

# BOLETIM INFORMATIVO

**SESI**

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

ANO XXI

São Paulo, 30 de setembro de 1988

Nº 490

**E**m sua última reunião a diretoria do Sindicato, que encerra seu mandato em 31 de janeiro de 1989, fixou o dia 15 de dezembro de 1988, para a realização das eleições destinadas à renovação da diretoria e do Conselho Fiscal da entidade e respectivos suplentes, bem como dos Delegados e Suplentes ao Conselho de Representantes junto à Federação Nacional das Empresas de Seguros Privados e de Capitalização. Instruções sobre o pleito estão sendo transmitidas ao mercado através da Circular SSP-PRESI-023/88, de 26.09.88.

**E**mpenhada em modernizar os meios de comunicação do Sindicato, a diretoria acaba de instalar em sua sede o transceptor FAC-SÍMILE, ampliando, assim, os serviços na área da informática. Estamos inaugurando esse novo sistema de intercomunicação com o mercado segurador, autoridades oficiais e representativas do setor, através do equipamento que responde pelo número telefônico 011 - 221-3745, linha bloqueada para essa finalidade.

**D**ia 25 de novembro de 1988, será realizado o I Encontro Nacional de Seguros de Pessoas, promovido pela Associação Paulista dos Técnicos de Seguro, a nível nacional. Na seção Congressos e Conferências divulgamos maiores informações sobre o encontro, inclusive sobre inscrições.

**A** Comissão Organizadora da XIII Conferência Brasileira de Seguros Privados e de Capitalização - CONSEG espera receber mais de 600 participantes, dada a importância do evento, que se realizará depois de uma ausência de seis anos, de 06 a 09 de novembro deste ano, no Rio de Janeiro. A Conferência ganha mais importância ainda em função da nova ordem econômica que será instaurada no país logo depois da promulgação da nova Constituição.

**L**a Imagem Como Seguridad, e Conferência Introdutória Sobre Marketing Directo, são os títulos dos trabalhos apresentados nas VIII Jornadas de Marketing no Seguro, que reproduzimos nesta edição em prosseguimento à publicação em série de conferências editadas pela organização ICEA, da Espanha.

**O** horário de verão deste ano, adiantado de sessenta minutos em relação à hora legal, inicia-se a zero hora do dia 16 de outubro de 1988, até a zero hora do dia 29 de janeiro de 1989, de acordo com o Decreto nº 96.676 assinado pelo Presidente da República. O novo horário a ser instituído não atingirá os estados de Amazonas, Pará, Acre, Roraima e Rondonia, além do Amapá.

**NOTICIÁRIO - (1)**

Informações gerais

**SETOR SINDICAL DE SEGUROS - (1-4)**

- Resoluções da Diretoria da Fenaseg
- Tentativas de fraudes -  
Reclamações de sinistros
- Novo sistema de comunicação  
com o mercado segurador

**PODER JUDICIÁRIO - (1-4)**

Jurisprudência - Ramo: RC

**PODER EXECUTIVO - (1)**

Decreto-lei nº 2.476/88

**SISTEMA NACIONAL DE SEGUROS - (1-2)**

SUSEP - Circular nº 021/88

**ENTIDADES CULTURAIS E TÉCNICAS - (1-2)**

Noticiário da Sociedade Brasileira  
de Ciências do Seguro

**CONGRESSOS E CONFERÊNCIAS - (1-2)**

I Encontro Nacional de Seguros de Pessoas

**DIVERSOS - (1-3)**

- Pelo mundo do seguro
- Mensagens sobre o audio-visual em  
VT - VHS - "O Jogo do Tempo"

**PUBLICAÇÕES LEGAIS - (1-4)**

Diário Oficial da União - Sociedades  
Seguradoras e de Capitalização

**IMPRENSA - (1-12)**

Reprodução de matéria sobre seguros

**DEPARTAMENTO TÉCNICO DE SEGUROS - (1-12)**

Resoluções de órgãos técnicos

**VIII JORNADAS DE MARKETING NO SEGURO - (Encarte)**



- \* O Ministro do Trabalho atualizou os valores das tabelas expedidas pela Portaria Ministerial nº 3.188, de 05.08.88, para cálculo da Contribuição Sindical durante o mês de setembro de 1988. A Portaria Ministerial que estabeleceu os novos valores tem o nº 3.236, de 12.09.88, foi publicada no Diário Oficial da União de 14.09.88.
- \* A Federação Nacional das Empresas de Seguros Privados e de Capitalização distribuiu circular ao mercado comunicando a disposição de contratar empresa especializada para implantar cadastro de veículos roubados e furtados, integrado com o cadastro do Seguro de DPVAT. De acordo com os termos da circular, o referido cadastro se desenvolverá com a livre adesão das seguradoras ao projeto.
- \* A Fundación MAPFRE, através de seu representante no Brasil, está convocando profissionais formados e trabalhando no campo de segurança, para concessão de bolsas de estudo a serem usufruídas em 1989, mediante doação de US\$ 3.000 por pessoa e inscrição gratuita nas atividades docentes que for participar na Espanha. Na secretaria do Sindicato os interessados poderão obter maiores esclarecimentos sobre a concessão de tais bolsas.
- \* O Clube dos Executivos, empresa formada pelas Seguradoras Aliança da Bahia, Cosp, Cruzeiro do Sul, Internacional, Iochpe, Paulista, Sul América Bandeirante, União, União Continental e Vera Cruz, para atuar exclusivamente em seguro de vida, passa a dispor de dois modernos serviços de comunicação. O Correio Eletrônico que permite que toda a correspondência interna entre a empresa e suas sucursais, seja substituída por informação eletrônica, terminal a terminal, com reflexo imediato na redução da circulação de papéis e agilização na troca de informações e tomadas de decisões; e o Telex para recepção de mensagens de qualquer parte do Brasil e do mundo.
- \* Em reunião almoço dia 04 de outubro próximo, será realizada a cerimônia de posse da nova diretoria e junta fiscalizadora do Clube dos Corretores de Seguros de São Paulo, eleitos para o biênio 88/90. Juntamente com João Leopoldo Bracco de Lima, mentor, serão empossados Aparecido Moreno, secretário, e Luiz Ioels, tesoureiro.
- \* A Gerência de Comercialização da Companhia de Seguros do ESTADO DE SÃO PAULO - COSESP está sob a responsabilidade de Benedicto da Silva Eloy Júnior, cargo que vem ocupando desde 25 de agosto de 1988.
- \* No período janeiro-julho de 1988, o volume de prêmios do mercado segurador brasileiro atingiu Cz\$ 223 bilhões, de acordo com informações de 80 empresas de seguros representando 96,35% do mercado, o que permite estimar que a arrecadação global do setor tenha sido de Cz\$ 232 bilhões. Segundo a Fenaseg que tabelou esses dados, houve um crescimento de 0,6% em relação ao mesmo período do ano anterior.
- \* A Superintendência de Seguros Privados - Susep aprovou a mudança da sede da INTER-CONTINENTAL Seguradora S.A. para São Paulo, à Avenida Paulista nº 949 - 6º Andar - Conjuntos 61 e 62. O ato aprobatório consta da Portaria nº 158, de 31 de agosto de 1988, do Departamento de Controle Econômico daquela autarquia, publicada no Diário Oficial da União de 23.09.88.
- \* Desde 19 de setembro de 1988, a Companhia ADRIÁTICA de Seguros Gerais está atendendo em suas novas instalações em São Paulo: Rua Dr. Cesário Mota Junior nº 614 - Vila Buarque - CEP - 01221 - Telefone - (011) 259-3377 - Telex - (11) 31273 e 38384 - Telefax - (011) 257-0406.
- \* A PANAMERICANA de Seguros S.A. comunica os seguintes números de seus aparelhos de Telex: São Paulo (Matriz) - (11) 23384, Porto Alegre - (520) 409, Rio de Janeiro - (21) 34319.
- \* Segundo a Assessoria Técnica da Fenaseg, dentro de trinta dias o Congresso Nacional deverá ratificar o D.L. nº 2.476, da Presidência da República que altera as atribuições do Fundo de Compensação de Variações Salariais.

**SEGURO GARANTE**



ATA DA REUNIÃO DA DIRETORIA DA FENASEG, REALIZADA EM 13.09.88

INDEXAÇÃO

Foi resolvido oficialiar ao Superintendente da SUSEP, reiterando proposta de adoção da variação diária da OTN nos pagamentos de prêmios e indenizações, adotando-se a OTN fiscal. (870138)

SEGURO-SAÚDE

Foi decidido:

- 1) Solicitar à SUSEP prorrogação do prazo estabelecido no edital de audiência pública do projeto de Circular sobre seguro grupal;
- 2) Homologar os resultados e sugestões do estudo da Comissão Técnica da FENASEG e encaminhá-los desde logo à SUSEP. (760556)

CADASTRO DE VEÍCULOS ROUBADOS E FURTADOS

Foi decidido expedir Circular ao mercado informando que a FENASEG:

- 1) Dispõe-se a contratar empresa de informática para implantar cadastro de veículos roubados e furtados, integrado com o cadastro do seguro DPVAT;
- 2) O cadastro projetado é de livre adesão das seguradoras, rateando-se seus custos em função dos prêmios da Carteira Automóveis;
- 3) No ano de 1989, com o objetivo de reduzir custos e aperfeiçoar serviços prestados, a FENASEG promoverá concorrência entre empresas de informática. (8609327)

SEGURANÇA NAS ESTRADAS

Os representantes da FENASEG na Câmara Volvo de Segurança no Trânsito fizeram relato dos assuntos abordados na última reunião daquele órgão. Pela natureza dos projetos de divulgação de medidas de segurança, concluiu-se que a forma própria de apoio do Mercado Segurador é a das iniciativas individuais das empresas de seguros e do CODISEG.

..../.

**SEGUROGARANTE**

#### SEGURO DE CRÉDITO À EXPORTAÇÃO

Com o propósito de atualizar a Diretoria sobre o andamento dos estudos relativos à implantação de um novo esquema de seguro, foi realizada uma exposição sobre as linhas gerais e itens principais de relatório já preparado para distribuição. (850606)

#### SEGURO DE GARANTIA DE OBRIGAÇÕES CONTRATUAIS

Homologar a Resolução da CPCG, no sentido de que as modalidades "Executante" e "Concorrente", do seguro de Garantia de Obrigações Contratuais, sejam objeto de reformulação, com base nos seguintes parâmetros:

1) Que as Condições Gerais elaboradas para as modalidades "Executante" e "Concorrente" retornem à CTSCGF, com a recomendação de que a referida Comissão Técnica busque simplificar o clausulário de GOC, escoimando-o do que é supérfluo, redundante ou repetitivo e tendo como objetivo a simplicidade dos textos adotados nas cartas de fiança bancária. As Comissões Permanentes de Assuntos Jurídicos e de Marketing poderão participar desse trabalho.

2) Que a Diretoria da FENASEG manifeste ao IRB o interesse do Mercado no prosseguimento da reformulação operacional do ramo GOC, iniciada com a Circular PRESI-004/88.

3) Que a Diretoria proponha ao IRB que a exigência de prévio cadastramento e fixação do Limite de Garantia pelo Ressegurador prevaleça somente para as apólices sujeitas a resseguro. Assim, a Seguradora poderá, querendo, emitir imediatamente qualquer apólice de que tenha a retenção integral. (870256)

**SEGURO GARANTE**



FEDERAÇÃO NACIONAL DAS EMPRESAS DE  
SEGUROS PRIVADOS E DE CAPITALIZAÇÃO  
C.G.C.M.F. 33.623.893/0002-80

CONVÊNIO DO SEGURO DE DPVAT

CARTA-CIRCULAR

Rio de Janeiro, 15 de setembro de 1988

CONV-DPVAT-2098/88

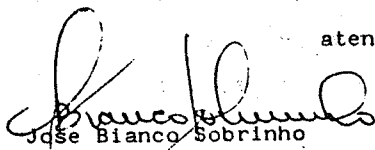
Ref.: Tentativas de fraudes - Reclamações de sinistros

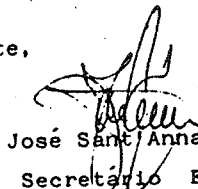
Objetivando, senão neutralizar, pelo menos dificultar, fraudes ou tentativas de fraudes em reclamações de sinistros, recomendamos que as seguradoras participantes do Convênio de Seguro de DPVAT, orientem e encaminhem os interessados (beneficiários ou procuradores) para apresentarem, sempre que possível, suas reclamações nas seguradoras com Sucursais, Filiais ou Escritórios nas cidades de origem das ocorrências ou, inexistindo tais representações, nas cidades mais próximas.

Essa providência irá proporcionar facilidades de investigações e apurações de quaisquer casos, sempre que surgirem dúvidas sobre documentos ou fatos relacionados com as ocorrências.

Sem mais para o momento, firmamo-nos

atenciosamente,

  
José Bianco Sobrinho  
Assistente Técnico

  
José Sant'Anna da Silva  
Secretário Executivo

850605  
JBS/VP  
c.c.: Sindicatos  
IRB  
Delphos  
SUSEP

AV. 13 DE MAIO, 33 - GR. 609 - TELS.: 533-1137  
533-1997 - CABLE - FENASEG - CEP 20031  
TELEX (21)31713 FNES BR- RIO DE JANEIRO- RJ

SEGURO GARANTE

CIRCULAR - SSP  
PRESI - 021/88

23 de setembro de 1988

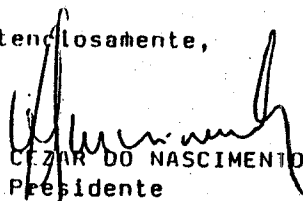

A diretoria deste Sindicato, empenhada em modernizar os meios de comunicação da entidade, acaba de instalar em sua sede o transceptor FAC-SÍMILE, ampliando, assim, os serviços na área da informática.

Trata-se de sistema eficiente, econômico e ágil para transmitir e receber mensagens por escrito que, seguramente proporcionará maior facilidade no relacionamento com o mercado segurador, autoridades oficiais e representativas do setor.

Para corresponder-se com este órgão de classe através dessa nova via de comunicação, esclarecemos que o nosso aparelho responde pelo número telefônico 221-3745, linha bloqueada para essa finalidade.

Inovando a forma de intercomunicação com o mercado, aguardamos e agradecemos informação sobre o código de idêntico sistema eventualmente implantado nos escritórios das empresas e entidades, para registro e cadastro.

Atenciosamente,

  
OCTÁVIO CEZAR DO NASCIMENTO  
Presidente  
P. T. 10:040.057



*Eduardo de Jesus Victorello*  
*Marcílio F. dos Santos Victorello*  
 ADVOGADOS

JURISPRUDENCIA  
 0988/2

RAMO: RC

EMENTA. O VEÍCULO CAUSADOR DO ACIDENTE COM-  
 PÕE-SE DE CAVALO MECÂNICO E CARRETA. ESSES  
 DOIS ELEMENTOS POSSUEM INDIVIDUALIDADE PRÓ -  
 PRIA ( TANTO QUE DOTADOS DE CERTIFICADOS DE  
 REGISTRO AUTÔNOMOS, ART. 38, DO CÓDIGO TRIBU  
 TARIO NACIONAL ), MAS ACOPLADOS SE COMETAM,  
 PASSANDO, PARA EFEITO DE OCORRÊNCIA DE TRÂN-  
 SITO, A REPRESENTAR UMA UNIDADE, UM SÓ VEICU  
 LO. DESIMPORTANTE, QUE A DIREÇÃO DO CONJUNTO  
 ESTEJA NO CAVALO MECÂNICO, POIS HÁ QUE VISUA  
 LIZA-LO COMO UM TODO. (ac.323.165 - I TAC)

Comentário. A finalidade do seguro de RC é cobrir o ato do segurado  
 que venha, por ação ou omissão voluntária, negligência ou impruden-  
 cia, causar dano a terceiro.

O objeto da apólice, portanto, prevê um comportamento ilícito e um  
 efeito concreto consubstanciado em um dano a terceiro, ressalvando-  
 se uma limitação contratual expressa: o ato e o efeito devem se dar  
 em relação ao veículo identificado na apólice.

Porém, se de um modo geral, não se vislumbra maiores problemas na  
 aplicação desses preceitos, dúvidas sérias surgem quando o veículo  
 segurado é composto do cavalo mecânico e reboques ou semi-reboques,  
 estando apenas um deles coberto por uma apólice de seguro.

No acórdão que desta vez publicamos, o dono do cavalo mecânico, rea-  
 lizou seguro de RC sobre este veículo mas, ao coloca-lo no tráfego,  
 o fez rebocar uma carreta alugada e sem cobertura securitaria, cir-  
 cunstância que, dentro do rigor técnico, não estava passível de ser  
 objeto de uma extensão de cobertura destinada ao auto com força mo-  
 triz.

O I Tribunal de Alçada Civil de São Paulo, observando a questão, em-  
 bora reconhecesse tratar-se de dois veículos distintos, asseverou  
 que para o fim de reparação do prejuízo, haver-se-ia que considera-  
 los como um só, aplicando-se, analogicamente, os termos da súmula  
 492 do Supremo Tribunal Federal (" A empresa locadora de veículos  
 responde, civil e solidariamente com o locatário, pelos danos por  
 este causados a terceiros, no uso do carro locado") de tal sorte  
 que ambos - locador e locatário - ficaram responsáveis perante  
 o terceiro que veio a sofrer o dano.  
 ..//.

**SEGURO GARANTE**



De outro turno, lembramos que, também o Código Civil, através do art. 53, II estabelece serem indivisíveis os bens "que, embora naturalmente divisíveis, se considerem indivisíveis por lei, ou vontade das partes" e, também, pela construção jurisprudencial que, na prática, tem força de lei nos limites da lide.

Nessas circunstâncias, o efeito da condenação solidária nas condições contratuais que restringiam a cobertura, tornou-as inoperantes, garantindo ao segurado que se reembolsasse da seguradora pelo que pagasse, até porque, nos termos do art. 1435 do Código Civil "As diferentes espécies de seguro previstas neste Código serão reguladas pelas cláusulas das respectivas apólices, que não contrariarem disposições legais."

Como se vê, quando a finalidade da apólice é RC, o tema merece reflexão mais profunda porque, sustentando a validade e eficácia de uma cláusula contratual (em qualquer espécie de contrato, não só de seguro) sempre há de haver uma disposição legal (na hipótese do mercado segurador, temos os Códigos Civil e Comercial e toda a legislação especial promulgada a partir do DL 73/66), do contrário as pessoas jurídicas que têm por atribuição normatizar o mercado, passariam a legislar sobre ele ocupando o lugar do Senado Federal.

Por conseguinte, há que se verificar sempre, uma coerência entre a norma legal e aquela de cunho técnico que mais tarde determinará a regulação das cláusulas contratuais constantes da apólice para que não seja o Poder Judiciário chamado a rever o pacto e recolocar, sob o império da lei, a cláusula que se afastou de sua finalidade primitiva.

Eduardo de J. Victorello  
Marizilda F. Santos Victorello  
Advogados  
R. Roberto Simonsen, 62 - 10º andar  
conj. 102 - Fone: 35-4124, 35-4125  
S. Paulo - Capital - EP: 01017

**SEGURO GARANTE**

Vistos, relatados e discutidos estes autos de APELAÇÃO nº 323.165, da comarca de SÃO JOSÉ DO RIO PRETO, sendo apelantes e reciprocamente apelados PAULO AUGUSTO RIBEIRO ARAÚJO e JONAS TRANSPORTES LTDA. e apelados CIA. DE SEGUROS MINAS BRASIL e OTAVIANO ALVES DE MENEZES.

A C O R D A M, em Sétima Câmara do Primeiro Tribunal de Alçada Civil, por votação unânime, dar provimento parcial ao recurso do autor e negá-lo ao da co-ré, Jonas Transportes Ltda..

Custas na forma da lei.

Indenizatória por acidente automobilístico, julgada procedente, em parte, arcando, solidariamente, as réas, com o pagamento de Cr\$2.283.673,00, dois terços das custas do processo, e honorários de 15% sobre o valor da condenação, compensada a parcial sucumbência. Ficou, ainda, disposto, que a seguradora-denunciada responderia até o limite de Cr\$2.000.000,00.

Recorreu o autor, no prazo, pleiteando a reforma parcial, a fim de que o principal seja atualizado e incidam juros da mora. Outrossim, pretende a verba atinente à desvalorização do veículo, que lhe foi negada no decisório.

Também apelou e, tempestivamente, a co-ré, Jonas Transportes Ltda., sustentando ser parte ilegítima, visto não haver concorrido para o evento. Alternativamente, pede que as custas sejam fixadas na proporção de três quartos e não dois terços, como estatuído na sentença.

Contra-razões aduzidas por todos os interessados. Preparo atendido.

Adota-se, no mais, o relatório da sentença.

O apelo do autor é de ser provido, em parte.

Assim é, que, cuidando-se de ressarcimento por ato ilícito, a atualização monetária já se impunha, por construção jurisprudencial, anteriormente à lei 6.899/81. Quanto aos juros da mora, consideram-se inseridos no principal, motivo por que, se afigurava desnecessária a explícita citação na sentença.

Dessarte, o provimento a esse recurso se limita a determinar a correção monetária do principal, a partir do orçamento acolhido, explicitado o acréscimo de juros.

..//.

**SEGUROGARANTE**

Em seu outro tópico, a apelação do autor, não prospera. O veículo acidentado é de fabricação nacional, tornando-se possível a substituição de toda a parte danificada, com a recomposição de seu estado anterior ao evento. Não há fundamento, portanto, para a verba decorrente de desvalorização.

O apelo de Jonas Transportes Ltda., não prevalece.

O veículo, causador do acidente (fato indubi-  
doso, posto, desobedecendo sinalização, inobservou a preferência de passagem do outro, que transitava por rodo  
rodovia), compõe-se de cavalo mecânico e carreta. Esta última pertence à co-ré apelante, encontrando-se, porém, à época, alugada ao proprietário do primeiro. Esses dois elementos possuem individualidade própria (tanto que do  
tados de certificados de registro autônomos, art. 35, do Código Tributário Nacional), mas acoplados se completam, passando, para efeito de ocorrência de trânsito, a repre  
sentar uma unidade, um só veículo. Desimportante, que a direção do conjunto esteja no cavalo mecânico, pois há que visualizá-lo como um todo, já que assim se apresenta e é necessário para a destinação específica, ou seja, trans  
porte de coisas. Por conseguinte é considerada a peculiaridade da espécie, em que distintos são os proprietários dos componentes, havendo, ainda, com referência a um do  
les, contrato de locação, ocasionado o dano, inadmissível pretender, perante terceiro prejudicado, que apenas o dono do cavalo mecânico e locatário da carreta assumam o encargo atinente à responsabilidade civil. Sendo locado  
ra desse veículo, integrado no conjunto, a co-ré apelante, na conformidade da súmula 492 do Colendo Supremo Tri  
bunal Federal responde solidariamente com o locatário pelos danos causados a terceiros no uso do carro alegado.

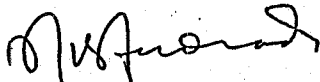
Dai, a vinculação ao ressarcimento, bem decretada.

Por derradeiro, a sentença proporcionalizou, adequadamente, as custas, considerada a sucumbência da autora, equivalente a um terço do pedido.

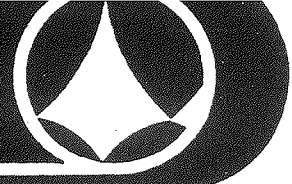
Pelo exposto, dá-se provimento parcial ao apelo do autor, para o fim constante do corpo do julgado e re  
nera-se ao da co-ré.

Presidiu o julgamento o Juiz ROBERTO STUCCHI e dele participaram os Juizes LUIZ DE AZEVEDO e OSVALDO CARON.

São Paulo, 3 de abril de 1934.

  
- MARCUS ANDRADE -

Relator



Decreto-lei nº 2.476, de 16 de setembro de 1988

Altera o Decreto-lei nº 2.406, de 5 de janeiro de 1988, e dá outras providências.

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

## DECRETA:

Art. 1º O Decreto-lei nº 2.406, de 5 de janeiro de 1988, passa a vigorar com as seguintes modificações:

Art. 2º O Fundo de Compensação de Variações Salariais (FCVS) será estruturado por decreto do Poder Executivo e seus recursos destinam-se a:

I - garantir o equilíbrio do Seguro Habitacional do Sistema Financeiro da Habitação, permanentemente e a nível nacional; e

II - quitar, junto aos agentes financeiros, os saldos devedores remanescentes de contratos de financiamento habitacional, firmados com mutuários finais do Sistema Financeiro da Habitação.

Parágrafo único. A execução orçamentária e financeira do Fundo de Compensação de Variações Salariais (FCVS) observará as disposições legais e regulamentares aplicáveis aos fundos da administração direta.

Art. 6º

IV - parcela a maior correspondente ao comportamento da relação entre as indenizações pagas e os prêmios recebidos, nas operações de que trata o item I do art. 2º; e

V - recursos de outras origens."

Art. 2º O Instituto de Resseguros do Brasil (IRB) encaminhará ao gestor do Fundo de Compensação de Variações Salariais (FCVS), mensalmente, a prestação de contas e sempre que solicitado as informações pertinentes ao comportamento da relação entre as indenizações pagas e os prêmios recebidos em operações do Seguro Habitacional do Sistema Financeiro da Habitação.

Art. 3º O art. 9º da Lei nº 5.627, de 1º de dezembro de 1970, passa a vigorar acrescido do seguinte § 2º, transformado o atual parágrafo único em § 1º:

Art. 9º

§ 2º A vedação prevista no caput deste artigo aplica-se também aos pedidos de registro de Sociedade Corretora de Seguros de que trata o art. 122 do Decreto-lei nº 73, de 21 de novembro de 1966."

Art. 4º O Ministro da Fazenda e o Ministro da Habitação e Bem-Estar Social, no âmbito de suas atribuições, expedirão as instruções necessárias ao cumprimento do disposto neste Decreto-lei.

Art. 5º Este Decreto-lei entra em vigor na data de sua publicação.

Art. 6º Revogam-se as disposições em contrário.

Brasília, 16 de setembro de 1988; 167º da Independência e 100º da República.

JOSE SARNEY  
Mairson Ferreira da Nóbrega  
Prisco Viãna

DIÁRIO OFICIAL DA UNIÃO - 19.09.88



## SERVIÇO PÚBLICO FEDERAL

CIRCULAR N.º 021 de 14 de setembro de 1988.

O Superintendente da Superintendência de Seguros Privados - SUSEP, no uso das atribuições conferidas pelo Art. 36, alínea "c", do Decreto-Lei nº 73, de 21 de novembro de 1966:

### R E S O L V E:

Art. 1º - A reserva de capital, resultante da correção monetária do capital realizado, das companhias de seguro, de capitalização e de previdência privada aberta, será aprovada e capitalizada por deliberação da Assembleia Geral Ordinária que aprovar o balanço.

Art. 2º - As companhias de seguro, de capitalização e de previdência privada aberta somente poderão promover a publicação das atas das assembleias gerais, ordinárias ou extraordinárias, após a expedição do ato de aprovação pela SUSEP.

(12)

../.

DIÁRIO OFICIAL DA UNIÃO - 16.09.88

**SEGUROGARANTE**



SERVIÇO PÚBLICO FEDERAL

CIRCULAR N.º 021 do 14 de setembro de 1988.

Parágrafo único: As assembleias gerais ordinárias e extraordinárias, quando realizadas, cumulativamente, no mesmo local, dia e hora, poderão ser instrumentadas em ata única.

Art. 3º - O prazo para o arquivamento no registro do comércio será o de 30(trinta) dias, contados a partir da publicação do ato de aprovação da SUSEP e da ata única.

Art. 4º - Aplicar-se-á, no que couber, às Sociedades Seguradoras estrangeiras, o estabelecido nesta Circular.

Art. 5º - Esta Circular entra em vigor na data de sua publicação, revogada a Circular nº 27, de 21 de março de 1979, e demais disposições em contrário.

  
João Regis Ricardo dos Santos  
SUPERINTENDENTE

DIÁRIO OFICIAL DA UNIÃO - 16.09.88

SEGUROGARANTE



SOCIEDADE BRASILEIRA DE CIÊNCIAS DO SEGURO

SEDE: SÃO PAULO

AVENIDA SÃO JOÃO, 313 - 6.º ANDAR - CEP 01.030 - FONE 279 7868

São Paulo, 26 de setembro de 1988

BOLETIM Nº 018/88

## NOTÍCIAS DA SOCIEDADE

### I. A NOVA CONSTITUIÇÃO E O SEGURO - ESTUDO PRELIMINAR

A Diretoria da Sociedade Brasileira de Ciências do Seguro está elaborando um Painel de Debates sobre "A Nova Constituição e o Seguro", no qual serão abordadas as modificações trazidas para o Mercado de Seguros em virtude da promulgação da Nova Carta Brasileira. O objetivo deste Painel é realizar um estudo preliminar para que o assunto seja questionado e amplamente debatido pelos estudiosos do Mercado Segurador.

Referido Painel de Debates está programado para se realizar em novembro próximo e, desde já, contamos com a participação de todos.

### II. AIDA - ASSOCIAÇÃO INTERNACIONAL DE DIREITO DO SEGURO

#### Secção Brasileira

Dia 28 de setembro próximo será realizada Reunião da Secção Brasileira da AIDA - Associação Internacional de Direito do Seguro. Na pauta serão tratados assuntos administrativos e assuntos concernentes ao VIII Congresso Mundial de Direito do Seguro (Tema 1 - Responsabilidade Civil e Tema 2 - Reservas Técnicas). O Congresso mencionado acima será realizado em Copenhague/1990.

### III. CURSOS DE SEGUROS DA SOCIEDADE/FUNENSEG

#### A. Cursos com Inscrições Abertas

Curso de Seguro Transportes à Distância

Curso de Seguro Transportes (regular em sala de aula)

Curso para Habilitação de Corretores de Seguros - Itú - SP

#### B. Cursos em Andamento

##### Capital

Curso para Habilitação de Corretores de Seguros - 6 turmas

Curso Básico de Seguros - 2 turmas

Curso de Seguro Incêndio - 1 turma

Curso Básico de Seguros à Distância

Curso de Qualificação de Seguro Incêndio à Distância

- Aula Inaugural a se realizar em 27 de setembro f.p.

../. .

**SEGUROGARANTE**

- 1 -



**SOCIEDADE BRASILEIRA DE CIÊNCIAS DO SEGURO**

SEDE: SÃO PAULO

AVENIDA SÃO JOÃO, 313 - 6.º ANDAR - CEP 01.035 - FONE 223 7666

- 2 -

Cursos em Andamento no Interior de São Paulo

- Curso para Habilitação de Corretores de Seguros - Campinas
- Curso para Habilitação de Corretores de Seguros - Marília
- Curso para Habilitação de Corretores de Seguros - São José do Rio Preto - Aula Inaugural em 14 de outubro próximo
- Curso para Habilitação de Corretores de Seguros - Itú  
Aula Inaugural em 14 de outubro próximo.

C. ENCERRAMENTOS

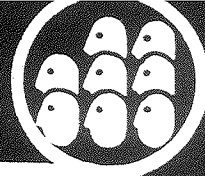
Em outubro próximo serão encerradas as aulas das turmas "A" e "B" do Curso para Habilitação de Corretores de Seguros que está sendo realizado nesta Capital.

D. CENTRO DE ENSINO DA SOCIEDADE/FUNENSEG

Os interessados em obter maiores informações sobre os Cursos acima mencionados devem dirigir-se ao Centro de Ensino da Sociedade/FUNENSEG, que fica localizado à Rua São Vicente, nº 181 e 182 - Bela Vista (próximo à Praça 14 Bis) ou pelos telefones: 35.3140 e 35.3149.

**SEGURO GARANTE**





ASSOCIAÇÃO PAULISTA DOS TÉCNICOS DE SEGURO

O I Encontro Nacional de Seguros de Pessoas, que se realizará dia 25 de novembro próximo, no Centro de Convenções do São Paulo Hilton Hotel, propiciará uma oportunidade inédita aos profissionais da área. Pela primeira vez no país a nível nacional, vão se reunir especialistas e autoridades para a discussão das mais relevantes questões deste segmento, dentro de um enfoque eminentemente técnico.

A promoção é da APTS, que quer contribuir para reflexão sobre esses seguros e para a busca de caminhos que levem ao seu desenvolvimento. Para isso, a comissão organizadora do evento passou dois meses trabalhando na programação do encontro. Um dos destaques do 1º Encontro será a exposição de Juan F. Layos Rubio, diretor superintendente da Mapfre Vida (seguradora espanhola que arrecada cerca de (US\$ 142 milhões), que falará sobre os procedimentos que vem sendo adotados no mercado internacional após o surgimento da Aids. No mesmo painel, participarão um advogado e um médico ambos vinculados ao setor de seguros no Brasil que farão uma filtragem das informações trazidas pelo diretor da Mapfre Vida com o objetivo de adaptá-las à realidade Brasileira.

Em um outro painel será debatida a ação dos tribunais de justiça nos processos de seguros de pessoas, com destaque para a participação nos trabalhos Juiz de Direito, Wilton Marzocchi.

Os detalhes da programação estão publicados em anexo. As inscrições para o 1º Encontro Nacional de Seguros de Pessoas devem ser feitas na sede da APTS. O custo é de:

- 1 a 14 de outubro - 2,5 OTN's para associados  
- 5,0 OTN's para não associados
- 15 a 16 de novembro - 3,5 OTN's para associados  
- 7,0 OTN's para não associados
- A partir daí: - 4,5 OTN's para associados  
- 9,0 OTN's para não associados

(incluídos almoço e coquetel)

Para usufruir de descontos o associado tem que estar com o pagamento da contribuição social em dia.

Os patrocinadores já confirmados: Fenaseg, Libra Clube, Clube dos Executivos, Finasa, Minas Brasil e Sindicato das Emp.de Segs.Cap.Est.S.Paulo

../. .

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

**SEGURO GARANTE**



ASSOCIAÇÃO PAULISTA DOS TÉCNICOS DE SEGURO

PROGRAMA

1º Painei

AIDS UM DESAFIO (Procedimento do mercado internacional)

Expositores: Juan F. Layos Rubio (diretor-superintendente da Mapfre Vida)

Analistas: Ayrton Pimentel (advogado)

Marco Antonio Gazel (médico)

2º Painei

REFLEXOS DA MÁ ACEITAÇÃO NA LIQUIDAÇÃO DE SINISTROS

Expositores: Homero S. Minhoto (advogado)

Wilson Araujo Rosa (atuário)

César Augusto Dias Torres (Atuário)

3º Painei

A AÇÃO DOS TRIBUNAIS

Expositores: Wilton Marzocchi (M.M. Julz do Direito)

Eduardo de Jesus Victorello (advogado)

Julio Oscar Mozes (Médico)

4º Painei

O SEGURO DE PESSOAS E A IMAGEM DA INSTITUIÇÃO

expositores: Sergio Augusto Ribeiro (Presidente da Fenaseg)

João Regis Ricardo dos Santos (Superintendente da Susep)

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

**SEGUROGARANTE**



pelo mundo do seguro

Fonte: EXPERIODICA, Zurich, 5/88-M. G. Ribas

AUSTRIA

O seguro em 1987

Versicherungswirtschaft nº7/88

1

Em 1987 a indústria seguradora austriaca apresentou sensível crescimento, da ordem de 7,6% sobre a arrecadação do ano anterior (ASch 70.4b ou US\$ 6.3 bilhões). As indenizações cresceram 15.6% atingindo ASch 48 bilhões, crescimento este fruto das correções determinadas pelas autoridades nas apólices de seguro de VIDA, que ofereciam privilégios fiscais. Os prêmios na modalidade VIDA cresceram 11.4%; os RE cresceram menos, especialmente nos ramos FOGO e LUCROS CESSANTES. Notou-se, ainda, certo crescimento nas fraudes sofridas pelo seguro.

ESPAÑA

Mercado sofre alterações na sua estrutura

Lloyd's List nº53 860 p. 8/1988

2

O problema fundamental do seguro espanhol é o grande número de pequenas e médias empresas de seguro que ali operam. Nenhuma das 150 companhias existentes no país figura entre as 50 maiores do continente europeu. Tanto o governo quanto a Associação de Seguradores e Resseguradores estão apoiando e incentivando fusões das empresas locais, através de incentivos fiscais e oferecendo cobertura técnica. Como resultado, das 160 empresas, surgiram 57 grupos entre 1984 e 1987, nada tendo ocorrido com as maiores ligadas a bancos, mas a situação tende a mudar, pois já se buscam providências também aqui. Foram criadas comissões para liquidação de empresas pequenas, não competitivas e desde 1984 foram fechadas 200 companhias desse nível. Não obstante do crescimento da concorrência das empresas estrangeiras, que operam desfrutando de legislação favorável e de favores fiscais, o futuro parece promissor para os negócios e é esperada uma taxa de 40% de crescimento em 1988, particularmente no tocante ao seguro de VIDA; somente duas em cada dez empresas espanholas operam no ramo, um dos menores índices europeus.

MÉXICO

Prêmios inferiores à inflação em 1987

World Ins. Report nº334/88

3

A despeito da arrecadação em negócios diretos haver crescido nominalmente 146%, em 1987, a indústria seguradora na realidade mostrou índice negativo, de 13%, dada a taxa de inflação que foi de 159%. Os prêmios atingiram ... 1,985 bilhões de pesos (US\$ 0.9 bilhão) dos quais 636 bilhões em seguros de VIDA. A maior parcela coube ao SEGURO DE ACIDENTES e a relação entre prêmios e indenizações variaram de carteira para carteira, consideravelmente. Fogo apresentou índices de 35.5% e no seguro Marítimo na da menos de 133.7%. No seguro Automóvel, 155%.

ALEMANHA OCIDENTAL

Maior competição ?

Neue Zürcher Zeitung nº103/1988

4

Menor arrecadação e maior competição no mercado no ramo Automóvel poderia ser o resultado da recente investigação das autoridades locais. O problema na prática de ajustamento de prêmio no sistema de seguro compreensivo, tendo a HUK (associação dos seguradores) e mais 99 empresas sido publicamente censuradas pela prática de acor

SUÉCIA

O seguro marítimo  
ante novos desafios

The Review, 4/1988

5

dos ilegais. A HUK anunciou a introdução de novas cláusulas e os prêmios serão doravante calculados individualmente pelas seguradoras, conforme a experiência adquirida e os segurados podem cancelar a cada alteração do prêmio.

Após colher bons resultados no início da década de oitenta, o seguro marítimo no país experimenta acentuada queda, tendo em 1987 apresentado uma arrecadação de apenas SKr 588 milhões, cerca de US\$ 100.5 milhões. Os seguros de Casco tiveram um ano bem pior, tendo sua arrecadação sido de apenas SKr 252 milhões. É o resultado da dependência do seguro desse país estar bastante sujeita ao mercado exterior; além do mais existe feroz concorrência no ramo, sem contar com o crescente aumento das indenizações. Além disso, há que destacar-se o fato de o seguro sueco não depender de corretores, sendo as operações diretas entre clientes e empresas. Está em curso legislação especial, criando a figura do corretor, estabelecendo, assim, novos canais de distribuição e surgindo maior concorrência no campo local.

ESTADOS UNIDOS

Oito estados agem  
contra seguradoras

The Journal of Commerce 26.691/1988

6

Sete estados norte americanos (New York, Alabama, Califórnia, Minnesota, Massachusetts, West Virginia and Wisconsin) entraram com uma ação na Corte de S. Francisco, contra mais de trinta seguradoras e resseguradoras americanas e inglesas. Ação semelhante também foi iniciada em Texas.

Esta ação anti-truste, que pode ser a maior da história americana, acentua a ação desses seguradores, que utilizavam seu poderio, manipulando práticas coercitivas, restringindo os limites de coberturas, sobretudo entre nos anos de 1984 a 1986, de tal forma reduzindo essa cobertura, tirando inteiramente o significado do valor do seguro, o que foi contestado pelas empresas.

A intervalos regulares, a Associação Alemã de Seguradores de Vida publica relatórios sobre a preferência da comunidade no tocante à aceitação do seguro de vida. O relatório divulgado em Novembro de 1987 mostra que, em comparação com 1984, época do levantamento anterior, as atitudes negativas a respeito foram reduzidas substancialmente. Em 1987, 73% das pessoas ouvidas era de opinião de que o seguro de Vida era o melhor meio de prover a segurança financeira futura de uma família, em caso de infortúnios (em 1984: 68% haviam opinado). Outro aspecto interessante: em 1984, 17% dos entrevistados julgavam que o seguro de vida era supérfluo; já em 1987 apenas 10% assim se manifestaram. Estes resultados, refletindo o crescente sentimento de insegurança da comunidade no que diz respeito aos seguros sociais do Estado, criam perspectivas satisfatórias de um positivo desenvolvimento da demanda do seguro privado entre o público.

ALEMANHA OCIDENTAL

Aspectos positivos e negativos do seguro VIDA

Zeitschrift für Versicherungs-  
wesen 8/1988

7

JAPÃO

Situação do seguro  
de Vida

The Economist, 7.544/88

8

Os seguradores de Vida estão sendo bastante favorecidos com a crescente segurança da economia japonesa, tendo seus investimentos aumentado perto de 20% anualmente, nestes dois últimos anos. Dada essa circunstância as empresas estão se aprestando tecnicamente para colher os benefícios da nova situação.

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



SINDICATO DAS EMPRESAS DE SEGUROS PRIVADOS E  
CAPITALIZAÇÃO, NO ESTADO DO RIO GRANDE DO SUL

SSRS Nº 384/88

Porto Alegre, 26 de setembro de 1988.

Ilmo. Sr.  
Dr. Octávio Cezar do Nascimento  
D. Presidente do  
Sindicato das Empresas de Seguros Privados  
e Capitalização, no Estado de São Paulo  
São Paulo - SP

Prezado Senhor:

Ao registrar o recebimento de sua Carta-Circular SSP-005/88, manifestamos nossos agradecimentos pela cópia do documentário VT/VHS, e folheto sob título "O Jogo do Tempo".

O transcurso do cinquentenário de fundação desse coirmão, não poderia ensejar melhor forma de comemoração.

Trabalhos dessa espécie, são de enorme relevância para a propagação do Seguro e, certamente, em muito contribuirão para engrandecer os programas de treinamento por nós desenvolvidos.

Desta maneira, queremos externar aos dirigentes dessa Entidade, nossas felicitações pela brilhante iniciativa.

Cordialmente,

Miguel Junqueira Pereira  
Presidente

**SEGUROGARANTE**

JM/CR



REPRODUÇÃO(ÕES) DO ORIGINAL DO DIÁRIO OFICIAL DA UNIÃO

## Ineditoriais

### Companhia Sul Brasil de Seguros Terrestres e Marítimos

CGC/MF nº 92.779.917/0001-54

#### CERTIDÕES

SUMÁRIO DAS DELIBERAÇÕES DAS ASSEMBLÉIAS GERAIS ORDINÁRIA E EXTRAORDINÁRIA, REALIZADAS CUMULATIVAMENTE EM 28.03.88. - Certifico que este documento foi arquivado sob número e data apostos mecanicamente. Victor Merhy - Secretário-Geral. (Reg. sob nº 175105 de 15.07.88)

FOLHA DO DIÁRIO OFICIAL DA UNIÃO, PÁGINA 12266 DE 04.07.88, QUE PUBLICOU A PORTARIA DA SUSEP Nº 27 DE 29.04.88, APROVANDO AS DELIBERAÇÕES CONTIDAS NA AGO/E DE 28.03.88.

Certifico que este documento foi arquivado sob número e data apostos mecanicamente. Victor Merhy - Secretário-Geral. (Reg. sob nº 175829 de 05.08.88).

(Nº 41.707 - 25-08-88 - CZ\$ 9.960,00)

### Seguradora Industrial e Mercantil S/A

CGC/MF nº 10.774.941/0001-36

#### CERTIDÕES

SUMÁRIO DAS DELIBERAÇÕES DAS ASSEMBLÉIAS GERAIS ORDINÁRIA E EXTRAORDINÁRIA, REALIZADAS CUMULATIVAMENTE EM 28.03.88. - Certifico que este documento foi arquivado sob número e data apostos mecanicamente. Victor Merhy - Secretário-Geral. (Reg. sob nº 175088 de 15.07.88)

FOLHA DO DIÁRIO OFICIAL DA UNIÃO, PÁGINA 12266 DE 04.07.88, QUE PUBLICOU A PORTARIA DA SUSEP Nº 46 DE 27.05.88, APROVANDO AS DELIBERAÇÕES CONTIDAS NA AGO/E DE 28.03.88.

Certifico que este documento foi arquivado sob número e data apostos mecanicamente. Victor Merhy - Secretário-Geral. (Reg. sob nº 175828 de 05.08.88).

(Nº 41.704 - 25-08-88 - CZ\$ 9.960,00)

DIÁRIO OFICIAL DA UNIÃO - 26.08.88

### SASSE — Companhia Nacional de Seguros Gerais

C.G.C. Nº 34.020.354/0001-10

Folhas do Diário Oficial da União, páginas 10.704 e 10.705 de 14.06.88, que publicou a Portaria/SUSEP/nº 44 de 27.05.88, relativa a AGO/AGE 24.03.88, Junta Comercial do Estado do Rio de Janeiro - Certidão: Certifico que este documento foi arquivado sob o nº 176.349 em 19 de agosto de 1988 apostos mecanicamente. Victor Merhy - Secretário Geral.

Folha do Jornal do Comércio do Rio de Janeiro, página 12 que publicou a Ata da AGO/AGE de 24.03.88, Junta Comercial do Estado do Rio de Janeiro - Certidão: Certifico que este documento foi arquivado sob o nº 175.472 em 25 de julho de 1988 apostos mecanicamente. Victor Merhy - Secretário Geral.

(Nº 41799 - 26/08/88 - CZ\$ 7.470,00)

#### Leilão Brooklin

Distribuidora de Títulos e Valores Mobiliários Ltda. Em Liquidação Extrajudicial. Segundo adiamento por 30 dias, por determinação do Sr. Liquidante, permanecendo as mesmas normas e números de lotes do Público Leilão que seria realizado no dia 26.08.88 às 10:00 horas, na Av. Ipiranga, 318 Bloco A 13º and. Maiores informações F: 579-7944 Telex 011) 54629. José Oswaldo de Carvalho - Leiloeiro Oficial.

(Nº 41.806 - 26/08/88 - CZ\$ 7.470,00)

DIÁRIO OFICIAL DA UNIÃO - 29.08.88

### Hannover Seguros S/A

CGC 29.980.158/0001-57

#### 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 16597/88, que a sociedade "HANNOVER SEGUROS S.A.", com sede nesta Capital arquivou nesta Reparação sob nº 601.728, em 25.07.88, a Ata da Assembléia Gerais Ordinária e Extraordinária realizadas em 30.03.88, que deliberou e aprovou elevação do capital social para CZ\$ 135.000.000,00, bem como elegou os membros de Conselho de Administração: Luiz de França Borges Ribeiro; Hans Joachim Schlange-Schoeninger; Pedro Henrique Mariani Bitencourt e Ernest Guenther Lipkau do que dou fé. Secretária da Junta Comercial do Estado de São Paulo, 24 de agosto de 1988. Eu, Elizabete da Silva Santos, escrivãria a receber, contou o assino. Eu, Ana Maria de Moraes Castro, chefe da Seção de Certidões, a subscrevo. Visto. Luiz de Almeida Moraes, Secretário Geral.

(Nº 42.282 - 31-08-88 - CZ\$ 7.470,00)

**SEGURO GARANTE**

DIÁRIO OFICIAL DA UNIÃO - 01.09.88

**Gente Seguradora S/A**

CGC/MF. nº 90.180.605/0001-02

**CERTIDÃO**

Certifico que GENTE SEGURADORA S/A., com sede na cidade de Porto Alegre/RS., arquivou nesta Repartição sob Nº 929693 por despacho da Turma da Junta Comercial em sessão de 18 de agosto de 1988, fls. do Diário Oficial da União, edição de 13 de julho de 1988, que publicou a Portaria da SUSEP Nº 73, de 09 de junho de 1988, na qual aprova as alterações introduzidas no artigo 5º do Estatuto da requerente, relativa ao aumento de seu capital social de Cz\$ 33.670.000,00 (trinta e três milhões e seiscentos e setenta mil cruzados), para Cz\$ 122.575.635,00 (cento e vinte e dois milhões, quinhentos e setenta e cinco mil e seiscentos e trinta e cinco cruzados), mediante aproveitamento de reservas disponíveis, conforme deliberação de seus acionistas em Assembleia Geral Ordinária realizada cumulativamente com Assembleia Geral Extraordinária em 18 de março de 1988, do que dou fé. Eu, Ana Maria Monteiro, funcionária desta Repartição, datilografei e assino: Ana Maria Monteiro. Porto Alegre, vinte e cinco de agosto de mil novecentos e oitenta e oito. Nely M. dos Reis, p/Secretário Geral.

(Nº 42.048 - 29-08-88 - CZ\$ 17.430,00)

DIÁRIO OFICIAL DA UNIÃO - 30.08.88

**Companhia União Continental de Seguros**

CGC. Nº 33.448.150/0001-11

**CERTIDÃO**

Certifico que Companhia União Continental de Seguros arquivou na JUCERJA sob o nº 176.428 em 24 de agosto de 1988, página nº 15.500 do Diário Oficial da União de 16 de agosto de 1988 que publicou a Portaria nº 144, de 11 de agosto de 1988 da Superintendência de Seguros Privados, bem como a Ata da Assembleia Geral Extraordinária realizada em 21 de julho de 1988. Victor Marhy - Secretário Geral.

(Nº 42.444 - 01-09-88 - CZ\$ 7.470,00)

**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 com Cz\$ 667,00 e protocolada sob nº 16.438/88, que a sociedade "COMPANHIA DE SEGUROS INTER-ATLÂNTICO", com sede nesta Capital, na Rua Conselheiro Crispiniano, nº 53-3º andar, arquivou nesta Repartição sob nº 611.809, em 11 de Agosto de 1988, a folha do Diário Oficial da União, edição de 3 de Agosto de 1988, que publicou a retificação da publicação feita no mesmo jornal, edição 17 de junho de 1988, da Portaria SUSEP/DECON/Nº 056, de 01 de junho de 1988, que trata do Aumento de Capital da sociedade, onde se lê:..... Cz\$ 43.364.362,28, leia-se Cz\$ 43.364.362,98; do que dou fé. Secretária da Junta Comercial do Estado de São Paulo, 25 de Agosto de 1988. Eu, Ana 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.

(Nº 42.388 - 01-09-88 - CZ\$ 12.450,00)

DIÁRIO OFICIAL DA UNIÃO - 02.09.88

**Cigna Seguradora S/A**

C.G.C. MF Nº 33.061.862/0001-83

**CERTIDÃO**

Ata Sumária das Assembleias Gerais Ordinária e Extraordinária, Realizadas cumulativamente em 31 de março de 1988 às 9 horas. Junta Comercial do Estado do Rio de Janeiro. Certidão: Certifico que este documento foi arquivado sob o número 176.444 em 24 de agosto de 1988 apostos mecanicamente - Victor Marhy - Secretário Geral.

(Nº 42.538 - 02-09-88 - CZ\$ 4.980,00)

DIÁRIO OFICIAL DA UNIÃO - 06.09.88

**SEGUROGARANTE**

# Zurich-Anglo Seguradora S/A

## CERTIDÕES

ATA DA ASSEMBLÉIA GERAL ORDINÁRIA.  
REALIZADA EM 24 DE MARÇO DE 1988

CERTIFICO, em cumprimento ao despacho do Sr. Secretário Geral desta Junta Comercial, exarado em petição taxada com Cz\$667,00 e protocolada sob nº16.631, aos 17 de agosto de 1988, que a sociedade "ZURICH-ANGLO SEGURADORA S/A, com sede nesta Capital-SP, na R. Boa Vista, nº 314-10º andar, arquivou nesta Repartição sob nº612.475, em 12/08/88, AGE, de 24/03/88, que elegeu a Diretoria, para 1988, com mandato até a próxima AGO, a saber: Diretor Presidente: Ricardo Eric Haegler; Diretor Superintendente: John Michael Paul Edward Vincent; Diretores: Plínio de Resende Kiehl, Alex Harry Haegler, Pedro Haegler, Walter Alexander Benz e Walter Jakob Schwarzmann; bem como elevou o seu Capital Social de Cz\$46.944.232,00 para Cz\$190.083.715,00 totalmente integralizado; do que dou fé. Secretaria da Junta Comercial do Estado de São Paulo, 24 de agosto de 1.988. Eu, Carlos Paccelli Bigliati, escrivão, datilografei, conferi e assino: Carlos Paccelli Bigliati. 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.

(Nº 43003 - 06/09/88 - Cz\$ 17.430,00)

ATA DA ASSEMBLÉIA GERAL EXTRAORDINÁRIA

REALIZADA EM 07 DE ABRIL DE 1988

CERTIFICO, em cumprimento ao despacho do Sr. Secretário Geral desta Junta Comercial, exarado em petição taxada com Cz\$ 667,00 e protocolada sob nº16550/88, que a sociedade "ZURICH-ANGLO SEGURADORA S/A", com sede na cidade de São Paulo/SP, à Rua Boa Vista, nº314-10º andar, arquivou nesta Repartição sob nº 612.476, em sessão de 12.08.88, a Ata da AGE, realizada aos 07.04.88, que ratificou as deliberações tomadas na AGO, realizada aos 24.03.88, em especial a que se refere ao aumento de capital de Cz\$ 46.944.232,00 para Cz\$ 190.083.715,00; do que dou fé. Secretaria da Junta Comercial do Estado de São Paulo, 22 de agosto de 1988. Eu, Francisco de Assis Lima Coelho, escrivão, a datilografei, conferi e assino: Francisco de Assis Lima Coelho. 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.

(Nº 43002 - 06/09/88 - Cz\$ 17.430,00)

DIÁRIO OFICIAL DA UNIÃO - 08.09.88

## Companhia Internacional de Seguros

C.G.C. nº 33.163.718/0001-58

### CERTIDÃO

Arquivamento da Ata das Assembleias Gerais, Ordinária e Extraordinária, realizadas em 24/03/88, que aprovou as contas do exercício findo em 31-12-87, aumentou o capital social para Cz\$2.341.893.000,00, alterou o Estatuto Social, arquivou ainda, fls. do Diário Oficial da União de 02-08-88, que publicou a Portaria SUSEP nº 122, de 22-07-88, aprobatória das referidas Assembleias.-Secretaria de Indústria e Comércio.- Junta Comercial do Estado do Rio de Janeiro.-Certifico que a presente é cópia autêntica do original arquivado sob o nº 176.631 por decisão de 31-08-88. Victor Merhy, Secretário Geral.

(Nº 43.410 - 08-09-88 Cz\$ 7.470,00)

## Mundial Seguradora S/A

### CERTIDÕES

Certificamos que as informações abaixo constam dos documentos arquivados nesta Junta Comercial. Junta Comercial do Estado do Rio de Janeiro - JUCERJA - 37.694/88. MUNDIAL SEGURADORA S/A. Rua Barão de Itá pagipe nº 225, parte, Rio Comprido, Rio de Janeiro. Arquivou sob o nº 174.726 decisão de 06.07.88, AGO-AGE que aprovou as contas do exercício findo em 31.12.87, aumento do Capital Social para Cz\$ 1.490.000.000,00 e elegeu o Conselho de Administração, do que dou fé. Rio de Janeiro, 26 de Agosto de 1988. Eu, Jocelino Lopes do Nascimento, escrevi.

Eu, Dilson da Silva, respondendo pelo Serviço de Arquivo conferi. Eu, Victor Merhy, Secretário Geral da JUCERJA, assino. Alédio da Silva - Diretor da Div. Registro do Comércio.

Certificamos que as informações abaixo constam dos documentos arquivados nesta Junta Comercial. Junta Comercial do Estado do Rio de Janeiro - JUCERJA - 37.695/88. MUNDIAL SEGURADORA S/A. Rua Barão de Itá pagipe nº 225, parte, Rio Comprido, Rio de Janeiro. Arquivou sob o nº 174.727 decisão de 06.07.88, fls. do "DO" da União, Edição de 17.06.88, que traz a publicação da ata da AGO-AGE realizadas cumulativamente, em 07.03.88, bem como Portaria SUSEP nº 51 de 27.05.88, que homologou as deliberações citadas, do que dou fé. Rio de Janeiro, 26 de agosto de 1988. Eu, Jocelino Lopes do Nascimento, escrevi.

Eu, Dilson da Silva, responsável pelo Serviço de Arquivo. Eu, Victor Merhy, Secretário Geral da JUCERJA, assino. Alédio da Silva - Diretor da Div. Registro do Comércio.

(Nº 43.414 - 08-09-88 - Cz\$ 22.410,00)

**SEGURO GARANTE**

DIÁRIO OFICIAL DA UNIÃO - 09.09.88



**Panamericana de Seguros S/A**

C.G.C. (MF) N° 33.245.762/0001-07

**CERTIDÃO**

Ata das Assembleias Gerais Ordinária e Extraordinárias, realizadas em 30 de março de 1.988, publicada neste Diário em 29/07/88. CERTIDÃO-JUCESP - Certifico o registro sob o nº 610.149, em 9 de agosto de 1.988. Kamel Miguel Nahas - Secretário Geral.

(Nº 43.467 - 09-09-88 - CZ\$ 7.470,00)

DIÁRIO OFICIAL DA UNIÃO - 12.09.88

**Kyoei do Brasil — Companhia de Seguros**

**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 17223/88, que a sociedade "KYOEI DO BRASIL - COMPANHIA DE SEGUROS", com sede nesta Capital, arquivou nesta Repartição sob nº 612.230, em 12.8.88, a folha do DOU edição de 10.6.88, que publicou Portaria SUSEP/DECON nº 25, de 26.4.88, aprovando a alteração introduzida no artigo 4º do Estatuto Social da presente sociedade, elevando capital social de Cz\$ 490.000.000,00 para Cz\$ 860.000.000,00, conforme AGE/O de 11.3.88, aprobatória das deliberações das Atas de Assembleias supra mencionadas; do que dou fé, Secretária da Junta Comercial do Estado de São Paulo, 02 de setembro de 1988. Eu, Elizabete da Silva Santos escriturária, a escrevi, conferi e assino: Elizabete da Silva Santos. 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: Luiz de Almeida Moraes.

(Nº 43.685 - 13-09-88 - CZ\$ 12.450,00)

**Pátria Companhia Brasileira de Seguros Gerais**

**CERTIDÃO**

Certificamos que as informações abaixo constam dos documentos arquivados nesta Junta Comercial, JUCESC, PÁTRIA CIA. BRASILEIRA DE SEGUROS GERAIS - Praça Pereira Oliveira, 10 - Parte - Florianópolis - SC. Ata da Assembleia Geral Extraordinária, realizada em 18.12.1987, pela qual houve cisão parcial do seu patrimônio com versão de parte de seus investimentos e imóveis não vinculadas às suas reservas técnicas, representando Cz\$ 868.411.556,97, à ABS-Empreendimentos Imobiliários S.A., com redução do capital da cindida de Cz\$ 77.000.000,00 se o cancelamento das ações e aumento do capital da cidente em Cz\$ 755.861.384,13, sendo atribuídos aos acionistas daquela 45.413.036 ações ordinárias nominativas, escriturais, sem valor nominal representativas do capital desta. Consta também, a alteração do Art. 36 de seu estatuto, que passou a ter a seguinte redação: O lucro líquido, apurado em cada balanço após as deduções legais, terá a seguinte destinação: I - Constituição do Fundo de Reserva Legal; II - pagamento de dividendos, propostos pela Diretoria e aprovados pelo Conselho, que, somados aos dividendos que aquela tenha declarado, assegure aos acionistas, em cada exercício, a título de dividendo mínimo obrigatório, 25% do respectivo lucro líquido, ajustado nos termos do artigo 202, da Lei nº 6.404, de 15.12.76, PARÁGRAFO ÚNICO - A conta de Lucros Acumulados ou de Reservas de Lucros existentes, a Diretoria, mediante aprovação do Conselho de Administração, fica autorizada a declarar e pagar dividendos intermediários, semestrais ou mensais. ARQUIVADA sob o nº 1162.2.88 em sessão do dia 17 de agosto de 1988. Florianópolis, 02 de setembro de 1988.

(Nº 43.798 - 13-09-88 - CZ\$ 24.560,00)

**Prudential Atlântica Companhia Brasileira de Seguros**

**CERTIDÕES**

Certificamos que as informações abaixo constam dos documentos arquivados nesta Junta Comercial. JUNTA COMERCIAL DO ESTADO DO RIO DE JANEIRO - JUCERJA. 37.692/88. PRUDENTIAL ATLÂNTICA CIA. BRASILEIRA DE SEGUROS - Rua Barão de Itapagipe nº 225, parte, Rio Comprido, Rio de Janeiro-RJ. Arquivou sob o nº 174.770 decisão de 06.07.88, AGO-AGE de 29.02.88, que aprovou as contas do exercício findo em 31.12.87; Aumentou o Capital Social para Cz\$ 400.000.000,00 e reelegeu a Diretoria com mandato de um ano. Rio de Janeiro, 26 de Agosto de 1988. Eu, Jocelino Lopes do Nascimento, escrevi. Eu, Dilson da Silva, respondendo pelo Serviço de Arquivo, conferi. Eu, VICTOR MERHY, Secretário Geral da JUCERJA, ALÉDIO DA SILVA. Diretor da Div. Registro do Comércio.

Certificamos que as informações abaixo constam dos documentos arquivados nesta Junta Comercial. JUNTA COMERCIAL DO ESTADO DO RIO DE JANEIRO - JUCERJA nº 37.693/88. PRUDENTIAL ATLÂNTICA CIA. BRASILEIRA DE SEGUROS - Rua Barão de Itapagipe nº 225, parte, Rio Comprido - RJ. Sob o nº 174.771 decisão de 06.07.88, fls. do D.O. da União, Edição de 17.06.88, que publicou a ata das AGO-AGE realizadas cumulativamente em 29.02.1988, bem como a Portaria SUSEP nº 64 de 02.06.88, que homologou as deliberações citadas. Rio de Janeiro, 26 de Agosto de 1988. Eu, Jocelino Lopes do Nascimento, escrevi. Eu, Dilson da Silva, respondendo pelo Serviço de Arquivo, conferi. Eu, VICTOR MERHY, Secretário Geral da JUCERJA, ALÉDIO DA SILVA. Diretor da Div. Registro do Comércio.

(Nº 43.797 - 13-09-88 - CZ\$ 27.630,00)

**SEGURO GARANTE**

DIÁRIO OFICIAL DA UNIÃO - 14.09.88



Seguros

Investimento certo

ANTÔNIO PENTEADO  
MENDONÇA

O leitor que somar o número de reportagens publicadas nos jornais que tratam de tragédias verificadas que a progressão vem sendo mais rápida do que em outras épocas e que o total situa-se acima de qualquer número apresentado pelas estatísticas anteriores. E o pior disso é que, em bom número das ocorrências, existem, além dos prejuízos materiais, pessoas feridas ou mortas. No entanto, a arrecadação de prêmios de seguros vem, em valores reais, caindo, demonstrando, mais uma vez, que a média dos brasileiros continua encarando seguro como uma despesa supérflua ou um trunfo para ser trocado com o gerente do banco, para obtenção de um simples cheque especial.

Nós já dissemos que seguro em época de crise é um dos melhores investimentos que alguém pode fazer, superando em muito as vantagens da caderneta de poupança. Para comprovar isto, basta que se tome as importâncias necessárias para proteger uma fábrica de porte médio e se compare este valor com o custo anual da apólice de seguros ideal para cobrir esta mesma fábrica contra os riscos de incêndio. A diferença será de tal ordem que qualquer relação parecerá cômica. Principalmente porque a apólice de seguro libera o capital que deveria garantir a reposição do bem para ser utilizado na aquisição de matérias-primas ou outros implementos, indispensáveis ao funcionamento da empresa, evitando que esta tenha de recorrer a linhas de crédito, hoje absurdamente caras, para manter-se em operação.

Faz pouco tempo, a televisão mostrou, numa

mesma seqüência, três incêndios acontecidos num único dia, e a imagem do proprietário de uma das lojas destruídas pelo fogo foi dos quadros pungentes que se poderia filmar, por realçar a impotência do homem em frente ao destino. Impotência que, neste caso, poderia ter sido praticamente superada através da contratação de um seguro de incêndio, complementado por um seguro de lucros cessantes.

O índice de acidentes de trânsito alcançam números tais que colocam o Brasil numa posição destacada entre os países com o pior tráfego do mundo. Nunca tantos carros foram roubados por mês e nunca o índice de recuperação de veículos foi tão baixa como agora. O número de assaltos aumenta dia a dia e a polícia, a curto prazo, não tem condição de reverter a situação. Parques e reservas naturais são destruídas pelo fogo, causando sérios danos ao meio ambiente...

Todas estas situações, conseqüências lógicas de uma crise como a que o País atravessa, poderiam ter seus impactos diminuídos pela simples contratação de seguros. Afinal, a existência do seguro justifica-se apenas pela sua importância como fator de equilíbrio social, através da reposição de bens afetados ou destruídos por eventos imprevistos ou fora de controle.

Mas é importante ter-se sempre em mente que o seguro só é um instrumento eficiente quando contratado corretamente, ou seja, quando dimensionado para as reais necessidades do risco. Daí ser fundamental fazer seguros com alguém qualificado: seguro malfeito é sinistro mal-indentizado, o que quer dizer dinheiro jogado fora.

Antônio Penteado Mendonça é advogado, com especialização em Seguros, na Alemanha

SEGURO

Cresce a arrecadação de prêmios do setor em 1987

De janeiro a julho deste ano a arrecadação total de prêmios projetada pela Federação Nacional das Companhias de Seguros e Capitalização (Fenaseg), com base nas informações de 96,35% das empresas do setor no País, foi de 221.697 mil Obrigações do Tesouro Nacional (OTN) ante 187.475 mil OTN no mesmo período de 1987 (arrecadação mensal corrigida pela OTN de cada mês). Isso representa um crescimento de 18,25% entre os dois períodos.

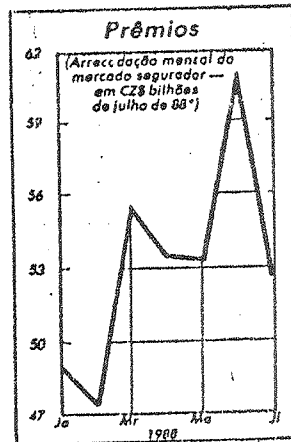
O mercado segurador apresentou um crescimento de 7,5% em julho deste ano em relação a janeiro em termos reais. Em janeiro a arrecadação total de prêmios foi de CZ\$ 48,976 milhões ante CZ\$ 52,625 milhões em julho (valores corrigidos pelo Índice de Preços ao Consumidor — IPC — referente ao mês de julho).

A melhor performance alcançada pelas seguradoras na arrecadação dos prêmios nos primeiros sete meses deste ano foi em junho.

Nesse mês, a cifra atingida foi de cerca de CZ\$ 61,031 milhões. Em maio a arrecadação total ficou no patamar de CZ\$ 53,385 milhões (corrigido pelo IPC de julho).

Segundo analistas do setor, o crescimento em junho deveu-se à correção feita a partir daquele mês através da OTN para os prêmios referentes ao DPVAT (seguro obrigatório de veículos).

Houve, no entanto, um decréscimo na arrecadação no mês de julho em relação a junho de 13,8%. Em



Fonte: Fenaseg, INGE e Centro de Informações da Gazeta Mercantil  
\*Valores corrigidos pelo IPC

julho o mercado computou CZ\$ 52,625 milhões.

CARTEIRAS

A carteira de seguros que tem apresentado ao longo deste ano o melhor desempenho é a de autos. Devido ao incremento dos preços dos carros novos e com a correção dos prêmios monetariamente, a carteira fica indexada, ponderam operadores do setor. Isso tem estimulado os consumidores para esse tipo de seguro prevenindo-se quanto a possíveis danos que possam vir a ocorrer.

Em julho o mercado segurador arrecadou CZ\$ 18,173 milhões com seguros de autos ante CZ\$ 14,141 milhões em julho de 1987 (valores corrigidos pelo IPC de julho de 1988).

As carteiras, segundo analistas, que mais se depreciaram no decorrer do ano quanto à arrecadação de seguros foram "vida" e "acidentes pessoais".

# Governo vai cobrir déficit das seguradoras com fundo do SFH

Da Sucursal de Brasília

O governo vai cobrir o déficit de Cz\$ 247,618 bilhões (9,7 milhões de OTNs) das seguradoras do Sistema Financeiro da Habitação (SFH) com recursos do Fundo de Compensação de Variações Salariais (FCVS), que era empregado apenas para a cobertura dos resgatos financeiros dos contratos do sistema. Essa nova atribuição do FCVS foi determinada ontem por decreto-lei presidencial, baseado na exposição de motivos apresentada pelos ministros da Fazenda, Mailson da Nóbrega, e Habitação, Prisco Viana. A informação foi dada pela assessoria de imprensa do Ministério da Habitação.

A partir da promulgação da nova Constituição, prevista para 5 de outubro, este decreto-lei será transformado automaticamente em medida provisória, que terá prazo de 30 dias para ser apreciado pelo Congresso. Se for rejeitada ou não for apreciada neste prazo, a medida provisória será considerada nula e perderá sua eficácia desde o momento da edição. Ou seja, qualquer efeito decorrente de sua aplicação

terá que ser revogado, conforme o parágrafo único do artigo 64 da nova Constituição, combinado com o parágrafo 2º do artigo 29 das Disposições Transitórias. O ministro Prisco Viana, entretanto, afirmou que a eventual rejeição da medida provisória não anulará os efeitos que tenha provocado (no caso, a cobertura do déficit das seguradoras).

Com esse decreto-lei, o fundo passa a arcar com o pagamento do seguro habitacional sempre que a diferença entre o valor pago pelo mutuário e o montante do prêmio (o saldo que restará do contrato em caso de morte ou invalidez do mutuário) ultrapassar 90%. Isto aumentará o rombo do SFH projetado para 1991, estimado hoje pelos técnicos da área econômica em Cz\$ 500 bilhões, pois desviará recursos do fundo para cobertura do seguro.

Para o ministro Prisco Viana, esta medida procura assegurar o princípio de quitação do saldo devedor nos casos de indenização por morte ou invalidez do mutuário, sem que isso incida sobre o valor final das prestações.

FOLHA DE SÃO PAULO - 15.09.88

**SEGURO GARANTE**

## Além e acima do Código Civil

O contrato de seguro não existe, quando objeto apenas de intenção dos interessados. Para ter realidade jurídico-legal ele carece de instrumento escrito que o formalize.

A esse respeito é de clareza meridiana o Código Civil, no Artigo 1433: "Este contrato não obriga antes de reduzido a escrito, e considera-se perfeito desde que a seguradora remete a apólice ao segurado, ou faz nos livros o lançamento usual da operação". Em decorrência disso, o seguro pertence à categoria dos chamados contratos solenes, assim definidos os que dependem de celebração formal.

Na prática, todavia, as seguradoras por vezes são levadas a tratar o seguro, não como um contrato solene, mas consensual. Trata-se de um faz-de-conta, produto de liberalidade que fecha os olhos a uma situação jurídica real. E por haver nisso liberalidade, esta depende do exclusivo arbítrio da seguradora, que é livre para praticá-la se, quando e como quiser.

Suponha-se o segurado que por longos anos, além de sistemática renovação anual do respectivo seguro, tenha mantido impecável relacionamento com a seguradora. Suponha-se ainda que, interrompido esse hábito da renovação anual do seguro, sobrevenha um sinistro. Este último é o único fato real. Contrato de seguro não existe, pela ausência de qualquer ato jurídico que o tenha formalizado. A intenção de renová-lo, se existiu no segurado, é só dele; para qualquer outro se reduz à condição de simples hipótese.

Acreditar na intenção do seu cliente, transformando-a de hipotética em real, é atitude espontânea da seguradora, que a tanto não pode se obrigada. Assim acreditando, a seguradora tem motivos para passar por cima do Código Civil, fazendo de conta que o contrato de seguro

é consensual. Teria ela vislumbrado algum gesto do cliente, ou algo no histórico do seu longo relacionamento com ele, que lhe baste para considerar o seguro como renovado, sem as formalidades da lei. Mas isso é decisão que só cabe a ela, liberalidade de sua iniciativa e de ninguém mais. Não há obrigação, porque o contrato não existiu, mas tratamento de excessão, concessão *ex-gratia*.

Em períodos inflacionários, a perspectiva de crescimento nominal do valor do objeto do seguro induz o segurado, em cada renovação, a rever a importância do contrato vencido. Esses acréscimos anuais, todavia, não podem obedecer a critérios prefixados, tornando-se tão caprichosos quanto as próprias taxas de evolução da inflação. O segurado, pilhado pelo sinistro sem que tenha renovado o seguro, está ao desamparo de qualquer direito. Não tem contrato e se, por liberalidade, a seguradora finge que houve renovação, a ela não pode impor qualquer projeção inflacionária, exigindo que nessa base seja revista a importância segurada da apólice vencida.

Tudo isso é óbvio e cristalino, menos para uma grande empresa que, segundo recente noticiário de imprensa, decidiu recorrer à Justiça. Não renovou o seguro e ocorreu o incêndio. Mesmo assim foi resolvido que se indenizasse os prejuízos, em limites razoáveis. Entende no entanto a empresa que tem direito a indenização maior, porque iria renovar o seguro com acréscimo mais substancial da importância segurada. Impõe a sua intenção, que é sagrada e para cima do Código Civil. Este, prescrevendo que o contrato de seguro não obriga antes de reduzido e escrito, estabelece regras para toda e qualquer outra pessoa, física ou jurídica, menos para aquela empresa. (Luiz Mendonça)

JORNAL DO COMMERIO

16.09.88

**SEGURO GARANTE**



Oswaldo Mário, candidato à presidência do Serj, cre em expansão

## Seguro fecha o ano com alta de 2% e receita de 800 bi

"O mercado brasileiro de seguros deve encerrar o ano de 1988 com um crescimento real em torno de 2%, contabilizando uma receita de prêmios acumulada da ordem de Cr\$ 800 bilhões". A previsão é do diretor da Sul América Seguros, Oswaldo Mário de Azevedo, que também é membro do Comitê de Entendimento formado pelos Sindicatos dos Seguradores e Corretores de Seguros do Estado do Rio de Janeiro, criado com a finalidade de solucionar problemas existentes entre os dois segmentos, preservando a imagem do mercado.

Ao analisar o desempenho do mercado, Oswaldo Mário lembrou que as vendas de seguros ao longo do ano têm se mostrado estáveis e até mesmo com ligeira tendência de crescimento, tomadas em moeda estável (OTN) e segundo estatísticas divulgadas pela Fenaseg (Federação Nacional das Empresas de Seguros Privados e de Capitalização).

Considerando-se as condições econômicas que o Brasil vive hoje, e sabendo-se que o setor de seguros tem sempre respondido negativamente em períodos de retração da economia, ele entende que o comportamento do seguro até julho permite uma visão otimista do mercado porque sugere maior maturidade de seus agentes.

A produção acumulada até julho, com base nos resultados do primeiro semestre publicados, somados aos dados de julho divulgados pela Fenaseg, segundo ele, indica crescimento real de 2,7%, deflacionado pelo IGP-DI, médio, da Fundação Getúlio Vargas.

Ele destaca, contudo, que o mercado não deve esperar, para os próximos meses, sensíveis modificações na taxa de crescimento, visto que no segundo semestre de 87 as vendas de seguros já vinham alcançando volumes de prêmios relativamente altos. "Isto nos leva a estimar que o mercado fechará o exercício de 88 com uma expansão real próxima de 2%", assinala Oswaldo Mário, nome aliás que está sendo cogitado para encabeçar a chapa de candidatos à eleição no Sindicato dos Seguradores do Rio de Janeiro (Serj) no início do próximo ano.

Na sua análise sobre o desempenho do mercado segurador, candidato à presidência do Serj, hipotese que não nega existir, comenta que nos ramos elementares, dentre as principais carteiras, os crescimentos de destaques estão no ramo de Incêndio, alta real de 5,1% até julho, e no de automóvel e respon-

sabilidade civil facultativa de veículos com 9%. Nos outros ramos elementares a alta real foi de 10,2% em média. Esse grupamento, segundo a classificação adotada pela Fenaseg, abrange, entre outros, os seguros de cascos, aeronáuticos, riscos de engenharia e riscos diversos.

Se em seguros de automóveis, os custos de reposição dos bens e o aumento dos riscos a que estão expostos os proprietários de veículos, explicam, segundo ele, o ritmo ainda acelerado, nos demais ramos elementares, na maioria das vezes vinculados as pessoas jurídicas e, geralmente, refletindo a atividade industrial, as taxas de expansão apresentadas são uma grata surpresa, embora o mercado deva estar preparado para alguma redução nos próximos meses.

Já em seguros de vida, prossegue, o quadro não se mostra tão favorável. O crescimento real até julho foi de -14,9%, o que reflete a retração da massa salarial e do poder aquisitivo da população em geral, segundo a análise de Oswaldo Mário, que, além de integrar o Comitê de Entendimento Seguradores/Corretores, tem acompanhado ativamente os rumos do mercado carioca de seguros, participando das reuniões da atual diretoria do Serj, atendendo convite do então presidente da entidade, Délio Ben-Sussan Dias.

As expectativas de Oswaldo Mário quanto ao desempenho do mercado de seguros em 1989 são conservadoras, como ele próprio as definiu. Evitando projetar cifras em cruzados, dada a dificuldade de se estimar a inflação, ele espera para o próximo ano um crescimento real do mesmo nível que o projetado para este ano, isto é, perto de 2%, o que corresponderia a prêmios da ordem de 430 milhões de OTNs.

Observa, contudo, que o mercado tem-se mostrado decidido a ocupar faixas cada vez maiores do consumo potencial estimado, o que se demonstra tanto por parte das autoridades, que vêm adotando postura liberalizante, como das próprias empresas seguradoras e corretores de seguros, que vêm buscando melhor comunicação junto ao segurado, no que se enquadra a criação do Codiseg (Comitê de Divulgação Institucional do Seguro), e estimulando a pesquisa e desenvolvimento de novos produtos.

"Esses esforços, com efeito a médio e longo prazos, poderão afetar favoravelmente nossas previsões para 1989," admite Oswaldo Mário.

**SEGURO GARANTE**

# Governo deverá arcar com o déficit da carteira de seguro habitacional

por Vera Aparecido Ferrelro do Rio

Dentro de trinta dias, o Congresso Nacional deverá ratificar o decreto do presidente José Sarney que garante às seguradoras um montante de CZ\$ 247 bilhões, oriundo do Fundo de Compensação de Variações Salariais (FCVS), para cobrir o déficit da carteira de seguro de crédito de habitação, acumulado em cerca de cinco anos pelas empresas. Daqui para a frente, pelo decreto, a sinistralidade (total de indenizações a ser pago) que exceder a 85% da arrecadação de prêmio será de responsabilidade do governo, que cobrirá a diferença com recursos do FCVS. Em contrapartida, toda vez que o total de prêmio ultrapassar a 85% da sinistralidade o excesso será repassado ao FCVS pelas seguradoras.

As informações foram prestadas a este jornal, ontem, pela assessoria técnica da Federação Nacional das Empresas de Seguros Privados e de Capitalização (Fenaseg), segundo a qual o decreto só vem a garantir o que já era obrigação do governo para com as empresas seguradoras, assumida pelo extinto Banco Nacional da Habitação (BNH), estipulante na apólice que previa sinistralidade de no máximo 85% do valor total recolhido em prêmios, sendo todo excesso de responsabilidade do BNH.

Segundo técnicos da Fenaseg, o seguro habitacional é compulsório e funciona com taxa única em todo o Brasil. A apólice garante ao segurado a quitação do imóvel em caso de morte ou invalidez permanente. Além disso, em caso de explosão, incêndio, ameaça de desmoronamento, desmoronamento total ou parcial, destelhamento, inundações ou alagamentos, a seguradora terá de repor o imóvel ao segurado na situação que se encontrava antes da ocorrência do sinistro.

Com a extinção do BNH, a Caixa Econômica Federal (CEF) que o substituiu, segundo a Fenaseg, não quis aceitar a responsabilidade de arcar com a diferença antes acertada entre seguradoras e BNH. As seguradoras, por sua vez,

passaram a enfrentar dificuldades quando o governo resolveu, em julho de 1985, corrigir as prestações em 112%, quando a correção plena deveria ser de 246%. Com isso, as amortizações ficaram cada vez menores e os saldos devedores gigantescos. Com a morte ou invalidez do segurado, as empresas passaram, a partir daí, a pagar indenizações cada vez maiores devido ao tamanho dos saldos. Parte desses saldos, porém, conforme explicações da Fenaseg, deveria ser arcada pelo FCVS, criado justamente para cobrir os resíduos dos finais dos contratos.

Ainda segundo a Fenaseg, uma comissão formada por representantes do Instituto de Resseguros do Brasil (IRB), da Superintendência de Seguros Privados (Susep) e da Fenaseg propôs ao governo uma solução técnica para a questão, que consistia em que as empresas passariam a indenizar o valor das prestações futuras toda vez que se efetivasse o sinistro cabendo ao FCVS cumprir sua missão, de cobrir o resíduo. As autoridades, no entanto, disseram os técnicos da Fenaseg, ofereceram uma alternativa de equilíbrio financeiro. Por essa proposta, o FCVS assumiria mais esse encargo, de garantir a estabilidade do seguro habitacional em um determinado nível, em torno de 85%.

Dados estatísticos do IRB mostram que no ano passado o total de prêmios arrecadados pela carteira de seguro de crédito de habitação foi de CZ\$ 3.974.674 ante um total de sinistros pagos de CZ\$ 4.299.954 (e ainda a serem pagos, de CZ\$ 248.364). O coeficiente sinistralidade/prêmio foi de 114,430%. No mês de julho, conforme dados da Fenaseg, o montante de indenizações pagas ultrapassou em 46% a receita de prêmios das empresas.

Ao todo, são 33 seguradoras (denominadas líderes) escolhidas por sorteio público que trabalham com seguro habitacional. De um total de 90 seguradoras no País, 80 realizam o co-seguro dessa carteira, dividindo o lucro ou prejuízo com as seguradoras líderes.

A GAZETA MERCANTIL - 16.09.88

## SEGUROS

# Mudanças nas normas de acesso ao mercado com o fim da carta patente

por José Fucs  
de São Paulo

O Conselho Nacional de Seguros Privados (CNSP), órgão máximo do mercado segurador brasileiro, deverá reunir-se até o próximo dia 27 para estabelecer os novos critérios de acesso ao sistema, informou na sexta-feira a este jornal o titular da Superintendência de Seguros Privados (Susep), João Régis Ricardo dos Santos.

Segundo Ricardo dos Santos, a intenção da Susep é aprovar as novas normas de acesso ao sistema nacional de seguros antes da promulgação da nova Constituição do País, no dia 5 de outubro, que extingue o mecanismo de concessão, pelo Estado, de carta-patente para operação de seguradoras e empresas de previdência privada, com objetivo de evitar o envio de projeto de lei ao Congresso Nacional.

O CNSP é presidido pelo ministro da Fazenda, Malison da Nobrega, e formado por todos os segmentos do mercado segurador brasileiro — corretores de seguros, seguradoras, Instituto de Resseguros do Brasil (IRB), que detém o monopólio de resseguros no País, e a própria Susep, órgão governamental responsável pela normatização e fiscalização do setor.

O superintendente da Susep disse que, com o fim da concessão de carta-patente para abertura de novas companhias de seguros e previdência privada no País, o órgão deverá encaminhar ao CNSP uma minuta, semelhante à que

vem sendo elaborada pelo Banco Central (BC) para fixar as normas de acesso ao sistema financeiro.

Essa minuta estabelecerá os capitais mínimos necessários para o ingresso no sistema, que serão variáveis de acordo com as regiões do País onde a empresa pretende atuar e as modalidades de seguros comercializadas. A data da reunião do CNSP, contudo, ainda não está acertada, que deve ocorrer nos próximos dias, de acordo com Ricardo dos Santos.

Como apurou este jornal junto ao mercado, pelo menos trinta grupos empresariais estariam interessados em ingressar no sistema de seguros e previdência privada do País. Atualmente, 96 empresas atuam no setor de seguros.

A entrada de novos grupos no mercado segurador está suspensa até 1990, conforme determina a Portaria nº 420, de 17 de dezembro de 1987, assinada pelo ex-ministro da Fazenda, Luis Carlos Bresser Pereira, informou Ricardo dos Santos. E a abertura de novas empresas de previdência privada, disse, está suspensa até 1991, como determina a Resolução nº 23/87, do CNSP.

O titular da Susep afirmou que o departamento jurídico do órgão está estudando o assunto para avaliar se estas proibições estariam, automaticamente, revogadas, com a promulgação da nova Constituição. Para evitar surpresas, contudo, Ricardo dos Santos quer levar a questão ao CNSP antes da promulgação da nova Carta.

## “A idéia é regionalizar e buscar especialização”

por José Fucs  
de São Paulo

A minuta que está servindo de base para a discussão das novas normas de acesso e atuação de empresas no mercado segurador e de previdência privada foi elaborada pela Comissão de Margem de Solvência, composta por representantes de todos os segmentos do mercado — corretores, seguradoras, empresas de previdência privada, Superintendência de Seguros Privados (Susep) e Instituto de Resseguros do Brasil (IRB).

O superintendente da Susep, João Régis Ricardo dos Santos, adiantou, contudo, a este jornal, que os capitais mínimos estabelecidos na minuta da Comissão de Margem de Solvência deverão ser majorados substancialmente. “A idéia é que o capital mínimo das empresas inclua a regionalização e a especialização”, afirmou.

Seguem abaixo os principais pontos da minuta que modifica as normas de acesso ao mercado segurador e de previdência privada do País:

- As sociedades seguradoras deverão constituir capital mínimo por classe de seguro e por região em que pretendem operar.

- O capital mínimo será de 75 mil Obrigações do Tesouro Nacional (OTN) para comercialização de seguros dos ramos elementares (incêndio, auto, transportes, habitacional, acidentes pessoais), mesmo valor necessário para a operação no ramo vida.

- O capital mínimo será de 45 mil OTN para operação em São Paulo; 30 mil OTN no Rio de Janeiro; 15 mil OTN no Paraná, Santa Catarina e Rio Grande do Sul; 11.250 OTN em Minas Gerais, Espírito Santo, Mato Grosso, Mato Grosso do Sul, Goiás e Distrito Federal e 11.250 OTN nos demais estados e territórios.

- Os capitais mínimos se desdobram por classe de seguro, o que significa di-

zer que a sociedade seguradora que desejar operar simultaneamente nas duas classes de seguros e em todas as regiões do País deverá possuir capital social correspondente ao valor de 225 mil OTN, no mínimo.

- Quando necessário, sociedade seguradora deverá elevar seu capital social, deixar de operar em determinada classe de seguro ou reduzir sua área de operações, de modo a se enquadrar nas disposições acima.

- As sociedades seguradoras adotarão para cada ramo ou modalidade de seguro em que pretendem operar um limite técnico compreendido entre 0,2% e 2% do ativo líquido da empresa.

- Os limites técnicos deverão ser fixados com base na situação econômica e financeira da seguradora e nas condições técnicas de sua carteira no ramo ou modalidade de seguro.

- A Susep poderá fixar limites técnicos em valores diversos dos adotados pela seguradora, sempre que constatada sua inadequação técnica.

- O Instituto de Resseguros do Brasil (IRB) poderá fixar limites mínimos para cada ramo ou modalidade de seguro, quando tal providência for indicada por exigência da política de redução da transferência de responsabilidade para o mercado externo, incentivo à expansão do mercado segurador nacional ou para evitar anti-seleção contra resseguro e a retrocessão.

- Quando usar da faculdade prevista acima, o IRB divulgará os novos limites com antecedência mínima de quarenta dias contados da data fixada pela Susep para início da vigência dos novos limites técnicos.

- Nos ramos ou modalidades de seguro, cujo resseguro for basicamente de excesso de danos, poderá a Susep, mediante proposta do IRB, fixar um limite técnico inferior a 0,2%.

## A velha polêmica sobre o suicídio

No Brasil, e fora dele, tem resistido ao tempo a velha discussão sobre fórmulas de convívio do suicídio com o contrato de seguro.

A equação jurídica do problema, consagrada pelos tratadistas, é também perfilhada pelo nosso Código Civil: só pode ser objeto de seguro o suicídio não premeditado.

Cabe a esse respeito uma observação preliminar. A lei penal capitula como crime "induzir ou instigar alguém a suicidar-se ou prestar-lhe auxílio para que o faça". E como acentuou Clóvis Bevilacqua, o seguro seria forma (criminosa) de estímulo e indução ao suicídio, admitindo-o em sua cobertura quando praticado com premeditação por pessoa em juízo perfeito. Daí o Código Civil proibir tal cobertura, tornando nula a convenção em contrário, pois a proibição é de ordem pública.

Tudo isso é muito lógico e a norma legal é transparente. Mas na prática a teoria muitas vezes é outra. O acervo jurisprudencial está repleto de decisões inspiradas antes pela generosidade do que pela técnica. Abstraídas no entanto essas influências extrajurídicas, a verdade é que avulta no fenômeno do suicídio o problema da prova, pois esta é quase sempre difficilima, não raro constrangedora e vexatória. Foi ou não premeditado o suicídio? Foi ele o desfecho inevitável de uma alienação mental ou, ao contrário, produto de ato consciente e voluntário?

Manda o instinto que a vida seja preservada. Essa é uma lei natural profundamente entranhada no ser humano e, por isso, com muita frequência é sufragada em decisões judiciais a tese de que ninguém comete suicídio sem perda de consciência. A força capaz de suplantar o instinto vital é mais profunda do que este e só pode ser desencadeada por uma profunda perturbação. A tese peca pela generalização e foi posta em xeque, para dar um só exemplo, no caso do suicídio do presidente Getúlio Vargas, a propósito do qual se apressaram a encontrar explicações científicas os estudiosos da mente humana.

Mais próximo do seguro e dos problemas deste com o suicídio é o conceito de Guy de Maupassant, quando o qualifica de "heroísmo dos vencidos", reconhecendo bravura na renúncia ao bem supremo, que é a vida. Bravura e também altruísmo, quando a renúncia ao bem da vida se destina, através do seguro, a proporcionar bens que resolvam ou atenuem aflições financeiras dos respectivos beneficiários.

O Código Civil dispõe que "a vida e as faculdades humanas também se podem estimar como objeto segurável", incluindo nessa permissão o suicídio inconsciente ou não premeditado. Permitir que haja essa cobertura é dar liberdade para que, no contrato, as partes convençam o que lhes aprouver. A empresa seguradora tanto pode convir em aceitar a cobertura como recusá-la. Não está obrigada, ao subscrever o contrato de seguro, a nele incluir o suicídio inconsciente. Em matéria de suicídio, sua única obrigação é a de recusá-lo na hipótese de premeditação, porque sua cobertura é proibida e torna o contrato nulo de pleno direito.

Para muitos, no suicídio inconsciente o pressuposto é o do caso fortuito — um risco, na terminologia jurídica e securitária. A consciência é nesse caso anulada por força psíquica que supera o próprio instinto de conservação da vida, causando profunda perturbação mental. Cabe então a pergunta: a cobertura de seguro para o suicídio inconsciente, generalizada e obrigatória, não pode estimular o crime? Beneficiários inescrupulosos, que não recuam diante de barreira alguma para obter proveitos materiais, podem criminosamente induzir o doente mental à prática do suicídio. Além da indenização do seguro, em muitos casos isso pode ser a solução para o alijamento de um fardo difícil de carregar, em que não raro se transforma o doente mental, para os seus parentes e responsáveis.

Como se vê, a matéria é polêmica e assim continuará a ser por muito tempo.

(Luiz Mendonça)

JORNAL DO COMMERCIO

23.09.88

SEGURO GARANTE



# Mudança visa adequar o setor à nova Constituição

A implantação de novos critérios de capital mínimo no mercado segurador significa, segundo o superintendente da Susep, João Régis Ricardo dos Santos, que o Conselho Nacional de Seguros Privados (CNSP) pretende adequar a indústria à nova realidade que a Constituição criará com a abolição da carta-patente, antes mesmo da Carta entrar em vigor.

Com a mudança dos valores de capitais mínimos das empresas de seguros, João Régis salientou que o mercado de seguros estará pronto a dar livre acesso a empresas que desejarem atuar nessa área, desde que cumpridas as exigências legais para a concessão da autorização.

A revisão dos valores de capital mínimo, segundo ele, será uma medida de grande importância e impacto para os mercados de seguros e previdência privada aberta, pois para o setor de planos de pecúlio e rendas, que no Brasil é separado do seguro, estará aberto o acesso para a transformação em empresa seguradora do ramo vida.

A mudança no capital mínimo, segundo ainda o superintendente da Susep, leva em consideração dois aspectos, o de induzir a regionalização e a especialização.

Para ele, o mercado segurador brasileiro seguirá a tendência mundial que divide a indústria em empresas de seguros de vida e as empresas de seguros não vida, as que atuam nos ramos elementares.

João Régis voltou a frisar a importância da nova exigência de capital mínimo como um instrumento que pretende preparar os mercados de seguro e de previdência privada aberta para os novos tempos que surgirão após a promulgação da Constituição, em 5 de outubro.

Ele entende que a resolução que será submetida ao CNSP, se aprovada, será uma medida implícita de preparo dos mercados de seguros e de previdência privada aberta ao livre ingresso de outras empresas, desde que sejam atendidos os requisitos de capital mínimo e capacidade técnica.

## Area de corretagem é vetada a estatal

O Decreto-Lei nº 2.476/88, publicado no DOU — Diário Oficial da União, de segunda-feira além de reformular a estrutura do seguro habitacional no País, representou um passo importante no processo de desestatização do mercado segurador. Conforme proposta da Superintendência de Seguros Privados (Susep), foi aprovada a proibição da participação de órgãos do governo no capital das sociedades corretoras de seguros.

Entende a Susep que não há justificativa para a presença estatal neste segmento do mercado cuja participação vem aumentando significativamente nos últimos anos, já que o setor privado apresenta plena condição para gerenciamento da atividade.

Em 1970 com a promulgação da Lei nº 5.627, ficaram proibidas as autorizações para funcionamento de seguradoras de cujo capital participassem pessoa jurídica de direito público, empresas públicas, sociedades de economia mista e fundações vinculadas ao Poder Público federal, estadual ou municipal. Na época, porém, a medida não foi aplicada às empresas de corretagem, o que resultou no surgimento de um grande número de corretoras ligadas a bancos estaduais no mercado.

O artigo 3º do mencionado decreto-lei veio a corrigir tal distorção, na medida em que estende a proibição prevista na lei também às corretoras de seguros.

JORNAL DO COMMERCIO - 23.09.88

**SEGURO GARANTE**

# Conselho pode ampliar capital mínimo para mercado segurador

por José Fucs  
de São Paulo

O Conselho Nacional de Seguros Privados (CNSP) reúne-se no próximo dia 3 de outubro para analisar e votar, entre outras coisas, os capitais mínimos necessários para operação no mercado segurador e o fim da concessão de cartapendente, pelo Estado, para a abertura de novas empresas de seguro, previdência privada e capitalização no País, informou ontem a este jornal a Superintendência de Seguros Privados (Susep).

O objetivo da Susep é o de aprovar as novas normas de acesso ao mercado antes da promulgação da nova Constituição do País, no dia 5 de outubro, uma vez

que, após essa data, será necessário o envio de projeto de lei ao Congresso Nacional para a realização de mudanças desse tipo no setor.

O CNSP — órgão máximo do mercado segurador brasileiro — é presidido pelo ministro da Fazenda, Mailson Ferreira da Nóbrega, mas sua participação na reunião do órgão na próxima segunda-feira ainda não está confirmada.

O critério para cálculo do capital mínimo necessário para atuação no mercado segurador foi estabelecido para provocar a regionalização e a especialização do setor, como afirmou Ricardo dos Santos. Assim, a empresa deverá integrar um determinado capital so-

cial e o tipo de seguro que pretende comercializar. (Leia abaixo as principais mudanças propostas pela Susep)

Pelas novas normas elaboradas pela Susep, as empresas de previdência privada passarão a ser consideradas como empresas de seguros de vida. Para cálculo do capital necessário para operação no mercado foram estabelecidos oito regiões no País e dois grupos de atividades: a) vida, previdência privada e planos de pecúlio, e b) ramos elaborados (todos os demais).

## REESTRUTURAÇÃO DA SUSEP

Além do capital mínimo exigido para as empresas operarem no mercado segurador o CNSP vai discu-

tir e votar, também, a reestruturação organizacional da Susep, que deverá passar a ser uma "autarquia especial", nos mesmos moldes da Comissão de Valores Mobiliários (CVM) e do Banco Central (BC), e a transferência do CNSP para a Susep da competência para aprovação de pedidos de novas sociedades seguradoras para operação com bilhetes de seguros.

O superintendente da Susep considera que esses assuntos deverão ser aprovados, sem problemas, pelo órgão. O CNSP é composto por vinte membros, sendo que apenas cinco são representantes da iniciativa privada. Os demais pertencem a ministérios e órgãos oficiais.

A GAZETA MERCANTIL

28.09.88

SEGURO GARANTE

# Principais propostas da Susep

por José Fuca  
de São Paulo

São essas as principais normas propostas pela Susep para operação no mercado segurador, que deverão ser votadas pelo Conselho Nacional de Seguros Privados (CNSP), na próxima segunda-feira, dia 3.

• **CAPITAL** — O capital social da sociedade seguradora autorizada a operar seguros de vida, ramos elementares, planos de pecúlio e previdência privada em todas as regiões do País não poderá ser inferior a 1,2 milhão de Obrigações do Tesouro Nacional (OTN).

• **GRUPOS** — Os níveis mínimos de capital exigido para a sociedade seguradora obter autorização de funcionamento, segundo os grupamentos em que opere ou venha a operar, são os seguintes: a) seguro de ramos elementares — 100 mil OTN; b) seguros de vida, planos de pecúlio e rendas de previdência privada aberta — 100 mil OTN.

• **REGIÕES** — Para efeito de cálculo do capital social mínimo necessário para operação de grupamentos de seguros foram estabelecidas oito regiões: 1ª) Amazonas, Pará, Acre, Roraima, Amapá; 2ª) Piauí, Maranhão e Ceará; 3ª) Pernambuco, Rio Grande do Norte, Paraíba e Alagoas; 4ª) Sergipe e Bahia; 5ª) Minas Gerais, Goiás, Distrito Federal e Espírito Santo; 6ª) Rio de Janeiro; 7ª) São Paulo, Mato Grosso, Mato Grosso do Sul e Rondônia e 8ª) Paraná, Santa Catarina e Rio Grande do Sul.

• **RAMOS ELEMENTARES** — Para operação de seguros de ramos elementares foram estabelecidos os seguintes capitais mínimos por região: 10 mil OTN para a 1ª e a 2ª regiões; 15 mil OTN para a 3ª e 4ª regiões;

50 mil OTN para a 5ª e a 8ª regiões; 150 mil OTN para a 6ª região e 200 mil para a 7ª região. A empresa que quiser operar seguros de ramos elementares em todas as regiões do País precisará de um capital mínimo de 600 mil OTN (incluindo as 100 mil OTN necessárias para obtenção de autorização da Susep).

• **SEGURO DE VIDA** — Para operação de seguros de vida, planos de pecúlio e rendas de previdência privada foram estabelecidos os mesmos capitais mínimos por região exigidos para os seguros de ramos elementares. A empresa que quiser operar seguros de vida, planos de pecúlio e rendas de previdência privada em todo o País precisará de um capital social mínimo de 600 mil OTN (incluindo as 100 mil OTN necessárias para obtenção de autorização da Susep).

• **INTEGRALIZAÇÃO** — A integralização do capital social necessário será de 50% em dinheiro ou títulos públicos federais e o restante na forma a ser estabelecida pela Susep.

• **PRAZO** — A sociedade seguradora já em funcionamento deverá apresentar no prazo máximo de cinco anos capital e reservas no montante necessário a tornar o patrimônio líquido igual ou superior ao capital mínimo exigido. O ajustamento das empresas já em funcionamento deverá ser feito em parcelas semestrais equivalentes a, no mínimo 10% da diferença entre o capital mínimo exigido e o patrimônio líquido da sociedade apurado no balanço de 30 de junho de 1988, até a data-limite de 31 de dezembro de 1993.

• **MARGEM DE SOLVÊNCIA** — A Susep fixará, no prazo máximo de sessenta dias, após a aprovação destas normas, limites de imobilização e margem de solvência para as sociedades seguradoras.

A GAZETA MERCANTIL

28.09.88

**SEGURO GARANTE**

# Indicadores

## Índice de Preços por Atacado - IPA-DI Disponibilidade Interna

	N.º Índice*	Variação Percentual		
		No Mês	Acum. Ano	12 Meses
<b>1987</b>				
Ago. . . . .	357,53	3,72	216,50	254,38
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
<b>1988</b>				
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. . . . .	1.848,06	21,23	187,65	425,38
Jul. . . . .	2.014,75	22,25	251,65	484,47
Ago. . . . .	2.492,35	23,71	335,01	597,10

\* 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
<b>1987</b>				
Ago. . . . .	374,03	4,50	223,90	265,83
Set. . . . .	404,02	8,02	249,88	290,89
Out. . . . .	449,06	11,15	288,86	328,52
Nov. . . . .	514,01	14,47	345,11	278,78
Dez. . . . .	595,68	15,89	415,83	415,83
<b>1988</b>				
Jan. . . . .	709,71	19,14	19,14	448,54
Fev. . . . .	834,94	17,65	40,17	465,56
Mar. . . . .	986,59	18,16	85,62	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
Ago. . . . .	2.560,81	22,89	329,86	584,80

\* Base: Mar.86 = 100  
Fonte: FGV

## Unidade de Referência de Preços - URP

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.
Set. 88 a Nov. 88 . . . . .	21,39% a.m.

## Unidade Padrão de Capital - UPC

1.º Trim. 88 . . . . .	Cz\$ 845,36
2.º Trim. 88 . . . . .	Cz\$ 1.028,98
3.º Trim. 88 . . . . .	Cz\$ 1.727,89

## Salário Mínimo de Referência - SMR

Jun. 88 . . . . .	Cz\$ 6.984,00
Jul. 88 . . . . .	Cz\$ 8.378,00
Ago. 88 . . . . .	Cz\$ 10.464,00
Set. 88 . . . . .	Cz\$ 12.702,00

## Piso Nacional de Salários - PNS

Jun. 88 . . . . .	Cz\$ 10.368,00
Jul. 88 . . . . .	Cz\$ 12.444,00
Ago. 88 . . . . .	Cz\$ 15.552,00
Set. 88 . . . . .	Cz\$ 18.960,00

## Caderneta de Poupança

	Remuneração (%)
<b>1988</b>	
Jan. . . . .	17,0929
Fev. . . . .	18,5503
Mar. . . . .	18,5899
Abr. . . . .	19,8761
Mai. . . . .	18,3690
Jun. . . . .	20,1274
Jul. . . . .	24,8801
Ago. . . . .	21,2834

## L B C

### Taxas de remuneração das LBCs

	Bruta	Líquida
<b>1988</b>		
Jan. . . . .	20,17	19,52
Jul. . . . .	24,69	23,88
Ago. . . . .	22,84	21,89

## O T N

### Obrigações do Tesouro Nacional - OTNs

	Valor
<b>1987</b>	
Set. 87 . . . . .	Cz\$ 401,89
Out. 87 . . . . .	Cz\$ 424,51
Nov. 87 . . . . .	Cz\$ 483,48
Dez. 87 . . . . .	Cz\$ 522,99
<b>1988</b>	
Jan. . . . .	Cz\$ 598,94
Fev. . . . .	Cz\$ 695,59

		Variação Percentual		
		No Mês	6 Meses	12 Meses
<b>1988</b>				
Mar. . . . .	Cz\$ 820,42	17,98	104,24	351,74
Abr. . . . .	Cz\$ 951,77	16,01	124,20	387,84
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	187,74	338,09
Ago. . . . .	Cz\$ 1.982,48	24,04	185,04	424,92
Set. . . . .	Cz\$ 2.392,06	20,66	191,56	495,49

## Índice de Preços ao Consumidor - IPC

	N.º Índice*	Variação Percentual		
		No Mês	Acum. Ano	12 Meses
<b>1987</b>				
Jul. . . . .	360,51	3,05	194,80	244,26
Ago. . . . .	383,44	6,36	213,55	260,11
Set. . . . .	405,23	5,68	231,38	274,13
Out. . . . .	442,42	9,18	261,76	300,85
Nov. . . . .	489,23	12,64	308,23	337,92
Dez. . . . .	568,82	14,14	368,98	365,88
<b>1988</b>				
Jan. . . . .	663,90	16,51	16,51	384,72
Fev. . . . .	783,14	17,98	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	358,92
Jun. . . . .	1.525,63	19,53	187,74	338,09
Jul. . . . .	1.802,39	24,04	232,10	424,92
Ago. . . . .	2.283,36	20,66	300,72	495,49

\* Base: Mar.86 = 100  
Fonte: FIBGE

## CAMBIO

O dólar norte-americano está cotado para as operações de câmbio desta quinta-feira a Cz\$ 356,90 para compra e a Cz\$ 358,68 para venda. A minidesvalorização cambial promovida ontem pelo Banco Central foi de 1,36%. No mercado paralelo, a moeda dos EUA fechou a Cz\$ 510,00 na ponta de compra e a Cz\$ 520,00 na ponta de venda. O ágio — diferença entre o oficial e o paralelo — recuou 1,61%, ficando nos 46,95%.



## Câmbio

COTAÇÕES DO DIA 29/09/88 EM RELAÇÃO AO CRUZADO

Países	Moeda	Compra	Venda	Compra	Venda
Estados Unidos	dólar	348,28	350,02	352,10	353,86
Inglaterra	libra	583,33	588,87	590,40	598,45
Alemanha	marco	185,13	186,88	186,51	189,05
Suíça	franco	218,77	220,82	220,05	223,07
Suécia	coroa	53,889	54,401	54,351	55,104
França	franco	54,378	54,893	54,779	55,339
Bélgica	franco	8,8353	8,9198	8,9054	9,0287
Itália	lira	0,24820	0,25069	0,25033	0,25377
Holanda	florim	164,15	165,71	165,58	167,83
Japão	ione	48,289	48,745	48,674	49,345
Dinamarca	coroa	2,5841	2,6084	2,6107	2,6489
Austria	xellm	26,313	26,569	25,508	26,875
Canadá	dólar	285,10	287,87	287,33	291,34
Noruega	coroa	50,120	50,505	50,496	51,194
Espanha	peseta	2,7936	2,8200	2,8168	2,8560
Portugal	escudo	2,2383	2,2656	2,2611	2,2981
Austrália	dólar	272,26	274,90	274,59	291,34

Dólar Repasse: Cz\$ 352,63. Dólar Cobertura: Cz\$ 353,51.

Fontes: (1) — Banco Central do Brasil. Fechamento.

(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

29.09.88

SEGURO GARANTE



## COMISSÃO DE SEGUROS INCÊNDIO E LUCROS CESSANTES DESCONTOS POR EXTINTORES

### RESOLUÇÕES SOBRE OS SEGUINTE PROCESSOS:-

- COMMERCE-DESENVOLVIMENTO MERCANTIL S.A.  
Rua Orlando Jardim, 181- Vila Sabrina-  
SÃO PAULO - SP  
D T S - 4249/88 - 02.09.88
- ELEVADORES OTIS SOCIEDADE ANÔNIMA  
Av. Antonio Cardoso, 536-SANTO ANDRÉ-SP  
D T S - 4250/88 - 02.09.88
- COMMERCE - DESENVOLVIMENTO MERCANTIL S.A.  
Rua Silva Bueno, 2391- Ipiranga- SÃO PAULO- SP  
D T S - 4251/88 - 02.09.88
- HOFMANN DO BRASIL LIMITADA  
Rua Professor Antonio Austragélío, 200-  
SÃO PAULO - SP  
D T S - 4252/88 - 02.09.88
- C C E DA AMAZÔNIA SOCIEDADE ANÔNIMA  
Rua Açai, 1325 - Distrito Industrial -  
M A N A U S - AM  
D T S - 4253/88 - 02.09.88
- SULZER DO BRASIL S.A. INDÚSTRIA E COMÉRCIO  
Avenida das Nações Unidas nº 22613 -  
Santo Amaro - SÃO PAULO - SP  
D T S - 4254/88 - 02.09.88
- EATON CORPORATION DO BRASIL  
(DIVISÃO DE TRANSMISSÕES)  
Avenida Capuava, 603- SANTO ANDRÉ - SP  
D T S - 4255/88 - 02.09.88
- MATEL TECNOLOGIA E TELEINFORMÁTICA S.A.-MATEC  
Al. Araguaia. nº 15 - BARUERI - SP  
D T S - 4256/88 - 02.09.88
- INDÚSTRIA TEXTIL BERTOLAZZI & CIA. LTDA.  
Rua Dona Maria Raposeira Azenha, 107 -  
NOVA ODESSA - SP  
D T S - 4257/88 - 02.09.88
- COMMERCE - DESENVOLVIMENTO MERCANTIL S.A.  
Praça da Liberdade, 200/208-SÃO PAULO-SP  
D T S - 4258/88 - 02.09.88
- MANUFATURA DE BRINQUEDOS ESTRÊLA S.A.  
Rua Marcos Arruda, 729- com entrada pe  
la Rua Joaquim Carlos, 508-SÃO PAULO- SP  
D T S - 4259/88 - 02.09.88
- P A E S MENDONÇA SOCIEDADE ANÔNIMA  
Avenida Condessa Elizabeth Robiano nº  
5500 - SÃO PAULO - SP  
D T S - 4260/88 - 02.09.88
- M E S B L A SOCIEDADE ANÔNIMA  
Praça do Carmo, 13 e 35-com entrada pe  
la Rua Bras Cubas, 194- SANTO ANDRÉ-SP  
D T S - 4261/88 - 02.09.88
- OBER SOCIEDADE ANÔNIMA OSCAR BERGGREN  
INDÚSTRIA E COMÉRCIO  
Av. Industrial, s/nº - NOVA ODESSA-SP  
D T S - 4262/88 - 02.09.88
- COMMERCE - DESENVOLVIMENTO MERCANTIL S.A.  
Rua Assins Figueiredo, 874- POÇOS DE CALDAS-MG  
D T S - 4263/88 - 02.09.88
- MANUFATURA DE BRINQUEDOS ESTRÊLA S.A.  
Rua Marcos Arruda, 865/891-SÃO PAULO-SP  
D T S - 4264/88 - 02.09.88
- ROLAMENTOS SCHAEFFLER DO BRASIL LTDA. INDÚS  
TRIA E COMÉRCIO DE IMPORTAÇÃO E EXPORTAÇÃO  
Av. Mário Lopes Leão, 700- SÃO PAULO-SP  
D T S - 4265/88 - 02.09.88
- COMMERCE - DESENVOLVIMENTO MERCANTIL S.A.  
Rua Capitão Pacheco Chaves, 1002 - Vi-  
la Prudente - SÃO PAULO- SP  
D T S - 4266/88 - 02.09.88
- COMMERCE - DESENVOLVIMENTO MERCANTIL S.A.  
Av. Imirim, 1281- Imirim - SÃO PAULO-SP  
D T S - 4267/88 - 02.09.88
- GRAVAÇÕES ELÉTRICAS SOCIEDADE ANÔNIMA  
Av. do Estado, 4667/4775- SÃO PAULO-SP  
D T S - 4268/88 - 02.09.88

BI-490

SEGURO GARANTE

../.  
Ab 07S-1

- CASA ANGLO BRASILEIRA SOCIEDADE ANÔNIMA  
MODAS, CONFECÇÕES E BAZAR  
Rua Hassib Mofarrej, 662- SÃO PAULO-SP  
D T S - 4269/88 - 02.09.88
- GRADIENTE ELETRÔNICA SOCIEDADE ANÔNIMA  
Rua João Alfredo, 207 - SÃO PAULO- SP  
D T S - 4270/88 - 02.09.88
- KEIKO DO BRASIL INDÚSTRIA E COMÉRCIO LTDA.  
Avenida Ibirama, 51-TABOÃO DA SERRA-SP  
D T S - 4271/88 - 02.09.88
- EXTRUSÃO BRASILEIRA DE PLÁSTICOS LTDA.  
Rua Cassandoca, 557 - com entrada pela  
Rua Viaza, 10- Belenzinho-SÃO PAULO-SP  
D T S - 4272/88 - 02.09.88
- VULCÂNIA INDÚSTRIAS ALIMENTÍCIOS LTDA.  
Avenida Nações Unidas, 23293-SÃO PAULO-SP  
D T S - 4273/88 - 02.09.88
- OMI-ZILLO LORENZETTI S.A.INDÚSTRIA TEXTIL  
Av. Osaka, 85 - LENÇÓIS PAULISTA - SP  
D T S - 4274/88 - 02.09.88
- POLITRON INDÚSTRIA NACIONAL DE MÁQUINAS  
E COMPONENTES ELETRÔNICOS LIMITADA  
Rua Delmira Agustini, 55-SÃO PAULO- SP  
D T S - 4275/88 - 02.09.88
- ALPASA VEÍCULOS LIMITADA  
Variante Getúlio Vargas, 3200-Rio Com-  
prido- trevo de acesso à via Dutra, Km.  
161 - J A C A R E Í - SP  
D T S - 4276/88 - 02.09.88
- S.A. MINERAÇÃO DE AMIANTO - SAMA  
Mina de Cana Brava - MINAÇU - GO  
D T S - 4277/88 - 02.09.88
- B R A S C O L A LIMITADA  
Rua Brascola, 222-SÃO BERNARDO DO CAMPO-SP  
D T S - 4278/88 - 02.09.88
- METALÚRGICA NELMO LIMITADA  
Rua Haroldo Piccini, 301 - Jardim Ari-  
canduva - SÃO PAULO - SP  
D T S - 4279/88 - 02.09.88
- RETIFICA BIBO DE MOTORES E AUTO PEÇAS LTDA.  
Rua Bernardino de Campos, 4722 e 4734-  
SÃO JOSÉ DO RIO PRETO - SP  
D T S - 4280/88 - 02.09.88
- BIC-INDÚSTRIAS ESFEROGRÁFICA BRASILEIRA S.A.  
Av. Mofarrej, 1174/1200 - Vila Leopoldina  
- SÃO PAULO - SP  
D T S - 4281/88 - 02.09.88
- TUBOS PLÁSTICOS SPIRAFLEX LTDA.  
Av. Alberto Jackson Gynngton, s/nº- OSASCO-SP  
D T S - 4282/88 - 02.09.88
- FATEC SOCIEDADE ANÔNIMA  
Sítio Campo Seco - A R U J Á - SP  
D T S - 4283/88 - 02.09.88
- BATERIAS C R A L LIMITADA  
Rua Araujo Leite, 9 - 40 - BAURU - SP  
D T S - 4284/88 - 02.09.88
- SERED INDUSTRIAL LIMITADA  
Rod.Presidente Dutra, Km.90-Moreira Ce-  
sar - PINDAMONHANGABA - SP  
D T S - 4285/88 - 02.09.88
- MARTINI & ROSSI LIMITADA  
Av.Rio Branco, 210/259 - GARIBALDI- RS  
D T S - 4317/88 - 05.09.88
- SÃO PAULO ALPARGATAS SOCIEDADE ANÔNIMA  
Rodovia RST-470, Km.109/110- VERANÓPOLIS-RS  
D T S - 4319/88 - 05.09.88
- COMMERCE - DESENVOLVIMENTO MERCANTIL S.A.  
Avenida Azenha, 1096 - PORTO ALEGRE-RS  
D T S - 4320/88 - 05.09.88
- COMMERCE - DESENVOLVIMENTO MERCANTIL S.A.  
Rua Dr. Bacelar, 365 - RIO GRANDE- RS  
D T S - 4321/88 - 05.09.88
- COMMERCE - DESENVOLVIMENTO MERCANTIL S.A.  
Av.Assis Brasil, 2005- PORTO ALEGRE-RS  
D T S - 4322/88 - 05.09.88
- COMMERCE - DESENVOLVIMENTO MERCANTIL S.A.  
Avenida Azenha, 1211- PORTO ALEGRE- RS  
D T S - 4323/88 - 05.09.88
- COELMA S.A.INDÚSTRIA DE COMPONENTES ELETRÔNICOS  
Av.Açai,2045-Distrito Industrial- MANAUS-SP  
D T S - 4366/88 - 09.09.88
- ELEVADORES KONE LTDA. (FÁBRICA I)  
Estrada Velha São Paulo-Rio de Janeiro,  
Km.105 - SÃO JOSÉ DOS CAMPOS - SP  
D T S - 4368/88 - 09.09.88

BI-490

*[Handwritten signature]*

**SEGURO GARANTE**

*[Handwritten signature]* DTS-2

- SADIA MATO GROSSO SOCIEDADE ANÔNIMA  
Rodovia Br.70,Km.281-PRIMAVERA DO LESTE-MT  
D T S - 4369/88 - 09.09.88

- ELEVADORES KONE LIMITADA (FÁBRICA II)  
Estrada Velha São Paulo- Rio de Janeiro,  
Km.105 - SÃO JOSÉ DOS CAMPOS - SP  
D T S - 4370/88 - 09.09.88

- EMHART BRASIL LTDA. DIVISÃO MALLORY  
Rua dos Coqueiros, 1291-SANTO ANDRÉ-SP  
D T S - 4371/88 - 09.09.88

- CARREFOUR COMÉRCIO E INDÚSTRIA LTDA.  
Rod.Raposo Tavares, Km.17-SÃO PAULO-SP  
D T S - 4372/88 - 09.09.88

- COBRASMA S.A. - FÁBRICA DE VAGÕES E  
FÁBRICA DE APARELHOS DE MUDANÇA DE VIAS  
Sítio São João- Distrito de Hortolândia  
- S U M A R É - SP  
D T S - 4373/88 - 09.09.88

- FUNDAÇÃO UBALDINO DO AMARAL  
"JORNAL CRUZEIRO DO SUL"  
Rua Santa Clara, 91-Centro-SOROCABA-SP  
D T S - 4374/88 - 09.09.88

- FUNDAÇÃO UBALDINO DO AMARAL  
"JORNAL CRUZEIRO DO SUL"  
Rua Santa Clara, 43-Centro-SOROCABA-SP  
D T S - 4375/88 - 09.09.88

- NOVIK S.A. - INDÚSTRIA E COMÉRCIO  
Avenida Sgto. Lourival Alves de Souza,  
133 - SÃO PAULO - SP  
D T S - 4376/88 - 09.09.88

- I.Q.T.INDÚSTRIAS QUÍMICAS TAUBATÉ S.A.  
Rua Irmãos Albernaz, 300-Vila Costa-TAUBATÉ-SP  
D T S - 4377/88 - 09.09.88

- INDÚSTRIAS GESSY LEVER LTDA.  
Rod.Br.116, Km.3,5- Messejana-FORTALEZA-CE  
D T S - 4378/88 - 09.09.88

- LIQUID CARBONIC INDÚSTRIAS S.A.  
Avenida das Amoreiras,2630-CAMPINAS-SP  
D T S - 4379/88 - 09.09.88

- COMMERCE - DESENVOLVIMENTO MERCANTIL S.A.  
Av.Tucunaré, 295- Alphaville - BARUERI- SP  
D T S - 4380/88 - 09.09.88

- TAMROCK EQUIPAMENTOS LIMITADA  
Rod.Presidente Dutra, Br. 116, Km.159-  
Bairro do Limoeiro-SÃO JOSÉ DOS CAMPOS-SP  
D T S - 4381/88 - 09.09.88

- COMMERCE DESENVOLVIMENTO MERCANTIL S.A.  
Avenida Guilherme Cotching, 1874/1880-  
Vila Maria - SÃO PAULO - SP  
D T S - 4382/88 - 09.09.88

- CASA ANGLO BRASILEIRA SOCIEDADE ANÔNIMA-  
MODAS, CONFECÇÕES E BAZAR  
Rua Cel.Xavier de Toledo, 78/84/88 e  
98 - SÃO PAULO - SP  
D T S - 4383/88 - 09.09.88

- MALHAS FIANDEIRA LIMITADA  
Rod.Washington Luiz, Km.241- SÃO CARLOS-SP  
D T S - 4384/88 - 09.09.88

- CIÂNE COMPANHIA NACIONAL DE ESTAMPARIA-  
USINA SÃO MIGUEL  
Br.304,Km.150- Distrito Fernando Pedro  
so - A N G I G O S - RN  
D T S - 4385/88 - 09.09.88

- SUMITOMO CORPORATION DO BRASIL S.A.-  
IMPORTADORA E EXPORTAÇÃO LTDA.  
Av. Fábio Eduardo Ramos Esquivel, 633-  
D I A D E M A - SP  
D T S - 4386/88 - 09.09.88

- MODELAÇÃO UNIDOS LIMITADA  
Av. Aricanduva, 7600- Vila Carrão -  
SÃO PAULO - SP  
D T S - 4387/88 - 09.09.88

- ITELPA SOCIEDADE ANÔNIMA INDUSTRIA E  
COMÉRCIO E ITELPA SCREENS LTDA.  
Rodovia Americana- Piracicaba, Km.156,5-  
Bairro de Dois Corregos - PIRACICABA-SP  
D T S - 4388/88 - 09.09.88

- A.GRACIOSO CARGAS INTERNACIONAIS  
E AGENCIAMENTOS LIMITADA  
Rua Padre Anchieta, 104/108 - Macuco -  
S A N T O S - SP  
D T S - 4389/88 - 09.09.88

- ELMAR PRODUTOS METALÚRGICOS LTDA.  
Rua Luiz Matheus, 2477 - Guaianazes-  
SÃO PAULO - SP  
D T S - 4390/88 - 09.09.88

- A. GRACIOSO CARGAS INTERNACIONAIS  
E AGENCIAMENTOS LIMITADA  
Avenida Conselheiro Nébias nº 156-  
Maucuco - S A N T O S - SP  
D T S - 4391/88 - 09.09.88

- INDÚSTRIAS FARMACÊUTICAS FONTOURA WYETH S.A.  
Alameda Tocantins, 805-Lote 14-Quadra  
02 - B A R U E R I - SP  
D T S - 4392/88 - 09.09.88

BI-490

SEGURO GARANTE

DTS-3



- VICONHA S.A. INDUSTRIAS REUNIDAS  
Rua Lopes Coutinho,315-Belém- SÃO PAULO-SP  
D T S - 4393/88 - 09.09.88
- ENGESA ENGENHEIROS ESPECIALIZADOS S.A.  
Rodovia Presidente Dutra, Km.137 -  
SÃO JOSÉ DOS CAMPOS - SP  
D T S - 4394/88 - 09.09.88
- COMMERCE - DESENVOLVIMENTO MERCANTIL S.A.  
Av.Rangel Pestana, 2296-Brás SÃO PAULO-SP  
D T S - 4395/88 - 09.09.88
- E.M.S. INDÚSTRIA FARMACÊUTICA LIMITADA  
Rua Com.Carlo Mário Gardano nº 450 -  
SÃO BERNARDO DO CAMPO - SP  
D T S - 4396/88 - 09.09.88
- S P I R A X S A R C O S A . A .  
Rodovia Raposo Tavares, Km.31-COTIA-SP  
D T S - 4397/88 - 09.09.88
- TAMROCK EQUIPAMENTOS LTDA.  
Rodovia Presidente Dutra, Br.116-Km.159 -  
Bairro DO Limeiro- SÃO JOSÉ DOS CAMPOS-SP  
D T S - 4408/88 - 09.09.88

- SÃO MARCO S.A. INDÚSTRIA QUÍMICA  
Bairro do Barreiro - EXTREMA - MG  
D T S - 4478/88 - 15.09.88
- BRASINCA SOCIEDADE ANÔNIMA-CARROCERIAS  
Praça Gil Pimental, s/nº- POUSO ALEGRE-MG  
D T S - 4479/88 - 15.09.88
- EXPRESSO UNIVERSO SOCIEDADE ANÔNIMA  
Rua Maria Delfina, 63 - BELO HORIZONTE-MG  
D T S - 4480/88 - 15.09.88
- INDÚSTRIAS GESSY LEVER LIMITADA  
Rod.Br.040, Km.692 - CONTAGEM - MG  
D T S - 4481/88 - 15.09.88
- CIA. TÊXTIL RAGUEB CHOEFI  
Cais de Santa Rita,96-São José - RECIFE- PE  
D T S - 4489/88 - 19.09.88
- TEKNO SOCIEDADE ANÔNIMA CONSTRUÇÕES  
INDÚSTRIA E COMÉRCIO  
Avenida Brigadeiro Trompowski nº 100-  
Ilha do Governador - RIO DE JANEIRO-RJ  
D T S - 4493/88 - 19.09.88

\*  
**DESCONTOS POR HIDRANTES**

**RESOLUÇÕES SOBRE OS SEGUINTE PROCESSOS:-**

- CATERPILLAR BRASIL SOCIEDADE ANÔNIMA  
Avenida das Nações Unidas, 22540- San-  
to Amaro - SÃO PAULO - SP  
D T S - 4287/88 - 02.09.88
- P A E S MENDONÇA SOCIEDADE ANÔNIMA  
Avenida Condessa Elizabeth Robiano nº  
5500 - SÃO PAULO - SP  
D T S - 4288/88 - 02.09.88
- M.S.M. ARTEFATOS DE BORRACHA S.A.  
Rua Ouvidor Freire nº 1973- FRANCA- SP  
D T S - 4289/88 - 02.09.88
- COMPANHIA BRASILEIRA DE ARMAZÉNS GERAIS-CBAG  
Rua Cadiriri nº 629 - SÃO PAULO - SP  
D T S - 4290/88 - 02.09.88
- FATEC QUÍMICA INDUSTRIAL S.A. (FÁBRICA 2)  
Sítio Campo Seco, Bairro do Portão-ARUJÁ - SP  
D T S - 4291/88 - 02.09.88
- CEAGESP - CIA.DE ENTREPÓSOS E ARMAZÉNS  
GERAIS DO ESTADO DE SÃO PAULO  
Av. Antonio Silvio Cunha Bueno,1301- AVARÉ-SP  
D T S - 4291/88 - 02.09.88

- B.F. UTILIDADES DOMÉSTICAS LIMITADA/  
LOJAS T A M A K A V Y LIMITADA  
Rod. Anhanguera, Km.19- Vila Jaraguá-OSASCO-SP  
D T S - 4293/88 - 02.09.88
- COMPANHIA INDUSTRIAL DE ROUPAS PATRIARCA  
Rua Olímpio Portugal, 163-SÃO PAULO-SP  
D T S - 4295/88 - 02.09.88
- EATON CORPORATION DO BRASIL  
Avenida Capuava, 603 - SANTO ANDRÉ- SP  
D T S - 4296/88 - 02.09.88
- BARBER GREENE DO BRASIL  
INDÚSTRIA E COMÉRCIO S.A.  
Av.Dr.Renato Andrade Maia,1430- Jardim  
Paraventi - G U A R U L H O S - SP  
D T S - 4297/88 - 02.09.88
- B R A S C O L A LIMITADA  
Rua Brascola, 222- SÃO BERNARDO DO CAMPO-SP  
D T S - 4298/88 - 02.09.88
- TUBOS PLÁSTICOS SPIRAFLEX LIMITADA  
Av. Alberto Jackson Byngton, s/nº- OSASCO-SP  
D T S - 4299/88 - 02.09.88

BI-490

*Dr*

**SEGURO GARANTE**

.../...  
*PP* DTS-4

- CURNING BRASIL VIDROS ESPECIAIS LTDA.  
Avenida Corning nº 496 - SUZANO - SP  
D T S - 4300/88 - 02.09.88
- S.A. MINERAÇÃO DE AMIANTO - SAMA  
Mina de Cana Brava (Usinas II e III)-MINAÇU-GO  
D T S - 4301/88 - 02.09.88
- INDÚSTRIA E COMÉRCIO SONOLAR LTDA.  
Estrada Velha de Campinas, Km. 39,5 -  
FRANCO DA ROCHA - SP  
D T S - 4302/88 - 02.09.88
- GARGILL C I T R U S LIMITADA  
Rodovia Armando Salles de Oliveira,  
Km. 393 - B E B E D O U R O - SP  
D T S - 4304/88 - 02.09.88
- SÃO PAULO ALPARGATAS SOCIEDADE ANÔNIMA  
Rodovia RST-470, Km. 109/110- VERANÓPOLIS -RS  
D T S - 4318/88 - 05.09.88
- DORMA SISTEMAS DE CONTROLES PARA PORTAS LTDA.  
Avenida Piracema. 1.400-Centro Empresa  
rial - Tamboré - B A R U E R I - SP  
D T S - 4398/88 - 09.09.88
- CIA. QUÍMICA INDÚSTRIA BRASILEIRA (ANTIGA  
LORILLEUX DO BRASIL INDÚSTRIAS TINTAS S.A.  
Rodovia Raposo Tavares, Km.27,4- COTIA-SP  
D T S - 4399/88 - 09.09.88
- IKPC-INDÚSTRIAS KLABIN DE PAPEL E CELULOSE S.A.  
Rua Samuel Klabin, s/nº - Vila Anastá-  
cio - SÃO PAULO - SP  
D T S - 4400/88 - 09.09.88
- ELEVADORES KONE LIMITADA (FÁBRICA II)  
Estrada Velha São Paulo/Rio de Janeiro,  
Km.105-Colônia Paraíso-SÃO JOSÉ DOS CAMPOS -SP  
D T S - 4401/88 - 09.09.88
- JOSÉ ALVES S.A.-IMPORTAÇÃO E EXPORTAÇÃO  
Av.Perimetral Norte, s/nº- GOIÂNIA- GO  
D T S - 4403/88 - 09.09.88

- ENGENHARIA ENGENHEIROS ESP/ENGENHEIROS  
Rodovia Presidente Dutra, Km. 137 -  
SÃO JOSÉ DOS CAMPOS - SP  
D T S - 4404/88 - 09.09.88
- ELEVADORES KONE LIMITADA (FÁBRICA I)  
Estrada Velha São Paulo/Rio de Janeiro,  
Km.105-Colônia Paraíso- SÃO JOSÉ DOS CAMPOS-SP  
D T S - 4405/88 - 09.09.88
- OXICAP INDÚSTRIA DE GASES LTDA.  
Estrada Sonia Maria, 3.111 - MAUÁ - SP  
D T S - 4406/88 - 09.09.88
- RIGESA DA AMAZÔNIA SOCIEDADE ANÔNIMA  
Av. Açai, 3035- Distrito Industrial- MANAUS-AM  
D T S - 4407/88 - 09.09.88
- HOECHST DO BRASIL QUÍMICA E FARMACÊUTICA S.A.  
Avenida dos Autonomistas,4900- OSASCO-SP  
D T S - 4409/88 - 09.09.88
- BRASWEY S.A. INDÚSTRIA E COMÉRCIO  
Rodovia Br.163, Km. 196 - DOURADOS- MS  
D T S - 4410/88 - 09.09.88
- ITELPA SOCIEDADE ANONIMA INDÚSTRIA E  
COMÉRCIO E ITELPA SCREENS LIMITADA  
Rodovia Americana- Piracicaba, Km.156,5-  
Bairro de Dois Córregos - PIRACICABA - SP  
D T S - 4411/88 - 09.09.88
- COELMA SOCIEDADE ANÔNIMA INDÚSTRIA  
DE COMPONENTES ELETRÔNICOS  
Avenida Açai nº 2045 - Distrito Indus-  
trial - M A N A U S - AM  
D T S - 4412/88 - 09.09.88
- INDÚSTRIAS MATARAZZO DE EMBALAGENS  
SOCIEDADE ANÔNIMA - FÁBRICA CELOSUL  
Estação Comendador Ermelindo Matarazzo-  
R.F.F.S.A.- Ermelindo Matarazzo-SÃO PAULO-SP  
D T S - 4413/88 - 09.09.88

## \* T A R I F A Ç Ã O I N D I V I D U A L

### DECISÕES APROBATÓRIAS DA SUSEP SOBRE OS SEGUINTE PROCESSOS:-

- CARGILL AGRÍCOLA SOCIEDADE ANÔNIMA  
Estrada de Uberlândia/Martinésia, s/nº-  
Uberlândia - MG - Concessão  
Ofício DETEC/SESEB nº 440/88,  
de 29.07.88.

- CELBRÁS INDÚSTRIAS QUÍMICAS E TEXTEIS S.A.  
Avenida Celanese, 3000 - POÇOS DE  
CALDAS - MG - Renovação  
Ofício DETEC/SESEB nº 440/88  
nº 29/07.88.

BI-490



**SEGURO GARANTE**

.../.

*H/B* DTS-5

BECTON DICKINSON INDUSTRIAS CIRURGICAS S.A.  
Avenida Presidente Juscelino Kubitschek nº  
273- JUIZ DE FORA-MG- Renovação-Extensão

Ofício DETEC/SESEB nº 440/88,  
de 29.07.88.

- INDUCON DO BRASIL, CAPACITORES S.A.  
Rua Alexandre Dumas, 2389 - Santo Ama-  
ro - SÃO PAULO - SP - Renovação

Ofício DETEC/SESEB nº 419/88,  
de 20.07.88.

- E L I L L Y BRASIL LIMITADA  
Avenida Morumbi nº 8264 - Morumbi -  
SÃO PAULO - SP - Renovação e Extensão

Ofício DETEC/SESEB nº 476/88,  
de 19.08.88.

- MEDIDORES SCHLUMBERGER S.A.  
Rodovia Campinas / Mogi Mirim, Km. 121-  
C A M P I N A S - SP - Concessão

Ofício DETEC/SESEB nº 482/88,  
de 26.08.88.

- MUNSAUTO DO BRASIL SOCIEDADE ANÔNIMA  
DIVISÃO SEARLE FARMACÊUTICA  
Avenida Paulo Ayres, 280 - TABOÃO  
DA SERRA - SP - Concessão

Ofício DETEC/SESEB nº 482/88,  
de 26.08.88.

- CINPAL COMPANHIA INDUSTRIAL DE  
PEÇAS PARA AUTOMÓVEIS  
Rodovia Régis Bittencourt, Br.116-Km.  
273- TABOAO DA SERRA- SP - Concessão

Ofício DETEC/SESEB nº 482/88,  
de 26.08.88.

- POLYENKA SOCIEDADE ANÔNIMA  
Via Anhanguera, Km. 129,3 - AME-  
RICANA - SP - Renovação

Ofício DETEC/SESEB nº 482/88,  
de 26.08.88.

**DECISÕES DA SUSEP NEGANDO PEDIDOS DE TARIFAÇÃO  
INDIVIDUAL-INCÊNDIO RELATIVOS AOS SEGUINTE PROCESSOS:-**

- INDUCON DO BRASIL, CAPACITORES S.A.  
Rua Alexandre Dumas, 2389 - Santo Ama-  
ro - SÃO PAULO - SP - Renovação

Ofício DETEC/SESEB nº 419/88, de  
20.07.88, negando o benefício para  
o local 3k por se tratar de ris-  
co isolada e dependência de fábrica  
(rubrica 230.32).

- BECTON DICKINSON INDÚSTRIAS CIRÚRGICAS S.A.  
Avenida Presidente Juscelino Kubitschek nº  
273- JUIZ DE FORA-MG- Renovação -Extensão

Ofício DETEC/SESEB nº 440/88, de  
29.07.88, negando o benefício para os lo-  
cais 49 e 49A/B, por se tratar de ris-  
cos classificados na rubrica 540(vidros)  
já reestruturada estando o peso tari-  
fário compatível com a periculosidade  
do risco.

- CELBRÁS INDÚSTRIAS QUÍMICAS E TEXTEIS S.A.  
Avenida Celanese nº 3000- POÇOS DE  
CALDAS - MG - Renovação

Ofício DETEC/SESEB nº 440/88, de  
29/07.88, negando o benefício para os lo-  
cais 8A, 11, 13D e 27, por se tratarem  
dependências auxiliares, bem como não  
apresentarem qualquer excepcionalidade  
em relação aos normais de sua classe.

**DECISÃO DO IRB APROVANDO A RENOVAÇÃO  
RELATIVO AO SEGUINTE PROCESSO:**

- INDÚSTRIAS GESSY LEVER LIMITADA  
Rod. Santos Dumont, Km. 25,3 - INDAIATUBA-SP

Ofício IRB DITRI nº 583/88,  
de 21.07.88.

**SEGURO GARANTE**

BI-490

DTS-6

**O U T R O S   S I S T E M A S   D E   P R O T E Ç Ã O  
C O N T R A   I N C Ê N D I O**

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

- RIGESA, CELULOSE, PAPEL E EMBALAGENS LTDA.  
Rua 13 de Maio, 755- c/entradas pela Rua Antonio Carlos nº 381 e a Avenida Independência, s/nº-VALINHOS-SP-Sprinklers  
Ofício IRB DITRI nº 618/88, de 02.08.88, a) manutenção do desconto de 60%, para o local marcado na planta incêndio com o nº 24, inclusive ampliação, protegido por sistema automático de sprinklers com duplo abastecimento de água. b) exclusão na relação de 60%, para o locais beneficiados com desconto por sprinklers das plantas 9A (por ter sido eliminada), 22B e 22C (por terem sido incorporadas às de nºs 24 e 22 respectivamente). c) inclusão na relação de locais beneficiados com desconto de 60%, por estarem devidamente protegidas as plantas 25(antiga 22-D) e 49A(parte desmembrada da planta 49).
- SINGER DO BRASIL INDÚSTRIA E COMÉRCIO LTDA.  
Rod. Santos Dumont, Km.12- Viracopos-  
C A M P I N A S - S P - Sprinklers  
Ofício IRB DITRI nº 618/88, de 02.08.88.
- VALMET DO BRASIL SOCIEDADE ANÔNIMA  
Rua Capitão Francisco de Almeida nºs.695 e 700, c/entrada também pelas Ruas do Agricultor, 51-Valmet, 160-Sta.Adelaide,95 e Thuller, 26-Distrito de Brás Cubas- MOGI DAS CRUZES-SP- Sistema fixo automático de CO<sup>2</sup>  
Ofício IRB DITRI nº 659/88, de 16.08.88.
- CARREFOUR COMÉRCIO E INDÚSTRIA LTDA.  
Avenida Cel.Fernando Ferreira Leite nº 1540 - RIBEIRÃO PRETO- SP- Sprinklers  
Ofício IRB DITRI nº 659/88, de 16.08.88.
- SHELLMAR EMBALAGEM MODERNA S.A.  
Km. 22 da Via.Anchieta - SÃO BERNARDO DO CAMPO - SP - Sprinklers  
Ofício IRB DITRI nº 618/88, de 02.08.88.
- TINTAS C O R A L SOCIEDADE ANÔNIMA  
Avenida dos Estados nº 4826 - SANTO ANDRÉ - SP - Sprinklers  
Ofício IRB DITRI nº 659/88, de 16.08.88.
- ANDERSON CLAYTON SOCIEDADE ANÔNIMA  
INDÚSTRIA E COMÉRCIO  
Km.91 da Br.376-PONTA GROSSA-PR-Sprinklers  
Ofício IRB DITRI nº 618/88, de 02.08.88.

\*

**DECISÃO DO IRB ESTENDENDO E NEGANDO  
DESCONTO AO SEGUINTE PROCESSO:-**

- CIBA G E I G Y QUÍMICA S.A.  
Avenida Nações Unidas, 14171 - SÃO PAULO - SP - Sistema de delúvio  
Ofício IRB DITRI nº 618/88, de 02.08.88.

\*

**SEGURO GARANTE**

BI-490 *Dr.*

*H/S* DTS-7

**COMISSÃO DE SEGUROS TRANSPORTES  
TARIFAÇÃO ESPECIAL**

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

RESOLUÇÕES DE 14.09.88

- PÉRSICO PIZZAMIGLIO SOCIEDADE ANÔNIMA GENERALI DO BRASIL CIA.NACIONAL SEGUROS  
Taxa individual de 0,057%, aplicáveis aos percursos intermunicipais/interestaduais, e redução percentual de 50%, sobre as taxas da apólice, aplicáveis aos percursos urbanos/suburbanos, pelo prazo de 02 anos, a partir de 01.09.88.
- BOEHRINGER E COMPANHIA LIMITADA BALOISE-ATLÂNTICA CIA.BRASILEIRA DE SEGUROS  
Redução percentual de 40%, sobre as taxas da tabela mínima para os embarques aéreos sob a garantia "All Risks", pelo prazo de 01 ano, a partir de 01.09.88.
- SOCIEDADE INTERCONTINENTAL DE COMPRESSORES HERMÉTICOS SICON LTDA. CIA. DE SEGUROS AMÉRICA DO SUL YASUDA  
Desconto percentual de 50%, para os embarques marítimos e aéreos sob a garantia todos os riscos inclusive sobre adicional de embarque aéreo sem valor declarado, pelo prazo de 1 ano, a partir de 01.09.88.
- DAREX PRODUTOS QUÍMICOS E PLÁSTICOS LTDA. YORKSHIRE - CORCOVADO CIA.DE SEGUROS  
Desconto percentual de 50%, aplicável as taxas para aos embarques interestaduais e intermunicipais por um prazo de 13 meses a partir de 01.09.88.
- SEW DO BRASIL MOTORES REDUTORES LTDA. BRASIL COMPANHIA DE SEGUROS GERAIS  
Desconto de 50%, sobre as taxas aplicáveis aos embarques urbano / suburbano e intermunicipal/interestadual, pelo prazo de 2 anos, a partir de 01.09.88.
- EVEREADY DO BRASIL INDÚSTRIA E COMÉRCIO LTDA. E SUAS CONTROLADAS VERA CRUZ SEGURADORA S/A.  
Desconto percentual de 50%, aplicável as taxas para os embarques terrestres interestaduais/intermunicipais por um período de 2 anos, a partir de 01.08.88.
- INDÚSTRIA E COMÉRCIO METALÚRGICA ATLAS S.A. ITAÚ SEGUROS S.A.  
Taxa individual de 0,047%, aplicável aos embarques intermunicipais/interestaduais por 2 anos a partir de 01.08.88
- PHILCO RADIO E TELEVISÃO LIMITADA E/OU PHILCO DA AMAZONIA LIMITADA COMPANHIA PAULISTA DE SEGUROS  
Taxa individual de 0,191%, aplicável aos embarques aéreos nacionais, inclusive sobre o risco adicional de embarques aéreos sem valor declarado, por 2 anos, a partir de 01.08.88.
- TRANSPORTES SÃO PAULO INDAIATUBA LTDA. A MARITIMA COMPANHIA DE SEGUROS GERAIS  
Redução percentual de 50%, sobre as taxas aplicáveis aos embarques intermunicipais/interestaduais, pelo prazo de 2 anos, de 01.09.88 a 01.09.90.
- UNION CARBIDE DO BRASIL SOCIEDADE INTERAMERICANA CIA. DE SEGUROS GERAIS  
Desconto percentual de 50%, aplicável aos embarques terrestres viagens interestaduais/intermunicipais por um prazo de 02 anos, a partir de 01.08.88.
- COFAP COMPANHIA FABRICADORA DE PEÇAS BRADESCO SEGUROS S.A.  
Taxa individual de 0,327%, aplicáveis aos embarques marítimos de importação, sob a garantia "All Risks", pelo prazo de 01 (um) ano, a partir de setembro de 1988.
- MONSANTO DO BRASIL SOCIEDADE ANÔNIMA DIVISÃO SEARLE FARMACÊUTICA COMPANHIA PAULISTA DE SEGUROS  
Manutenção da redução percentual de 50%, aplicável a taxa básica e adicionais, unicamente para os percursos urbano/suburbanos pelo prazo de 02 anos, a contar de 01.09.88.
- TOYOBO DO BRASIL INDÚSTRIA TEXTIL LIMITADA E SUAS CONTROLADAS CIA. DE SEGUROS AMÉRICA DO SUL YASUDA  
Taxa individual de 0,027%, aos embarques interestaduais/intermunicipais e o desconto de 50%, aos embarques urbanos/suburbanos, pelo prazo de 2 anos a partir de 01.08.88.
- CPC CIA.PETROQUÍMICA CAMAÇARI E SUAS CONTROLADAS AMERICA LATINA COMPANHIA DE SEGUROS  
Manutenção do desconto de 50%, sobre as taxas básicas, aos embarques marítimos e terrestres, pelo prazo de 1 ano, a partir de 01.08.88.

BI-490

**SEGUROGARANTE**

DTS-8

COMPANHIA REAL BRASILEIRA DE SEGUROS

Taxa individual de 0,229%, aplicável à Diretoria de Tiros e embarques aéreos incluindo S.V.D., pelo prazo de 1 ano, com vigência a partir de 01.06.88.

- FÁBRICA DE TECIDOS SANTA MARGARIDA S.A. SUL AMÉRICA UNIBANCO SEGURADORA

Desconto percentual de 50%, sobre as taxas da tarifa terrestre, embarques intermunicipais/interestaduais exclusivamente, pelo prazo de 2 anos, com vigência a partir de 01.08.88.

- BARDELLA SOCIEDADE ANÔNIMA INDÚSTRIAS MECANICAS E SUAS CONTROLADAS CIA. DE SEGUROS AMERICA DO SUL YASUDA

Taxa individual de 0,050%, aplicável aos embarques terrestres, interestaduais / intermunicipais, sob as garantias básicas e adicionais da apólice, por 2 anos, a contar de 01.08.88.

- ROBERTSHAW DO BRASIL S/A.DIVISÃO CONTROLES E ROBERTSHAW DO BRASIL S/A.DIV.PYROTEC ARGOS COMPANHIA DE SEGUROS

Manutenção da redução percentual de 50%, aplicável aos embarques terrestres intermunicipais/interestaduais, pelo prazo de 2 anos, a contar de 01.09.88.

- HOLSTEIN KAPPERT S/A. INDÚSTRIA DE MÁQUINAS BOAVISTA-ITATIAIA COMPANHIA DE SEGUROS

Manutenção do desconto percentual de 50%, sobre as taxas da apólice, aplicáveis aos embarques intermunicipais/interestaduais, pelo prazo de 2 anos, a partir de 01.09.88.

- CLIMATEC ENGENHARIA E INSTALAÇÕES LTDA E/OU CLIMATEC INDÚSTRIA E COMÉRCIO LTDA. COMMERCIAL UNION DO BRASIL SEGURADORA S.A.

Manutenção do desconto percentual de 50%, sobre as taxas da tarifa para os percursos interestaduais/intermunicipais, pelo período de 2 (dois) anos, a partir de 01.09.88.

RESOLUÇÕES DE 21.09.88

- COOPERCITRUS INDUSTRIAL FRUTESP SOCIEDADE ANÔNIMA E SUAS CONTROLADAS INTERAMERICANA CIA. DE SEGUROS GERAIS

Desconto de 50%, sobre as taxas da tarifa terrestre e adicionais, percursos intermunicipais/interestaduais, desconto de 40%, sobre as taxas da tarifa terrestre e adicionais, percursos urbanos/suburbanos, todos pelo prazo de 01.09.88 a 31.08.99.

BI-490

PEÇAS E SUAS CONTROLADAS BRADESCO SEGUROS S/A., PORTO SEGURO COMPANHIA DE SEGUROS GERAIS E ITAÚ S E G U R O S SOCIEDADE ANÔNIMA

Redução percentual de 30%, sobre as taxas da tarifa, pelo prazo de 1 ano, a partir de 01.07.88.

- PANCOSTURA S/A. INDÚSTRIA E COMÉRCIO BRASIL COMPANHIA DE SEGUROS GERAIS

Taxa individual de 0,099%, aplicável aos embarques terrestres e a redução percentual de 50%, no embarques urbano/suburbano pelo prazo de 2 anos, a contar de 01.08.88.

- KLABIN FABRICADORA DE PAPÉIS S.A. COMPANHIA DE SEGUROS ALIANÇA DA BAHIA

Desconto de 40%, sobre as taxas da apólice, aos embarques efetuados no perímetro urbano/suburbano, pelo prazo de 2 anos, a partir de 01.09.88.

- CIBRANOX AÇOS E METAIS LTDA. COMPANHIA DE SEGUROS DA BAHIA

Redução percentual de 40%, aplicável aos embarques rodoviário/ferroviário, intermunicipais/interestaduais e urbano/suburbano, pelo prazo de 1 (um) ano, a contar de 01.09.88.

- METALINOX AÇOS E METAIS LIMITADA COMPANHIA DE SEGUROS DA BAHIA

Desconto percentual 40%, sobre as taxas da apólice, aplicáveis exclusivamente aos percursos intermunicipais/interestaduais, pelo prazo de 1 ano, a partir de 01.09.88.

- ARTUR EBERHARDT SOCIEDADE ANÔNIMA INDUSTRIAS REUNIDAS E SUAS CONTROLADAS COMPANHIA DE SEGUROS ALIANÇA DA BAHIA

Desconto percentual de 30%, aplicáveis aos percursos intermunicipais/interestaduais e urbanos/suburbanos, pelo prazo de 1 ano, com vencimento previsto para 30 de abril de 1989.

\*

- SEMENTES AGROCERES SOCIEDADE ANÔNIMA E SUAS CONTROLADAS C I G N A SEGURADORA S.A.

Redução de 50%, sobre as taxas, aplicável aos embarques efetuados pelos segurados nos perímetros intermunicipais e/ou interestaduais, inclusive sobre os riscos adicionais, excluindo-se os percursos urbanos/suburbanos, pelo prazo de 02 anos, a partir de 01.09.88.

SEGUROGARANTE

.../.  
DTS-9

- S/A. MOINHO SANTISTA INDÚSTRIAS GERAIS E SUAS CONTROLADAS VERA CRUZ SEGURADORA S.A.  
Manutenção do desconto percentual de 50%, aplicável sobre a taxa básica da tarifa e adicionais da apólice, percursos urbanos/suburbanos exclusivamente, pelo prazo de 02 anos, com vigência a partir de 01.09.88.
- LATICÍNIOS CAMPO LINDO LIMITADA COMPANHIA REAL BRASILEIRA DE SEGUROS  
Manutenção da redução percentual de 50%, aplicável as taxas da tarifa de transportes terrestres para os percursos intermunicipais/interestaduais, pelo prazo de 2 anos, a partir de 01.09.88.
- G.T.E DO BRASIL S/A. INDÚSTRIA E COMÉRCIO - DIVISÃO SYLVANIA INTERAMERICA CIA. DE SEGUROS GERAIS  
Manutenção da redução percentual de 25%, para os embarques marítimos e aéreos, inclusive sobre o adicional de embarques aéreo sem valor declarado, pelo prazo de 1 ano, a partir de 01.09.88.
- ALBER FLEX INDÚSTRIA DE MÓVEIS LTDA. ITAÚ SEGUROS S.A.  
Desconto de 50%, sobre as taxas da tarifa para embarques terrestres intermunicipais/interestaduais pelo prazo 2 anos, a partir de 01.09.88.
- DIVERSEY QUÍMICA LTDA. E SUAS CONTROLADAS BRADESCO SEGUROS S.A.  
Desconto de 50%, sobre as taxas e adicionais da apólice para embarques terrestres intermunicipais/interestaduais, com vencimento em 01.10.89.
- SYNTAX DO BRASIL INDÚSTRIA E COMÉRCIO LTDA. BAMERINDUS COMPANHIA DE SEGUROS  
Taxa individual de 0,34%, aplicáveis aos embarques aéreos, sob garantia "All Risks", inclusive adicional de NVD, pelo prazo de 01 (um ano, a partir de 01/agosto/88.
- GOODYER DO BRASIL PRODUTOS DE BORRACHA LIMITADA IOCHPE SEGURADORA S/A.  
Taxa individual de 0,550%, aplicável aos embarques marítimos de importação realizados pelos segurados, sob as garantias da cláusula de Carga do Instituto de Seguradores de Londres Cláusula "A", pelo prazo de 1 ano, com vigência de 01.09.88.
- OESP DISTRIBUIÇÃO E TRANSPORTES LTDA. ITAÚ SEGUROS S.A.  
Desconto de 50%, sobre as taxas e adicionais, aplicáveis as viagens interestaduais/intermunicipais, pelo prazo de 02 dois anos, a partir de 01.02.88.
- OLIVETTI DO BRASIL S.A. COMPANHIA ADRIÁTICA DE SEGUROS GERAIS  
Desconto percentual de 50%, aplicável sobre as taxas dos embarques marítimos e aéreos de importação realizados pelo Segurado, sob a garantia "All Risks", pelo prazo de 1 ano, a partir de 01.09.88.
- HARTMANN BRAUN CONTRÔLE E INSTRUMENTOS LIMITADA CIA. DE SEGUROS AMÉRICA DO SUL YASUDA  
Redução percentual de 50%, sobre as taxas previstas para os embarques efetuados nos perímetros intermunicipais e/ou interestaduais, exceto urbano e/ou suburbano, pelo prazo de 2 anos, a partir de 01.09.88.
- EXPLO INDÚSTRIAS QUÍMICAS E EXPLOSIVOS SOCIEDADE ANÔNIMA SEGURADORA BRASILEIRA MOTOR UNION AMERICANA S/A.  
Taxa individual de 0,046%, aplicável aos embarques interestaduais/intermunicipais, pelo prazo de 02 (dois) anos, a partir de 01.09.88.

\* ————— \*

**SEGUROGARANTE**


Resolução do dia 15 de setembro de 1988

Deliberações sobre os seguintes assuntos:- 2.1-(P.20.140.011).-Referente ao ofício DTS-3206/88.-Carta Fenaseg-1294/88, de 22 de Agosto de 1988:-Leitura e apreciação do Ofício Fenaseg. Aguardar pronunciamento pelo prazo de 45 dias. Na ausência de qualquer manifestação nesse prazo, reiterar solicitação contida no ofício DTS-3206/88. 2.2-Leitura e comentários de diversas matérias publicadas nos boletins informativos da Fenaseg e SESPESP.- 2.3-Responsabilidade Civil- Promotores de Exposição e Feiras de Amostras.-Esgotada a matéria, por ter sido esclarecido a matéria que suscitou dúvidas.- 2.4-Condições Especiais para Seguro de Responsabilidade Civil de Condomínios, Proprietários e Locatários de Imóveis:- Sugerir a inclusão da garantia triplíce e a cobertura para danos causados a veículos por portão automático, adotando-se critérios próprios de tarifação e cláusula particular, após deliberação por votação da matéria tendo em vista as propostas de manutenção das atuais coberturas, desdobramento de cobertura da R.C. Guarda de Veículos e a inclusão de cobertura adicional no R.C. Condomínios, sendo a última proposta vencida por maioria de votos.- 2.5-Assuntos a serem debatidos na próxima reunião:-Responsabilidade Civil-Prestação de Serviços; Guarda de Veículos e Obras Cívís.

**SEGUROGARANTE**

BI-490



 DTS-11



CENTRAL DE COSSEGURO - SP  
SETEMBRO/88

*Coordenadoria:*

*Diva Y. Hanada Odo  
Julio A. Akamine  
Leonice S. Mota  
Moufid Y. Mansur*

*Brasil Cia. de Seguros Gerais  
Cia. Segs. America Sul Yasuda  
Interamericana Cia. Segs. Gerais  
Porto Seguro Cia. Segs. Gerais*

COMPANHIAS PRESENTES:

A Inconfidencia, A Maritima, Grupo Bamerindus, Grupo Bradesco, Brasil, Cia. Internacional, Alianca da Bahia, America S. Yasuda, Cruzeiro do Sul, Interamericana, Itau, Porto Seguro, Grupo Sul America, Unibanco, Vera Cruz, Zurich Anglo Cigna, e Finasa.

Foi lida a ata da reuniao anterior e o Boletim Informativo onde constou publicacao da Central de Cosseguro - SP.

Informado a todos da criacao de um escaninho no Sindicato, para envio de correspondencias/sugestoes a Central e/ou Comissao Nacional de Cosseguro. O numero deste escaninho e 101, e ja esta a disposicao de todos.

Distribuido, para apreciacao e sugestoes, copia do Cadastro Geral que esta sendo desenvolvido pela Comissao Nacional. Todos deverao dar retorno na proxima reuniao.

GRUPO DE TRABALHO

Foi criado um Grupo de Trabalho que tera como responsabilidade, desenvolver um Fluxo de Procedimentos do Cosseguro.

Este grupo tem como coordenadores os Srs. Correa - Bradesco, Chemello - Internacional e Carlos Roberto/Sueli - Itau.

Os demais integrantes sao os representantes das seguintes Cias.:

Interamericana, Brasil, Alianca da Bahia, Panamericana, Finasa, A. S. Yasuda e Argos.

SEGUROGARANTE

Ponencias presentadas en las

VIII JORNADAS DE MARKETING  
EN EL SEGURO

LA IMAGEN COMO SEGURIDAD

José Luis Hernández  
BASSAT OGILVY & MATHER

La ponencia presentada por José Luis Hernández Coronado giró en torno a la imagen de la empresa.

El ponente expuso cómo se crea la imagen de una empresa, explicando qué circuitos se interrelacionan en la comunicación, así como los factores internos y externos que influyen en el individuo receptor del mensaje.

Se puso de manifiesto la importancia que tiene la creación y el mantenimiento de la imagen de la empresa, a través de ejemplos que se han producido en otros sectores económicos. Conseguir una buena imagen de marca es algo en lo que se tarda mucho tiempo, sin embargo se puede destruir rápidamente por cualquier acción deficiente de la compañía. Por otra parte los acontecimientos sociales ajenos a la empresa pueden repercutir, en un momento determinado, a favor o en contra de la misma.

El individuo que recibe los mensajes no puede recordar todos, inconscientemente hace una selección, recordando sólo algunos de los distintos y masivos mensajes que recibe constantemente.

Explicó el proceso que se sigue para que una música, un anagrama, o una cara, sea recordado. A veces la marca penetra tanto en un individuo que éste la elige solo a ella a través de un acto irracional. Para ampliar este tema puso dos ejemplos:

- Un aficionado al whisky siempre dice preferir la marca "X" a otras, por su sabor, olor, etc. Si a este individuo le tapamos los ojos y le hacemos probar varias marcas, no coincidirá en elegir aquella que había resaltado por sus atributos, y que es la que él siempre compra.
- Cuando estamos en otro país que no es el nuestro, se nos plantea el problema de qué marca elegir de un producto cualquiera. Si las marcas existentes en ese país nos son conocidas, no se planteará problema alguno, pero si no las conocemos la elección la haremos por el precio.

Ponencias presentadas en las

**VIII JORNADAS DE MARKETING  
EN EL SEGURO**

**CONFERENCIA INTRODUCTORIA  
SOBRE MARKETING DIRECTO**

**Jean-Pierre Simón  
BENTON & BOWLES DIRECT**

Hola, buenas tardes. Me llamo Jean Pierre Simón, soy el asesor de una Agencia de Marketing Directo que pertenece a un Grupo Internacional y que lleva en España más de 5 años.

El título de mi charla es "Conferencia Introductoria sobre Marketing Directo" y, para entrar de lleno en el tema, me gustaría enseñaros 3 spots de TV para productos financieros algo cercanos al Seguro.

Se trata de un Banco Holandés que apareció en el Mercado hace 3 años y que ahora pertenece al Chase Manhattan Bank, uno de los mayores Bancos del Mundo. Dicho así, no tiene nada de original, la particularidad de este Banco es que no cree en "ladrillos", en edificios, pero sí en M.D. Este Banco, que se llama Direct Bank, no tiene oficinas, sucursales o agencias, pero, al mismo tiempo, es un Banco que tiene millones de oficinas y millones de sucursales. Esto suena un poco confuso, pero para aclarar el tema diría que las oficinas de este Banco son los millones de anuncios que salen en la prensa, revistas, radio o TV, que además de crear notoriedad y una imagen de marca venden productos o servicios a distancia.

El primer spot que hemos puesto vende el sistema, es decir, la compra de productos financieros por teléfono o por correo.

El segundo spot vendía el ahorro, planteando una situación típica del servicio de los Bancos, un servicio "maravilloso" cuando un cliente busca unos oídos atentos donde colocar su dinero.

El tercer spot promueve la venta de créditos. Aparece un hombre en la cola para pedir un préstamo para comprar una caravana de segunda mano y toda la gente se ríe de él.

Claramente, todos estos problemas se resuelven más fácilmente a distancia, por teléfono, por correo, sin necesidad de visitar las sucursales.

Cuando se lanzó esta campaña, se abrieron algo más de 40.000 cuentas en un periodo de 3 meses. A mí no me parece nada mal, pensando que es un concepto revolucionario para el mercado y como tal, un concepto que va en contra de lo habitual.

He cogido este ejemplo porque creo que esta campaña ilustra de forma clara unas tendencias del Marketing, concretamente del MD. Y no se trata de futurología, se trata de una situación de hoy. Yo creo que se puede pensar en aplicaciones en el Sector Seguros.

Me gustaría hacer un pequeño paréntesis aquí y preguntaros quién de vosotros ha comprado alguna vez por correo o devuelto el cupón de un anuncio o un mailing, que levanten las manos, 1, 2, 3, 4, 5, 6, ..., no son muchos.

Yo diría que la primera cosa que se debe hacer si se quiere practicar M.D. es coger una enfermedad que yo llamo la "cupón-manía", es decir, rellenar y devolver todos los

cupones que se encuentren. Es la forma mas sencilla de enterarse de lo que se hace en el mercado, de lo bueno y de lo malo, sea o no de nuestro Sector. Seguro que os da una idea. Luego os contaré una experiencia mía muy reciente.

Ahora quiero referirme al sobre que habéis encontrado en vuestras mesas y os invito a entrar en éllo. Hay un mensaje en el sobre que dice: "no lo habra antes de las 16,15h"... son las 16,17, por lo que ya podemos. Dentro del sobre hay un cupón de respuesta que dice "Un regalo sorpresa para comenzar el mes de Marzo de gorra". Me vais a preguntar a qué viene todo ésto. Es muy sencillo, este cupón es el resultado que busca una empresa cuando lanza un programa de M.D. Cláramente no me refiero al cupón que está en la pantalla, sino a la acción que simboliza.

Marketing Directo significa reacción, respuesta. Respuesta significa visitas, órdenes de pedido, llamadas telefónicas, peticiones de información, etc; al final significa ventas.

En el sobre había un mensaje, que ha llamado la atención y luego, en el contenido y aparte de los datos personales, están incluidas un par de preguntas. Estas preguntas, que parece broma no son nada gratuitas. Tengo que precisar que este cupón es una adaptación de nuestra Tarjeta de Navidad. Lo que perseguimos con estas preguntas es más impacto, más interacción, queremos que el lector se pase más tiempo con nosotros, para que nos compre ya o por lo menos sea más receptivo a nuestros futuros mensajes. Otra precisión sobre el cupón es que todas las personas que lo devuelvan recibirán el regalo sorpresa.

M.D. son dos palabras que están muy de moda últimamente y especialmente en el Sector de Servicios, incluyendo Bancos, Cajas y Compañías de Seguros. El porqué de esta popularidad está en que estas compañías se han dado cuenta de tres factores principales:

- 1) Disponer de verdaderas "minas de oro", en forma de Banco de Datos y que son ficheros de clientes que incorporan información comercial.
- 2) Sus productos y servicios son de gran consumo, como un detergente u otras cosas que compiten con otros y que hay que venderlos rápidamente. No se puede esperar ya que el mercado venga a la empresa que vende.
- 3) Se venderá más y mejor si ayudan a sus fuerzas de ventas, comunicando directamente con el mercado.

Pienso que llegados aquí podemos entrar ya en definiciones.

Una definición aceptada de M.D. sería la siguiente: "Todas aquellas acciones por las que el producto o servicio se ofrece a determinados segmentos del mercado, en uno o varios medios publicitarios, con fines informáticos o para solicitar una respuesta directa."

Realmente, el tema de la respuesta directa es el elemento que más diferencia el M.D. de las demás actividades de Marketing. También el que más oportunidades y problemas crea.

También podemos decir que el M.D. es una fuerza de venta. Por ejemplo, en el caso de la venta por correo es una canal de distribución, es un canal de información, es un sistema que permite cualificar los aspectos, es decir, aumentar la productividad de los vendedores que están en la calle. Es un sistema que permite promover la venta cruzada de productos y servicios; es un sistema de venta que involucra a la fuerza de la venta, sin duda y con problemas. Es un sistema de comunicación que utiliza una tecnología de hoy y posiblemente de mañana. En algunos países, especialmente en Francia, se venden productos y servicios a través de pequeños ordenadores, de minitel. Y también es un sistema de venta que no perdona a la improvisación.

Con todo ésto, nos podríamos plantear qué debe hacer uno cuando planifica un programa de M.D.

Primero, pienso que hay que entender que lanzar un programa de M.D. es algo más complicado que dejar una caja de propaganda en correos y hay que asumir las complejidades del sistema.

Lo más sencillo sería considerar tres etapas básicas: Planificación, Ejecución y Evaluación.

En esta primera etapa de Planificación, la empresa debe trabajar estos temas, debe hacer consideraciones generales sobre el mercado, su posición en él, debe determinar sus objetivos de Marketing, la estrategia del Marketing, las expectativas, los presupuestos, planing y también debe considerar el aspecto de sistemas, básicamente la fuerza de venta y lo que es informática. Son dos temas que entran frecuentemente en el desarrollo de programas de M.D. y que siempre traen problemas si uno no se anticipa a esas situaciones.

La segunda etapa sería la Ejecución, en la cuál se desarrollan los conceptos creativos, los originales, planificación de medios, presupuestos, implantar el programa...etc. Es aquí donde empieza a ser más directo el análisis día a día.

Por último, la tercera etapa que es la de Evaluación, en la cual debemos incluir el análisis histórico de compañías anteriores, los datos de respuestas, su rapidez, la edad y forma de pago, etc... El análisis de cada medio que se utiliza, ficheros, periódicos, revistas. Análisis del copy, para ver si se puede mejorar, y tratar de sacar conclusiones y recomendaciones para acciones futuras.

En mi experiencia particular, veo que las dos primeras etapas, Planificación y Evaluación, representan algo así como 8 semanas y que los problemas fundamentales surgen de la definición de los objetivos y de las estrategias, así como en informática y nivel general de ventas.

En cuanto a la tercera etapa, Evaluación, es obviamente la más interesante.

Vamos, a continuación, a ver un par de casos, que no tienen que ver con el Seguro pero que ilustran lo que se debe y puede hacer.

El primer caso es un producto editorial, la venta de suscripciones de un periódico y su plan que incluía un programa de prensa con anuncios y encarte y una batería de mailings dirigidos a 27 ficheros distintos. Había una oferta, por una parte un regalo personal y dos tipos de descuento en función del plazo de la suscripción. Y el trabajo de dos meses puede resumirse en una transparencia.

En esta transparencia figura la descripción de los 27 ficheros, el código utilizado en la campaña para cada uno de los ficheros, el número de envíos remitidos a cada uno de los ficheros, número de ventas-suscripciones conseguidas, % de respuesta, devoluciones y % de devoluciones.

Si tomamos la columna de % de respuesta podemos ver resultados que van de un mínimo de 0,2 a un máximo del 6,68, pasando por 0'33, 0'14, 0'22, etc. En resumen una variedad enorme en cuanto a respuestas reales recibidas de estos ficheros.

Siguiendo con la columna de respuestas, vemos que hay ficheros sin respuestas, posiblemente debido a el no envío del mailing a estos ficheros, ya que alguna respuesta habría.

En cuanto al tema de las devoluciones, vemos que esos ficheros, por lo general, no eran malos, solo uno que roza el 8% de devoluciones, es decir, el 8% de envíos de papel, tinta, sellos, manipulado, personalización, etc. Es un coste alto. En el resto hay niveles de devolución entre 1 y 5.

Si continuamos mirando el cuadro del ejemplo, podremos ver grandes colectivos de hasta 15.000, 13.000, etc. El primero de 15.000 dio 0,97% de respuestas, lo cual no es malo frente a los demás, mientras dos de 13.000 dieron 0,03 y 0,08.

Si no analizamos estos resultados, es probable que el cliente en una futura acción, vuelva a utilizar estos mismos ficheros que en su momento se escogieron por lógica, porque respondían a un perfil que parecía interesante, cuando hemos visto que nos han dado 4 y 11 respuestas. Si quitamos 26.000 envíos (que nos cuestan 80 ó 90 ptas. c/u), vamos a perder 15 ventas-suscripciones. Está muy claro aquí que el ahorro que supone no mandar a estos colectivos es muy superior a la pequeña venta que se podría obtener.

Estoy insistiendo en esto, porque en mi vida profesional veo que las empresas analizan poco los resultados que obtienen.

También vemos unos resultados de anuncios y encarte y observamos que el encarte da 2 veces más. El anuncio salió varias veces (aproximadamente 3) cogiendo una tirada global de más de 120.000 ejemplares, mientras que el encarte fue



de 100.000 ejemplares. El tipo de respuesta que se obtiene es casi el doble comparando encartes y anuncios. Hubo un periódico que no dió ninguna respuesta, y no es que el anuncio no saliera, porque yo lo vi, pero cláramente el periódico utilizado no respondía en nada al perfil que se buscaba.

Aparte de estos datos que hemos visto aquí también se definieron otras cosas como por ejemplo el porcentaje de gente que pide la entrega en mano del periódico, envío por correo, tipo de pago preferido, banco o tarjeta de crédito, cheque, etc.

El segundo caso es una empresa que vende un concepto que es la interpretación de electrocardiogramas a distancia.

Inicialmente se hizo un mailing a 5.000 empresas, 5.000 envíos a Director de Personal y 5.000 envíos a la dirección del médico de empresa. Aparentemente esto era el superfichero. Pero, nada, respuesta inicial 0,02%. Claramente había un problema. Entonces se hizo una encuesta telefónica que nos ayudó a definir el mercado. Creamos un banco de datos con nombre de empresas, nombre de responsables, teléfonos, télex, servicio médico externo o interno, etc., y se mandó otro envío, no a las 5.000, sino a 1.200, que realmente era el mercado; envíos personalizados. El resultado fué del 10,8%, o sea, 129 pruebas de esta máquina que luego se convirtieron al 90% en ventas.

Está claro que si no se hubiera hecho el análisis en una primera etapa, hubiéramos dicho "esto es un fracaso". Realmente, cuando las cosas funcionan tan mal, es que hay un problema y es necesario entrar en ello y tratar de determinarlo.

Son dos casos entre muchos y en los que no se dan unos temas fundamentales.

La importancia del fichero viene demostrada por el caso visto anteriormente donde había respuestas entre el 0,02 y el 6,6%, es decir, un fichero da 330 veces mejor resultado que otros. Es una gran diferencia.

Hemos visto la diferencia entre anuncios y encartes, con el doble que había de respuestas entre éstos y aquellos.

Hemos visto la absoluta necesidad de analizar los resultados; sean buenos o malos, siempre se puede aprender algo de ellos.

Hemos visto también el uso del teléfono, como herramienta de investigación comercial.

Me gustaría repasar rápidamente otros casos. La mayoría no tiene relación directa con el Seguro, pero sí alguno de ellos.

Un primer caso de una empresa que vende copadoras. Una empresa que va de bussiness a bussiness, dentro de un plan

que incluía prensa, mailing, telemarketing y cuestionarios. El objetivo era 500 instalaciones a prueba y el resultado conseguido fue de 946 con una conversión del 57%. El problema que dió esa campaña fue la falta de producto para meter en prueba dentro de esa campaña.

Otro tipo de empresa, otro tipo de público es el que vende semillas de girasol a agricultores y adopta el M.D. como mejor medio para llegar a su mercado. Este público es muy difícil de cubrir, por supuesto. Dentro de la última campaña había un mailing, charlas en pueblos y en bares y material punto de venta. La campaña está en curso, pero se puede hablar de resultados de campañas anteriores, en 1.987 fue de 8,6% de respuesta y en el 87 de 10,2%.

Otro sector es la cosmética y una campaña en revistas y periódicos. Es curioso porque en principio no es público femenino, pero se eligió periódicos sobre todo por la posibilidad de segmentar a nivel geográfico. No tengo datos concretos de visitas, el anuncio era sobre circulación a la boutique: hubo una conversión en ventas del 28%. Como resultado de esto es, obviamente, la creación de un fichero que se sigue y persigue con envíos de mailings de venta concretos.

Otra empresa, una editorial que vende libros y cursos. Tenía un programa cuyo objetivo era el apoyo para la fuerza de ventas que vende puerta a puerta. Un mailing de 300.000 ejemplares, un fichero que tenía el cliente con padres de niños entre 8 y 14 años. Respuesta inicial el 3,8% a los 6 días. Digo 6 días porque a los 6 días los vendedores fueron a la calle y ya no se pudo esperar la respuesta siguiente.

Una empresa de venta por correo cuyo objetivo era la captación de prospectos a través de anuncios en color en 3 revistas. Era una campaña test. La respuesta fué tres veces superior a los objetivos planteados por la empresa. Había grandes diferencias en coste por cupón según la revista. Aquí el problema grave que se planteaba, sobre todo cuando se trata de una empresa de venta por correo, era la falta de material para atender a la demanda.

Otro ejemplo, una empresa que vende cafés y refrescos. Un programa dirigido a 80.000 detallistas de España y el objetivo era apoyar la labor del mayorista, comunicando directamente al minorista sobre un tema concreto de productos. Se creó un Banco de datos y la respuesta que estamos obteniendo con este tipo de campaña está entre el 28 y el 43% de respuesta sobre ventas. El 43% es un poco excepcional, en el sentido de que en ese momento la materia prima o el mercado de café iba a subir, los detallistas sabían esto y compraron muchas existencias.

Un plan de pensiones en venta directa. Un envío a unos 320.000 clientes titulares de una tarjeta VISA. La respuesta fué un 0,37%. Valor en el primer año, aproximadamente, 129 millones (promedio de 108.000 ptas/contrato) y el valor estimado a 7 años, que es el ciclo de vida del producto, contando con una caída de carterá del 10% anual y una revalorización anual del 5%. Estamos hablando de unos 900-1.000 millones de ptas, para una inversión inicial de 14 ó 15 millones de ptas.

Otra acción para un plan de pensiones, aunque no con objetivo de venta directa, sino con objetivo de apoyo a la red de ventas. Un mailing a 80.000 clientes y una respuesta estimada en ventas del orden del 8%, incluyendo las gestiones, el remate del vendedor. Un problema que se daba aquí era de involucración de la red de ventas.

Cada empresa, cada mercado, cada oferta, tiene su respuesta, no existe ningún tipo de porcentaje. Cada empresa debe ir programando y desarrollando sus propios programas y analizar los resultados.

En el largo éxito del cuál hablaba antes, a mi me gustaría enseñaros una lista de elementos que pueden influir en lo bueno o en lo malo a la hora de lanzar un mailing o una campaña en prensa.

El uso en prensa de un formato grande o uno pequeño no tiene importancia. Puede que sea más eficaz el más pequeño. El anuncio en blanco y negro resulta, bajo mi punto de vista, mejor que el anuncio en color, ya que, aunque el color cueste el doble, no se va a recibir el doble de respuestas.

La diferencia en respuesta de un anuncio o un encarte. El encarte da casi el doble, aunque cuesta, claro, muchísimo más en cuanto a producción y espacio.

Si se mete o no un cupón, si se incluye no teléfono, si se usa o no un incentivo, si ponemos una fecha de cierre. Si se usa fotografía o no; una fotografía da mejores resultados.

En cuanto a forma de pago si utilizamos contrareembolso o talón o tarjetas de crédito. Cada uno tiene sus ventajas y su aceptación.

Si se usa una contraportada o una página interior. Una contraportada es muchísimo mejor. La utilización de páginas de televisión frente a páginas interiores que no lo sean, Página derecha o página izquierda. Si salimos un día laborable o un domingo, etc.

Todas estas cosas influyen, y a veces de forma dramática, en el resultado final de una campaña de prensa.

Lo mismo ocurre más o menos en cuanto a mailings que sean pequeños paquetes de aproximadamente 20 gr. o más grandes de 20 a 50. Influye muchísimo en cuanto a las economías de las campañas. Si se personaliza o no, si se utiliza un fichero de clientes activos o inactivos o ficheros de no clientes, etc. Les explico esto para ponerles de manifiesto que un mailing no es tan sencillo como poner una carta en correos.

Es todo un planteamiento y la empresa debe tener la voluntad de lanzar las acciones y analizar los resultados.

Hablaré de dos temas más antes de terminar y de pasar a las preguntas.

Se limita mucho el M.D. en cuanto a la obtención de los ficheros y los mailings. Claramente es el medio que da mejores resultados, pero eso no debe esconder que hay otros medios y que se pueden utilizar todos. La diferencia está en la explotación que se hace del medio y la forma de medir su explotación. Perfectamente podemos utilizar una valla si queremos destacar un número de teléfono, un mecanismo de respuesta, pero también hay prensa, radio, periodistas, TV...etc. Seguramente con la entrada de los canales regionales y comerciales habrá más M.D. en TV. En resumen, no limitarse al mailing, pero también ir testeando para descubrir nuevos caminos conjuntamente a los mailings.

Por último, un resumen de las aplicaciones del M.D. en nuestro Sector.

Una compañía de Seguros puede tener clientes o no tenerlos, y esos clientes pueden ser particulares o empresas. A los clientes (particulares o empresas) podemos venderles de forma directa, podemos hacer venta cruzada, podemos incrementar el consumo de éste mismo cliente vendiéndole más, podemos hacer una preventa para apoyar al vendedor, podemos crear tráfico, pedir que el cliente venga al punto de venta, podemos hacer encuestas también. Es muy importante la opinión de los clientes.

En el tema de los clientes quizá son menos las posibilidades, pero se puede hacer venta directa, aunque es mucho más difícil. Se pueden realizar acciones de captación de prospectos, es decir, una prospección pura y claramente, se puede apoyar también a la fuerza de venta. Y esto, para casi todos los productos que sean para particulares o empresas, desde el Multirriesgo del Hogar hasta un Plan de Pensiones, Seguro de Vida u otros.

Me gustaría terminar aquí, pero al menos incluir dos temas más, sobre el futuro del M.D. Hay ciertas tendencias que

indican claramente que por ahí va el mercado, al menos. No como forma exclusiva de vender ni mucho menos, sino, como una especialidad que está tomando más y más auge cada día.

Primero, un concepto que está ahora muy de moda, es el Maxi-Marketing, que lo podemos traducir como Marketing Individualizado. Es una tendencia por la cual cada uno quiere ser tomado como una persona y no como integrante de un colectivo.

También, el desarrollo de la Informática apoya muchísimo al M.D. En muchos países se manejan conceptos que los ingleses denominan Frequency, Recency y Value, que es la frecuencia, novedad y valor. Es decir, a partir de un Banco de Datos, saber lo que se consume, qué cliente, por qué, cuánto vale, etc. Esto se usa sobre todo en las empresas de Venta por Correo.

También la evolución de los medios de pago hace que la compra sea más fácil.

El incremento del tiempo de ocio y la búsqueda de comodidad en las compras. En España se ven grandes cambios en estos últimos años en cuanto a los hábitos y costumbres de compra. El desarrollo de las grandes superficies de compra que ha producido en el país una verdadera revolución. Podemos pensar que el mercado del consumidor está cambiando y que cambiará a este tipo de compra por correo, por teléfono, etc.