de Informações Periódicas (FIP), já em uso pelas empresas seguradoras, serão brevemente implantados pela Superintendência de Seguros Privados (Susep) para o mercado de previdência privada aberta. A nova sistemática de recolhimento de dados já foi inclusive, ao longo dessa semana, apresentado às entidades integrantes da área de previdência privada. O FIP faz parte de um sistema informatizado de recolhimento de informações cadastrais, operacionais, patrimoniais e sobre constituição de reservas técnicas. A nova exigência da Susep terá validade para os dados referentes ao primeiro semestre deste ano. O preenchimento do FIP será feito em disquete, como já ocorre para as empresas seguradoras.

CT do IRB decidiu aprovar retrocessão

■ **Alberto Salino**

O Conselho Técnico do Instituto de Resseguros do Brasil (CT do IRB) vai aprovar, na reunião de terça-feira, dia 9, o projeto de retrocessão preferencial criado pela Diretoria de Operações Nacionais da empresa e aceita pelas companhias seguradoras, através da Federação Nacional das Empresas de Seguros Privados e de Capitalização (Fenaseg).

O projeto só não foi definitivamente aprovado na última terça-feira pelo CT, em virtude do pedido de vista do conselheiro Adolpho Bertoche Filho, que pretende introduzir alterações na parte que trata da forma de participação de cada companhia na retrocessão preferencial. Ainda no decorrer da próxima semana o projeto deverá ser homologado pela diretoria do IRB.

O projeto em exame no Conselho Técnico já inclui sugestões feitas pela Fenaseg,

Projeto sai com mudanças sugeridas pela Fenaseg

acatadas pelo IRB. Assim, é certo, por exemplo, que o IRB, como administrador dos consórcios receberá comissão de 2% sobre os prêmios da retrocessão preferencial, líquidos das comissões e outras remunerações entre si ajustadas pelas conveniadas.

O ressegurador acatou, ainda, o pedido das seguradoras para que cada consórcio acertasse a forma de participação das seguradoras membros na retrocessão, deixando-o com mais liberdade para a fixação de retenção mais correspondente aos limites técnicos.

Pela proposta da Fenaseg, a retenção de cada conveniada

corresponderá um percentual, nunca inferior a 50%, do seu limite técnico, exceção nos riscos comuns do seguro de incêndio. A sugestão é abrangente, pois refere-se a todos os ramos de seguros, considerando que a intenção do IRB é começar operar com a retrocessão preferencial apenas no ramo de incêndio comum. Neste caso específico, o pedido da Fenaseg é para que a retenção de cada conveniada seja um percentual, também não inferior a 50%, de 20 vezes o respectivo limite técnico.

O objetivo das seguradoras, com os critérios de retenção propostos, é de permitir o nivelamento de capacidade retentiva entre seguradoras de limites técnicos desiguais, de modo que haja uma contribuição mais ampla ou um melhor aproveitamento da retenção nas operações de mercado realizadas por companhias seguradoras de pequeno porte.

JORNAL DO COMÉRCIO

05.08.88

SEGURO GARANTE

Seguros

Responsabilidade profissional

ANTÔNIO PENTEADO MENDONÇA

Um dos temas discutidos durante o 28º Congresso Brasileiro de Cirurgia, a operação de miopia, gerou o comentário de que os artistas eram as pessoas menos indicadas para serem submetidas a essa operação, porque, no caso dela fracassar, liquidaria a carreira do oftalmologista.

Há relativamente pouco tempo, uma sentença judicial do Tribunal de Justiça de São Paulo condenou um cirurgião plástico a indenizar, inclusive, os danos estéticos consequentes de uma intervenção cirúrgica mal-sucedida.

Esta introdução é para mostrar que um problema antigo, no mundo desenvolvido, está chegando ao Brasil. Aos poucos os tribunais começam a condenar imperícias profissionais, e as associações de classe iniciam discussões sobre a melhor forma de protegerem seus associados, sem prejudicar a vítima do erro.

Nos Estados Unidos e Europa, especialmente em se tratando de profissões médicas e paramédicas, não existe praticamente nenhum especialista que deixe de ter uma apólice de seguro, com capitais bastante elevados, para garantir suas atividades profissionais.

No Brasil, esta cobertura também existe mas, com exceção de algumas clínicas e hospitais, ninguém se interessa por ela. A tal ponto que, em recente conversa com um funcionário do IRB, este não se lembrava de nenhum médico que houvesse, individualmente, solicitado seguro.

A apólice que cobre este tipo de risco é o Seguro de Responsabilidade Civil Profissional. Como todos os outros seguros de Responsabilidade Civil, o contrato prevê o reembolso de despesas efetuadas pelo segurado, em consequência de danos causados, comprovadamente, a terceiros. Vale dizer, é essencial que haja um prejuízo real gerado pela imprudência, imperícia ou negligência do profissional, no desempenho de suas funções.

Imperícia, imprudência e negligência significam culpa. Assim, no caso de ficar provada a intenção do profissional em prejudicar seu cliente, a seguradora não é obrigada a indenizar, em função da apólice de Responsabilidade Civil garantir apenas os sinistros em que não exista o dolo, que é a vontade de causar um dano a outrem, além de algumas outras situações, como a embriaguez, a ele equiparadas.

A solução da contratação do

Seguro de Responsabilidade Civil Profissional, normalmente adotada nos países do primeiro mundo, deve-se ao fato de que, nestes países, o pedido de indenização, por danos causados por terceiros, faz parte do consciente coletivo, sendo normal as pessoas cobrarem das outras prejuízos tão insignificantes quanto um par de óculos quebrados.

Na medida em que uma imperícia médica pode tirar a vida de alguém, e que este alguém pode ser uma pessoa cuja indenização atinja, sem esforço, a casa dos milhões de dólares, os médicos descobriram que é muito mais barato contratar um seguro, que os garanta contra eventuais erros profissionais, do que correrem o risco de perder todo um patrimônio, amalhado ao longo da vida, por força de uma sentença indenizatória.

No Brasil, a prática da contratação do seguro de Responsabilidade Civil Profissional não está longe de tornar-se rotina. A cobertura já existe, basta que o interessado procure um bom corretor de seguros para conhecer em detalhes as suas cláusulas e o seu custo.

Antônio Penteado Mendonça é consultor de seguros e advogado, com especialização na Alemanha

O ESTADO DE SÃO PAULO

12.08.88

SEGURO GARANTE

Indicadores

Índice de Preços por Atacado - IPA-DI Disponibilidade Interna

| | N.º Índice* | Variação Percentual | | |
|-------------|-------------|---------------------|-----------|----------|
| | | No Mês | Acum. Ano | 12 Meses |
| 1987 | | | | |
| 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 |
| Jul. | 2.014,75 | 22,25 | 251,65 | 484,47 |

* 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 | | | | |
| 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 |
| Jul. | 2.083,58 | 21,54 | 249,78 | 482,12 |

* Base: Mar 86 = 100

Fonte: FGV

Unidade de Referência de Preços - URP

| | |
|-------------------|-------------|
| Set. 87 a Nov. 87 | 4,69% a.m. |
| Dez. 87 a Fev. 88 | 9,19% a.m. |
| Mar. 88 a Mai. 88 | 16,19% a.m. |
| Jun. 88 a Ago. 88 | 17,68% a.m. |

Unidade Padrão de Capital - UPC

| | |
|--------------|---------------|
| 1.º Trim. 88 | Cz\$ 645,38 |
| 2.º Trim. 88 | Cz\$ 1.028,96 |
| 3.º Trim. 88 | Cz\$ 1.727,88 |

Salário Mínimo de Referência - SMR

| | |
|----------|----------------|
| Maio 88 | Cz\$ 5.918,00 |
| Junho 88 | Cz\$ 6.984,00 |
| Julho 88 | Cz\$ 8.376,00 |
| Ago. 88 | Cz\$ 10.464,00 |

Piso Nacional de Salários - PNS

| | |
|----------|----------------|
| Maio 88 | Cz\$ 8.712,00 |
| Junho 88 | Cz\$ 10.368,00 |
| Julho 88 | Cz\$ 12.444,00 |
| Ago. 88 | Cz\$ 15.552,00 |

Caderneta de Poupança

| | Remuneração (%) |
|-------------|-----------------|
| 1988 | |
| Jan. | 17,0929 |
| Fev. | 18,5503 |
| Mar. | 16,5899 |
| Abr. | 19,8761 |
| Mai. | 18,3690 |
| Jun. | 20,1274 |
| Jul. | 24,6601 |

L B C

Taxas de remuneração das LBCs

(Período de apuração: mês corrente)

| | Bruta | Líquida |
|-------------|-------|---------|
| 1988 | | |
| Jan. | 16,78 | |
| Fev. | 18,35 | |
| Mar. | 16,59 | |
| Abr. | 19,64 | |
| Mai. | 18,65 | |
| Jun. | 20,17 | 19,52 |
| Jul. | 24,69 | 23,88 |

OTN

Obrigações do Tesouro Nacional - OTNs

| | Valor |
|-------------|-------------|
| 1987 | |
| Ago. 87 | Cz\$ 377,67 |
| Set. 87 | Cz\$ 401,69 |
| Out. 87 | Cz\$ 424,51 |
| Nov. 87 | Cz\$ 463,48 |
| Dez. 87 | Cz\$ 522,98 |
| 1988 | |
| Jan. | Cz\$ 596,94 |
| Fev. | Cz\$ 695,50 |

| | N.º Índice* | 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 |
| Ago. | Cz\$ 1.982,48 | 24,04 | 185,04 | 424,92 |

Índice de Preços ao Consumidor - IPC

| | N.º Índice* | Variação Percentual | | |
|-------------|-------------|---------------------|-----------|----------|
| | | No Mês | Acum. Ano | 12 Meses |
| 1987 | | | | |
| 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 | 365,98 | 365,98 |
| 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 | 300,09 |
| Jul. | 1.892,39 | 24,04 | 232,10 | 424,92 |

* Base: Mar. 86 = 100

Fonte: FIBGE

SEGURO GARANTE

Câmbio

O Banco Central colou o dólar norte-americano para as operações de câmbio desta sexta-feira a Cz\$ 261.51 para compra e a Cz\$ 262.82 para venda. A minidesvalorização cambial promovida ontem pela autoridade monetária foi de 0,8173%. No mercado paralelo, muito procurado, o dólar era cotado no final da tarde ao preço médio de Cz\$ 388,00 na ponta de compra e Cz\$ 395,00 na ponta de venda. O ágio — diferença entre o dólar oficial e o paralelo — ficou em 51,52%.



Câmbio

COTAÇÕES DO DIA 11/08/88 EM RELAÇÃO AO CRUZADO

| Países | Moeda | (1) | | (2) | |
|----------------|--------|---------|---------|---------|---------|
| | | Compra | Venda | Compra | Venda |
| Estados Unidos | dólar | 259,29 | 260,69 | 259,390 | 260,692 |
| Inglaterra | libra | 439,46 | 443,47 | 439,070 | 445,080 |
| Alemanha | marco | 135,91 | 137,76 | 135,980 | 137,880 |
| Suíça | franco | 162,33 | 164,57 | 162,380 | 164,620 |
| Suécia | coroa | 39,692 | 40,242 | 39,741 | 40,292 |
| França | franco | 40,117 | 40,661 | 40,153 | 40,699 |
| Bélgica | franco | 6,4783 | 6,5680 | 6,491 | 6,581 |
| Itália | lira | 0,18337 | 0,18589 | 0,184 | 0,186 |
| Holanda | florim | 120,25 | 121,88 | 120,360 | 121,990 |
| Dinamarca | coroa | 35,528 | 36,017 | 35,582 | 36,077 |
| Japão | iene | 1,9287 | 1,9555 | 1,930 | 1,956 |
| Portugal | escudo | 19,308 | 19,578 | 19,339 | 19,605 |
| Austrália | dólar | 210,82 | 213,75 | 211,230 | 214,190 |
| Austria | xelim | 37,319 | 37,834 | 37,394 | 37,911 |
| Canadá | dólar | 2,0693 | 2,0981 | 2,072 | 2,101 |
| Noruega | coroa | 1,6743 | 1,7019 | 1,674 | 1,702 |
| Espanha | peseta | 207,28 | 210,17 | 206,810 | 209,700 |

Dólar Repasse: Cz\$ 259,78. Dólar Cobertura: Cz\$ 260,43.

Fonte: (1) — Banco Central do Brasil — Intermediário.

(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

12.08.88

SEGURO GARANTE



COMISSÃO DE SEGUROS INCÊNDIO E LUCROS CESSANTES DESCONTOS POR EXTINTORES

RESOLUÇÕES SOBRE OS SEGUINTE PROCESSOS:-

- HEWLETT PACKARD DO BRASIL INDÚSTRIA E
C O M É R C I O L I M I T A D A
Al. Rio Negro, 750 - esquina c/Al. Araguaia
Alphaville - B A R U E R I - SP
D T S - 3338/88 - 15.07.88
- INDÚSTRIA E COMÉRCIO TELINA LIMITADA
Av. Imperatriz Leopoldina, 1444 - SÃO PAULO-SP
D T S - 3339/88 - 15.07.88
- C & A M O D A S L I M I T A D A
Alameda Araguaia, 1022 - BARUERI - SP
D T S - 3340/88 - 15.07.88
- GLOBEX UTILIDADES SOCIEDADE ANÔNIMA
Rua Barão de Maúa, 99 - M A Ú A - SP
D T S - 3341/88 - 15.07.88
- BRINQUEDOS BANDEIRANTE SOC. ANÔNIMA
Estrada dos Bandeirantes, 1401 - Ferraz
de Vasconcelos - SÃO PAULO - SP
D T S - 3342/88 - 15.07.88
- OMI-ZILLO LORENZETTI SOCIEDADE ANÔNIMA
I N D Ú S T R I A T E X T I L
Av. Osaka, 85 - LENÇÓIS PAULISTA - SP
D T S - 3343/88 - 15.07.88
- DAREX PRODUTOS QUÍMICOS E PLÁSTICOS LTDA.
Av. Paraná, 27 - S O R O C A B A - SP
D T S - 3344/88 - 15.07.88
- DIBAL - ARMÁZENS GERAIS SOC. ANÔNIMA
Rua Eustáquio Alves de Souza, s/nº - SANTOS-SP
D T S - 3345/88 - 15.07.88
- LANIFÍCIO SANTO AMARO SOC. ANÔNIMA
Rua Jamil João Zarif, 120 - GUARULHOS - SP
D T S - 3346/88 - 15.07.88
- A. ALVES S.A. INDÚSTRIA E COMÉRCIO
Avenida 5, 532/576 - ORLÂNDIA - SP
D T S - 3347/88 - 15.07.88
- ELEBRA S.A. - ELETRÔNICA BRASILEIRA
Rua Dom Vilares, 1700 - SÃO PAULO - SP
D T S - 3348/88 - 15.07.88
- ELEBRA S.A. - ELETRÔNICA BRASILEIRA
Avenida Bogaert, 326 - SÃO PAULO - SP
D T S - 3349/88 - 15.07.88
- REFINAÇÕES DE MILHO BRASIL LIMITADA
Rua Paula Bueno, 2935 - MOGI-GUAÇU-SP
D T S - 3350/88 - 15.07.88
- SULAMERICANA CARROCERIAS LIMITADA
Rua Garapari, 217 - P O Á - SP
D T S - 3351/88 - 15.07.88
- GESSY LEVER ALIMENTOS SOC. ANÔNIMA
DIVISÃO ANDERSON CLAYTON
Av. José Jorge Estevam, s/nº -
PARAGUAÇU PAULISTA - SP
D T S - 3352/88 - 15.07.88
- FÁBRICA DE AÇO PAULISTA S.A. - FAÇO III
Av. Fernando Stecca, 5501 - SOROCABA-SP
D T S - 3353/88 - 15.07.88
- CEAGESP - COMPANHIA DE ENTREPOSTOS E
ARMAZÉNS GERAIS DE SÃO PAULO
Rua Paschoal Pulicano, 1930 - FRANCA-SP
D T S - 3354/88 - 15.07.88
- LANIFÍCIO SANYO DO BRASIL LIMITADA
Rua Diamante Preto, 851 - Tatuapé -
S ã o P a u l o - SP
D T S - 3355/88 - 15.07.88
- INDÚSTRIAS MATARAZZO DE ÓLEOS E
DERIVADOS SOCIEDADE ANÔNIMA
Rua Conde Francisco Matarazzo, 99 e 121
R A N C H A R I A - SP
D T S - 3356/88 - 15.07.88

.../.

SEGURO GARANTE

Jic

Se

- GLOBEX UTILIDADES SOCIEDADE ANÔNIMA
Rua Arlindo Colaço, 437/437-A- São Miguel Paulista - SÃO PAULO - SP
D T S - 3357/88 - 15.07.88
- LÁPIS JOHANN FABER SOCIEDADE ANÔNIMA
Rua José Bonifácio, 420- SÃO CARLOS-SP
D T S - 3358/88 - 15.07.88
- AGRO INDUSTRIAL AMÁLIA S.A.
Fazenda Amália - SANTA ROSA DO VITERBO-SP
D T S - 3359/88 - 15.07.88
- FIBAM - COMPANHIA INDUSTRIAL
Av. Humberto de Alencar Castelo Branco, 39- B.Piraporinha- SÃO BERNARDO DO CAMPO-SP
D T S - 3360/88 - 15.07.88
- ADELBRAS INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE ADESIVOS LIMITADA
Avenida das Indústrias, 175- VALINHOS- SP
D T S - 3363/88 - 15.07.88
- LIANTEX INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE ARTEFATOS DE BORRACHA LIMITADA
Rua Domingos Jorge, 395- Esquina c/Rua Olinda; 235-Socorro-Sto. Amaro -SÃO PAULO-SP
D T S - 3364/88 - 15.07.88
- FIAÇÃO PESSINA SOCIEDADE ANÔNIMA
Rua MMDC, 1345- SÃO BERNARDO DO CAMPO-SP
D T S - 3365/88 - 15.07.88
- CASA BERNARDO LIMITADA
Rodovia Padre Manoel da Nóbrega, Km. 65 - SÃO VICENTE - SP
D T S - 3366/88 - 15.07.88
- HUBNER SANFONAS INDUSTRIAIS LIMITADA
Estrada Municipal do Tigrão, 412 - Km. 02 - CAÇAPAVA - SP
D T S - 3367/88 - 15.07.88
- E.F. HOUGHTON DO BRASIL S.A.
Rua Alpont, 170 MAUÁ - SP
D T S - 3368/88 - 15.07.88
- CLUB E ESPERIA
Av. Santos Dumont, 1313- SÃO PAULO- SP
D T S - 3369/88 - 15.07.88
- CHRISTENSEN RODER PRODUTOS DIAMANTADOS LTDA.
Av. Nazareth, 2100/2118- c/entrada p/ Av.Dr.Gentil de Moura, 508/546- SÃO PAULO-SP
D T S - 3370/88 - 15.07.88
BI-487 *Du*
- POTENZA INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE CONFECÇÕES LIMITADA
Rua Camilo, 793/795- Lapa-SÃO PAULO-SP
D T S - 3371/88 - 15.07.88
- CARAMBIEMT INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE REVESTIMENTOS LIMITADA
Rod.Raposo Tavares,Km. 63 - SÃO ROQUE - SP
D T S - 3372/88 - 15.07.88
- INCAFLEX INDUSTRIA E COMÉRCIO LTDA.
Rua Dr. Duarte Nunes, 323 - SÃO CARLOS - SP
D T S - 3373/88 - 15.07.88
- EXPRESS LANGUAGE CENTER LIMITADA
Av.Brigadeiro Faria Lima,771- (Altos) SÃO PAULO - SP
D T S - 3374/88
- ATLANTIS BRASIL COMÉRCIO E IND. LTDA.
Rod.Raposo Tavares,Km.18- SÃO PAULO-SP
D T S - 3375/88 - 15.07.88
- EMAS - ELETRO METALÚRGICA ABRASIVOS S A L T O L I M I T A D A
Rua Marechal Rondon, 107 - B.Estação - S A L T O - SP
D T S - 3376/88 - 15.07.88
- TAPEÇARIA CIDERAL LIMITADA
Av. Padre Francisco Salles Culturato,1440 A R A R A Q U A R A - SP
D T S - 3377/88 - 15.07.88
- A. ALVES S.A. INDÚSTRIA E COMÉRCIO
Praça Magino Diniz Junqueira nº 130 - SÃO JOAQUIM DA BARRA - SP
D T S - 3378/88 - 15.07.88
- ROCHESTER AUTO IMP. LIMITADA
Rua Visconde de Parnaíba,499-SÃO PAULO - SP
D T S - 3379/88 - 15.07.88
- SÓ FRANGO ALIMENTOS LIMITADA
Área Isolada - Guariroba,4 - TAGUATINGA - DF
D T S - 3380/88 - 15.07.88
- W O L K S W A G E N C L U B E
Av.Tiradentes,1853 - SÃO BERNARDO DO CAMPO -SP
D T S - 3381/88 - 15.07.88
- FUNDAÇÃO ATILIO FRANCISCO XAVIER FONTANA E/OU SADIA CONCORDIA SOC. ANÔNIMA S.I.A. Quadra 3 -B R A S Í L I A - DF
D T S - 3382/88 - 15.07.88

SEGURO GARANTE

.../.
DTS-2

- OCEAN ATLÂNTIC TEXTIL E CONFECÇÕES LTDA.
Av. Corifeu de Azevedo Marques, 5725 -
S Ã O P A U L O - SP
D T S - 3383/88 - 15.07.88
- BRASWEY S.A. INDÚSTRIA E COMÉRCIO
Saída para Xambré s/nº -UMUARAMA - PR
D T S - 3426/88 - 20.07.88
- P E P S I C O & COMPANHIA
Rua Waldemar Loureiro de Campos, 992 -
C U R I T I B A - PR
D T S - 3428/88 - 20.07.88
- C & A M O D A S L I M I T A D A
Rod. Deputado João Leopoldo Jacomel, 3777 -
P I R A Q U A R A - PR
D T S - 3429/88 - 20.07.88
- BELMETAL INDÚSTRIA E COMÉRCIO LIMITADA
Rod. BR. 116 - KM. 401 - CURITIBA - PR
D T S - 3430/88 - 20.07.88
- COMPANHIA NACIONAL DE ESTAMPARIA
F Á B R I C A A P U C A R A N A
Rodovia Apucarana Maringá s/nº Km.2 -
A P U C A R A N A - PR
D T S - 3447/88 - 20.07.88
- PIRELLI S.A. COMPANHIA INDL. BRASILEIRA
Av. 1º de Maio, 1835 - CERQUILHO - SP
D T S - 3507/88 - 22.07.88
- GRANOL ARMÁZENS GERAIS LIMITADA
Av. Ana Costa, 312 - Páteo da Fepasa -
S A N T O S - SP
D T S - 3508/88 - 22.07.88
- GLOBEX UTILIDADES SOCIEDADE ANÔNIMA
Rua Coronel Oliveira Lima, 125 -SANTO ANDRÉ-SP
D T S - 3509/88 - 22.07.88
- DYNAPAC EQUIPAMENTOS INDUSTRIAIS LTDA.
Rod. Regis Bittencourt (BR.116), 3180 -
T A B O Ã O D A S E R R A - SP
D T S - 3510/88 - 22.07.88
- INDÚSTRIA DE PRODUTOS ALIMENTÍCIOS
CONFIANÇA SOCIEDADE ANÔNIMA
Rua Alexandrino Pedroso, 264 - Parí -
S Ã O P A U L O - SP
D T S - 3511/88 - 22.07.88
- LAFER SOCIEDADE ANÔNIMA IND. COMÉRCIO
KM. 16,5 da Via Ancheita -
S Ã O B E R A N R D O D O C A M P O - SP
D T S - 3512/88 - 22.07.88
- TECELAGEM NOSSA SENHORA DO BRASIL S.A.
Av. Carioca, 506 a 535 - SÃO PAULO - SP
D T S - 3513/88 - 22.07.88
- INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE CALÇADOS YPO LTDA.
Av. Nelson Calixto, 310 - BIRIGUI - SP
D T S - 3514/88 - 22.07.88
- GLOBEX UTILIDADES SOCIEDADE ANÔNIMA
Rua D. Pedro II, 285 - GUARULHOS - SP
D T S - 3515/88 - 22.07.88
- RODRIGUES PINTO GELATINAS LIMITADA
Av. Papa João, XXIII, 300 - PEDREIRA-SP
D T S - 3516/88 - 22.07.88
- ALPLAN S.A. INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE
CHAPAS DE MADEIRA AGLOMERADA
Rodovia Raposo Tavares, Km. 172 -
I T A P E T I N I N G A - SP
D T S - 3517/88 - 22.07.88
- FERPLAST INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE PEÇAS
PLÁSTICAS E FERRAMENTAIS LIMITADA
Avenida Brasil, 1001 - Dist. Industrial
de Mairinque - M A I R I N Q U E - SP
D T S - 3519/88 - 22.07.88
- SCANDIFLEX DO BRASIL S.A. INDS. QUÍMICAS
Av. Papa João XXIII, 4800 - M A U Á - SP
D T S - 3520/88 - 22.07.88
- FIBERGLAS FIBRAS LIMITADA
Av. Brasil, 2567 - RIO CLARO - SP
D T S - 3521/88 - 22.07.88
- SANBRA - SOCIEDADE ALDODOEIRA DO
NORDESTE BRASILEIRO SOCIEDADE ANÔNIMA
BR. - 376, Km. 94 - PONTA GROSSA - PR
D T S - 3541/88 - 27.07.88
- MAQSOL IND. E COM. DE CLIMATIZAÇÃO LTDA.
Rua Pedro Mezzomo, 111 - PONTA GROSSA - PR
D T S - 3542/88 - 27.07.88
- CORTUME APUCARANA LTDA. - ANTIGA RAZÃO
SOCIAL - S.A. CORTUME APUCARANA IND. E COM.
Rua Monteiro Lobato, 224 - APUCARANA - PR
D T S - 3545/88 - 27.07.88
- MOAGEIRA SERRA GRANDE LIMITADA
Rod. BR. 222 - Km. 223 - Distrito In-
dustrial - S O B R A L - CE
Cancelado o desconto de 5% concedido
através do DTS-0496/85, (Boletim Infor-
mativo nº 404), a partir de 29.07.88.

SEGURO GARANTE

DESCONTOS POR HIDRANTES

RESOLUÇÕES SOBRE OS SEGUINTE PROCESSOS:-

- | | |
|--|---|
| <p>- <u>REFINAÇÕES DE MILHO BRASIL LIMITADA</u> <u>Rua Paula Bueno, 2935 - MOGI-GUAÇU-SP</u> D T S - 3384/88 - 15.07.88</p> <p>- <u>GLASURIT DO BRASIL LIMITADA</u> <u>Avenida Angelo Demarchi nº 123</u> <u>SÃO BERNARDO DO CAMPO - SP</u> D T S - 3385/88 - 15.07.88</p> <p>- <u>BRINQUEDOS BANDEIRANTE SOC. ANÔNIMA</u> <u>Estrada dos Bandeirantes nº 1401</u> <u>FERRAZ DE VASCONCELOS - SP</u> D T S - 3386/88 - 15.07.88</p> <p>- <u>S.A. MOINHO SANTISTA INDÚSTRIAS GERAIS</u> <u>Rua Xavier da Silveira, 83/111 - SANTOS-SP</u> D T S - 3387/88 - 15.07.88</p> <p>- <u>GRANOL IND., COM. E EXPORTAÇÃO S.A.</u> <u>Daia Quadra 03, Módulos 4, 5 e 6</u> <u>A N Á P O L I S - GO</u> D T S - 3388/88 - 15.07.88</p> <p>- <u>COMPANHIA ULTRAGÁZ SOCIEDADE ANÔNIMA</u> <u>Avenida Alberto Soares Sampaio nº 1350</u> <u>Capuava - M A U Á - SP</u> D T S - 3389/88 - 15.07.88</p> <p>- <u>LÁPIS JOHANN FABER SOCIEDADE ANÔNIMA</u> <u>Rua José Bonifácio, 420 - SÃO CARLOS-SP</u> D T S - 3390/88 - 15.07.88</p> <p>- <u>FÁBRICA DE AÇO PAULISTA S.A.-FAÇO III</u> <u>Av.Fernando Stecca, 5501 - SOROCABA-SP</u> D T S - 3391/88 - 15.07.88</p> <p>- <u>OMI-ZILLO LORENZETTI S.A. IND. TEXTIL</u> <u>Av.Osaka, 85 - LENÇÓIS PAULISTA - SP</u> D T S - 3392/88 - 15.07.88</p> <p>- <u>PHILIPS DO BRASIL LTDA - DIVISÃO CONSTANTA I</u> <u>Rua Francisco Monteiro,702 -RIBEIRÃO PIRES -SP</u> D T S - 3393/88 - 15.07.88</p> <p>- <u>COPERBRÁS SOCIEDADE ANÔNIMA</u> <u>Est. Cubatão-Piaçaguera, Km.62 - CUBATÃO - SP</u> D T S - 3394/88 - 15.07.88</p> <p>- <u>FUNDAÇÃO ATTILIO FRANCISCO XAVIER</u> <u>FONTANA E/OU SADIA CONCÓRDIA S.A.</u> <u>S.I.A. Trecho 03 - Lotes 150/ 200</u> <u>B R A S Í L I A - DF</u> D T S - 3395/88 - 15.07.88</p> | <p>- <u>DAIOCOLOR DO BRASIL IND. E COMÉRCIO LTDA</u> <u>Avenida da Pirâmide, 325 - DIADEMA -SP</u> D T S - 3396/88 - 15.07.88</p> <p>- <u>INMONT INDÚSTRIAS QUÍMICAS LIMITADA</u> <u>Est. Velha de Campinas, Km.31,5 - Vila</u> <u>Rosina - C A I E I R A S - SP</u> D T S - 3397/88 - 15.07.88</p> <p>- <u>FORD INDÚSTRIA E COMÉRCIO LIMITADA</u> <u>Av. Orlanda Bérghamo, 1000 - GUARULHOS - SP</u> D T S - 3398/88 - 15.07.88</p> <p>- <u>DAREX PRODJTOS QUÍMICOS E PLÁSTICOS LTDA.</u> <u>Av. Paraná, 27 - SOROCABA - SP</u> D T S - 3399/88 - 15.07.88</p> <p>- <u>METAFIL S.A. INDÚSTRIA E COMÉRCIO</u> <u>Estrada do Campo Limpo, 3677-SÃO PAULO-SP</u> D T S - 3400/88 - 15.07.88</p> <p>- <u>PROJETORES CIBIÉ DO BRASIL S.A.</u> <u>Rua Rodrigues de Medeiros nº 214 -</u> <u>SÃO PAULO - SP</u> D T S - 3401/88 - 15.07.88</p> <p>- <u>SPRINGER NATIONAL DA AMAZÔNIA S.A. E/OU</u> <u>SPRINGER NATIONAL COMPONENTES S.A.</u> <u>Rua Matrinxã, 1155/1295-Distrito Indus</u> <u>trial de Suframa - MANAUS - AM</u> D T S - 3402/88 - 15.07.88</p> <p>- <u>SEFRAN INDUSTRIA BRASILEIRA DE EMBALAGENS LTDA.</u> <u>Estrada do Taboão da Serra, s/nº -</u> <u>FRANCO DA ROCHA - SP</u> D T S - 3404/88 - 15.07.88</p> <p>- <u>CYKLOP DO BRASIL EMBALAGENS S.A.</u> <u>Rua Alto do Paraná nº 295 - DIADEMA-SP</u> D T S - 3405/88 - 15.07.88</p> <p>- <u>E.F HOUGHTON DO BRASIL SOC. ANÔNIMA</u> <u>Rua Alpont, 170 (Estação Capuava) MAUÁ - SP</u> D T S - 3406/88 - 15.07.88</p> <p>- <u>PETROCOQUE S.A. INDÚSTRIA E COMÉRCIO</u> <u>Est. SP-55, Km. 57,88 (Trecho Cubatão/</u> <u>Piaçaguera) - C U B A T Ã O - SP</u> D T S - 3407/88 - 15.07.88</p> <p>- <u>CARGILL AGRÍCOLA SOCIEDADE ANÔNIMA</u> <u>Av. Cargill, s/nº - MAIRINQUE - SP</u> D T S - 3408/88 - 15.07.88</p> |
|--|---|

SEGURO GARANTE

- INDUSQUIMA S.A. INDÚSTRIA E COMÉRCIO
Est. Fernando Nobre, 600 - COTIA - SP
D T S - 3409/88 - 15.07.88
- SANYO DA AMAZÔNIA SOCIEDADE ANÔNIMA
Rua Tambaqui, 345 - Distrito Industrial
M A N A U S - AM
D T S - 3410/88 - 15.07.88
- PENNWALT SOC. ANÔNIMA (DIV. QUÍMICA)
Av. Pennawalt, 759 altura Km. 6 da ave
nida Brasil Distrito Industrial -RIO CLARO-SP
D T S - 3411/88 - 15.07.88
- FIAÇÃO PESSINA SOCIEDADE ANÔNIMA
Rua MMDC, 1345 - SÃO BERNARDO DO CAMPO - SP
D T S - 3412/88 - 15.07.88
- ALGODOEIRA GOIOERÊ IND. E COM. LTDA.
Rua Piracicaba s/nº - Vila Guaira -
G O I O E R Ê - PR
D T S - 3438/88 - 20.07.88
- SANBRA - SOCIEDADE ALGODOEIRA DO NOR-
DESTE BRASILEIRO SOCIEDADE ANÔNIMA
Av. Presidente Castelo Branco nº 849 -
I P O R Ã - PR
D T S - 3543/88 - 27.07.88
- COMPANHIA NACIONAL DE ESTAMPARIA -
F Á B R I C A A P U C A R A N A
Rod. Apucarana/ Maringá s/nº Km. 2 -
A P U C A R A N A - PR
D T S - 3446/88 - 20.07.88
- COMPANHIA CENTRAL DE ARMAZÉNS GERAIS
Rua da Constituição, 31/75, Rua Gal.
Camara, 289/297, Rua Conselheiro Né-
bias, 26 e Rua Xavier da Silveira, 40 -
S A N T O S - SP
D T S - 3522/88 - 22.07.88
- ALPLAN S.A. INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE
CHAPAS DE MADEIRA AGLOMERADA
Rod. Raposo Tavares, Km. 172 -ITAPETININGA - SP
D T S - 3523/88 - 22.07.88
- SCANDIFLEX DO BRASIL SOCIEDADE ANÔNIMA
I N D Ú S T R I A S Q U Í M I C A S
Av. Papa João Paulo XXIII, 4800 -MAUÁ-SP
D T S - 3524/88 - 22.07.88
- FÁBRICA DE PAPEL E PAPELÃO NOSSA SENHO
RA DA PENHA SOCIEDADE ANÔNIMA
Rua Funabashi Tokuji, 170 -ITAPIRA-SP
D T S - 3525/88 - 22.07.88
- JOHN CRANE BRASIL INDUSTRIAL LTDA.
Av. Mal. Humberto de Alencar Castelo
Branco, 600 - SÃO BERNARDO DO CAMPO -SP
D T S - 3526/88 - 22.07.88
- INDÚSTRIAS ARTEB SOCIEDADE ANÔNIMA
Est.de Piraporinha, 1221 e Avenida Ro-
bert Kenedy, s/nº -SÃO BERNARDO DO CAMPO-SP
D T S - 3527/88 - 22.07.88
- MERRELL LEPETIT FARMACÊUTICA LIMITADA
Av. Mário Lopes Leão, 1500-SÃO PAULO-SP
D T S - 3528/88 - 22.07.88
- INDÚSTRIAS DE CHOCOLATES LACTA S.A.
Rua Barão do Triunfo, 142- SÃO PAULO-SP
D T S - 3529/88 - 22.07.88
- KARTRO S.A. IMPORTADORA E DISTRIBUIDORA
Al. Tocantis, 280 -Alphaville - BARUERI-SP
D T S - 3530/88 - 22.07.88
- TECELAGEM NOSSA SENHORA DO BRASIL S.A.
Av. Carioca, 506 a 535 - SÃO PAULO -SP
D T S - 3531/88 - 22.07.88
- PIRELLI S.A. CIA. INDUSTRIAL BRASILEIRA
Av. 1º de Maio, 1835 - CERQUILHO - SP
D T S - 3532/88 - 22.07.88
- FIBERGLAS FIBRAS LIMITADA
Avenida Brasil, 2567 - RIO CLARO - SP
D T S - 3533/88 - 22.07.88
- DEGUSSA SOC. ANÔNIMA - DIV. LABOFARMA
Rua Teixeira Leite, 170 - SÃO PAULO-SP
D T S - 3534/88 - 22.07.88

* ————— *

SEGURO GARANTE

**OUTROS SISTEMAS DE PROTEÇÃO
CONTRA INCÊNDIO**

**DECISÕES DO IRB APROVANDO A RENOVAÇÃO / EXTENSÃO /
CONCESSÃO DE DESCONTOS RELATIVOS AOS SEGUINTE PROCESSOS:-**

- EQUITEL SOCIEDADE ANÔNIMA EQUIPAMENTOS
E SISTEMAS DE TELECOMUNICAÇÕES
Rua At-6 nº 2635 - Cidade Industrial
CURITIBA - PR Avisadores Automáticos

Ofício IRB/DITRI nº 504/88,
de 23.06.88.

- ARNO SOCIEDADE ANÔNIMA
Avenida Arno, nºs 149 / 259
SÃO PAULO - SP - Splinklers

Ofício IRB/DITRI nº 504/88,
de 23.06.88.

- REFINAÇÕES DE MILHO, BRASIL LIMITADA
Av. Marginal Direita do Rio Tiête, 342
SÃO PAULO - SP - Splinklers

Ofício IRB/DITRI nº 504/88,
de 23.06.88.

- FORD INDÚSTRIA E COMÉRCIO LIMITADA
Avenida Orlanda Bergamo, 1000 -
GUARULHOS - SP - Splinklers

Ofício IRB/DITRI nº 504/88,
de 23.06.88.

- LANIFÍCIO DO VALE DO PARNAÍBA S.A.
Avenida Edouard Six, 540 - JACAREÍ - SP
Sistema Automático de Detecção e Alarme

Ofício IRB/DITRI nº 504/88,
de 23.06.88.

- TOYOBO DO BRASIL S.A. IND. TEXTIL LTDA.
Pça. Toyobo s/nº - AMERICANA - SP - Splinklers

Ofício IRB/DITRI nº 504/88,
de 23.06.88.

- TINTAS CORAL DO NORDESTE S.A.
BR- 232 - Km. 12 - RECIFE - PE -
Avisadores Automáticos

Ofício IRB/DITRI nº 504/88,
de 23.06.88.

- FIAÇÃO E TECELAGEM TOGNATO S.A.
Avenida Pereira Barreto nº 851 - SÃO
BERNARDO DO CAMPO - SP - Splinklers

Ofício IRB DITRI nº 504/88,
de 23.06.88

- SÃO PAULO ALPARGATAS SOCIEDADE ANÔNIMA
Rod. SP- 127, Km.118 - TATUI - SP - Splinklers

Ofício IRB/DITRI nº 504/88,
de 23.06.88

- PIRELLI S.A. - CIA. INDL. BRASILEIRA
Avenida Alexandre de Gusmão, 487
SANTO ANDRÉ - SP - Splinklers

Ofício IRB/DITRI nº 504/88,
de 23.06.88.

- TETRA PAK LIMITADA
Rod. Jornalista Franscisco Aguirre- SP
101 - Km. 23,750 - MONTE - MOR - SP -
Proteção por Instalação fixa de Halon

Ofício IRB/DITRI nº 547/88,
de 08.07.88.

----- * -----

SEGURO GARANTE

**COMISSÃO DE SEGUROS TRANSPORTES
TARIFAÇÃO ESPECIAL**

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

RESOLUÇÕES DE 27.07.88

- MITSUI BRASILEIRA IMPORTAÇÃO E EXPORTAÇÃO LIMITADA E SUAS CONTROLADAS CONCORDIA COMPANHIA DE SEGUROS

Manutenção do desconto percentual de 50%, sobre as taxas da tabela de taxas mínimas para os seguros de viagens internacionais de importação, por via marítima com garantia All Risks e / ou F.P.A., pelo prazo de 01 ano, a partir de 01.07.88.

- INDÚSTRIA DE FREIOS KNORR LTDA. CIA. DE SEGUROS AMÉRICA DO SUL YASUDA

Redução percentual de 40%, aplicável ao embarques efetuados nos perímetros urbanos/suburbanos, pelo prazo de 01 ano, a contar de 01.08.88.

- PETERSEN & COMPANHIA LIMITADA COMPANHIA INTERNACIONAL DE SEGUROS

Redução percentual de 50%, aplicável as garantias da apólice para os embarques realizados nos perímetros intermunicipais/interestaduais, pelo prazo de 02 anos, a partir de 01.07.88.

- YAH SHENG CHONG S/A.COMÉRCIO E INDÚSTRIA BOAVISTA-ITATIAIA COMPANHIA DE SEGUROS

Taxa individual de 0,262%, aplicável aos percursos terrestres interestaduais/intermunicipais por um período de 1 ano, a partir de 01.08.88.

- MOTORÁDIO S/A.COML.E INDL.E SUAS CONTROLADAS AMÉRICA LATINA COMPANHIA DE SEGUROS

Manutenção da taxa individual de 0,178%, aplicável aos embarques aéreos, com garantia todos riscos, inclusive sobre o adicional de embarque aéreo sem valor declarado, pelo prazo de 2 anos, a partir de 01.07.88.

- SPRINGER NATIONAL DA AMAZÔNIA SOCIEDADE ANÔNIMA E SUAS CONTROLADAS AMÉRICA LATINA COMPANHIA DE SEGUROS

Taxa individual de 0,159%, para os Segurados acima, aplicável aos embarques nos perímetros terrestres e rodo-fluviais, a partir de 01.05.88 até 30.04.89.

- ISOPOR INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE PLÁSTICOS LIMITADA PARANÁ CIA. DE SEGUROS GERMANO-BRASILEIRA

Redução percentual de 50%, aplicável exclusivamente aos embarques nos perímetros urbanos/suburbanos, pelo prazo de 21 meses a contar de 01.07.88.

- METALÚRGICA MATARAZZO SOCIEDADE ANÔNIMA E SUAS CONTROLADAS COMPANHIA DE SEGUROS DA BAHIA

Taxa individual de 0,033%, aplicável aos embarques intermunicipais/interestaduais, bem como, a manutenção da redução percentual de 50%, sobre as taxas aplicáveis aos embarques urbanos/suburbanos, pelo prazo de 2 anos, de 01.07.88 a 01.07.90.

- MINERAÇÃO TABOCA SOCIEDADE ANÔNIMA COMPANHIA DE SEGUROS ALIANÇA DA BAHIA

Taxa individual de 0,637%, aplicáveis aos embarques terrestres combinado com fluviais, pelo prazo de 02 anos, a partir de 01.06.88.

* ——— *

*

RESOLUÇÕES DE 03.08.88

- BUCKMAN LABORATORIOS LIMITADA YORKSHIRE CORCOVADO CIA. SEGUROS

Taxa individual de 0,077%, pelo prazo de 1 ano, a partir de 01.07.88.

- MASCHIETTO IMPLEMENTOS AGRÍCOLA LTDA. REAL SEGURADORA SOCIEDADE ANÔNIMA

Desconto Percentual de 50%, sobre as taxas básicas da apólice, pelo período de 2 anos a partir de 01.08.88.

.../.

SEGURO GARANTE

BI-487 *Jui*

Jb. DTS-7

- COBRASMA SOCIEDADE ANÔNIMA
A MARÍTIMA COMPANHIA DE SEGUROS GERAIS
Desconto Percentual de 50%, sobre as taxas básicas e adicionais da apólice, relativas as viagens terrestres intermunicipais e interestaduais, pelo período de 01.08.88 a 01.08.90.
- OTTO BAUMGART INDÚSTRIA E COMÉRCIO S.A.
COMPANHIA PAULISTA DE SEGUROS
Desconto Percentual de 50%, aplicáveis às taxas básicas e adicionais dos embarques urbanos e suburbanos, durante o prazo de 2 anos, a contar de 01.08.88.
- INDÚSTRIA E COMÉRCIO DAKO DO BRASIL S.A.
BRASIL COMPANHIA DE SEGUROS GERAIS
Taxa individual de 0,087%, aplicável aos embarques Interestaduais/Intermunicipais pelo prazo de 2 anos, a partir de 01.07.88.
- MERCK SHARP & DOHME INDUSTRIAL E EXPORTADORA LIMITADA E SUAS CONTROLADAS
CIGNA SEGURADORA SOCIEDADE ANÔNIMA
Taxa individual de 0,125% sobre os embarques aéreos inclusive sobre o adicional de embarques SVD, e 0,429%, aos embarques marítimos, pelo prazo de 1 ano, a partir de 01.07.88.
- BRASMOTOR S/A. E SUAS CONTROLADAS
COMPANHIA DE SEGUROS ALIANÇA DA BAHIA
Redução percentual de 50%, aplicável aos embarques marítimos e aéreos sob a garantia All Risks, inclusive sobre o adicional de embarques aéreos sem valor declarado, pelo prazo de 01 ano, a contar de 01.07.88
- SOMMER MULTIPISO REVESTIMENTOS LTDA.
BRASIL COMPANHIA DE SEGUROS GERAIS
Taxa individual de 0,091%, aplicável aos embarques realizados pelo mesmo dentro dos percursos intermunicipais / interestaduais exclusivamente, pelo prazo de 2 anos, a partir de 01.07.88.
- JAC DO BRASIL IND.COM.PRODS.AUTOADESIVOS
COMPANHIA PAULISTA DE SEGUROS
Desconto Percentual de 40%, sobre as taxas da apólice, aplicáveis exclusivamente aos percursos intermunicipais / interestaduais e urbano / suburbano, pelo prazo de 1 ano, a partir de 01.08.88.
- INDUSTRIAS C.FABRINI SOCIEDADE ANÔNIMA
PORTO SEGURO CIA. DE SEGUROS GERAIS
Desconto Percentual de 50%, sobre as taxas básicas da Tarifa Terrestre, por 2 anos, a partir de 01.07.88.
- AQUATEC QUÍMICA SOCIEDADE ANÔNIMA
SAFRA SEGURADORA S.A.
Manutenção da redução percentual de 50%, aplicável as coberturas básicas e adicionais da apólice, embarques terrestres interestaduais / intermunicipais e urbanos/suburbanos, por 2 anos, a contar de 01.08.88.
- ENGESA ENGENHEIROS ESPECIALIZADOS
SOCIEDADE ANÔNIMA E SUAS CONTROLADAS
COMPANHIA DE SEGUROS ALIANÇA DA BAHIA
Taxa individual de 0,226%, embarques marítimos, e 0,159%, embarques aéreos, pelo prazo de 01 ano, a partir de 01.04.88 a 31.03.89.
- EATON CORPORATION DO BRASIL (DIV.P.AUTOMOTIVOS E DIV. TRANSMISSÕES
GENERALI DO BRASIL CIA. NACIONAL DE SEGUROS
Taxa individual de 0,038%, aplicável aos embarques intermunicipais / interestaduais e redução de 50%, sobre as taxas da tarifa e adicionais da apólice para embarques urbanos/suburbanos, pelo prazo de 2 anos, a partir de 08.06.88.
- WAPSA AUTO PEÇAS LIMITADA
COMPANHIA INTERNACIONAL DE SEGUROS
Manutenção do desconto percentual de 50%, aplicável aos embarques urbanos/suburbanos inclusive sobre os adicionais da apólice, pelo prazo de 2 anos, a partir de 01.08.88.
- 3M DO BRASIL LTDA. E SUAS CONTROLADAS
CIA. DE SEGUROS AMÉRICA DO SUL YASUDA
Taxa individual de 0,015%, aplicáveis aos percursos intermunicipais / interestaduais e desconto percentual de 50%, sobre as taxas da apólice, aplicáveis aos percursos aéreos, inclusive sobre o adicional de embarques aéreos sem valor declarado, pelo prazo de 2 anos, a partir de 01.08.88.
- BREVET MÁQUINAS DE PRECISÃO LTDA.
COMPANHIA PAULISTA DE SEGUROS
Redução Percentual de 50%, aplicáveis aos embarques realizados no perímetro urbano / suburbano, pelo prazo de 2 anos, a contar à partir de 01.08.88.
- CENTRAL CITRUS SOC.ANÔNIMA IND.COMÉRCIO
ITAÚ SEGUROS SOCIEDADE ANÔNIMA
Desconto Percentual de 30%, sobre as taxas básicas e adicionais da apólice, relativas as viagens intermunicipais / interestaduais, pelo prazo de 1 ano, a partir de 01.08.88.

- TELECOMUNICAÇÕES DE SÃO PAULO S.A. - TELESUL
SUL AMÉRICA UNIBANCO SEGURADORA S.A.

Taxa Individual de 0,050%, aplicáveis aos percursos Intermunicipais/interestaduais e a manutenção do desconto percentual de 50%, aplicáveis aos percursos urbanos / suburbanos, pelo prazo de 2 anos, a partir de 01.08.88.

- ROLAMENTOS FAG LIMITADA
COMPANHIA INTERNACIONAL DE SEGUROS

Manutenção do desconto percentual de 50%, aplicável aos embarques aéreos inclusive adicional de SVD e a taxa individual 0,244%, aplicável aos embarques marítimos, pelo prazo de 1 ano, a partir de 01.08.88.

- EMPRESAS DE TRANSPORTES MA-PIN LTDA.
ITAÚ SEGUROS SOCIEDADE ANÔNIMA

Redução percentual de 50%, sobre as taxas aplicáveis aos embarques intermunicipais / interestaduais, pelo prazo de 2 anos, de 01.08.88 à 31.07.90.

- EQUIPAMENTOS CLARK LIMITADA E/OU VME
BRASIL EQUIPAMENTOS LIMITADA
YORKSHIRE - CORCOVADO CIA. DE SEGUROS

Desconto Percentual de 50%, 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 01.07.88.

*

- HUGHES TOOL DO BRASIL EQUIPAMENTOS
INDUSTRIAIS LTDA. E SUAS CONTROLADAS
SUL AMÉRICA UNIBANCO SEGURADORA S.A.

Taxa individual de 0,064%, para os embarques terrestres percursos intermunicipais / interestaduais e 50%, de des^{to}s para os embarques aéreos, inclusive o adicional de SVD, pelo prazo de 2 anos, a partir de 01.08.88.

- BAFEMA S/A.-IND.E COM.P.C.P.E/OU DE TERCEIROS
AJAX CIA. NACIONAL DE SEGUROS

Desconto percentual de 50%, sobre as taxas para embarques urbanos / suburbanos, pelo prazo de 02 anos, a partir de 01.08.88

- NITRIFLEX S/A. INDÚSTRIA E COMÉRCIO
COMPANHIA INTERNACIONAL DE SEGUROS

Redução percentual de 50%, aplicável as taxas constante da tarifa marítimas de cabotagem, pelo prazo de 02 anos, a contar de 01.08.88.

- LEINER ALAGOANA DE GELATINAS E
COLAGENO INDÚSTRIA E COM. LIMITADA
CIGNA SEGURADORA SOCIEDADE ANÔNIMA

Desconto Percentual de 40%, sobre as taxas básicas e adicionais da apólice, pelo período de 01.07.88 a 01.07.89.

- WALLERSTEIN INDL. E COML. LIMITADA
VERA CRUZ SEGURADORA SOC. ANÔNIMA

Redução Percentual de 50%, sobre as taxas básicas e adicionais relativas as viagens intermunicipais/interestaduais, pelo período de 2 anos, a partir de 01.08.88.

*

SEGUROGARANTE

Ponencias presentadas en las

**VIII JORNADAS DE MARKETING
EN EL SEGURO**

**DESAFIOS Y PERSPECTIVAS
PLANTEADAS AL SECTOR
ASEGURADOR**

**Carlos Abad
MCKINSEY & CO.**

INDICE

| | <u>Pág.</u> |
|---|-------------|
| INTRODUCCION. | 1 |
| ¿ESTAN CAMBIANDO LAS NECESIDADES DEL CLIENTE? | 3 |
| ¿ESTA RESPONDIENDO EL SECTOR ASEGURADOR DE FORMA ADECUADA A LAS NUEVAS NECESIDADES? | 3 |
| ¿CUAL ES LA CLAVE DEL EXITO OBTENIDO POR LAS COMPAÑIAS CON RESULTADOS SUPERIORES A LA MEDIA DEL SECTOR?. | 5 |
| ¿COMO DEBE LA ALTA DIRECCION DE LAS COMPAÑIAS ASEGURADORAS PLANTEARSE SU GESTION EN EL FUTURO? | 8 |
| . Ejecución excelente de las Funciones Operativas Básicas | |
| . Atención a las nuevas formas de distribución | |
| . Reajuste de Recursos Humanos y sistemas de gestión | |
| . Desarrollo de una mentalidad de mercado | |
| CUADROS - ANEXOS | 15 |

INTRODUCCION

- 1 -

Antes que nada quiero agradecer a ICEA esta ocasión de poder exponer nuestros puntos de vista acerca de cuáles son los desafíos y perspectivas del negocio de Seguros Generales, no de Vida. Aunque, el Seguro de Vida es también un campo interesantísimo en la actualidad en el mercado español, sin embargo hoy voy a centrarme, como digo en los Seguros Generales.

Antes de comenzar la exposición, querría hacer dos comentarios. De una parte, que el material que voy a presentarles está basado fundamentalmente en nuestra experiencia europea. Es decir, no se refiere directa y exclusivamente a compañías españolas. Las experiencias con compañías aseguradoras en diversos países son sin embargo relevantes, dada la situación del mercado español y el tipo de perspectivas que tiene planteadas de cara al futuro. De todas formas hemos intentado adecuar la información e incluir algunos comentarios que hagan mayor referencia a la situación del mercado español y a las diferencias que puede haber.

Mi propósito, y puede que no lo cumpla porque tengo tendencia a extenderme excesivamente en mis explicaciones, es ser lo más breve posible para dar lugar a que posteriormente podamos mantener un coloquio, aunque sea breve, sobre cualquier aspecto que les parezca interesante.

El tema de esta charla, como probablemente saben es el de: "Desafíos y Perspectivas planteados al Sector Asegurador".

A título introductorio queríamos resaltar el hecho de que cuando hablamos de Marketing en el sentido más amplio, no estamos pensando únicamente, como verán a lo largo de esta exposición, en las responsabilidades de la Dirección Comercial o de Marketing, sino en todas las repercusiones que un determinado planteamiento de Marketing puede tener en todo el negocio de una Compañía o un Grupo Asegurador.

Queremos empezar con este cuadro (C-1) en el que únicamente mostramos que el Mercado Asegurador es un Mercado de gran crecimiento en todo Europa. Si tomamos este índice de 1970-85, los Seguros de Vida y No Vida han crecido mucho más que el PNB y que el Sector Industrial. No han crecido más que la Banca, según vemos, pero sí a unos ritmos similares, en el caso de Vida.

Esto, enmarca todo lo que es un planteamiento de Marketing en el Sector Asegurador, y aún más en España. Es muy distinto el tipo de planteamientos que hay que hacer, el tipo de oportunidades que existen y que hay que intentar capturar en un mercado que está en crecimiento, que las que existen en una industria que esté relativamente estancada o en la que las oportunidades no pudieran venir por ese camino.

Para facilitar la comprensión acerca de cuáles y de qué naturaleza son estos desafíos y perspectivas, vamos a intentar responder a cuatro cuestiones. En primer lugar nos centraremos en el punto de vista del cliente, preguntándonos si están o no cambiando sus necesidades. El paso siguiente será plantearse si el sector asegurador está respondiendo adecuadamente a esas nuevas necesidades. A continuación pasaremos revista a los porqués del éxito obtenido por las compañías con resultados superiores a los de la media del Sector. Y por último, la cuarta cuestión a la que intentaremos dar respuesta es la de cómo debe la Alta Dirección de las compañías aseguradoras plantearse su gestión en el futuro.

¿ESTAN CAMBIANDO LAS NECESIDADES DEL CLIENTE?

Pensamos que el cliente hoy en Europa es mucho más exigente en cuanto a precio y calidad del servicio. En España quizás todavía no estemos en una situación similar a ésta, pero ya hay indicios de que comienza a ser así.

Se observan tendencias que para algunas compañías pueden ser preocupantes. Por ejemplo, tenemos aquí (C-2) que para el Ramo de Autos y de Accidentes, en una serie de muestras de compañías, el factor precio es un factor importante. Vamos a ver la parte de la izquierda de este gráfico: muestra el precio medio de distintas muestras de compañías basadas en un 100 por ciento del precio que tendrían un grupo de 13 a

nivel de distintos países de Europa: 98 por ciento, 26 por ciento, 96 por ciento, 21 por ciento. Vean la enorme diferencia en cuanto al aumento en el número de contratos que tuvieron en estos años de 1980-84. Sin duda, esto nos permite (aunque sin pretender hacer ninguna demostración de tipo estadístico) - el arrojar la hipótesis de que en Ramos como Autos y en otros como Seguro de Accidentes, el factor precio puede ser importante. En España, en determinados ramos empieza a serlo y cada vez lo será más. Cuanto más conozca el cliente el seguro, sepa para que sirve, sepa de qué posibles riesgos le protege, etc..., tenderá cada vez más a comparar, a hacer una búsqueda de la mejor oferta y, "ceteris paribus", se quedará lógicamente con el Seguro más barato.

Este cuadro, (C-3) que entiendo que el Sr. Biurrún ha mostrado ya, está basado en una encuesta sobre demanda de servicios. Para no repetirlo, quisiera simplemente mencionar que se trata de una serie de cuestiones planteadas a distintos consumidores en una encuesta. Los clientes encuestados mencionaban como más importantes desde el punto de vista de la oferta de una compañía aseguradora cuestiones tales como: una tramitación de siniestros rápida, la facilidad en la comprensión de los términos de la póliza, etc...

El siguiente punto a tratar sería la cuestión de si está respondiendo el Sector a esa presión en precios y a esa necesidad de mejor servicio.

¿ ESTA RESPONDIENDO EL SECTOR ASEGURADOR DE FORMA ADECUADA A

LAS NUEVAS NECESIDADES?

Nuestro punto de vista es que no se está avanzando al ritmo y a la velocidad adecuadas e intentaremos ver por qué esto es así.

Entendemos que las compañías aseguradoras a nivel europeo no parecen estar respondiendo adecuadamente a las nuevas necesidades del cliente. Las expectativas del cliente siguen estando por encima de lo que las compañías ofrecen. Sin ningún ánimo de hacerme impopular entre Vds., pensamos que se puede plantear o poner sobre la mesa, que el Sector Asegurador, a nivel europeo, quizás no está respondiendo a estas nuevas necesidades del cliente.

En cuanto a las razones, vamos a referirnos en primer lugar a los costes. Estos suponen un 40 por ciento de los ingresos por póliza, en términos medios (C-4). Esta es una estructura de costes bastante normal en Seguros Generales. El que los costes administrativos más los costes de venta supongan un 40 por ciento del total de los ingresos por primas, es bastante importante. Sin duda, podríamos estar todos de acuerdo en que es una cantidad bastante elevada que de alguna forma el cliente está pagando; y que puede presionar en el sentido de no querer pagar una intermediación o una transformación tan costosa.

Además, y esto es aún más importante, un 55 por ciento de ese 40 por ciento corresponde a distribución y ventas (C-5). Desde el punto de vista del cliente, esto no es más que el intento de la compañía de acercarse a él -a través de un agente, o de cualquier otro canal- para venderle el producto. Por tanto, es también un elemento que sin ningún tipo de dudas puede suponer problemas: mayores presiones por parte del cliente.

Finalmente, en lo referente a las funciones clave (C-6), a nivel europeo se puede argumentar que las cosas no se hacen necesariamente todo lo bien que se podrían hacer. Por ejemplo en Marketing, un ratio de 1,6 pólizas por unidad familiar y compañía, es decir, un ratio de venta cruzada de 1,6, se considera un ratio relativamente bueno. De hecho, desde el punto de vista de la Dirección Comercial de una Compañía, probablemente supone el no estar alcanzando unos objetivos particularmente ambiciosos en cuanto a penetración dentro de una clientela que ya existe, que teóricamente ya conocemos y que disponemos de medios para acceder a ella.

En cuanto a ventas, es muy típico, en una red agencial o incluso en una red propia, el que se hagan dos visitas a clientes por vendedor y por día. Puede argumentarse pues que el 50 por ciento del tiempo de los agentes no se dedica a vender; se dedica a cobrar, a administrar, a otras cuestiones. Además es normal tener un 40 por ciento de bajas en la fuerza de ventas, es decir una tremenda rotación que supone que los esfuerzos de formación, etc... pueden ser en ese 40 por ciento baldíos o disfrutarse por un breve periodo de tiempo.

En selección de riesgos, la segmentación y precios no son adecuados. Todos somos conscientes de que en ocasiones por falta de información o por dificultades de llegar a un detalle preciso, es difícil el tener ajustado para distintos segmentos de riesgo, el nivel de precios que hay que cobrar. Adicionalmente, en nuestro trabajo con distintas Instituciones a nivel europeo es frecuente encontrar hasta un 20 por ciento de errores en la clasificación del riesgo, la tarificación, etc.

En siniestralidad, nuestra experiencia es que hay compañías que están pagando hasta un 10 por ciento por encima del nivel que podría ser adecuado haciendo un análisis detallado de sus prácticas.

En administración, es frecuente tener exceso de personal. En esto, muchas compañías, muchos grupos en España han llevado a cabo un gran esfuerzo en los últimos años, pero sigue siendo común tener más personas de las que quizá harían falta con una racionalización de servicios.

Insistimos en que el mensaje que queremos transmitir es que estas ineficiencias que existen, y que sin ningún tipo de duda las compañías competitivas están en camino de eliminar, son algo que cuanto más sofisticada y más consciente de lo que está comprando sea la clientela, más presionará a las compañías aseguradoras para no tener que pagar por ellas, ya que son problemas internos de las compañías.

Y finalmente, aquí tenemos (C-7) lo mismo que mostraba el Sr. Biurrún anteriormente. Con este gráfico queremos enfatizar el hecho de que el intento de las compañías de decir: "a lo mejor no somos necesariamente las Instituciones más eficientes del mundo, pero ofrecemos un buen servicio a cambio. Somos un poco caros, pero le damos un buen servicio. Si Vd. tiene algún problema, puede acudir a nosotros"; este intento, decíamos, no parece haber obtenido los resultados esperados. La opinión del mercado nos da esta visión de que quizás el cliente no está satisfecho en la medida en que debería estar.

En este punto lo que hemos intentado argumentar es que se están produciendo una serie de cambios -quizá menos aparentes en España que en otros países- en el sentido de las necesidades y las apetencias de la clientela, y que quizá las compañías aseguradoras van un poco a remolque de esa presión de la clientela y no han avanzado todo lo rápidamente que sería necesario en ese sentido.

¿CUAL ES LA CLAVE DEL EXITO OBTENIDO POR LAS COMPAÑIAS CON RESULTADOS SUPERIORES A LA MEDIA DEL SECTOR?

El siguiente punto que queríamos comentar se refiere a los dos tipos de categorías de lo que nosotros denominamos ganadores. Nosotros llamamos ganadores a las compañías que, en general, obtienen rentabilidades y crecimientos superiores a las de la media del mercado. Existen, como decimos, dos categorías:

Por un lado están las compañías que adoptan un enfoque estratégico, y que a su vez pueden subdividirse en torno a dos ejes: aquellas que obtienen una ventaja competitiva de tipo estructural, es decir, a través de una especialización en segmentos concretos o a través de una concentración en formas distintas de distribución; haciendo las cosas de una manera muy orientada a distribuir de una forma determinada o muy orientada a un grupo determinado de clientela. En torno al segundo eje se sitúan aquellas compañías que adoptan un enfoque innovador, al poseer una cierta capacidad para explotar las necesidades de la clientela sirviéndose de un sistema de negocio diferente. Por sistema de negocio entendemos la forma de llevar a cabo la actividad aseguradora: las distintas cuestiones que hay que resolver se pueden organizar, se pueden establecer de formas distintas, y a través de modificaciones llegar a hacer las cosas de forma diferente, existiendo compañías que consiguen de este modo unos resultados mejores.

Por otro lado, están las compañías que se limitan a hacer las cosas especialmente bien. Son las compañías que decimos tienen un enfoque operativo. Son aquellas que centran su atención en la perfecta ejecución de las funciones básicas del negocio. Tienen capacidad para disminuir la siniestralidad, reducir costes, conseguir una mayor penetración en el mercado. Todo ello, no porque hagan cosas de naturaleza distinta a las que hacen otras compañías, que sería el caso de las compañías del primer grupo, las que denominábamos de enfoque estratégico. Sino que simplemente se trata de compañías que obtienen - en mercados similares, con clientes similares, con productos similares - mejores resultados que otras, porque poseen mayor o mejor capacidad para hacerlo así.

Aquí, (C-8) ilustramos esta división entre estrategias y tácticos. Estrategas serían los especialistas o los que hacen las cosas de forma distinta y tácticos serían aquellos que hacen las cosas especialmente bien.

En esta matriz, tenemos los resultados operativos en media del 80 al 85, como porcentaje de las primas, de una serie de compañías y el crecimiento que obtuvieron en primas en dichos años. Existen compañías que han tenido un crecimiento y una rentabilidad superiores a la media, que viene dada por las dos rayas que dividen la matriz en cuatro cuadrantes. Aquellas que están en la parte superior derecha son compañías que están creciendo más que el mercado y que están obteniendo resultados también superiores a los de la media del mercado.

Puede observarse que en el cuadrante superior derecho hay un número muy elevado de lo que llamamos Estrategas, compañías que están concentradas en grupos determinados de clientes, como pueden ser empleados públicos o determinados segmentos de alta renta o seguros en zonas agrícolas, etc. Incluyen los estrategas también, las empresas de Marketing Directo; otras que se caracterizan por la concentración regional, obteniendo costes bajos porque no pretenden tener una cobertura excesivamente amplia; están igualmente aquí las compañías que colaboran con Bancos. Se trata en definitiva de compañías no tradicionales, de compañías que hacen cosas de forma distinta a lo que es la forma clásica de "estar" en el Sector Asegurador.

Pero también hay compañías mixtas, normales, que trabajan en diversos Ramos con redes agenciales probablemente bastante productivas. Ello nos demuestra que existe también la posibilidad de tener mucho éxito haciendo particularmente bien el negocio tradicional. Un elemento en el que este tipo de compañías puede basarse es en el mantenimiento de costes bajos. Esto es más patente en determinados ramos, así por ejemplo resulta obvio en el ramo de Seguros de Automóvil; incluso en España es hoy evidente la presión en este sentido para este ramo en concreto.

Existe una tendencia, que nosotros pensamos que es inevitable en el mercado asegurador como en cualquier otro mercado, y es que cuando un producto se vuelve de uso generalizado, se banaliza. Por decirlo así: todo el mundo lo conoce o todo el mundo tiene que tenerlo, entonces se produce una presión importante en cuanto a precios. Aquí funciona al fin y a la postre la Teoría Económica General: las compañías van alcanzando los niveles de costes más competitivos para producir ese servicio y el margen de beneficio se va erosionando, sobre todo para aquellas compañías que no pueden seguir el ritmo.

De hecho, aquí tenemos (C-9) los casos francés y alemán en el ramo del automóvil. En Francia las compañías tradicionales, comparadas con las mutuas, han tenido un crecimiento muy inferior: un 2 por ciento frente a un 6 por ciento. En Alemania, las compañías mixtas que trabajan Autos y otros ramos han crecido un 6 por ciento, frente al crecimiento del 11 por ciento de las compañías especializadas en Autos y muy enfocadas en los costes bajos. En términos de cuota de mercado, en Francia, la mitad del mercado pertenece ya a estas mutuas. En Alemania, un 25 por ciento del mercado de Autos está ya en manos de especialistas. En el índice de precios, como ven, de las compañías tradicionales en Francia y mixtas en Alemania en relación a las mutuas y a las compañías especializadas, existe una diferencia sustancial, y en costes las diferencias son incluso mayores. De hecho, esta tendencia produce mayores presiones sobre los resultados económicos de las compañías tradicionales que sobre aquellas que están trabajando con precios muy bajos; es este un elemento que no se puede dejar de tener en cuenta.

En España también está pasando algo similar (C-10). En este cuadro arriba a la izquierda, tenemos una serie de compañías: A, B, C, D, E, F, G, con un índice de precios relativos en Autos que va desde 100 hasta 68,7 en comparación con la más cara: A la derecha tenemos, en tantos por ciento, los cambios absolutos en la cuota de mercado de las mismas compañías. Sin pretender que esto sea una correlación perfecta, porque sin ningún tipo de duda no lo es, de alguna forma puede argumentarse que las pérdidas de cuotas se dan en compañías con precios relativamente altos. Las compañías con precios más bajos son por el contrario las que más aumento de cuota han generado, aunque los grados de aumento sean diversos.

En la parte inferior tenemos la evolución de la cuota de mercado de las mutuas en España. En conjunto se puede argumentar también que su nivel de precios es más bajo y del 80 al 85 habían ganado 5 ó 6 puntos de cuota de mercado lo que también es, sin ningún tipo de duda, muy significativo.

El mensaje de todo esto no es tanto repetir algo que puede ser bien conocido con respecto al Ramo de Automóviles, sino lanzar la hipótesis de que quizá el Multirriesgo Hogar sea el Automóvil de los años noventa y que en el momento en que sea un producto bien conocido, cuando todos los propietarios de viviendas tengamos nuestro multirriesgo, a lo mejor empezamos a tomar una actitud similar a la que hoy se toma frente al Seguro del Automóvil; en ese momento a una compañía que siga la sistemática tradicional de venta de este tipo de seguros le resultará más difícil poder trabajar y permanecer en ese ramo.

Hablábamos también de aquellas empresas que son capaces de explotar sistemáticamente las necesidades del cliente. Pues bien, en este cuadro (C-11) lo que intentamos ilustrar es la evolución del mercado de Accidentes entre los años 1975 y 1984, en este caso en el mercado alemán. Accidentes pasó a suponer el 15 por ciento del mercado, desde el 12 por ciento. Vemos además en el gráfico los casos concretos de 2 compañías: una compañía A cuya cartera pasó del 18 al 21 por ciento y una compañía B que pasó del 15 al 51 por ciento, lo que parece de alguna forma desproporcionado. Sin embargo ilustra el hecho de que una estrategia basada en trabajar bien un determinado producto, buscando el momento adecuado para lanzar una iniciativa de ventas, puede a veces compensar el llegar a una especialización, a un trabajo en un determinado nicho de mercado que se adecúe a las capacidades de esa compañía.

En el siguiente cuadro (C-12) queremos ilustrar otro de los aspectos que comentábamos. Sabiendo ya un poco lo que son los enfoques especializados o planteamientos estratégicos, entrar más en lo que es el puro hacer las cosas bien.

Nuevamente contemplamos aquí la media europea. Así, a nivel europeo, podemos hablar de una siniestralidad del 66 por ciento, unos costes de un 35 por ciento, y un ratio de ventas cruzadas o penetración de mercado del 1,6 por ciento. Estas son las cifras medias a nivel europeo, en un determinado momento, como señalábamos. La compañía que podríamos llamar ganadora, la compañía que destaca por su crecimiento y rentabilidad presenta una siniestralidad del 61 por ciento, unos costes del 31 por ciento y un ratio de ventas cruzadas del 1,9 por ciento. Es decir, esta compañía, una compañía de gran tamaño, que está en el mismo mercado que tantas otras, trabajando en todos los ramos, y simplemente a través de una ejecución más acertada de las funciones básicas, (selección de riesgos, tramitación de siniestros, diseño adecuado de sus procesos administrativos) consigue batir a la media y tener un margen de rentabilidad asegurado mientras el sector estuviera trabajando con unos parámetros medios de este estilo. Y ello no se basa en ningún posicionamiento estratégico distinto, sino simplemente en hacer las cosas mejor que el resto de los participantes en el mercado.

¿COMO DEBE LA ALTA DIRECCION DE LAS COMPAÑIAS ASEGURADORAS PLANTEARSE SU GESTION EN EL FUTURO?

Finalmente, quizás pasar un poco más de tiempo examinando cuáles son las cuestiones que en nuestra opinión y partiendo de este marco que hemos descrito, deben plantearse la Alta Dirección o los principales responsables de las distintas compañías.

Pensamos que los elementos y las acciones que resultarán críticos en el futuro pueden sintetizarse en los siguientes cuatro puntos:

1. Ejecución excelente de las funciones operativas básicas.
2. Atención a las nuevas formas de distribución. O al menos definir claramente cuál va a ser la estrategia de distribución en el futuro.
3. Realización de ajustes importantes en los recursos humanos y en los sistemas de gestión.
4. Desarrollo de una verdadera mentalidad de orientación al mercado.

El tema que hoy se trata en estas Jornadas entendemos que es vital, sin ningún tipo de duda. Pensamos que las compañías de seguros que han tenido quizás una cultura más técnica o una conciencia de estar en un negocio fundamentalmente técnico, tienen que cambiar de orientación para pasar a pensar que están en un negocio fundamentalmente de Marketing; y Marketing entendido en el sentido amplio de algo que toca todos los

aspectos del negocio. Es decir, de lo que estamos hablando es de una concepción de lo que tiene que ser el Marketing o la orientación al mercado de una empresa, que debe preocupar también al Jefe de Siniestros y que no debe ser simplemente un problema de los comerciales o de la red o del Director de Marketing.

Ejecución excelente de las Funciones Operativas Básicas

En la ejecución excelente de las funciones operativas básicas queríamos destacar estos puntos:

- § El sistema de negocio de las aseguradoras es descentralizado de por sí, de ahí la importancia de ejecutar de forma excelente las funciones básicas.
- § Esta excelencia debe darse, ya más en concreto, en la emisión de pólizas y selección de riesgos, tramitación de siniestros y en Marketing y ventas.
- § El que efectivamente lleguen a ejecutarse de forma excelente estas funciones requiere la existencia de un determinado sistema o escala de valores. Para ello será a su vez necesario un cambio de mentalidad importante por parte de las compañías aseguradoras.

Al hablar del sistema de negocio hay que preguntarse ¿qué hace una compañía de seguros?

Hay que hacer Marketing porque hay que ver qué productos vendemos y en qué mercados, hay que definir cual es nuestro enfoque producto-mercado, por llamarlo de alguna forma. Establecido el enfoque, hay que vender el producto y una vez vendido en el sentido de haber establecido la relación con el cliente, hay que seleccionar el riesgo. Esos riesgos generan siniestros que a su vez van a suponer una serie de transacciones. Adicionalmente debe haber una administración y existen unos flujos monetarios que habrá que invertir.

Si nos centramos en lo que es el trabajo de la red, de los agentes, lo que es el día a día de la compañía: las ventas, la selección de riesgos, la tramitación de siniestros ... estamos hablando de pequeñas decisiones, de muchas pequeñas decisiones que han de tomarse con criterio acertado (C-13). Estas decisiones son tomadas por cientos de personas, no por una única persona que puede tener cierto control sobre lo que está haciendo; se toman además todos los días y cada una de ellas determina el beneficio o pérdida que va a tener la compañía.

Esto supone, de hecho, que es muy fácil no hacer estas cosas bien, por su propia naturaleza. Es muy difícil tener una red en la que haya 200 personas tomando decisiones y que de verdad esas personas se basen en los criterios más acertados, dediquen la atención adecuada, etc...

Por ello éste es un sector distinto; hay bastante diferencia entre los resultados que se pueden obtener con la ejecución del día a día en el sector asegurador y los de otros sectores. En una industria, los costes o el mejor o peor nivel de ejecución estarán determinados probablemente mucho más por la base técnica de sus instalaciones que por otra cosa. Es decir, no será tan importante el que los señores que están llevando el peso del trabajo hagan las cosas mejor o peor. Pero aquí, la "fábrica" la constituyen esas personas y esos criterios de selección y tramitación de siniestros, y muchas veces se olvida que simplemente identificando cuáles son las mejores prácticas que existen dentro de las propias compañías de Vds. y buscando la forma de conseguir que esas mejores prácticas sean aplicadas por las distintas personas de la organización, intentando evitar la dispersión de resultados, se consiguen cosas realmente importantes.

Yo les invitaría a hacer un análisis a nivel agencial o a nivel de delegación en sus compañías: un análisis del ratio de siniestralidad de distintas delegaciones, e intentar sacar de ahí, examinando distintas regiones, cual es el impacto puramente regional. En cualquier ramo hay zonas, de siniestralidad más o menos elevada. Así pues habría que intentar conocer a qué se debe y quien hace las cosas mejor o peor. Hagan Vds. la cuenta de lo que supondría en cuanto a resultados económicos a fin de año, simplemente el que aquellas regiones o zonas que hacen las cosas peor que la media, lo hicieran como la media, la diferencia en las cifras suele ser asombrosa. Esto no sería excesivamente difícil; habría que conseguir identificar cuáles son las cosas que se están haciendo bien o mal y buscar los mecanismos que permitieran efectivamente mejorar la ejecución.

Entrando ya en el tema de Emisión de Pólizas o Selección de Riesgos eficaz (C-14), nuestra recomendación sería centrarse en la necesidad de eliminar clasificaciones erróneas. Además será necesario el control, apoyo y una política selectiva en relación con los agentes y su experiencia en la valoración de riesgos, tema al que no todas las compañías prestan el mismo grado de atención. En tercer lugar, habría que desarrollar una política de fijación de precios que estimule el aumento del beneficio y el crecimiento de cada segmento de interés para las compañías. Hoy en día, sobre todo en España, se puede mejorar, maximizar, discriminar, etc, en cuanto a política de precios, de una forma bastante positiva para las distintas compañías.

En cuanto a tramitación de siniestros eficaz (C-15), entendemos que es necesario poner el énfasis no en la optimización de los costes administrativos, que pueden ser un 10 por ciento del total, sino en la optimización de los pagos por siniestralidad que pueden suponer un 70 por ciento del total. Hemos visto compañías que han puesto el énfasis muchas veces en reducir el coste o racionalizar el flujo de tramitación de siniestros, cuando probablemente era mucho más lo que había que ganar, incluso teniendo más personas, gestionando esos siniestros adecuadamente.

La cifra de pagos por siniestralidad puede reducirse hasta en un 10 por ciento, simplemente investigando cuáles son las mejores practicas de la propia compañía y aplicándolas a cabo de forma generalizada.

Entendemos que hay que mejorar también los sistemas de incentivos. Es muy normal que un tramitador de siniestros en España no tenga sistema de incentivos de ningún tipo. Es decir, es un señor que cobra un dinero y ya está. Un mecanismo tan sencillo como el de que este señor tenga algún tipo de incentivación si consigue mantenerse en unos determinados niveles de siniestralidad, puedo aseguraries que tiene resultados francamente espléndidos.

Igualmente han de mejorarse las estructuras organizativas cuando haya alguna disfuncionalidad. Y por último, es necesario dedicar atención a la mejor formación de los agentes, tema por el que creo que en España si se han preocupado las compañías y en el que se ha avanzado muchísimo. Todo este programa de mejoras resulta muy barato ya que se trata simplemente de intentar mejorar las prácticas operativas. No estamos hablando de invertir dinero cambiando el sistema informático, poniendo pantallas de teleproceso en Valladolid -cosas más complicadas- sino que estamos hablando de prestar atención al día a día y ver la manera de mejorarlo.

En el Cuadro 16 referido a Marketing y Ventas eficaces destaca la necesidad de poseer y utilizar información puntual sobre el cliente; cosa que entiendo que en España muy pocas compañías pueden decir que disponen de ella. Es así mismo muy importante el establecer los objetivos de ventas "de abajo hacia arriba", con un enfoque que parta del punto de venta y tenga en cuenta la relación cliente-agente. El actual sistema de fijación de objetivos de la mayoría de las compañías funciona "de arriba hacia abajo". En esa fijación de objetivos se pierde toda la riqueza del conocimiento que tienen todas esas personas que al final son los que venden las pólizas, de lo que es el mercado. Sin embargo hay sistemas que permiten hacer la presupuestación o la fijación de objetivos de forma cruzada por lo menos; es decir, pidiendo a la base, a las personas que van a tener que hacer el trabajo, que hablen de lo que creen que pueden hacer. Esto, aparte de hacer que la Alta Dirección o que los responsables más importantes conozcan que es lo que de verdad está pasando en el mercado, permite obtener objetivos mucho más realistas en muchos casos, y no conlleva una falta de control en la fijación de objetivos por parte de los responsables.

Por último, queda anotado en el cuadro la necesidad de integrar la venta y la emisión de pólizas, funciones que todavía continúan estando separadas en numerosas compañías. El elemento del vendedor técnico cada vez es más importante. Cada vez es más importante que la gente sepa lo que está vendiendo, el que el técnico dentro de la aseguradora sepa lo que cuesta o no cuesta vender una determinada póliza.

Mencionábamos antes que, para hacer todo ésto, es necesario un sistema de valores concreto, una cultura distinta que puede resumirse así (C-17):

- a) Comprensión de la contribución de cada función a los resultados económicos. Una cosa sencillísima, que pocas empresas hacen, es garantizar que sus empleados que toman esas decisiones importantes sepan que impacto tiene en la cuenta de resultados de

la compañía el tomar o no tomar la decisión acertada. La gente hace las cosas con una relativa falta de información no saben a qué conduce todo aquello. A las personas, en general, nos gusta hacer bien nuestro trabajo. Simplemente la comunicación de eso es algo importante y contribuye con seguridad a mejorar los resultados.

- b) La siniestralidad supone un 70 por ciento, su coste administrativo un 10 por ciento. Es otro elemento a tener en cuenta, según decíamos antes.
- c) El amor al detalle, "la Mentalidad del 100 por cien; "es decir, no conformarse con hacer las cosas medianamente bien, sino tener una mentalidad de que cada caso es un caso a resolver de la mejor forma posible, y no pensar: esta póliza es la misma que acabo de ver hace un momento, sino pensar que la póliza es distinta; hay que ver si hay alguna particularidad que haya que analizar.
- d) El especialista funcional, decimos aquí que debe considerarse como " el héroe". Un problema que se da en las compañías aseguradoras de todos los países y sobre todo en España, es que un gran técnico, un gran analista de riesgos, un liquidador-tramitador de siniestros, si quiere ascender en la escala de la empresa, llega un momento en el que tiene que dar un corte en su carrera y tiene que empezar a preocuparse de problemas de gestión y no de problemas técnicos. Y puede ocurrir que ese señor, que es un magnífico seleccionador de riesgos de determinados ramos, no sea un magnífico gestor. Estamos haciendo que se ocupe de cuestiones fuera de su ámbito que, a lo mejor, ni le gustan, ni domina, y estamos perdiendo un recurso importante que podría darnos muchísimo dinero en el otro campo. Eso refleja el que los actuales sistemas de incentivos de las compañías de seguros, o la planificación de las carreras, no están bien orientados; no se da oportunidad a esas personas de poder desarrollarse profesionalmente, de poder ganar más dinero, de tener más responsabilidad, pero dentro de ese campo que es el que conocen bien y que en muchos casos es lo que quieren seguir haciendo.
- e) Las estadísticas son dinero y no un problema. Es decir, las estadísticas nos echan a todos un poco para atrás; pero siempre que hemos visto compañías haciendo las cosas especialmente bien, invariablemente se trataba de compañías con una voracidad enorme por cualquier información acerca de resultados, de frecuencias de siniestralidades, etc...
- f) Cada pequeña decisión es importante, según decíamos anteriormente. Pues bien, con estas frases del cuadro lo que intentamos describir es ún determinado tipo de cultura que es la que entendemos que debe estar detrás de los responsables de una determinada empresa y la que han de comunicar a todos sus empleados para conseguir esa ejecución excelente que hoy por hoy, en términos estratégicos, todavía constituye una fuente de ventajas competitivas duraderas; ya que no es algo inevitable: los sistemas son descentralizados, hay que tocar muchos palillos y el acertar con ésto es algo que no todos son capaces de hacer.

Atención a las nuevas formas de distribución

En la actualidad está disminuyendo el número de Agentes Afectos en términos relativos. Esto acrecentará la importancia de otros canales de distribución, hasta ahora menos utilizados. La utilización de canales distintos a los tradicionales, por sí sola, o en combinación con otra serie de medidas a adoptar, puede resultar en una notable reducción de costes.

Aquí (C-18) hay alguna información que entiendo que el Sr. Biurrún ha tenido ocasión de discutir con Vds. En concreto, la evolución hacia un mayor peso de los agentes no exclusivos y los brokers, en Alemania, Reino Unido y Francia. En la presentación del Sr. Biurrún se veía también el caso inglés.

En España, (C-19) -y esto es una estimación nuestra que no necesariamente tiene que ser exacta- hoy, el peso de esos agentes no exclusivos y brokers, es decir, los agentes libres, los brokers y una parte de agentes afectos que trabajan con bastantes compañías distintas,

no supone más del 25 por ciento, que es una cifra inferior a la de las principales economías con las que establecemos aquí una comparación.

Este hecho abre oportunidades para otros canales de distribución, canales que pueden tener menores costes. Aquí (C-20) ilustramos simplemente el potencial para la distribución de seguros a coste más bajo. Únicamente queremos recordar con ello la importancia de tener claro cuál va a ser la política de distribución y de canales. El coste de vender seguros, puede ser: entre ventas con comisiones incluidas, administración de pólizas, emisión de pólizas y tramitación de siniestros, de un 35 por ciento. Vendiendo por correo, se puede reducir esta cantidad a un 24 por ciento. Vendiendo como venden la mutuas francesas el Seguro de Automóvil se puede llegar a un 19 por ciento. Y a través de las deducciones de salarios, es decir, venta a través del canal empresa, se puede llegar hasta sólo un 17 por ciento.

Con lo que nosotros llamamos sistema tradicional modificado, es decir, standarizando productos, transmitiendo costes a las agencias, utilizando sistemas expertos que permitan la tramitación de siniestros y la emisión de pólizas de pequeño importe y alta frecuencia y reduciendo comisiones, se puede conseguir una disminución sustancial: del 35 por ciento al 22 por ciento. Es este un tema que seguro que Vds. lo tienen muy claro: el no prestar hoy atención a cuál va a ser la evolución y cuáles los canales de distribución más adecuados para los distintos tipos de seguros, es algo que, sin ningún tipo de dudas, no se puede permitir ninguna empresa aseguradora.

Reajuste de Recursos Humanos y sistemas de gestión

Mencionábamos como tercera prioridad el reajuste de Recursos Humanos y Sistemas de Gestión. En este sentido hay que: estudiar la posibilidad de que ciertos procesos o tareas sean subcontratados a terceros; hay que invertir en nueva tecnología y hay que contar con personal altamente cualificado. A título ilustrativo, nos referimos aquí (C-21) a que, por lo menos incipientemente, tanto en Marketing como en Venta, existe una cierta tendencia a plantearse el traspaso de esas actividades a otras instituciones. Hay compañías aseguradoras que a través de joint ventures con Bancos, o a través de otro tipo de esquema, por ejemplo vendiendo como Skandia a través de la red de concesionarios VOLVO en Suecia, han pasado la venta a otras instituciones.

En la tramitación de siniestros existen también iniciativas de subcontratación a entidades especializadas.

En cuanto a inversiones hay compañías que han decidido no gestionar sus propias inversiones, sino introducir las en el esquema más global de otras instituciones, como podrían ser Bancos.

Y en cuanto a nuevas tecnologías (C-22) es importante poseer información sobre clientes a nivel de agencia. Igualmente se debe disponer de inteligencia artificial, es decir, sistemas expertos que permiten no ya sólo eliminar burocracias, sino tener un contenido muy elevado de análisis por ejemplo sobre la suscripción o no de una póliza, sobre liquidaciones etc... Se necesitan también sistemas de transacción para servicios flexibles de multiproductos: seguro que muchos de Vds. está pensando en las pólizas que cubren las necesidades completas de la familia del cliente. Y, por último, probablemente todos Vds. verán que uno de los problemas a resolver es el de los sistemas informáticos, de alguna forma es por ahí por donde hay que avanzar, sobre todo en los servicios on-line en los puntos de venta.

Todos estos avances exigen fortísimas inversiones. Antes hablábamos de un tipo de iniciativas baratas que no exigían un alto coste. Esto al contrario exige inversiones enormes que supondrían entre el 1 y el 15 por ciento de los ingresos por primas.

Este cuadro (C-23) hace referencia a la necesidad de contratar personal con un alto nivel de cualificación que traiga ideas nuevas o personal que venga de otros sectores. Mostramos aquí una serie de escuelas de administración de empresas, como por ejemplo Harvard. Hemos incluido el IESE como una de las escuelas de negocios que en España tienen un mayor prestigio. El porcentaje de personas provenientes de estas escuelas que contratan las empresas aseguradoras es de un 1 por ciento. Si se fijan, las empresas de seguros y no sólo en España, sino en todos los países, apenas contratan en este tipo de escuelas. Es muy limitado el número de personas que vienen con un determinado nivel de

formación. Mientras que otro tipo de empresas como los Bancos -en España ya supone un porcentaje importante- o el Sector Industrial, están buscando más ese tipo de recursos que pueden aportar ideas y planteamientos nuevos.

Desarrollo de una mentalidad de mercado

Para desarrollar este tipo de mentalidad es necesario en primer lugar un mayor desarrollo y aplicación del concepto de segmentación de mercado (C-24), buscando al mismo tiempo esa posible especialización. Además hay que investigar sobre las necesidades de los clientes, hacer investigación de mercado. Es algo que mi experiencia me dice que es muy poco frecuente en el Sector Asegurador, en cambio en el Sector de Bienes de Consumo se está haciendo todos los días. Nadie piensa en la posibilidad de lanzar un nuevo yogourt, o una cerveza, o una gaseosa sin hacer 27 tests, 35 encuestas y cosas de este estilo. Pero las empresas aseguradoras frecuentemente lanzan una póliza nueva sin hacer ningún tipo de investigación, ningún tipo de test y sin saber si eso puede funcionar o no, si encaja con lo que necesita el cliente. Sin embargo, la investigación de mercado puede dar unos resultados excelentes.

La adecuación de las estructuras organizativas a las dimensiones del mercado, es un elemento más que contribuye al desarrollo de esta mentalidad u orientación a la que nos estamos refiriendo.

Lo mismo sucede con la optimización de la red comercial: yo les invitaría a hacer el análisis de cuanto les cuesta dar servicio administrativo al 80 por ciento de los códigos de agencia que están generando aproximadamente el 20 por ciento de su negocio. Esto se producirá en una compañía tradicional en la que ese 80 por ciento, en muchos casos, no está en absoluto justificado por la contribución económica que generan. Debido a la intensidad competitiva del mercado español, hay ya iniciativas de racionalización de la red de agentes, pero nos parecen insuficientes todavía.

En cuanto a la contratación y motivación de personal altamente cualificado, ya antes hemos comentado la importancia de traer nuevas ideas, nuevas personas al Sector.

La innovación y experimentación, sobre todo en distribución, resultan también esenciales. La única forma de saber como se distribuye de manera distinta es hacerlo, probarlo, realizar experiencias piloto en una determinada zona.

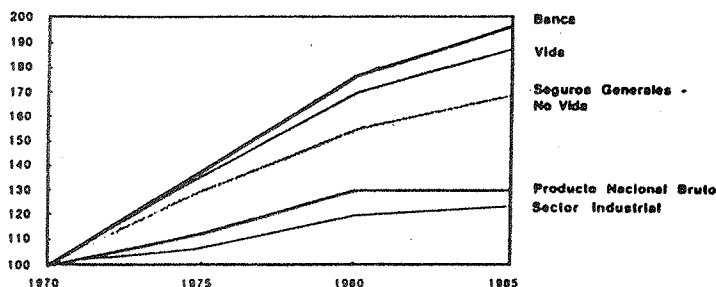
Y, por último está lo que llamamos "impaciencia" en sentido positivo, el no conformarse viendo como otros competidores obtienen más éxito que nosotros; sino buscar por todos los medios la forma de que ese éxito, esa posibilidad de estar en el grupo de ganadores, sea aprovechada al máximo por la compañía de cada uno de Vds. y no por otros.

Cuadro 1

El sector asegurador - un mercado en crecimiento

EUROPA

Crecimiento Real 1970 = 100

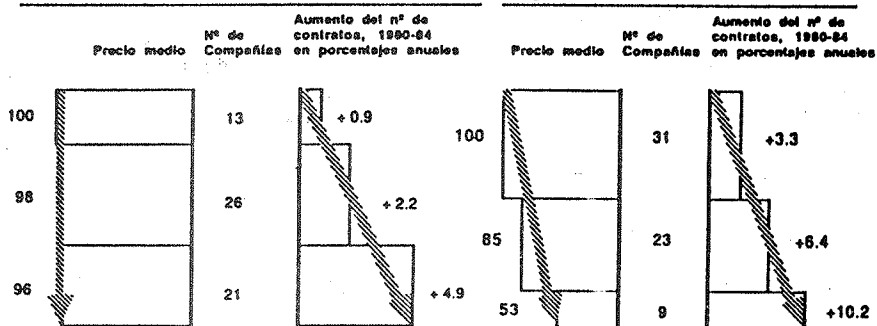


Cuadro 2

EL NUEVO CONSUMIDOR: Sensibilidad al precio en el seguro

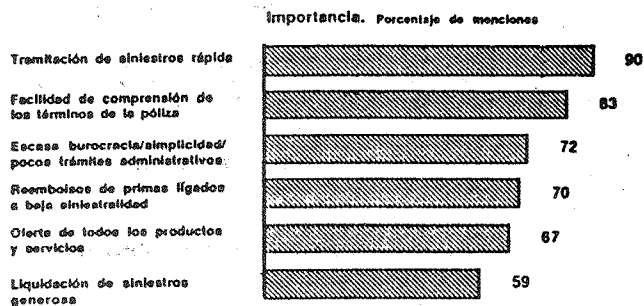
Ramo Auto: Seguros de responsabilidad civil a terceros

Seguros de Accidentes



Cuadro 3

EL NUEVO CONSUMIDOR: Demanda de servicios



NOTA: No se hizo ninguna pregunta directa sobre "precios"

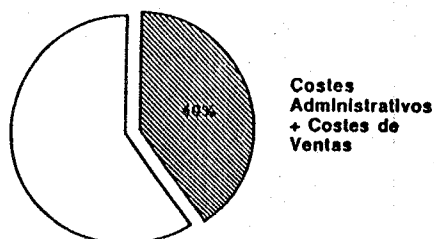
Fuente: Die Versicherungen aus der Sicht des Bürgers 1982

Cuadro 4

Los costes suponen un 40% de los ingresos por pólizas

Seguros Generales - No Vida

Primas = 100%



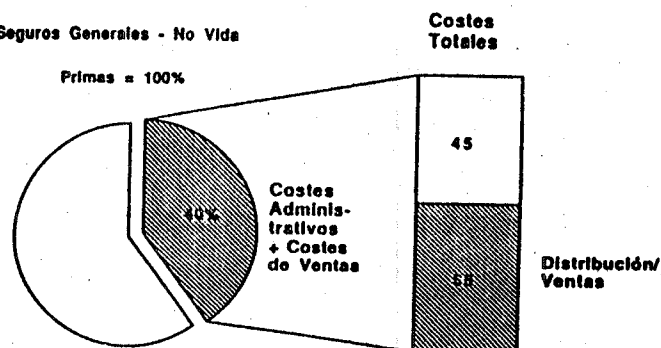
* Riesgos Industriales 35, Seguros Personales (Ramo Auto excluido) 47, Ramo Auto 30

Cuadro 5

La distribución supone la mayor parte de los costes

Seguros Generales - No Vida

Primas = 100%



* Riesgos Industriales 35, Seguros Personales (Ramo Auto excluido) 47, Ramo Auto 30

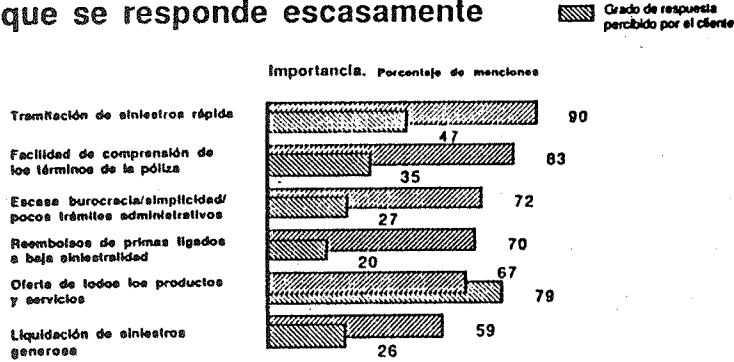
Cuadro 6

Bajo rendimiento en las funciones clave

- Marketing**
 - 1.6 pólizas por unidad familiar y compañía
- Ventas**
 - 2 visitas a clientes por vendedor y por día
 - 50% del tiempo de los agentes no se dedica a ventas
 - 40% de bajas en la fuerza de ventas
- Selección de Riesgos**
 - Segmentación y precios no adecuados
 - 20% de errores en la clasificación
- Siniestralidad**
 - Pagos un 10% por encima del nivel "adecuado"
- Administración**
 - 15-20% de exceso de personal

Cuadro 7

EL NUEVO CONSUMIDOR: Demanda de servicios - a la que se responde escasamente



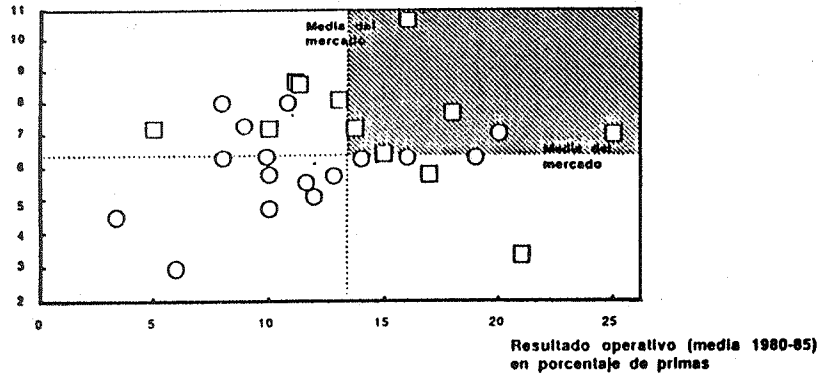
NOTA: No se hizo ninguna pregunta directa sobre "precios"
Fuente: Die Versicherungen aus der Sicht des Bürgers 1982

Cuadro 8

Los Ganadores: "Estrategas" y "Tácticos"

SEGUROS GENERALES - NO VIDA

Crecimiento anual de primas (media 1980-85)



Fuente: Banco de datos McKinsey

Cuadro 9

Las Aseguradoras con costes bajos están ganando terreno intensivamente.

Ramo Auto

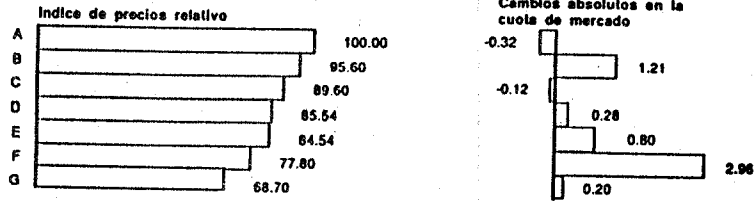
| | FRANCIA | | ALEMANIA | |
|-----------------------------------|-------------------------|--------|------------------|--------------------------|
| | Compañías Tradicionales | Mutuas | Compañías Mixtas | Compañías Especializadas |
| Crecimiento (porcentajes anuales) | + 2 | + 6 | +6 | +11 |
| Cuota de mercado | 50 | 50 | 75 | 25 |
| Precio (índices) | 100 | 60 | 100 | 80 |
| Costes (índices) | | | | |
| - Ventas | 100 | 40 | 100 | 70 |
| - Administración | 100 | 70 | 100 | 80 |
| - Siniestralidad | 100 | 70 | 100 | 85 |

Fuente: Análisis McKinsey

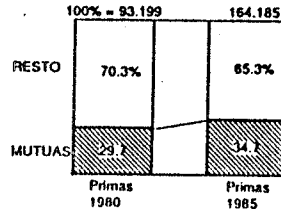
Cuadro 10

Relación entre el nivel de precios y la evolución de la cuota de mercado en el ramo del automóvil. 1981-85

ESPAÑA



Evolución de la cuota de mercado de las mutuas en el ramo del automóvil. Millones de Pesetas

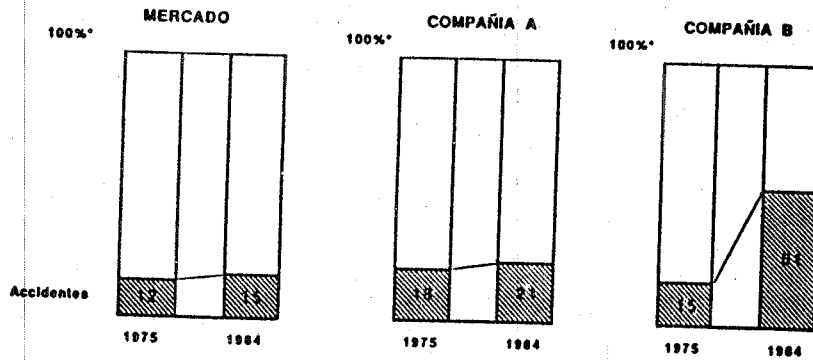


Fuente: UNESPA; Análisis McKinsey

Cuadro 11

Explotación sistemática de las necesidades del cliente

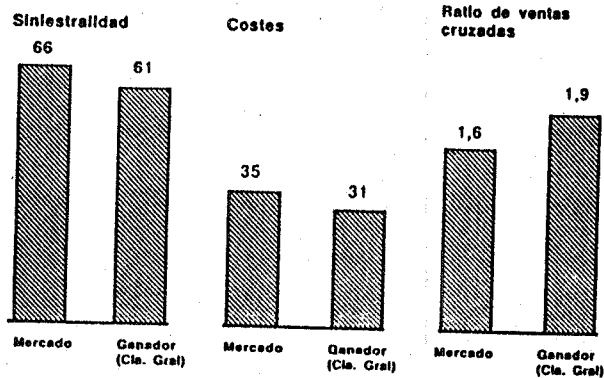
EJEMPLO: ACCIDENTES



* 100% = Automóvil, Propietarios de Viviendas, Viviendas, Accidentes

Cuadro 12

Precisión en la utilización de las herramientas operativas

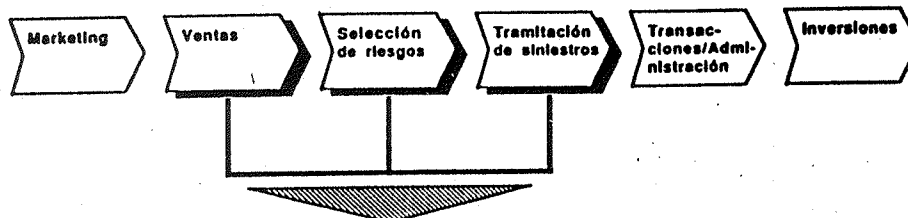


Source: BAV; McKinsey

Cuadro 13

Dada la descentralización, la eficacia operativa es el mejor medio para la obtención de resultados óptimos

RAMO NO-VIDA



- Pequeñas decisiones que han de tomarse con criterio
- Tomadas por cientos de personas
- Todos los días
- Determinan el posible beneficio/pérdida

Cuadro 14

Emisión de pólizas/selección de riesgos eficaz

- Necesidad de eliminar las clasificaciones erróneas
- Control, apoyo y política selectiva en relación con los agentes y su experiencia en la valoración de riesgos
- Fijación de precios que estimule el aumento del beneficio y el crecimiento de cada segmento

Cuadro 15

Tramitación de siniestros eficaz

- Necesidad de poner el énfasis no en la optimización de los costes administrativos (10% del total) sino en la optimización de los costes por siniestralidad (70% del total)
- Reducción de un 10% en los pagos por siniestralidad
- Mejora de los sistemas de incentivos
- Mejora de las estructuras organizativas
- Mejor formación de los agentes
- Todo este programa de mejoras resulta muy barato, por tanto su coste no debe repercutir en el cliente

Cuadro 16

Marketing y ventas eficaces

- Necesidad de poseer y utilizar información puntual sobre el cliente
- Necesidad de establecer los objetivos de ventas "de abajo hacia arriba", con un enfoque que parta del punto de venta y tenga en cuenta la relación cliente-agente. El actual sistema de estimulación mediante la fijación de objetivos de "arriba hacia abajo" no sirve realmente de motivación para los agentes
- Necesidad de integrar la venta y emisión de pólizas que todavía continúan siendo funciones separadas en numerosas compañías

Cuadro 17

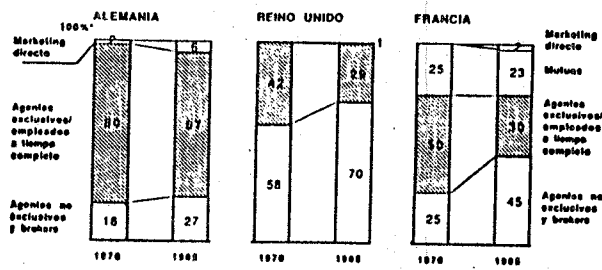
La excelencia en la ejecución de las operaciones básicas requiere un sistema de valores especial

- Comprensión de la contribución de cada función a los resultados económicos
- "La siniestralidad supone un 70% - su coste administrativo un 10%"
- Amor al detalle / "Mentalidad del 100%"
- "Especialista funcional = El Héroe"
- "Las estadísticas son dinero"
- "Cada pequeña decisión es importante"

Cuadro 18

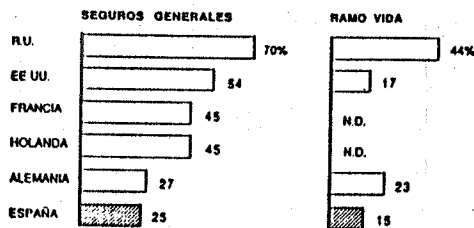
Cambio en los canales de distribución

CUOTA DE MERCADO, SEGUROS GENERALES - NO VIDA



Cuadro 19

Cuota de mercado de agentes no exclusivos y brokers. Comparación entre España y otros países. 1985

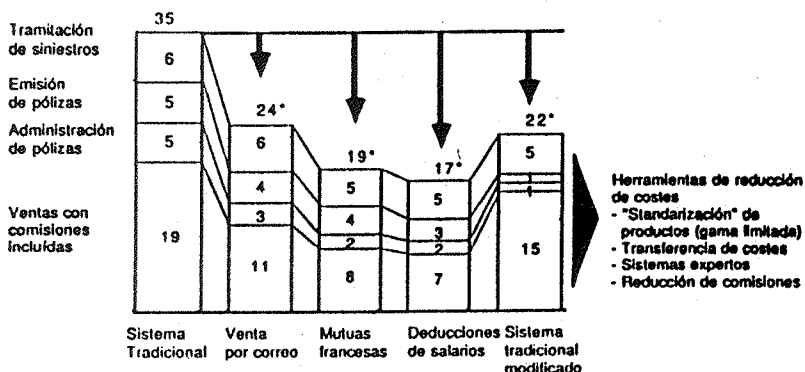


Fuente: Información McKinsey

Cuadro 20

Potencial para la distribución de seguros a coste más bajo

Coste en porcentajes de primas - seguros personales

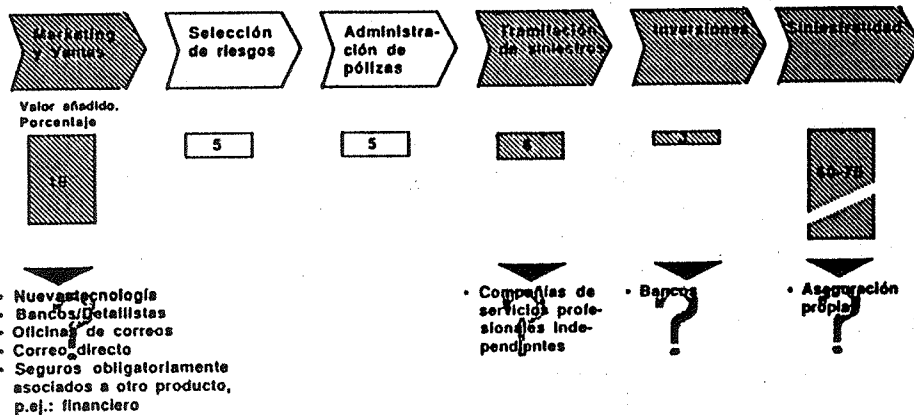


* Hipótesis: precios al nivel de los tradicionales

Cuadro 21

Ciertos procesos o tareas del sistema de negocio podrían ser subcontratados a terceros

SISTEMA DE NEGOCIO



Cuadro 22

Las nuevas tecnologías...

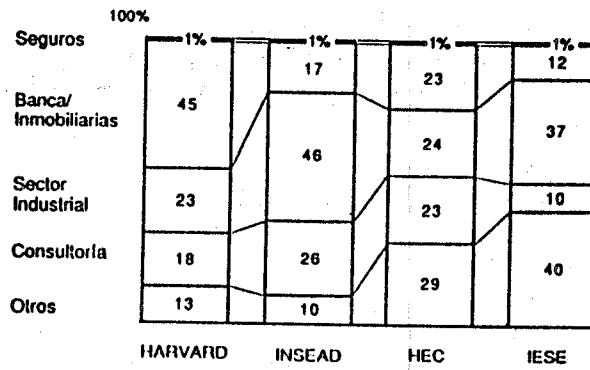
- Información sobre clientes a nivel de agencia
- Inteligencia artificial/sistemas expertos para emisión de pólizas y tramitación de siniestros
- Sistemas de transacción para servicios flexibles de "multiproductos"
- Servicios "on-line" en los puntos de venta

... exigen fuertes inversiones (entre un 1% y un 5% de los ingresos por pólizas)

Cuadro 23

El sector asegurador no es competitivo en la contratación de personal altamente cualificado

Sectores elegidos por los titulados con un MBA



Cuadro 24

Principales segmentos del sector asegurador

EUROPA

