

BOLETIM INFORMATIVO

SESI

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

ANO XXI

São Paulo, 15 de dezembro de 1988

Nº 495

Entre as medidas provisórias adotadas pelo Presidente da República (Diário Oficial da União de 07.12.88), destacamos as seguintes: 1 - Reduz de 10% para 8% o limite de aplicação do Imposto de Renda de gastos com alimentação do trabalhador, vale-transporte, pesquisa e desenvolvimento. O limite individual para aplicação, por programa, foi diminuído de 10% para 5%; 2 - Reduz, apenas para o exercício de 1989, a alíquota do PIS/PASEP de 0,65% para 0,35%; 3 - Extinção do incentivo fiscal que reduzia o limite de aplicação do Imposto de Renda em projetos de formação e treinamento de pessoal; 4 - Exclui os lucros e dividendos da base de cálculo do PIS/PASEP.

O valor do Piso Nacional de Salário passou a ser Cz\$ 40.425,00; o Salário Mínimo de Referência foi fixado em Cz\$ 25.595,00; o Maior Valor de Referência - MVR para as regiões de São Paulo, Rio de Janeiro, Minas Gerais e Distrito Federal é de Cz\$ 12.440,00; a taxa mensal de variação da Unidade de Referência de Preços - URP para os meses de dezembro de 1988, janeiro e fevereiro de 1989, foi estabelecida em 26,05%. Na seção Poder Executivo reproduzimos do Diário Oficial da União os atos oficiais referentes aos novos valores que estão em vigor a partir de 1º deste mês.

A renovação do licenciamento anual dos veículos no exercício de 1989, será até o último dia do mês correspondente ao algarismo e final da placa de identificação, conforme calendário indicado na Resolução nº 722, do Conselho Nacional de Trânsito, de 25 de outubro de 1988, publicada no Diário Oficial da União de 30.11.88, e reproduzida, na íntegra, nesta edição do Boletim Informativo. Vale notar que essa decisão tem relação com a Resolução do CNT nº 721, publicada no Boletim Informativo nº 494, deste Sindicato.

Realiza-se, amanhã às 09:30 horas, no auditório deste Sindicato, o encontro dos técnicos do Convênio do Seguro de DPVAT com os seguradores deste Estado. Na ocasião será debatida e esclarecida a nova sistemática operacional consubstanciada no Manual de Instruções para o cadastramento e recuperação de sinistros no CPD, que entrará em vigor a partir de 02 de janeiro de 1989.

A Diretoria do Banco Central do Brasil fixou em Cz\$ 4.790,89 o valor da OTN para o mês de dezembro de 1988. A decisão consta da Circular nº 1.382, de 30.11.88, publicada no Diário Oficial da União do dia 1º de dezembro de 1988.



- * A Delegacia da Susep em São Paulo comunicou o cancelamento temporário, a pedido, do registro dos seguintes corretores de seguros: NILTON MARQUES DE ARAUJO, portador da Carteira de Registro nº C. 05-467/88 (Proc. Susep nº 005-02536/88); APPARÍCIO ALVES DE LIMA, portador da Carteira de Registro nº 6.211 (Proc. Susep nº 005-02527/88); RENATO MARTORINI, portador da Carteira de Registro nº C.05-742/86 (Proc. Susep nº 005-01782/88). Informou, ainda, que a firma MARECHAL CORRETORA DE SEGUROS S/C LTDA., portadora do Cartão de Registro nº S.05-414/87, solicitou o cancelamento temporário do seu registro (Proc. Susep nº 005-02195/88).
- * Constituem o apêndice desta edição do Boletim Informativo duas conferências apresentadas na VIII Jornadas de Marketing no Seguro e editadas por ICEA, associação espanhola sediada em Madrid, abordando os seguintes assuntos: "Hispano 20: Un Ejemplo de Estrategia por Segmentos" de autoria de Jaime Bar Bisquert do Banco Hispano Americano, e "Incidência de Las Nuevas Tecnologias En El Marketing Asegurador", por Enrique Hidalgo.
- * De acordo com os dados fornecidos por 83 seguradoras, representando 94.98% do mercado, a Fenaseg divulgou a tabela relativa à arrecadação de prêmios do período de janeiro a outubro de 1988, que atingiu Cz\$ 467 bilhões, permitindo estimar que a arrecadação global do mercado tenha sido de Cz\$ 492 bilhões. Em termos reais, para o cálculo baseado no IGP-DI-médio, verificou-se uma redução de 3.6% em relação ao mesmo período do ano anterior, enquanto para o cálculo em OTN apurou-se um crescimento de 20%.
- * No decorrer da XIII Conferência Brasileira de Seguros Privados e de Capitalização, foi realizada uma pesquisa entre os participantes da conferência sobre tendências do mercado segurador nacional nos próximos anos, à luz da atual conjuntura política-econômica brasileira. Os principais resultados acabam de ser divulgados por Arthur Andersen Ltda., firma que organizou o questionário, base da pesquisa. Tratando-se de assunto de alta relevância, reproduzimos nesta edição do Boletim Informativo as respostas ao questionário.
- * O relatório apresentado pela Delphos Serviços Técnicos S.A. sobre o desempenho do Convênio do Seguro de DPVAT a partir de outubro de 1986, revela entre outros dados estatísticos, que as indenizações pagas no período de janeiro a outubro de 1988, somaram mais de 3 bilhões de cruzados.
- * José Francisco de Miranda Fontana - eleito prefeito de Ibertioga, Minas Gerais, afasta-se temporariamente de São Paulo. O Dr. José Francisco de Miranda Fontana, um dos mais destacados nomes do nosso mercado. Ex-funcionário do Instituto de Resseguros do Brasil, hoje diretor da Porto Nazareth S.A. Corretora de Seguros, membro do Conselho Nacional de Seguros Privados, presidente da AIDA - Association Internationale du Droit des Assurances, vice-presidente da Sociedade Brasileira de Ciências do Seguro, ocupou a presidência do Sindicato dos Corretores de São Paulo, mentor do Club dos Corretores, diretor - fundador da Fenacor. Sua posse oficial será no dia 1º de janeiro, mas a festiva para a qual estão convidados seus amigos e colegas de São Paulo, se realizará no dia 7 de janeiro estando sendo organizada caravana para aquele local. Adesões com o Dr. Angelo Arthur de Miranda Fontana, telefones: 284-2747 e 285-2911.
- * José Antonio da Graça Duarte de Sousa é o novo Diretor Superintendente da ZURICH - ANGLO Seguradora S.A.
- * O mês de dezembro corrente assinala o transcurso do aniversário de fundação das seguintes empresas associadas:
 - AMAZONAS Seguradora S.A.
 - BEMGE Seguradora S.A.
 - CIGNA Seguradora S.A.
 - Cia. ÂNCORA de Seguros Gerais
 - Cia. de Seguros M. e T. PHENIX DE PORTO ALEGRE
 - CRUZEIRO DO SUL Seguros S.A.
 - INDIANA Cia. de Seguros Gerais
 - LONDON Seguradora S.A.
 - SUL AMÉRICA Cia. Nacional de Seguros
 - SUL AMÉRICA T.M.A. Cia. de Seguros
 - SUL AMÉRICA UNIBANCO Seguradora S.A.
 - YORKSHIRE-CORCOVADO Cia. de Seguros

SISTEMA SINDICAL DE SEGUROS



FEDERAÇÃO NACIONAL DAS EMPRESAS DE
SEGUROS PRIVADOS E DE CAPITALIZAÇÃO

CIRCULAR

FENASEG-116/88

Rio de Janeiro, 24 de novembro de 1988.

TABELA DE CUSTO DE APÓLICE

A partir de 1º de janeiro de 1989, passará a ser aplicável a seguinte tabela:

PREMIO (EM CZ\$)		CUSTO DE APOLICE (EM CZ\$)	
ACIMA DE	ATÉ		
- o -	Até 4.976,00		497,60
Mais de 4.976,00	Até 9.952,00		995,20
Mais de 9.952,00	Até 19.904,00		1.492,80
Mais de 19.904,00	Até 39.808,00		1.990,40
Mais de 39.808,00	Até 99.520,00		2.985,60
Mais de 99.520,00	Até 199.040,00		3.980,80
Mais de 199.040,00	Até -o-		4.976,00

A tabela acima foi atualizada com base no MVR fixado pela Portaria nº 250-A, de 01.11.88 (DOU de 04.11.88) e de acordo com o disposto no item 2 da Resolução CNSP-08/82.

Com os protestos de elevada estima e consideração, subscrevemo-nos,

atenciosamente.

Sergio Augusto Ribeiro
Presidente

800812

1/98 - 0:1/22

M.1-1/31 - M.2-1/11

WB/SMSL...

RUA SENADOR DANTAS, 74 - 18º PAVIMENTO CEP 20 031
TELEFONE 210-1204 - CABLE "FENASEG"
Telex 9134505 - FNE5 - BR - RIO DE JANEIRO

SEGURO GARANTE



FEDERAÇÃO NACIONAL DAS EMPRESAS DE SEGUROS PRIVADOS E DE CAPITALIZAÇÃO

TABELA DE PRÊMIOS DE SEGUROS DPVAT, EM CRUZADOS, COM BASE NA OIM DO
MÊS DE dezembro DE 1988 VALENDO CZ\$ 4.790,89

CLASSIFICAÇÃO DETRAN			CLASSIF. SEGURO	CAMPOS A PREENCHER	CZI
ESPÉCIE	TIPO	CATEGORIA			
PASSAGEIRO MISTO	AUTOMÓVEL CAMINHONETA	PARTICULAR OFICIAL MISSÃO DIPLOMÁTICA COMO CORRELAR ÓRGÃO INTERNACIONAL	01	PRÊMIO LÍQUIDO	4.137,41
				ISOF	82,74
				PRÊMIO TOTAL	4.220,15
PASSAGEIRO MISTO	AUTOMÓVEL CAMINHONETA	ALUQUEL APRENDIZAGEM	02	PRÊMIO LÍQUIDO	8.492,81
				ISOF	169,85
				PRÊMIO TOTAL	8.662,66
PASSAGEIRO MISTO	MICRO-ÔNIBUS ÔNIBUS	ALUQUEL APRENDIZAGEM	03	PRÊMIO LÍQUIDO	50.086,35
				ISOF	1.001,72
				PRÊMIO TOTAL	51.088,07
PASSAGEIRO MISTO	MICRO-ÔNIBUS ÔNIBUS	PARTICULAR OFICIAL MISSÃO DIPLOMÁTICA COMO CORRELAR ÓRGÃO INTERNACIONAL	04	PRÊMIO LÍQUIDO	14.590,17
				ISOF	291,80
				PRÊMIO TOTAL	14.881,97
PASSAGEIRO MISTO	REDOQUE SEMI-REDOQUE	TODAS AS CATEGORIAS	06	ISENTIAS DE PAGAMENTO, SEGURO PAGO PELO VEÍCULO TRACIONADOR.	
CARGA	REDOQUE SEMI-REDOQUE	TODAS AS CATEGORIAS	07		
TODAS AS ESPÉCIES	CICLONATOR MOTOPIETA TRICICLO	TODAS AS CATEGORIAS	09	PRÊMIO LÍQUIDO	9.799,28
				ISOF	195,98
				PRÊMIO TOTAL	9.995,26
CARGA TRACÇÃO	CAMINHONETA CAMINHÃO CAMINHÃO TRATOR (CAVALO MECÂNICO) TRATOR DE RUJOS TRATOR DE ESTEIRA TRATOR MISTO	TODAS AS CATEGORIAS	10	PRÊMIO LÍQUIDO	9.145,80
				ISOF	182,91
				PRÊMIO TOTAL	9.328,71

OUTROS VEÍCULOS NÃO EXPRESSAMENTE PREVISIOS NESTA TABELA

IMPORTÂNCIAS SEGURADAS EM CRUZADOS NO MÊS DE DEZEMBRO DE 1988

MORTE = CZ\$ 958.178,00
 INVALIDEZ PERMANENTE = CZ\$ 958.178,00
 DESP. ASSISI. MÉDICA = CZ\$ 191.635,60

SEGURO GARANTE



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

CIRCULAR - SSP
PRESI - 029/88

30 de novembro de 1988

**PREVISÃO ORÇAMENTÁRIA
ANUIDADE SOCIAL - 1989**

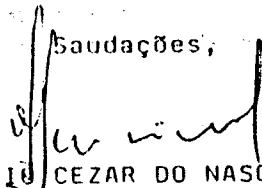
As empresas de seguros e de capitalização filiadas a este Sindicato, reunidas em Assembleia Geral Ordinária nesta data, apreciaram e discutiram a proposta orçamentária da Diretoria e a atualização dos valores da contribuição social referentes ao exercício de 1989.

Amplamente debatida a matéria, a Assembleia, deliberando por unanimidade, aprovou a Previsão Orçamentária para 1989 e a atualização da contribuição social, a partir de 1º de janeiro de 1989, da seguinte forma:

- 1 - Anuidade correspondente a 385 OTN's, para empresas associadas que operam no ramo de seguros;
- 2 - Anuidade correspondente a 300 OTN's, para empresas associadas que operam no ramo de capitalização.

Nesta oportunidade, reiterando os agradecimentos pela colaboração e apoio, enviamos atenciosas

Saudações,


OCTÁVIO CEZAR DO NASCIMENTO
Presidente

RL
P. Especial

SEGUROGARANTE

AV. SÃO JOÃO, 313 - 6.º/7.º ANDAR - LINHA TRONCO: 223-7666 - TELEX: 011-36860-BR - END. TELEGR. "SEGE CAP" - SÃO PAULO



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

CIRCULAR - SSP
PRESI - 030/88

02 de dezembro de 1988

CONTRIBUIÇÃO SINDICAL - 1989

Em conformidade com o Art. 587 da CLT, o recolhimento da Contribuição Sindical das sociedades seguradoras e de capitalização efetuar-se-á durante o mês de janeiro de 1989, na Caixa Econômica Federal e no Banco do Brasil S.A., observando-se as instruções expedidas pela Portaria nº. 3.570, de 04 de outubro de 1977, do Ministério do Trabalho que aprovou modelos da guia de recolhimento da Contribuição Sindical.

Portanto, as empresas sob a jurisdição deste Sindicato recolherão, de uma só vez, no período de 02 a 31 de janeiro de 1989, a Contribuição Sindical a favor deste órgão de classe, de acordo com as alíquotas estabelecidas pelo Ministério do Trabalho, através da inclusa guia de recolhimento composta de duas vias, já preenchida com os dados referentes a esta entidade, inclusive quanto ao nosso código que é o seguinte: 000.007.15053-9.

Para cálculo do recolhimento da Contribuição Sindical das sucursais, filiais ou agências, (Art. 581 da CLT), as empresas atribuirão parte do respectivo capital na proporção das correspondentes operações econômicas, resumindo-se a operação na seguinte fórmula:

$$\frac{\text{PRODUÇÃO DA SUCURSAL X CAPITAL DA EMPRESA}}{\text{PRODUÇÃO GERAL DA EMPRESA}} = \frac{\text{Capital atribuído}}{\text{à Sucursal, Filial ou Agência.}}$$

Cumprir notar que a Lei nº 6.181, de 11.12.74, regulamentada pelo Decreto nº 78.339, de 31.08.76, ao modificar o artigo 600 da CLT, ampliou os acréscimos legais incidentes sobre a Contribuição Sindical, recolhida fora de prazo.

Esclarecemos que o recolhimento deverá ser feito de acordo com as alíquotas constantes da Tabela vigente no citado período de 02 a 31 de janeiro de 1989, a ser divulgada por Portaria do Ministério do Trabalho.

Colocando-nos à disposição das associadas para maiores esclarecimentos, firmamo-nos

Respeitosamente


OCTÁVIO CÉZAR DO NASCIMENTO
Presidente

RL
P. 030/022

SEGUROGARANTE

AV. SÃO JOÃO, 313 - 6.º/7.º ANDAR - LINHA TRONCO: 983-7666 - TELEX 011-36960-BR - END. TELEGR. "SEGECAP" - SÃO PAULO



EDUARDO DE JESUS VICTORELLO
MARIZILDA F. DOS SANTOS VICTORELLO
ADVOGADOS

JURISPRUDÊNCIA
1288/1

RAMO: TRANSPORTE RODOVIÁRIO (RR)

EMENTA: A CULPA DO TRANSPORTADOR É PRESUMIDA E, CONTRA ESSA PRESUNÇÃO, SÓ SE ADMITE PROVA CONSISTENTE EM CASO FORTUITO, FORÇA MAIOR OU AINDA DE QUE A PERDA OU AVARIA SE DEU POR VÍCIO INTRINSECO DA MERCADORIA. SE A TRANSPORTADORA ALEGA ESTE ÚLTIMO MOTIVO, DEVE RESSALVAR TAL CIRCUNSTÂNCIA NO MOMENTO DO RECEBIMENTO DA MERCADORIA. (AC. I TACSP Nº319.577)

Comentário. Vimos no número anterior que a responsabilidade do transportador é sempre presumida, circunstância que admite prova contrária realizada por si próprio e destinada a comprovar que os danos não ocorreram por sua culpa ou responsabilidade.

Assim, de acordo com o Decreto Legislativo 2681/12, um dos motivos que o transportador pode invocar a seu favor é aquele que o exonerará se provar que "a perda ou avaria foi devida ao mau acondicionamento da mercadoria ou a ter sido entregue para transportar sem estar encaixotada, enfardada ou protegida por qualquer outra espécie de envoltório." (art. 1º, ítem 4º)

Foi o que ocorreu na decisão que segue e onde o dono da carga acionou o transportador que, por sua vez, trouxe a lide o segurador pela apólice de RCTR-C, girando a controvérsia em torno da seguinte indagação:

SEGURO GARANTE

.../.

apesar da deficiência de embalagem, prevalece o caráter exonerativo de responsabilidade do transportador, se o mesmo aceita a mercadoria em tais condições e assume o risco de transporta-la?

Como se vê do acórdão desta feita publicado, a resposta dada pelo Poder Judiciário considerou que tal circunstância somente teria caráter preponderante se o conhecimento tivesse sido averbado previamente ao início do transporte, ressaltando a possibilidade de danos no curso do trajeto a percorrer.

Com mais este comentário, aproveitamos o ensejo da publicação deste Boletim para desejar aos nossos leitores, amigos e clientes, um FELIZ NATAL, externando nossos sinceros votos de felicidade pessoal.

Eduardo de J. Victorello
Marizilda F. Santos Victorello
Advogados

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

SEGUROGARANTE

A C O R D A O

Vistos, relatados e discutidos estes autos de APELAÇÃO nº 319.577, da comarca de SÃO PAULO, em que é a p^{el}ante TRANSPORTADORA TOMÉ LTDA. e apelada HOLSTEIN -KAPPERT S/A. INDÚSTRIA DE MÁQUINAS sendo Interessada PORTO SEGURO - COMPANHIA DE SEGUROS GERAIS.

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

I- Tratam os autos de uma ação de indenização decorrente de danos causados no transporte de mercadorias.

A respeitável decisão, cujo relatório se adota, julgou procedente a ação, bem como a ação regressiva, originada da denúncia da lide.

Inconformada recorre a transportadora alegando que o sinistro se deu por culpa única e exclusiva da apelada, por defeito de embalagem do produto.

Recebido o recurso tempestivamente interposto, foi oferecida a resposta, subindo os autos a este Tribunal. Está anotado o preparo.

É o Relatório.

II- A culpa do transportador de mercadorias é presumida e, contra essa presunção, só se admite prova consistente em caso fortuito, força maior ou ainda de que a perda ou avaria se deu por vício intrínseco da mercadoria.

Ora, recebendo como de fato recebeu a ré as mercadorias para serem transportadas, nada alegando, na oportunidade, a respeito da embalagem do produto; não pode, agora, com base em laudos periciais unilateralmente produzidos, pretender a isenção da sua responsabilidade, momento quando a reconhece (fls. 51), procurando, inclusive, orientar a parte contrária sobre a forma, pela qual se fará a liquidação (fls. 12).

Assim, tendo a ré na qualidade de transportadora assumido o compromisso de fazer chegar às mãos do destinatário as mercadorias transportadas e, se não procedeu à entrega, momento em que cessava a sua responsabilidade, fica obrigada a ressarcir os prejuízos que causou.

Nestas condições, negam provimento ao recurso.

Presidiu o julgamento com voto o Juiz ALEXANDRE LOUREIRO e dele participou o Juiz SILVEIRA NETTO.

São Paulo, 13 de dezembro de 1983.


BRUNO NETTO

Relator

SEGUROGARANTE



Atos do Poder Legislativo

LEI Nº 7.682, DE 02 DE DEZEMBRO DE 1988

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

Faço saber que o Presidente da República adotou a Medida Provisória nº 14, de 1988, que o Congresso Nacional aprovou, e eu, HUMBERTO LUCENA, Presidente do Senado Federal, para os efeitos do disposto no parágrafo único do art. 62 da Constituição Federal, promulgo a seguinte Lei:

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:

SEGURO GARANTE/.

"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 do Bem-Estar Social, no âmbito de suas atribuições, expedirão as instruções necessárias ao cumprimento do disposto nesta Lei.

Art. 5º - Consideram-se válidos, para os fins desta Lei, os atos praticados durante a vigência do Decreto-lei nº 2.476, de 16 de setembro de 1988, mantidos os efeitos deles decorrentes.

Art. 6º - Esta Lei entra em vigor na data de sua publicação.

SENADO FEDERAL, EM 02 DE DEZEMBRO DE 1988
167ª da Independência e 100ª da República

Humberto Lucena

DIÁRIO OFICIAL DA UNIÃO

05.12.88

SEGURO GARANTE

Atos do Congresso Nacional

Faço saber que o CONGRESSO NACIONAL aprovou, nos termos do art. 49, item I, da Constituição, e eu, HUMBERTO LUCENA, Presidente do Senado Federal, promulgo o seguinte

DECRETO LEGISLATIVO
- Nº 73, DE 1988

Aprova o texto do Acordo, por troca de notas, que define procedimentos para a restituição de veículos roubados ou furtados, no Brasil ou no Paraguai, e localizados no território da outra Parte, celebrado entre os Governos da República Federativa do Brasil e da República do Paraguai, em Assunção, a 28 de julho de 1988.

Art. 1º - É aprovado o texto do Acordo, por troca de notas, que define procedimentos para a restituição de veículos roubados ou furtados, no Brasil ou no Paraguai, e localizados no território da outra Parte, celebrado entre os Governos da República Federativa do Brasil e da República do Paraguai, em Assunção, a 28 de julho de 1988.

Parágrafo único - São sujeitos à aprovação do Congresso Nacional quaisquer atos que se destinem a estabelecer ajustes complementares.

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

SENADO FEDERAL, EM 02 DE DEZEMBRO DE 1988

SENADOR HUMBERTO LUCENA
Presidente

DIÁRIO OFICIAL DA UNIÃO

05.12.88



Decreto nº 97.151, de 30 de novembro de 1988.

Reajusta o valor do Piso Nacional de Salários.

O PRESIDENTE DA REPÚBLICA, no uso das atribuições que lhe confere o art. 84, inciso IV, da Constituição, e tendo em vista o disposto nos §§ 2º e 3º do art. 1º do Decreto-lei nº 2.351, de 7 de agosto de 1987,

D E C R E T A :

Art. 1º O valor do Piso Nacional de Salários, a partir de 1º de dezembro de 1988, passa a ser de Cz\$ 40.425,00 (quarenta mil, quatrocentos e vinte e cinco cruzados) mensais, Cz\$ 1.347,50 (hum mil, trezentos e quarenta e sete cruzados e cinquenta centavos) ao dia e Cz\$ 183,75 (cento e oitenta e três cruzados e setenta e cinco centavos) à hora.

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

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

Brasília, 30 de novembro de 1988; 167º da Independência e 100º da República.

JOSÉ SARNEY

Mailson Ferreira da Nóbrega

Ronaldo Costa Couto

Decreto nº 97.152, de 30 de novembro de 1988.

Reajusta o valor do Salário Mínimo de Referência.

O PRESIDENTE DA REPÚBLICA, no uso das atribuições que lhe confere o art. 84, inciso IV, da Constituição, e tendo em vista o disposto nos §§ 3º e 4º do art. 2º do Decreto-lei nº 2.351, de 7 de agosto de 1987,

D E C R E T A :

Art. 1º O valor do Salário Mínimo de Referência, a partir de 1º de dezembro de 1988, será de Cz\$ 25.595,00 (vinte e cinco mil, quinhentos e noventa e cinco cruzados) mensais.

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

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

Brasília, 30 de novembro de 1988; 167º da Independência e 100º da República.

JOSÉ SARNEY

Mailson Ferreira da Nóbrega

Ronaldo Costa Couto

SEGURO GARANTE

DIÁRIO OFICIAL DA UNIÃO

01.12.88

GABINETE DO MINISTRO

PORTARIA Nº 354, DE 30 DE NOVEMBRO DE 1988 (*)

Fixa a taxa de variação da URP para os meses de dezembro/88, janeiro e fevereiro de 1989.

O Ministro de Estado da Fazenda, no uso das atribuições que lhe confere o artigo 85, item II, da Constituição, e tendo em vista o disposto no artigos 4º, item IV, e 15, item V, do Decreto-lei nº 2.335, de 12 de julho de 1987, resolve

Art. 1º - A Taxa mensal de variação da Unidade de Referência de Preços (URP) para os meses de dezembro/88, janeiro e fevereiro de 1989, é fixada em 26,05% (vinte e seis inteiros e cinco centésimos por cento).

Parágrafo único - Os valores mensais da URP, calculados com base na taxa estabelecida no caput deste artigo, são os constantes da Tabela abaixo:

A PARTIR DE	VALOR DA URP
1º.12.88	861,00
1º.01.89	1.085,29
1º.02.89	1.368,00

Art. 2º - Esta Portaria entra em vigor na data de sua publicação.

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

MAILSON FERREIRA DA NÓBREGA

(*) Republicada por ter saído com incorreção, do original, no D.O. de 01/12/88, pág. 23303.

(Of. nº 425/88)

DIÁRIO OFICIAL DA UNIÃO

02.12.88

SEGURO GARANTE

Presidência da República

SECRETARIA DE PLANEJAMENTO E COORDENAÇÃO

Gabinete do Ministro

PORTARIA Nº 279, DE 30 DE NOVEMBRO DE 1988

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

Art. 1º - O coeficiente de atualização monetária, a que se refere o parágrafo único do artigo 2º da Lei nº 6.205, de 29 de abril de 1975, a ser aplicado a partir de 1º de dezembro de 1988, sobre os valores de referência vigentes em 1º de novembro de 1988, será de 1,250 (um inteiro e duzentos e cinquenta milésimos).

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

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

JOÃO BATISTA DE ABREU

NOVOS VALORES DE REFERÊNCIA REGIÕES E SUB-REGIÕES QUE OS UTILIZAM

VALORES VIGENTES EM 01.11.88 (Cz\$)	NOVOS VALORES (Cz\$)	REGIÕES E SUB-REGIÕES (TAIS COMO DEFINIDAS PELO DECRETO Nº 75.679, DE 29 DE ABRIL DE 1975)
7.030,00	8.788,00	4ª, 5ª, 6ª, 7ª, 8ª, 9ª - 2ª Sub-região, 10ª, 11ª, 12ª-2ª Sub-região.
7.784,00	9.730,00	1ª, 2ª, 3ª, 9ª - 1ª Sub-região, 12ª - 1ª Sub-região, 20ª, 21ª
8.480,00	10.600,00	14ª, 17ª - 2ª Sub-re- gião, 18ª - 2ª Sub-re- gião.
9.255,00	11.569,00	17ª - 1ª Sub-região, 18ª - 1ª Sub-região, 19ª
9.952,00	12.440,00	13ª, 15ª, 16ª, 22ª

(Of. nº 760/88)

DIÁRIO OFICIAL DA UNIÃO

02.12.88

SEGURO GARANTE

Ministério da Justiça

CONSELHO NACIONAL DE TRÂNSITO

RESOLUÇÃO Nº 722, DE 25 DE OUTUBRO DE 1988

Fixa o calendário de licenciamento anual de veículos no exercício de 1989.

O CONSELHO NACIONAL DE TRÂNSITO, usando da competência que lhe confere o Artigo 5º do Código Nacional de Trânsito, instituído pela Lei nº 5.108, de 21 de setembro de 1966, com as modificações introduzidas pelo Decreto-lei nº 237, de 28 de fevereiro de 1967;

CONSIDERANDO o disposto nos Artigos 117 e 119 do Regulamento do Código Nacional de Trânsito, aprovado pelo Decreto nº 62.127, de 18 de janeiro de 1968, com as modificações introduzidas pelo Decreto nº 92.387, de 06 de fevereiro de 1986;

CONSIDERANDO o estabelecido no Artigo 13 da Resolução nº 664/86 deste Conselho, e o Parecer nº 161/88-CONTRAN apresentado pelo DENATRAN;

CONSIDERANDO o que consta do Processo nº 762/88-CONTRAN e a deliberação tomada pelo Colegiado, em sua 75ª Reunião Ordinária de 25 de outubro de 1988, resolve:

Art. 1º - A renovação do licenciamento anual dos veículos no exercício de 1989, será até o último dia do mês correspondente ao algarismo final da placa de identificação, conforme calendário indicado abaixo:

<u>Algarismo final da placa</u>	<u>Mês</u>
1	abril
2	maio
3	junho
4	julho
5 e 6	agosto
7	setembro
8	outubro
9	novembro
0	dezembro

Art. 2º - Esta Resolução entra em vigor na data de sua publicação.

ROBERTO SALVADOR SCARINGELLA
Presidente

LUIZ CARLOS SANTOS CUNHA
Relator

DIÁRIO OFICIAL DA UNIÃO

30.11.88

SEGURO GARANTE

Ministério da Justiça

CONSELHO NACIONAL DE TRÂNSITO

RESOLUÇÃO Nº 723, DE 08 DE NOVEMBRO DE 1988^(*)

Altera os Modelos dos Documentos de Registro e Licenciamento de Veículos, de que tratam os Anexos I, II e III, da Resolução nº 664/86.

O CONSELHO NACIONAL DE TRÂNSITO, usando da competência que lhe confere o Artigo 5º da Lei nº 5.108, de 21 de setembro de 1966, que instituiu o Código Nacional de Trânsito, com as modificações introduzidas pelo Decreto-lei nº 237, de 28 de fevereiro de 1967;

CONSIDERANDO o que consta do Processo nº 766/88-CONTRAN; CONSIDERANDO a deliberação do Colegiado em sua 79ª Reunião Ordinária realizada em 08 de novembro de 1988, RESOLVE:

Art. 1º - Os Anexos I, II e III da Resolução 664/86 passam a vigorar com as alterações constantes do Anexo à presente Resolução.

Art. 2º - Esta Resolução entrará em vigor na data de sua publicação.

ROBERTO SALVADOR SCARINGELLA
Presidente

LUIZ CARLOS SANTOS CUNHA
Relator

ANEXO I

AUTORIZAÇÃO PARA TRANSFERÊNCIA DE VEÍCULO

AUTORIZO O DEPARTAMENTO ESTADUAL DE TRÂNSITO DE TRAN, TRANSFERIR O REGISTRO DESTE VEÍCULO, PARA:

VALOR - CR\$ _____

NOME _____

Nº _____ CPF/CGC _____

ENDEREÇO _____

LOCAL E DATA _____

ASSINATURA DO PROPRIETÁRIO _____

DE ACORDO _____ ASSINATURA DO ADQUIRENTE _____

RECONHECIMENTO DE FIRMA DO PROPRIETÁRIO _____

REPUBLICA FEDERATIVA DO BRASIL

CONSELHO NACIONAL DE TRÂNSITO - DEPARTAMENTO NACIONAL DE TRÂNSITO

CERTIFICADO DE REGISTRO DE VEÍCULO

DETALHES

UF Nº: 000000000

FAC-SIMILE

DOCUMENTO VÁLIDO PARA TRANSFERÊNCIA - PONTE NÃO OBRIGATÓRIA

CONTRAN

MINISTÉRIO DA JUSTIÇA

ANEXO II

REPUBLICA FEDERATIVA DO BRASIL

CONSELHO NACIONAL DE TRÂNSITO - DEPARTAMENTO NACIONAL DE TRÂNSITO

CERTIFICADO DE REGISTRO E LICENCIAMENTO DE VEÍCULO

DETALHES

UF Nº: 000000000

FAC-SIMILE

DOCUMENTO DE PONTE OBRIGATÓRIA - NÃO VÁLIDO PARA TRANSFERÊNCIA

CONTRAN

MINISTÉRIO DA JUSTIÇA

AUTENTICAÇÃO MECÂNICA

IPVA - 3ª COTA OU COTA ÚNICA

IPVA - 2ª COTA

AUTENTICAÇÃO MECÂNICA

IPVA - 1ª COTA

SEGURO OBRIGATÓRIO

AUTENTICAÇÃO MECÂNICA

(*) - N. da DIPO: Republicada em virtude dos Anexos I e II terem saído sem nitidez no D.O. de 02/12/88, pág. 23454.

ANEXO III

ESPECIFICAÇÃO : CERTIFICADO DE REGISTRO DE VEÍCULO

I - DIMENSÃO : Altura - 152mm (6,0 polegadas) Largura - 109mm(4,3 polegadas)

II- PAPEL : De segurança, que contenha em sua massa filigranas ou fibras coloridas, 94 gr./m².

III- IMPRESSÃO: Frente -

1. Tarjas (cercaduras) - Em talho doce na cor verde.
2. Textos - Em talho doce na cor verde.
3. Armas da República - Em talho doce na cor verde.
4. Cabeçalho - Em "Off-set" na cor verde.
5. "UF" e "NO" - Em "Off-set" na cor verde.
6. Número de Série - Com nove (09) dígitos, em tipografia na cor verde.
7. Fundo - Medalhão arco-íris, impresso em "Off-set", a duas (02) combinações de cores, incorporando duas (02) vezes as Armas da República Federativa do Brasil, e incorporando à base inferior da tarja em talho doce, o microtexto "Ministério da Justiça". O arco-íris terá a cor marrom com faixa verde no centro.

Verso -

1. Textos - Em "Off-set" na cor preta.

ESPECIFICAÇÃO : CERTIFICADO DE REGISTRO E LICENCIAMENTO DE VEÍCULO

I - DIMENSÃO : Altura - 152mm (6,0 polegadas) Largura - 109mm (4,3 polegadas)

II - PAPEL : De segurança, que contenha em sua massa filigranas ou fibras coloridas, 94 gr./m².

III- IMPRESSÃO: Frente -

1. Tarjas (cercaduras) - Em talho doce na cor verde.
2. Textos - Em talho doce na cor verde.
3. Armas da República - Em talho doce na cor verde.
4. Cabeçalho - Em "Off-set" na cor verde.
5. "UF" e "NO" - Em "Off-set" na cor verde.
6. Número de Série - Com nove (09) dígitos, em tipografia na cor verde.
7. Fundo - Medalhão arco-íris, impresso em "Off-set", a duas (02) combinações de cores, incorporando duas (02) vezes as Armas da República Federativa do Brasil, e incorporando à base inferior da tarja em talho doce, o microtexto "Ministério da Justiça". O arco-íris terá a cor verde com faixa marrom no centro. O campo com informações do seguro obrigatório, conterá a expressão "SEGURO OBRIGATÓRIO" vazada.

verso -

1. Textos - Em "Off-set" na cor preta.

IV - OBSERVAÇÕES: Este documento conterá um vinco horizontal, dividindo-o em duas (02) partes iguais.

DIÁRIO OFICIAL DA UNIÃO

07.12.88

SEGURO GARANTE



SOCIEDADE BRASILEIRA DE CIÊNCIAS DO SEGURO
SADE, SÃO PAULO
AVENIDA SÃO JOÃO, 313 - 6.º ANDAR - CEP 01.035 - FONE 223 7068

São Paulo, 09 de dezembro de 1988

Boletim Nº 023/88

I. NUDES

Os componentes do NUDES, Núcleo para Desenvolvimento de Estudo de Seguros, se reuniram com o Dr. José Sollero Filho para um planejamento de atividades e fixação de centros operacionais. Ficou estabelecido que o NUDES se encarregaria também da promoção de eventos e seu planejamento consoante as necessidades do Mercado e suplementação dos cursos ministrados pela Sociedade em convênio com a FUNENSEG. Ficou combinado inclusive que a partir de 1.989 a Sociedade, com as instituições que quizessem cooperar, organizará mensalmente PALESTRAS CULTURAIS abordando temas de interesse, inclusive a conclusão do seminário relativo à "Constituição e o Seguro" que desembocará na estruturação da Lei Complementar. A Sociedade tem a obrigação de se pronunciar a respeito porque de fato não faz parte de nenhum setor do Mercado para cuja eficiência quer se empenhar levando em conta sua experiência, sua preocupação dominante do seguro como serviço e a colaboração imprescindível das Ciências do Seguro.

II. RECADO DO PRESIDENTE DA SOCIEDADE BRASILEIRA DE CIÊNCIAS DO SEGURO - DR. JOSÉ SOLLERO FILHO

A Diretoria da Sociedade está perdendo a colaboração da Dra. Regina Augusta de Castro e Castro e Dr. Paulo Rubens de Almeida. É com grande pesar que o registramos. Eles deram muito à Sociedade. O estudo sobre "Direito e Seguro" da Dra. Regina publicado neste Boletim, constituiu uma realização de alto valor. Mas aqui, como nos navios antigos, temos sempre hasteado o pavilhão do "Navigare necesse". E vamos seguindo, Dra. Terezinha Corrêa ficará no Departamento Cultural e o Snr. Helio Lebre assumirá a coordenação do interior.

A certeza do êxito dos trabalhos dos novos Diretores se liga com o pesar de perdermos a colaboração da Regina Augusta e do Paulo Rubens.

Mas temos de enfunar as velas pois o porto está longe e ainda se perde no horizonte.

SEGURO GARANTE



SOCIEDADE BRASILEIRA DE CIÊNCIAS DO SEGURO
SEDE: SÃO PAULO
AVENIDA SÃO JOÃO, 313 - 6.º ANDAR - CEP 01.035 - FONE: 223 7668

**RELATÓRIO DE ATIVIDADES DESENVOLVIDAS PELO CENTRO DE
ENSINO NO 2º SEMESTRE/88**

CURSOS

ABERTURA:

- 131º CURSO PARA HABILITAÇÃO DE CORRETORES DE SEGUROS - MARÍLIA -
TURMA ÚNICA
- 133º CURSO PARA HABILITAÇÃO DE CORRETORES DE SEGUROS - CAMPINAS -
TURMAS A e B
- 14º CURSO BÁSICO DE SEGUROS À DISTÂNCIA
- 33º CURSO DE SEGURO INCÊNDIO - TURMA ÚNICA
- 54º CURSO BÁSICO DE SEGUROS - TURMAS A e B
- 14º CURSO BÁSICO DE SEGUROS À DISTÂNCIA (ITAÚ SEGURADORA)
- 2º CURSO DE QUALIFICAÇÃO SEGURO INCÊNDIO À DISTÂNCIA
- 135º CURSO PARA HABILITAÇÃO DE CORRETORES DE SEGUROS - SÃO JOSÉ
DO RIO PRETO - TURMA ÚNICA
- 136º CURSO PARA HABILITAÇÃO DE CORRETORES DE SEGUROS - ITU - TURMA
ÚNICA
- 1º CURSO DE SEGURO TRANSPORTES À DISTÂNCIA

ENCERRAMENTO:

- 55º CURSO BÁSICO DE SEGUROS
- 121º CURSO PARA HABILITAÇÃO DE CORRETORES DE SEGUROS - CAPITAL
TURMAS A - B - C - D - E - F
- 1º CURSO RESPONSABILIDADE CIVIL GERAL - TURMA ÚNICA
- 33º CURSO SEGURO INCÊNDIO - TURMA ÚNICA
- 54º CURSO BÁSICO DE SEGUROS - TURMAS A e B
- 2º CURSO QUALIFICAÇÃO SEGURO INCÊNDIO À DISTÂNCIA
- 14º CURSO BÁSICO DE SEGURO À DISTÂNCIA
- 14º CURSO BÁSICO DE SEGURO À DISTÂNCIA (ITAÚ SEGURADORA)

.../.

SEGURO GARANTE

EM ANDAMENTO (COM ENCERRAMENTOS PREVISTOS PARA 1989)

131º CURSO PARA HABILITAÇÃO DE CORRETORES DE SEGUROS - MARÍLIA
TURMA ÚNICA

134º CURSO PARA HABILITAÇÃO DE CORRETORES DE SEGUROS - CAMPINAS
TURMAS A e B

135º CURSO PARA HABILITAÇÃO DE CORRETORES DE SEGUROS - SÃO JOSÉ
DO RIO PRETO - TURMA ÚNICA

136º CURSO PARA HABILITAÇÃO DE CORRETORES DE SEGUROS - ITU -
TURMA ÚNICA

1º CURSO DE SEGURO TRANSPORTES À DISTÂNCIA

OUTRAS ATIVIDADES

- Participação efetiva da Coordenação Geral, Coordenadora dos Cursos à Distância, Coordenadora da Capital e Assistente Pedagógica, no II Encontro Nacional de Coordenadores da FUNENSEG, realizado no Rio de Janeiro no período de 30/09/88 a 03/10/88.
- Reuniões da Coordenadora Geral, Coordenadora de Cursos do Interior e Pedagoga nos locais onde estão se desenvolvendo os cursos no interior, com o objetivo de apresentar uma assessoria contínua.
- Elaboração da programação para 1989 que vem ao encontro das sugestões e necessidades apresentadas pelo próprio mercado segurador e que tem como objetivo as aberturas de cursos, conforme segue:
 - DOIS CURSOS PARA HABILITAÇÃO DE CORRETORES DE SEGUROS (CAPITAL)
 - DOIS CURSO BÁSICO DE SEGUROS (CAPITAL)
 - NOVE CURSOS TÉCNICOS (CAPITAL)
 - SEIS CURSOS PARA HABILITAÇÃO DE CORRETORES DE SEGUROS (INTERIOR)
 - SEIS CURSOS TÉCNICOS - INTERIOR
 - DOIS CURSOS BÁSICOS DE SEGURO À DISTÂNCIA
 - SETE CURSOS TÉCNICOS À DISTÂNCIA
- Encontros periódicos de todos os funcionários onde são tratados projetos que visam melhorar e racionalizar os trabalhos de operacionalização dos cursos e promover a integração do pessoal técnico - pedagógico.
- Procedimentos de rotina e que envolvem a própria operacionalização dos cursos, em total acordo com as normas e diretrizes emitidas pela FUNENSEG.

.../.

SEGUROGARANTE

- Participação contínua no trabalho de divulgação dos cursos da FUNENSEG e que tem encontrado muita receptividade no mercado segurador, tendo em vista, que para 1.989 já seis seguradoras, das mais conceituadas, nos solicitaram cursos fechados.
- Reuniões com a diretoria da SBCS sempre que se faz necessário ao processo de tomada de decisões.

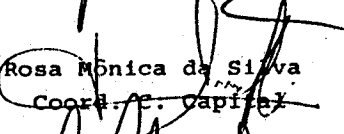
OBSERVAÇÃO:

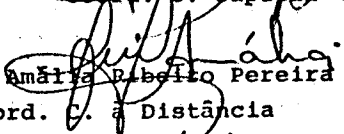
- Todos os cursos apresentam de maneira geral, ótimo aproveitamento e estão se desenvolvendo de acordo com as diretrizes emanadas da FUNENSEG. Algumas reclamações nos tem sido feita apenas quanto:
 - ao material instrumental (apostilas) - que apresentam alguns erros de grafia e nos gabaritos de correção dos exercícios.
 - aos cronogramas organizados pela FUNENSEG para os cursos à distância cujo período de estudo os coordenadores do interior acham muito limitados.
 - as formas como devem ser efetuadas as monitorias dos cursos à distância, segundo regulamento da FUNENSEG.
 - à exigência do aluno possuir apenas o 1º Grau para ingresso nos cursos o que torna as classes muito heterogêneas e dificulta o trabalho dos professores.

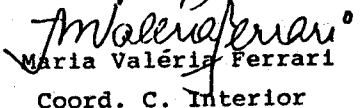
Sem mais, subscrevemo-nos.

Atenciosamente,

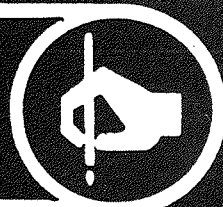

Vera Michielon.
Coordenadora Geral


Rosa Mônica da Silva
Coord. E. Capital


Luiza Amália Ribeiro Pereira
Coord. C. à Distância


Maria Valéria Ferrari
Coord. C. Interior

SEGURO GARANTE



EFEITOS DA NOVA CONSTITUIÇÃO

"CRITÉRIO PRÁTICO PARA RECONHECER, EM CADA CASO,
SE UMA NORMA CONTINUA VÁLIDA"

Geraldo Ataliba

No dia da promulgação da nova Constituição nasceu o estado brasileiro atual. Surgiu assim, por obra da nova Constituição, um novo Estado. O antigo — baseado na Carta de 67/69 — desapareceu. Juridicamente, tudo é novo; a ordem jurídica inteira instaura-se; as instituições inauguram-se, no momento da promulgação da Constituição. A ordem jurídica nova é rigorosamente virgem, intocada, inovadora e novidadeira. Toda a ordenação jurídica, que emana do Estado, surge nesse momento. O novo Estado, do ponto de vista jurídico, nasce do ato constituinte, com a promulgação da Constituição. É verdade que esta entidade jurídica apóia-se, superpõe-se a uma sociedade política já existente; comunidade complexa que, sob a perspectiva sociológica, continua; tem a sua continuidade. Daí dizer-se que a Nação continua e o estado morre, para dar lugar a outro estado. Entretanto, juridicamente, tudo passa a ser inovador. As leis antigas ficam no passado. A legislação velha toda, a ordem jurídica antiga, integral, desaparece, sucumbe com a emergência da nova Constituição. Fica perempta. As normas jurídicas antigas ficam na história. Por isso, igualmente, num só plano histórico, todas as leis, todas as normas, toda a ordenação passada; seja a da semana passada, seja a dos séculos passados. Tudo fica igualmente histórico. Todas ficam no mesmo plano, como páginas viradas, igualmente, identicamente. Lado a lado, ficam as Ordenações Manuais, as Filipinas, a Constituição de 1824 e a Carta Constitucional de 1967/69.

O novo Estado, evidentemente, emerge com novos órgãos, novo Poder Legislativo, novo Poder Executivo, novo Poder Judiciário; todas as instituições que a Constituição de 1988 cria e plasma são novas. A ordem jurídica é igualmente nova.

Alguns sustentam que são revogadas as leis existentes, no que colidem com a letra ou o espírito da nova Constituição. Acreditamos que o fenômeno da revogação não é explicação cabal. O que se dá é mais, muito mais radical: o desaparecimento, a total, a absoluta e irremissível perempção da legislação ainda vigente no dia anterior, exatamente porque o seu fundamento jurídico estava numa Constituição que desapareceu (esta sim, revogada categoricamente). Na verdade, o que se observa é que todas as normas infraconstitucionais que não sejam incompatíveis com a nova Constituição são — na medida do estabelecido pela própria Constituição — "recebidas", para integrar a nova ordenação, e, assim, nascem, por ela acolhidas. As incompatíveis desaparecem, caducam com a velha Constituição; e desaparecem porque seu fundamento, sua base é banida do universo jurídico.

A nova ordem jurídica recebe as normas infraconstitucionais não incompatíveis com a Constituição. Ninguém poderá dizer que esta nova lei tem por fundamento a Constituição anterior. Não, estas leis — que são

novas por força de terem sido recebidas — têm o espírito e tomam por base a nova Constituição. Há aí novação. Imediatamente, automaticamente a ela submetem-se.

Daí que os princípios da nova Constituição, as inovações por ela trazidas — se não provocarem o desaparecimento de leis ou normas contidas em leis anteriores — obrigam que as leis recebidas sejam interpretadas de acordo com esses novos princípios, com este novo teor de iluminação, inundadas pelo novo espírito. A ordenação jurídica infraconstitucional é novada (Canotilho). Daí em diante, quem falar em Congresso, menciona um novo órgão, já estruturado de acordo com a nova Constituição. O mesmo se diga de todos os órgãos, institutos, princípios e normas. Tudo, juridicamente, é novo. O aparentemente velho — mas novo por definição — é tão novo como a matriz fundamental de toda a ordenação jurídica, da globalidade do sistema: a Constituição.

Nesse plano, importa atentar para as disposições transitórias, conjunto de normas de nível constitucional, igualmente: as situações que não foram objeto de disciplina regulando os efeitos da nova Constituição começam a existir, imediatamente, instauram-se, são fundadas pela Lei Magna, com a feição, estrutura, funções e perfil que decorrem do novo Texto Magno, ficando peremptos, extintos, expungidos todos os caracteres não acolhidos pela nova ordenação constitucional. A novação é radical.

Por isso as disposições transitórias cuidaram dos mandatos, legislaturas, funções, competências, investiduras e jurisdições que merecem especial disciplina de transição. Onde isso não ocorre, a novação opera-se prontamente. Exemplo disso está na importante magistratura que é o novo Procurador-Geral da República. A falta de precolto transitório, desaparece o órgão de mesma designação e atribuições parcialmente similares do regime anterior e surge o novo órgão, imediatamente, como uma verdadeira magistratura, dotada de deveres-poderes importantes para o correto funcionamento das instituições plasmadas pela nova Constituição.

Urge Instalar Imediatamente — Implementando as medidas legislativas necessárias — todos os órgãos e instituições criados, para dar vida, atuação e eficácia à Constituição, adotada pelo povo brasileiro.

As disposições transitórias concederam prazo para o atual presidente da República. Por isso, e só por isso, ele é investido no cargo, na data da Constituição (não se pode dizer que continue, porque o órgão Presidência e seu fundamento, Constituição de 1988, são novos, nascem do ato constituinte), pelo prazo assinalado.

Do Congresso, diga-se a mesma coisa: surge no mesmo dia, com as atribuições, feição e perfil do Texto de 1988. Instaura-se com base única e exclusivamente nesse Texto Magno. Não precisa ser eleito, porque disposição

SEGURO GARANTE

transitória instaurou-o, mandando fosse integrado pelos congressistas do regime anterior, por um prazo nela fixado. Enfim, todos princípios, todas as regras, todos os órgãos e funções são novos. O aproveitamento ou persistência de elemento do sistema perempto, desaparecido, extinto, só se dá quando a identidade for absoluta — induzindo a continuidade — ou quando preceito transitório o determine, de modo explícito.

Esses princípios, sumariamente expostos, são de reconhecimento universal. São patrimônio jurídico comum do mundo ocidental.

Pode-se dizer que são cediços. Sua aplicação aos casos concretos, porém, é problemática, não só pelas dificuldades jurídicas que o tema encerra, como pela tendência natural — já apontada, há três séculos, por Leibnitz — dos homens misturarem seus interesses e subjetivismos com os desígnios normativos.

Dai as questões que vão surgindo a cada dia — e que persistirão por muito tempo — ligadas à problemática da eficácia da nova Constituição.

Discutiu-se se devia haver disposição transitória sobre reeleição das Mesas do Congresso. Ora, como a ordem constitucional é nova, não cabe cogitar de reeleição, mas de eleição, que — à falta de disposição transitória — se impunha imediatamente. Sendo novos os órgãos (Senado e Câmara), novos são os mandatos dos seus membros e de suas comissões diretoras. Ai não cabe falar-se em reeleição, mas de eleição necessária dos órgãos dirigentes.

Os problemas que a promulgação da Constituição põe e porá são desafidores e, por isso, apalxonantes. Vejamos alguns exemplos: as empresas estatais cuja existência contraria o art. 173, desaparecem? Paralisam-se? As isenções heterônomas de impostos estaduais e municipais, dadas pela União e agora proibidas, desaparecem? Penso que sim, não havendo necessidade de lei nenhuma que o declare.

E as contribuições cujo regime — segundo o novo Texto (art. 149) — é inequivocamente tributário? Paralisam-se? Desaparecem? São exigíveis? Penso que sim, devendo o legislador, se as quiser restaurar, elaborar normas já conformes com as novas exigências, para exigibilidade a partir de 1989.

E as Ilcitações? Aplica-se às procedidas por Estados e Municípios o Dec-lei n.º 2.300? Com invocação do art. 37, XXI? Penso que não, porque esse decreto-lei nasceu, por isso, inconstitucional. Não ingressou no sistema jurídico. Não pode, à falta de preceito expresso novo, ser dado como "recebido" pelo novo Texto.

E a questão da limitação dos Juros (art. 192, § 3.º)? Pode-se considerar reprimada a "lei da usura"?

E o decurso do prazo, nos planos estadual e municipal? Pode prevalecer, enquanto não sobrevenham a Constituição no Estado e as leis orgânicas municipais? Penso que só persiste a ordem antiga, na medida em que não incompatível com a nova ordem constitucional.

Ora, a restauração da separação de poderes, o reforço do princípio republicano, o resgate da plenitude do Legislativo, adotados de modo tão explícito, enfático e marcante pela Constituição de 1988, repugnou tão veementemente isso, repelem de modo tão gritante tal expediente de "fortalecimento" do Executivo, que a aprovação de projetos, por decurso de prazo, tornou-se inconstitucional.

O critério prático para solucionar questões semelhantes parece-me ser o seguinte: poderá o legislador erigir norma desse teor no futuro? Se puder (porque a Constituição de 1988 o autoriza), então a norma velha é considerada "recoibida" e válida. Se a resposta for negativa, então é evidente que a norma velha está — mais do que revogada — perempta.

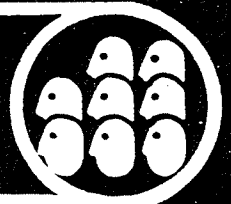
Entre os problemas mais desafidores trazidos pela mudança do sistema constitucional, está o da correta interpretação do preceito do art. 25 das disposições transitórias, que, nos seus parágrafos, cuida dos decretos-leis, não aprovados pelo Congresso.

Entre as difíceis questões que aí se põem, a mais grave está na determinação exata da eficácia dos costumes preceitos do último artigo de cada diploma desses, estabelecendo ficarem "revogadas as disposições em contrário".

É que a não aprovação de um decreto-lei — fato que passa a ser provável, diante da simples inércia do Congresso, "ex vi" do disposto no inciso III do § 1.º do art. 25 — implicará restauração (e não repriminação) da legislação "revogada", que deverá conviver com os efeitos do dec-lei rejeitado.

REPRODUZIDO DO BOLETIM DA ASSOCIAÇÃO
DOS ADVOGADOS DE SÃO PAULO - 23/11/88

SEGURO GARANTE



CONFERÊNCIA BRASILEIRA DE SEGUROS
PRIVADOS E DE CAPITALIZAÇÃO

RIO DE JANEIRO - NOV 82

PARTICIPAÇÃO DO ESTADO NOS SEGUROS ESPECIAIS

GRUPO DE TRABALHO

NILTON ALBERTO RIBEIRO - Coordenador

LUIZ MENDONÇA

ADOLPHO BERTOCHE FILHO

CALEB DO ESPÍRITO SANTO

JOSÉ AMÉRICO PÉON DE SÁ

RICARDO BECHARA DOS SANTOS

XII CONFERÊNCIA BRASILEIRA DE SEGUROS PRIVADOS E DE CAPITALIZAÇÃO

Participação do Estado nos Seguros Especiais

Para fins de temário, a Comissão Organizadora da Conferência definiu como Seguros Especiais os que, em função da natureza excepcional dos riscos cobertos ou de suas peculiaridades operacionais, demandam participação solidária do Estado.

Enquadram-se nessa definição o seguro de crédito à exportação, o seguro agrícola, o seguro de riscos nucleares e o seguro habitacional. Passamos em seguida a abordá-los, cada qual em tópico específico.

Seguro de Crédito à Exportação

No estudo da aplicação do seguro aos riscos financeiros das exportações financiadas, ocorre sempre a indagação preliminar e fundamental: esses riscos são micro-econômicos, e portanto empresariais, ou macro-econômicos, e portanto ônus partilhados com o Estado?

Nos negócios internos de toda economia, não há dúvida que o risco do crédito é empresarial. Nas suas transações, o agente econômico lida com esse risco como inerente ao giro da sua atividade.

No comércio internacional, porém, o risco da venda financiada assume outra configuração, porque nesta intervêm outros componentes.

Têm sempre nítido e indiscutível caráter macro-econômico, por exemplo, os fatos que levam o Estado à decisão política de sustar ou escalonar as transferências de divisas. De igual modo têm cunho político os problemas resultantes de mora prolongada, quando o importador é órgão ou empresa estatal. Daí ser pacífico o conceito de que, no seguro de crédito à exportação, a cobertura dos riscos políticos e extraordinários deve ser atribuição necessária e intransferível do Estado. Assim é, no mundo inteiro.

Os riscos que emergem de transações internacionais entre empresas privadas, para os quais a terminologia corrente cunhou a denominação de riscos comerciais, perderam de longa data a condição restritiva de eventos empresariais, isto é, de eventos que se isolam no estreito e limitado círculo de interesses de cada empresa. Isso porque as próprias exportações, fonte de tais riscos, passaram a constituir operações de interesse coletivo por sua contribuição ao desenvolvimento — e assim tratadas no contexto das políticas de comércio exterior.

A conquista de mercados externos, como instrumento de expansão das economias internas, transformou-se há décadas em objetivo político das economias centrais. O crédito, e logo depois o seguro, por isso tornaram-se "armas" essenciais à perseguição daquele objetivo. A propósito dessa conquista de mercados externos chegou-se até mesmo a falar, com a competição que se instalou no último pós-guerra, em "guerra fria" do crédito.

O processo exportador, por sua importância macro-econômica, transcendeu por isso a área do puro e simples interesse empresarial, passando a engajar a própria sociedade e o contexto da sua economia. E tal processo, para evoluir e sustentar-se, passaria em toda parte a ser impulsionado por um elenco de incentivos e subsídios, desde cedo incluindo-se nesse rol o seguro de crédito, como fórmula de absorção dos riscos das vendas financiadas. O Reino Unido, tomando a dianteira, criou para operar aquele seguro um órgão estatal — o "Export Credit and Guarantee Department" (ECGD).

Nesse caso, como nos que o sucederam entre as próprias economias industrializadas, ressalta e é sintomático o fato de haver sempre a presença dominante do Estado no Sistema, testemunhando que o seguro de crédito à exportação, pela natureza e eventual magnitude dos seus riscos e compromissos, assim como pelo interesse e apoio macro-econômicos implícitos no processo exportador, deve por igual associar o Estado e a iniciativa privada.

No Brasil, o primeiro estatuto que se ocupou do seguro de crédito à exportação, instituindo corpo de normas para sua disciplina e institucionalização, foi a lei nº 4.678, de 1965. Essa lei não se inspirou na experiência nem nas fórmulas de países que, então, já possuíam tradição na matéria. O modelo brasileiro foi

o do pluralismo, confiando-se às empresas Seguradoras a operação dos riscos comerciais. Criou-se para isso um Consórcio, administrado pelo IRB.

Daquela época para a atual, no entanto, grandes e substanciais transformações ocorreram na atividade exportadora do País. O volume anual de exportações, que chegava a US\$ 2 bilhões, agora se aproxima dos US\$ 32 bilhões. Mais ainda: na pauta exportadora, inverteu-se o predomínio, que antes era dos produtos primários (70%) e agora é das manufaturas (60%).

Essa evolução do nosso processo exportador teria inevitáveis e extensas implicações no esquema de seguro de crédito, deste reclamando adaptações capazes de compatibilizá-lo como as dimensões e o dinamismo crescentes das vendas externas. Por isso, na segunda metade dos anos 70 cuidou-se da adoção de modelo mais apropriado à nova realidade exportadora: a criação de uma empresa especializada. A idéia inicial foi a da aplicação de capitais do setor público nessa empresa. Prevaleceu afinal, no entanto, o projeto (convertido na lei nº 6.704/79) que tornaria a subscrição de recursos públicos, além de facultativa, limitada a 49% do capital da empresa.

Decorreram 9 anos desde a edição dessa lei, sem que o projeto de empresa especializada tenha logrado ultrapassar a barreira do consenso entre as várias partes interessadas na mudança do sistema de seguro de crédito à exportação.

O esforço mais recente da classe seguradora, no propósito de criar novos horizontes para esse seguro, prolonga-se desde fins de dezembro de 1985, quando em Assembléia Geral a maioria das empresas Seguradoras apoiou a criação da "Seguradora de Crédito à Exportação". Para dar seqüência e consequência a essa decisão da Assembléia, a FENASEG contratou serviços especiais de assessoria, visando à tomada de providências para, em comum com as demais partes interessadas, chegar-se a fórmulas de consenso para operacionalização do seguro e viabilização da empresa especializada.

O consenso não foi obtido. As divergências e dificuldades estão expostas e enumeradas em relatório (Anexo I) de setembro último, encaminhado à FENASEG pelos profissionais contratados para a elaboração de esquema viável de seguro de crédito à exportação no País.

A falta de consenso ou, por outras palavras, a falta de perspectiva para uma solução a curto prazo do conflito de interesses entre as partes intervenientes na questão do seguro, levou o Sr. Carlos Frederico P.G. Rocha a apresentar trabalho à XIII CONSEG (Anexo II), propondo (fls. 18) estratégia para abordagem dos problemas do ramo em três etapas. Na primeira delas, a gestão das operações de seguro relativas a vendas com financiamento de curto prazo (360 dias, obedecido o limite unitário de US\$ 500 mil) seria objeto de delegação a um Núcleo, não definido naquele mandato. Supõe-se, por ser inerente a delegação de tal natureza, que para aquela

..//.

SEGURO GARANTE

gestão seria investida de mandato uma pessoa jurídica com poderes para a prática de todos os atos necessários. Quais seriam eles? Abrangeriam procedimentos judiciais no exterior, dos quais os exportadores fazem empenho em se descartarem? E as coberturas do seguro, permaneceriam as atuais, excluindo inadimplência e mora prolongada?

Entendemos que a matéria, por sua transcendência, deve ser levada a debate na Conferência.

Seguro agrícola

No Brasil, as tentativas de aplicação do seguro à atividade agrícola têm-se caracterizado pela adoção de micro-esquemas, restritos a culturas regionais e a parte do espectro de riscos.

Nesse quadro, o PROAGRO constitui exceção pelas dimensões que atingiu, mas não em termos de resultados finais. Continua em pauta, e a espera de adequado equacionamento, a questão do seguro agropecuário.

Predominam na atividade agropecuária os riscos de calamidades naturais: geadas, secas, granizadas, inundações, pragas, infestações e doenças. Esses riscos são calamitosos, catastróficos, por seu potencial danoso, com abrangência geográfica que não raro ultrapassa convencionais limites geopolíticos e geoeconômicos.

O seguro, mecanismo de redistribuição de perdas, adquire condições de equilíbrio na medida em que alarga a base dessa redistribuição: no tempo, no espaço e no volume de recursos captados. O tempo é fator de compensação sequencial, na alternância de bens e maus períodos. O espaço, fator geográfico, permite compensar discrepantes resultados regionais, uns favoráveis e outros não, no mesmo período de tempo. Os recursos, providos pelos prêmios, aumentam em função do crescimento, ou da comunidade de segurados, ou da carga tarifária.

Esses postulados técnicos do seguro, de aplicação válida e necessária na operação de qualquer risco, tornam-se indispensáveis de importância extrema no tocante aos riscos agrícolas. Isso implica duas conclusões lógicas: o seguro agrícola deve ser operado em escala nacional e por uma só empresa, especializada e com dedicação exclusiva a tal seguro.

A magnitude das perdas agrícolas é de ordem, no entanto, a exigir não só esquema dessa natureza, como ainda muito mais: a adesão direta ou indireta do Estado a tal esquema. No quadro internacional há diferentes fórmulas dessa adesão, cada qual em função de experiências e condições geográficas específicas. A adesão se traduz ora em subsídios aos agricultores para custeio do seguro; ora em associação do Estado à iniciativa Privada, na criação e manutenção de empresa seguradora; ora na absorção de perdas que excedem à capacidade de custeio pelos segurados e pelo sistema segurador.

..//.

SEGURO GARANTE

No Brasil, a primeira tentativa de institucionalizar o seguro rural e dar-lhe escala nacional consubstanciou-se em 1954 na Lei nº 2.168, que criou a Cia. Nacional de Seguro Agrícola, extinta em 1986 pelo Decreto-Lei nº 73.

Posteriormente, a classe seguradora viria a insistir na fórmula da empresa especializada, não entretanto como entidade isolada, à margem do contexto de organizações de apoio direto e indireto à atividade agrícola, mas como peça integrante de sistema mais amplo, nacional, articulado, que é o caminho certo para a abordagem dos complexos problemas de aplicação do seguro à atividade agrícola.

Na última dessas tentativas foram produzidos quatro documentos, reunidos no Anexo III: exposição de motivos, anteprojeto de lei, doutrina básica do sistema proposto e fundamentos para regulamentação da lei em que se convertesse o anteprojeto.

Esses documentos são agora encaminhados ao debate da XIII CONSEG.

Seguro de riscos nucleares

Os riscos nucleares rivalizam com os da natureza, na sua capacidade potencial de gerar catástrofes. Entretanto, com essa dimensão virtual do dano nuclear não se copatibiliza o respectivo esquema reparatório, previsto na legislação brasileira. (Anexo IV).

Nesse esquema, alguns pontos essenciais são (Lei nº 6.453/77):

1) a responsabilidade civil pela reparação do dano é exclusiva do operador de instalação nuclear (reator, fábrica que utilize combustível nuclear ou proceda a tratamento de materiais nucleares, incluídas instalações de reprocessamento, e locais de armazenamento de materiais nucleares);

2) várias instalações nucleares situadas no mesmo local e que tenham um único operador poderão ser consideradas, pela Comissão Nacional de Energia Nuclear, como uma só instalação nuclear;

3) em cada acidente, a responsabilidade do operador é limitada a 1,5 milhão de OTNs.

Os seguros de riscos nucleares são operados no País em regime de consórcio, de que participam o IBB, com 30%, e as seguradoras, com 70% (distribuídos na proporção dos respectivos LÔs). Os limites do Consórcio são:

- riscos domésticos, US\$ 20 milhões e US\$ 10 milhões, respectivamente para danos materiais e RC;

- riscos estrangeiros, US\$ 3 milhões e US\$ 1,5 milhão, respectivamente para danos materiais e RC.

../.

A Constituição de 1988, reconhecendo o caráter excepcional das atividades em que há emprego de materiais nucleares, estabeleceu (art. 21, inciso XXIII e respectiva alínea c):

1) que compete à União explorar os serviços e instalações nucleares de qualquer natureza e exercer monopólio estatal sobre a pesquisa, a lavra, o enriquecimento e reprocessamento, a industrialização e o comércio de minérios nucleares e seus derivados;

2) que a responsabilidade civil por danos nucleares independe da existência de culpa.

A doutrina jurídica tem sempre vinculado, em formas especiais de aplicação da responsabilidade civil, a indenização limitada à abstração da culpa. O conteúdo da responsabilidade é o risco, este assumido por quem exerce ou explora atividade de que eventualmente possam resultar acidente e dano a terceiro.

A teoria do risco tem sido aplicada, no entanto, a atividades convencionais. E o que inspirou essa teoria foi a constatação de que tais atividades, no seu processo de evolução, passaram a ser exercidas em condições nas quais a ocorrência de acidente é envolvida por emaranhadas circunstâncias que não raro ocultam a culpa ou dificultam sua apuração. Nos acidentes do trânsito já se falou até de loteria da culpa. E assim intervém o interesse social, firmando uma transação em que se compensa a abstração de culpa, para fins de responsabilidade, com o estabelecimento de tetos para a reparação do dano.

Todavia, as atividades que empregam materiais nucleares nada têm de convencionais, pelo teor de inovação tecnológica (e pelos riscos implícitos) e pelo poder ofensivo. Como apurar e identificar culpa, numa catástrofe nuclear? Nessas atividades cabe, sem dúvida, a aplicação da responsabilidade civil baseada na teoria do risco, mas reformulada essa teoria no seu conceito original de transação jurídica em que se limita a reparação do dano. Tal revisão é indispensável não apenas em função da natureza excepcional dos acidentes, mas sobretudo quando o próprio Estado é o operador de instalações nucleares. O limite de indenização, quando se detendo a longa distância do vulto dos danos (como no caso do Brasil), é fórmula injusta de redistribuição de perdas, cuidando a sociedade, como operadora de instalação nuclear, de minimizar sua responsabilidade coletiva, transformando parte substancial dessa responsabilidade em ônus individual de cada prejudicado.

No esquema brasileiro, o seguro privado vem operando coberturas que praticamente absorvem a responsabilidade civil do Estado. A revisão desse esquema é que se propõe ao exame e discussão da XIII CONSEG.

..//.

SEGURO GARANTE

Seguro Habitacional

O seguro, como componente de equilíbrio de sistemas de financiamento habitacional, não é inovação brasileira. O seguro pode e deve funcionar em adequadas bases técnicas e operacionais, naqueles sistemas.

No caso brasileiro, entretanto, o sistema oficial foi implantado com o objetivo de assentar no racionalismo econômico a execução de programas sociais, estes destinados a camadas demográficas de baixa renda.

Variáveis macro-econômicas viriam, no entanto, interferir negativamente na manutenção do curso normal de tais programas. Desequilibrou-se o sistema e, dentro dele, o seguro adquiriu marcante tendência deficitária. O Estado, administrador do sistema, neste introduziu os mecanismos que em cada circunstância lhe pareciam indicados para reequilibrá-lo. Entre esses mecanismos introduziu, em relação ao seguro, o instituto do "stop loss", destinado a preservar a conservação do índice de sinistralidade em nível suportável e tecnicamente adequado. Tal mecanismo, em outras palavras, teria o efeito correto e necessário de expurgar daquele índice a influência de fatores e componentes a ele estranhos, como os de ordem macro-econômica, objeto de ação política do Estado.

A inflação foi a variável que mais corroeu o equilíbrio tanto do sistema quanto do seguro respectivo. Com propósitos de ordem social, procurou-se amenizar o impacto da inflação através de fórmula em que a correção monetária teria dupla e diferenciada incidência: parcial, nas prestações dos mutuários; integral, nos saldos dos financiamentos. O prêmio do seguro, embutido na prestação do mutuário, passou a ter correção parcial, em contraposição ao ritmo ascensional das responsabilidades das seguradoras, acasaladas nos saldos dos financiamentos, sujeitos a correção monetária integral.

Assim instalou-se crescente e volumoso déficit no seguro habitacional, resultante de redução artificial do prêmio de risco. Tipicamente um déficit gerado por decisão de política oficial e, portanto, de responsabilidade do administrador do sistema; uma responsabilidade respaldada pelo mecanismo do "stop loss".

Embora em momento algum o compromisso oficial com o "stop loss" tenha sido posto em dúvida, ainda assim tal mecanismo não chegou a ser ativado desde o início do atual período crítico do seguro. Criou-se nessa fase uma Comissão Interministerial, integrada exclusivamente por representantes de órgãos do setor público.

Prolongaram-se os estudos, tendo o Governo afinal reconhecido o déficit e sua origem na política de contenção dos reajus

SEGURO GARANTE/.

tes das prestações dos mutuários e, portanto, dos prêmios do seguro, nelas incorporados. Na Exposição de Motivos do projeto que se converteu no Decreto-Lei nº 2.476/88, os Exmos. Ministros da Fazenda e da Habitação e Bem-Estar Social salientaram:

"A sobrecarga imposta à Apólice de Seguro Habitacional, desproporcional ao valor dos prêmios arrecadados, vem elevando a relação sinistralidade/prêmio que, hoje, já anda por volta de 115%, enquanto o montante de dívidas acumuladas em decorrência desse déficit atinge cifra equivalente a 9.727.085,3716 OTN."

Tal sobrecarga está identificada em outra passagem daquela Exposição de Motivos:

"Verifica-se, desse modo, que o seguro habitacional está indissoluvelmente ligado à própria sorte do empréstimo e qualquer alteração na forma de cálculo das prestações repercute automaticamente no valor dos prêmios cobrados dos mutuários. Esta foi a razão pela qual a aplicação aos contratos antigos da sistemática da equivalência salarial e o rebate na correção monetária das prestações provocaram efeito tão desastroso sobre o equilíbrio da cobertura por morte e invalidez permanente."

Com o Decreto-lei nº 2.476/88, o Governo optou, nos termos da já citada Exposição de Motivos, pela "... adoção imediata de ações de natureza permanente, que eliminem a necessidade de reajustes traumáticos nos prêmios cobrados dos mutuários ou de aporte emergencial de recursos oriundos do erário público."

Para esse fim, o referido Decreto-lei dispõe que será reestruturado por decreto do Poder Executivo o Fundo de Compensação de Variações Salariais (FCVS). Esse Fundo, criado para quitar os saldos residuais dos contratos de financiamento habitacional, será também destinado a garantir o equilíbrio do seguro habitacional. Acrescida a ele essa destinação, também novos recursos serão aportados, extraídos dos prêmios do seguro, quando a nível nacional houver comportamento favorável da sinistralidade.

O FCVS, que recebe contribuições dos mutuários e dos agentes financeiros do SFH, têm ainda como fonte de suprimento as dotações orçamentárias da União. Entende-se que essas dotações são suplementares, destinando-se a cobrir a insuficiência dos demais recursos para atendimento dos encargos do FCVS.

O Decreto-lei nº 2.476/88, com a inovação que introduziu no esquema de suprimentos e responsabilidades do FCVS, equaciona de forma adequada o problema do déficit que se instalou e continua evoluindo, no seguro habitacional, ainda que venha a ser convertido em lei pelo Congresso Nacional? E se o referido diploma vier a ser rejeitado?

Essas são indagações que se formulam às seguradoras. A XIII CONSEG, nos seus debates, pode ajudar na obtenção de respostas.

SEGURO GARANTE

PRINCIPAIS RESULTADOS DA PESQUISA REALIZADA
DURANTE A XIII CONSEG, SOBRE TENDÊNCIAS DO
MERCADO SEGURADOR NACIONAL NOS PRÓXIMOS ANOSI - ESTRUTURA DO MERCADO BRASILEIRO

1. O segmento de mercado de maior crescimento nos próximos dois a três anos será o de seguradoras de grande porte ligadas a conglomerados financeiros.
 - 32.5% das respostas indicaram esta tendência
 - 25.0% das respostas indicaram seguradoras independentes, de grande porte
 - 12.5% das respostas indicaram seguradoras independentes, de pequeno porte
 - 10.0% das respostas indicaram seguradoras de pequeno porte ligadas a conglomerados financeiros
 - 3.8% das respostas indicaram seguradoras associadas a grandes grupos industriais privados
 - 1.3% das respostas indicaram seguradoras estatais
 - 1.3% das respostas indicaram seguradoras de capital estrangeiro
 - 13.6% das respostas foram deixadas em branco
2. Com relação ao número de seguradoras, as perspectivas até 1990 são de que este deverá aumentar ligeiramente (em até 10%).
 - 35.0% das respostas indicaram esta tendência
 - 28.8% das respostas indicaram expectativas de permanência nos níveis atuais
 - 20.0% das respostas indicaram expectativas de redução de no máximo 10%
 - 12.5% das respostas indicaram expectativas de aumento superior a 10%
 - 3.7% das respostas indicaram expectativas de redução superior a 10%
3. Nos próximos dois anos, a participação de capital estrangeiro no capital das empresas nacionais do mercado de seguros deverá aumentar, porém não assumindo o controle das mesmas.
 - 37.5% das respostas indicaram esta tendência
 - 28.7% das respostas indicaram expectativas de que o capital estrangeiro não terá sua participação incrementada
 - 16.3% das respostas indicaram expectativas de que o capital estrangeiro aumentará sua participação através da abertura/aquisição de novas empresas
 - 12.5% das respostas indicaram expectativas de que o capital estrangeiro assumirá o controle de capital de empresas nacionais
 - 5.0% das respostas foram deixadas em branco

..//.

4. Quanto à tendência da estrutura do mercado brasileiro:
- 4.1 A SUSEP deverá aumentar o nível de desregulamentação do mercado.
- 86.3% das respostas
- Essa tendência é considerada desejável.
- 82.5% das respostas
- 4.2 O IRB deverá diminuir sua ingerência no mercado, segundo a opinião da maioria dos respondentes.
- 55.0% das respostas
- Essa tendência é considerada altamente desejável.
- 90.0% das respostas
- 4.3 Resseguro continuará sendo monopólio.
- 65.0% das respostas
- Essa tendência é considerada desejável.
- 76.3% das respostas
- 4.4 Não houve consenso em torno da tendência de verticalização na prestação de serviços através da incorporação de novas atividades de negócio (por exemplo: seguro saúde/ hospitais, auto/oficinas mecânicas).
- 46.3% das respostas indicaram a tendência como provável
- 42.5% das respostas indicaram a tendência como improvável
- Essa tendência é considerada desejável, segundo a opinião da maioria dos respondentes.
- 55.0% das respostas
- 4.5 A integração operacional entre seguradoras e corretoras deverá aumentar.
- 77.5% das respostas
- Essa tendência é considerada desejável.
- 91.3% das respostas
5. O volume de vendas do mercado de seguros com relação ao FIB deverá aumentar ligeiramente (dos atuais 0.8% até um máximo de 1.2%), não considerando a previdência social e os fundos de pensão.
- 65.0% das respostas indicaram esta tendência
- 18.8% das respostas indicaram expectativas de permanência da relação
- 10.0% das respostas indicaram expectativas da relação aumentar para valores além de 1.2%
- 5.0% das respostas indicaram expectativas da redução da relação para valores não menores que 0.5%
- 0.0% das respostas indicaram expectativas da redução da relação para valores menores que 0.5%
- 1.2% das respostas foram deixadas em branco

..//.

De um modo geral, considera-se que o volume de vendas em relação ao PIB deverá aumentar.

75.0% das respostas indicaram essa tendência

6. Não houve consenso quanto às razões para o incremento do volume de vendas no mercado de seguros.

35.0% das respostas indicaram como motivo a divulgação do seguro

21.3% das respostas indicaram como motivo a conjuntura econômica

20.0% das respostas indicaram como motivo a distribuição de renda

0.0% das respostas indicaram como motivo os seguros obrigatórios

3.7% das respostas indicaram outras razões

20.0% das respostas foram deixadas em branco

7. A participação percentual dos diversos ramos de seguros nos próximos anos, deverá ser, em média, a seguinte:

	1987	1988	1989	1990
Incêndio	19.1	20.1	20.8	21.4
Auto-RCF	31.8	34.2	35.5	36.2
Transporte	6.0	9.7	9.4	10.0
Habitacional	3.7	3.4	4.7	4.8
DPVAT	1.2	2.1	2.9	2.9
Acidentes pessoais	5.9	6.7	9.5	7.2
Outros	14.1	13.3	10.6	9.8
Total R.E.	81.8	78.6	79.7	79.0
Total vida	15.4	17.6	16.3	17.0
Saúde	2.8	5.2	4.0	5.5

Obs.: De acordo com o quadro acima, os produtos das áreas Vida e Saúde deverão aumentar seu market share nos próximos anos. Os ramos elementares Auto-RCF, Transporte e Incêndio serão os de maior incremento.

8. Perspectivas para o ramo Auto/RCF:

8.1 Os prêmios no ramo Auto/RCF deverão aumentar.

77.5% das respostas

8.2 Não houve consenso quanto às perspectivas de lucratividade no ramo Auto/RCF.

51.3% das respostas indicaram expectativas de redução

42.5% das respostas indicaram expectativas de aumento

6.2% das respostas foram deixadas em branco

9. Quanto às consequências da eliminação da carta-patente e elevação do capital mínimo necessário na nova legislação:

9.1 Aumentará a participação das grandes seguradoras no mercado.

68.8% das respostas

9.2 Grandes grupos empresariais não-bancários entrarão no mercado.

68.8% das respostas

9.3 Não houve consenso com relação ao fortalecimento ou não das seguradoras ligadas a bancos.

48.8% das respostas indicaram como provável (ou muito provável) o fortalecimento

38.8% das respostas indicaram como improvável o fortalecimento

9.4 Aumentará o número de seguradoras, segundo a opinião da maioria dos respondentes.

56.3% das respostas

9.5 Aumentará a participação do capital estrangeiro.

63.8% das respostas

II - ESTRATÉGIAS DE NEGÓCIO

10. Quanto às estratégias competitivas a serem empregadas nos próximos anos:

10.1 A focalização em segmentos de mercado é uma estratégia recomendável.

75% das respostas

10.2 A estruturação da empresa por produto, foi indicada pela maioria das respostas.

57.5% das respostas recomendaram esta estratégia

33.8% das respostas não recomendaram esta estratégia

10.3 A adoção de uma postura de competição na tarifa, oferecendo produtos/serviços com custo mais baixo, foi indicada pela maioria das respostas.

57.5% das respostas recomendaram esta estratégia

28.8% das respostas não recomendaram esta estratégia

10.4 O direcionamento para determinados produtos é uma estratégia a ser seguida.

76.3% das respostas

10.5 A redução do número de produtos oferecidos foi indicada pela maioria das respostas.

52.5% das respostas recomendaram esta estratégia

32.5% das respostas não recomendaram esta estratégia

10.6 A competição na qualidade, por diferenciação, oferecendo produtos/serviços de alta qualidade, é uma estratégia a ser seguida.

87.5% das respostas

10.7 A regionalização é uma estratégia a ser seguida.

67.5% das respostas

11. Quanto à participação dos diversos canais de comercialização de seguros:

11.1 A participação dos inspetores de seguros deverá aumentar, segundo a opinião da maioria dos respondentes.

47.5% das respostas indicaram esta tendência

31.3% das respostas indicaram expectativas de não haver alterações

11.2% das respostas indicaram expectativas de decréscimo na participação

10.0% das respostas foram deixadas em branco

11.2 A participação de corretores de seguros deverá aumentar.

65.0% das respostas indicaram esta tendência

18.8% das respostas indicaram expectativas de não haver alterações

8.7% das respostas indicaram expectativas de decréscimo da participação

- 7.5% das respostas foram deixadas em branco
- 11.3 A participação de corretoras de bancos deverá decrescer, segundo a opinião da maioria dos respondentes.
- 46.3% das respostas indicaram esta tendência
- 35.0% das respostas indicaram expectativas de não haver alterações
- 10.0% das respostas indicaram expectativas de crescimento da participação
- 8.7% das respostas foram deixadas em branco
- 11.4 A participação de corretores ligados a grupos empresariais não-financeiros deverá aumentar, segundo a opinião da maioria dos respondentes.
- 53.8% das respostas indicaram esta tendência
- 28.7% das respostas indicaram expectativas de não haver alterações
- 10.0% das respostas indicaram expectativas de decréscimo da participação
- 7.5% das respostas foram deixadas em branco
- 11.5 A participação de empresas em geral, via folha de pagamento, deverá aumentar, segundo a opinião da maioria dos respondentes.
- 53.8% das respostas indicaram esta tendência
- 21.2% das respostas indicaram expectativas de não haver alterações
- 2.5% das respostas indicaram expectativas de decréscimo da participação
- 22.5% das respostas foram deixadas em branco
- 11.6 A participação de cartões de crédito deverá aumentar, segundo a opinião da maioria dos respondentes.
- 52.5% das respostas indicaram esta tendência
- 21.3% das respostas indicaram expectativas de não haver alterações
- 1.2% das respostas indicaram expectativas de decréscimo da participação
- 25.0% das respostas foram deixadas em branco
12. Quanto à disponibilidade de novos serviços para os próximos três anos:
- 12.1 O pagamento do prêmio por cartão de crédito será uma nova alternativa oferecida.
- 68.8% das respostas
- Essa alternativa é considerada desejável.
- 63.8% das respostas
- 12.2 Telemarketing será um novo serviço disponível.
- 72.5% das respostas
- Esse serviço é considerado desejável.
- 76.3% das respostas
- 12.3 Uma única apólice combinando várias coberturas individuais será um novo serviço oferecido.
- 87.5% das respostas
- Esse serviço é considerado desejável.
- 85% das respostas
- .../.

12.4 A emissão de apólices por teleprocessamento será um novo serviço oferecido.

81.3% das respostas

Esse serviço é considerado desejável.

86.3% das respostas

13. Quanto às maiores ameaças à lucratividade das seguradoras:

13.1 A extrema concorrência na tarifação/descontos é uma ameaça significativa à lucratividade das seguradoras.

80% das respostas

13.2 Os altos custos de angariação são ameaça significativa à lucratividade das seguradoras.

76.3% das respostas

13.3 Os altos custos administrativos são ameaça significativa à lucratividade das seguradoras, segundo opinião da maioria dos respondentes.

51.3% das respostas indicaram esta tendência

35.0% das respostas indicaram como ameaça pouco significativa

10.0% das respostas indicaram como não sendo ameaça

3.7% das respostas foram deixadas em branco

13.4 A falta de atratividade do negócio não é ameaça à lucratividade das seguradoras, segundo a opinião da maioria dos respondentes.

42.5% das respostas indicaram esta tendência

32.5% das respostas indicaram como ameaça pouco significativa

17.5% das respostas indicaram como ameaça significativa

7.5% das respostas foram deixadas em branco

13.5 Não houve consenso sobre ineficiência dos canais de comercialização como ameaça à lucratividade das seguradoras.

41.2% das respostas indicaram como ameaça pouco significativa

38.8% das respostas indicaram como ameaça significativa

15.0% das respostas indicaram como não sendo ameaça

5.0% das respostas foram deixadas em branco

13.6 A legislação/regulamentação desfavorável representa pouca ou nenhuma ameaça à lucratividade das seguradoras, segundo a opinião da maioria dos respondentes.

35.0% das respostas indicaram como ameaça pouco significativa

31.2% das respostas indicaram como não sendo ameaça

27.5% das respostas indicaram como ameaça significativa

6.3% das respostas foram deixadas em branco

13.7 A baixa rentabilidade de investimentos é ameaça pouco significativa à lucratividade das seguradoras, segundo a opinião da maioria dos respondentes.

43.8% das respostas indicaram esta tendência

26.2% das respostas indicaram como não sendo ameaça

22.5% das respostas indicaram como ameaça significativa

- 7.5% das respostas foram deixadas em branco
- 13.8 Produtos e serviços inadequados são ameaça significativa à lucratividade das seguradoras, segundo a opinião da maioria dos respondentes.
- 51.3% das respostas indicaram esta tendência
- 31.2% das respostas indicaram como ameaça pouco significativa
- 11.3% das respostas indicaram como não sendo ameaça
- 6.2% das respostas foram deixadas em branco
14. Quanto à influência do preço dos seguros na decisão dos compradores:
- 14.1 O preço dos seguros de massa será o principal fator na decisão dos compradores.
- 76.3% das respostas
- 14.2 O preço dos seguros industriais não será o principal fator na decisão dos compradores.
- 60% das respostas
15. Quanto às estratégias relevantes à redução da influência do preço na decisão dos compradores:
- 15.1 Melhorar o serviço, diferenciando a companhia/produto, é uma estratégia a ser seguida.
- 82.5% das respostas
- 15.2 Estreitar os laços junto aos canais de comercialização é uma estratégia a ser seguida.
- 65% das respostas
- 15.3 Assegurar que a companhia tenha o custo mais baixo de produção do mercado é uma estratégia a ser seguida, segundo a opinião da maioria dos respondentes.
- 45% das respostas indicaram esta tendência
- 27.5% das respostas indicaram como estratégia pouco relevante
- 8.8% das respostas indicaram como estratégia não-relevante
- 18.7% das respostas foram deixadas em branco
- 15.4 Aumentar os esforços de marketing é uma estratégia relevante.
- 68.8% das respostas
- 15.5 Não houve consenso de que encorajar as entidades reguladoras a estabelecerem preços mínimos evitando o underpricing é uma estratégia a ser seguida.
- 36.3% das respostas indicaram esta tendência
- 31.2% das respostas indicaram como estratégia não-relevante
- 17.5% das respostas indicaram como estratégia pouco relevante
- 15.0% das respostas foram deixadas em branco
- 15.6 Diversificar linhas de produtos é uma estratégia a ser seguida, segundo a opinião da maioria dos respondentes.
- 45% das respostas indicaram esta tendência
- 26.2% das respostas indicaram como estratégia pouco relevante
- 13.8% das respostas indicaram como estratégia não-relevante

15.0% das respostas foram deixadas em branco

15.7 Considerar todos os serviços num pacote único, com estrutura de preços não-diferenciada, é uma estratégia de pouca ou nenhuma relevância.

62.5% das respostas

III - GERÊNCIA E ORGANIZAÇÃO

16. Quanto ao uso da informática como fator de melhoria nas operações de uma empresa de seguros:

16.1 A informática trará melhorias significativas à qualidade do serviço oferecido a segurados e corretores.

88.8% das respostas

16.2 A informática trará melhorias na produtividade das seguradoras.

77.5% das respostas

16.3 A informática trará melhorias na capacidade de apoiar a geração de produtos complexos.

73.8% das respostas

16.4 A informática reduzirá os custos operacionais.

71.3% das respostas

17. Quanto às formas de utilização da informática mais frequentes na década de 90.

17.1 Algumas seguradoras disporão de computadores portáteis para uso de corretores e/ou inspetores de seguro.

86.3% das respostas

17.2 A maioria das seguradoras terá um sistema único de emissão de apólice para todos os ramos.

81.3% das respostas

17.3 Não houve consenso com relação a sistemas específicos de emissão de apólices de cada ramo.

36.3% das respostas indicaram que a maioria das seguradoras utilizará

32.5% das respostas indicaram que algumas seguradoras utilizarão

22.5% das respostas indicaram que a maioria das seguradoras não utilizará

8.7% das respostas foram deixadas em branco

17.4 A maioria das seguradoras terá sistemas de apoio à decisão com ligação entre micro e computador de grande porte.

88.8% das respostas

17.5 A maioria das seguradoras terá sistemas de apoio à decisão com acesso a dados externos (IRB, SUSEP, outras entidades).

80.8% das respostas

17.6 Não houve consenso quanto à tendência de corretores individuais trabalharem em casa conectados aos computadores da empresa (via micro ou terminal).

35.0% das respostas indicaram que a maioria das seguradoras não utilizará

33.8% das respostas indicaram que algumas seguradoras utilizarão

22.5% das respostas indicaram que a maioria das seguradoras utilizará

8.7% das respostas foram deixadas em branco

18. Quanto às técnicas de planejamento estratégico utilizadas nas empresas:

18.1 Haverá envolvimento da Alta Direção no desenvolvimento de planos estratégicos.

82.5% das respostas

18.2 Procurar-se-á identificar a missão da Companhia.

70% das respostas

18.3 Procurar-se-á identificar as unidades estratégicas de negócios.

70% das respostas

18.4 Haverá atualização anual dos planos estratégicos.

72.5% das respostas

18.5 Será utilizado o plano estratégico para orientar planos operacionais anuais e orçamentos.

71.3% das respostas

18.6 Haverá monitoração regular da execução de estratégias.

60.3% das respostas

18.7 Não houve consenso com relação à utilização de fatores críticos de sucesso para medir desempenho.

36.3% das respostas indicaram como às vezes utilizados

21.2% das respostas indicaram como raramente utilizados

17.5% das respostas indicaram como muito utilizados

15.0% das respostas indicaram como não-utilizados

10.0% das respostas foram deixadas em branco

18.8 Não houve consenso com relação à utilização da divulgação do plano estratégico a todos os níveis da organização.

32.5% das respostas indicaram como às vezes utilizada

21.2% das respostas indicaram como raramente utilizada

18.8% das respostas indicaram como muito utilizada

17.5% das respostas indicaram como não-utilizada

10.0% das respostas foram deixadas em branco

18.9 Será utilizado o plano estratégico para direcionar planos de informática.

61.3% das respostas

18.10 Não houve consenso com relação à utilização de planos de recursos humanos no plano estratégico.

32.5% das respostas indicaram como às vezes utilizados

26.3% das respostas indicaram como raramente utilizados

25.0% das respostas indicaram como muito utilizados

8.7% das respostas indicaram como não utilizados

7.5% das respostas foram deixadas em branco

18.11 Não houve consenso com relação à utilização de especialistas em planejamento para coordenar o desenvolvimento do plano estratégico.

27.5% das respostas indicaram como às vezes utilizados

- 27.5% das respostas indicaram como raramente utilizados
- 21.3% das respostas indicaram como não-utilizados
- 12.5% das respostas indicaram como muito utilizados
- 11.2% das respostas foram deixadas em branco

19. Quanto a recursos humanos:

19.1 Os níveis salariais deverão aumentar para atrair e reter pessoal qualificado, enfrentando a concorrência.

85% das respostas

19.2 Haverá grande disparidade de salários entre as empresas de seguros.

60% das respostas

19.3 Não houve consenso de que as companhias de seguros deverão reduzir os níveis hierárquicos em suas estruturas organizacionais nos próximos anos.

51.3% das respostas indicaram como provável a redução

45.0% das respostas indicaram como improvável a redução

19.4 O dispêndio com educação e treinamento deverá aumentar significativamente.

86.3% das respostas

19.5 As técnicas de produtividade deverão provocar um aumento na eficiência/motivação do pessoal.

91.3% das respostas

19.6 A capacitação nas funções da área técnica de seguros deverá crescer de importância.

86.3% das respostas

20. Quanto às funções a serem descentralizadas em futuro próximo:

20.1 É improvável que o estabelecimento de tarifas seja descentralizado em futuro próximo, segundo a maioria dos respondentes.

56.3% das respostas

A descentralização é desejável, segundo a maioria dos respondentes.

50% das respostas indicaram como desejável

39% das respostas indicaram como não-desejável

20.2 Haverá descentralização na entrada/aceitação de propostas.

67.5% das respostas

A descentralização é desejável

73.8% das respostas

20.3 Haverá descentralização na consulta a dados e valores das apólices.

78.8% das respostas

A descentralização é desejável

80% das respostas

20.4 Haverá descentralização nas alterações de dados e valores das apólices.

63.8% das respostas

SEGUROGARANTE

../.

A descentralização é desejável

68.8% das respostas

20.5 Haverá descentralização no processamento da cobrança de prêmios, segundo a maioria dos respondentes.

51.3% das respostas

A descentralização é desejável

57.5% das respostas

20.6 Haverá descentralização na emissão física da apólice, segundo a maioria dos respondentes.

51.3% das respostas

A descentralização é desejável

58.8% das respostas

20.7 Haverá descentralização no pagamento de comissões, segundo a maioria dos respondentes.

55.0% das respostas

A descentralização é desejável

60.0% das respostas

PERFIL DOS RESPONDENTES

Seguradoras: 78.8%

Corretoras : 6.2%

Outras : 15.0%

SEGUROGARANTE



O SEGURO PELO MUNDO

MÁRIO GRACO RIBAS

Esta nossa coluna tem mostrado, mensalmente, a posição do seguro no mundo, quer no tocante à parte técnica, quer no que diz respeito a outras particularidades ligadas à produção e ao desenvolvimento em todos os quadrantes.

Os jornais, nesta última semana, difundiram notícia de que, no mês de outubro passado, nada menos de cinco mil carros foram roubados na Grande São Paulo, num crescendo realmente alarmante, causando grandes prejuízos às seguradoras.

O delegado Raul ferreira adiantou que, em média, apenas 50% dos veículos são recuperados; em todo o estado de S.Paulo, a média de roubos e furtos atinge 250 carros por dia !

" Quem rouba é um; outro "esquenta" a documentação e, finalmente, um terceiro se encarrega da revenda...dividindo os lucros. Os chamados "cabritos" (carros roubados, em circulação) correm em várias áreas...sem possibilidade de recuperação! O segredo, o êxito do crime está, realmente, na alteração do chassi e da documentação, obra facilíssima para as quadrilhas, segundo a polícia.

Grande parte vái, como se sabe, para o Paraguai e Bolívia e, agora, um novo mercado: Uruguai. E agora, José ? Será que nosso governo não teria possibilidades, já não dizemos de melhor fiscalizar nossas amplas fronteiras, mas de conseguir um entendimento com as polícias deste "novo" mercado uruguaio, a fim de evitar a ampliação da área do crime ?

Mas muito mais grave é a advertência feita (algo que todos nós, do seguro, já sabíamos) quanto à participação de segurados que simplesmente entregam seu carro ao "puxador" com os documentos; este viaja para um desses países; lá vende o carro, volta com os documentos e com o "fruto do crime" e entrega tudo ao "ex-proprietário", que, claro, paga-lhe certa "taxa" e, posteriormente, reclama da seguradora o "roubo" do carro no Brasil e, em pouco recebe a indenização!

Bem a propósito, se não nos falha a memória, em meados do ano passado tivemos ocasião de publicar um comentário sobre o assunto, sob o título " LÁ COMO CÁ...mas fadas há", cuja reprodução é bastante oportuna, já que o problema é grave e é indispensável que as companhias seguradoras se unam e criem condições de defesa, sem as quais veremos muitos balanços ostentando berrantes números vermelhos a tirar o sono dos infelizes seguradores brasileiros...

Vamos, portanto, ao assunto em tela, tantas e tantas vezes exaustivamente comentado...sem resultados práticos, infelizmente...

..//.

SEGURO GARANTE

Lá como cá

Mais uma vez se afirma a sabedoria do brocardo popular, como se verá na matéria que passamos a desenvolver.

Todavia, antes de expo-la, satisfazemos a curiosidade de um leitor, que nos pergunta a razão pela qual dedicamos muito espaço do nosso Informativo a produtos do exterior e quejandos. Justificamo-nos, ou, pelo menos, tentaremos fazê-lo.

O colunista busca, onde quer que existam, assuntos que alimentem sua inspiração, já que o profissional se vê, seguidamente, frente a frente com laudas vazias, virgens, agressivas e desafiadoras, sem lhe ocorrer assunto a ser desenvolvido. Tal qual mineiros que buscam desenterrar riquezas das entranhas da terra. Aí, portanto, uma das razões. Valeu? Voltando ao assunto a ser comentado, chamamos a atenção dos interessados para os fatos objeto de nossa atenção, a revelar que, não só em países do Terceiro Mundo (como o próprio Brasil) ocorrem crimes contra o patrimônio, mas, sim, em todas as regiões do Globo existem larapios e ladrões de carros.

A única diferença é que, aqui, como somos considerados subdesenvolvidos, nossos criminosos apelam para o Paraguai e a Bolívia, e lá, no Canadá, há os Estados Unidos ao lado...

1. Relata a revista FACTS, em sua 14a. edição, editada no Canadá, nascida ao sr. Otávio Cesar do Nascimento, presidente do sindicato das empresas, em S. Paulo, pelo sr. Christopher J. Robey, da

Le Blanc Eldridge Parizeau, Inc., de Toronto, no Canadá, este grave problema, no ramo Automóveis local.

"A percentagem de veículos roubados e não recuperados, cresceu sensivelmente, nos últimos anos. Funcionários do BUREAU DE PREVENÇÃO DO CRIME NO SEGURO acentuam que a pequena percentagem de recuperação é resultante dos métodos CADA VEZ MAIS EFICIENTES dos ladrões, pois apenas poucas horas após o roubo o veículo é depenado ou, então, levado à FRONTEIRA SUL DOS E.U.A. (!?) PARA SER REVENDIDO (grifos do tradutor).

Na média de \$10.000 por carro, JAMAIS RECUPERADOS, a média anual atinge a \$ 200 milhões de prejuízos.

Diz a Polícia que a maior parte desses roubos é fruto do trabalho dos "joy-riding", i.e., apenas se apossam dos veículos alheios para simples passeios ou rápidas viagens. As seguradoras cana-

denses fazem campanhas, orientando os motoristas, no sentido de acautelarem-se contra esses criminosos, instalando dispositivos de segurança nos carros e jamais os deixando em lugares ermos, já que se assim procederem, estarão facilitando a ação dos marginais. Em 1984, segundo a "FACTS", subiu a 25.8% o número de carros NÃO RECUPERADOS.

2. Segundo o POST MAGAZINE nº50, editado na City, as últimas estimativas levantadas na Inglaterra, dizem que foram roubadas mercadorias e desviados caminhos nas rodovias da velha Albion, em 1985, atingindo prejuízos da ordem de £9.5 m (US\$13.3 m) com parados com £ 9.3 em 1984 e £ 9.1 em 1983. A Associação de Seguradores ingleses assegura, porém, que as perdas devem ser muito maiores do que essas. A única maneira de reduzir os prejuízos é preparar os condutores para que

se precavham contra a nefasta ação desses marginais, que tão vultosos prejuízos vêm causando às seguradoras inglesas.

Lá como cá, reafirmamos, más fadas há. A realidade é que o seguro sofre terrivelmente a ação criminosa dessas quadrilhas que operam nas rodovias, que além de roubarem os caminhões e desviarem a carga, ainda assassinam os condutores. No Brasil, hoje, a Polícia Federal já procura valer-se de computadores, aperfeiçoando seus sistemas de controles, sobretudo nas fronteiras do Paraguai e Bolívia. Sabemos que, no Exterior, são agora as polícias rodoviárias voltam sua atenção para esses controles mais modernos e aperfeiçoados.

Aliás, releva notar que graças à magnífica atuação do Diretor da Polícia Federal, Romeu Tuma, junto às autoridades do Paraguai os primeiros 50 "coches máus", (carros roubados no Brasil) já

foram recuperados e estão voltando para o Brasil. Empresários paraguaios, da área comercial, acabam de informar que, mensalmente, entram no Paraguai, através da fronteira do Brasil, de 800 a 1.000 veículos, inclusive caminhões!

É de se esperar, portanto, que só o general Stroessner, que vem governando ditatorialmente há 30 ou mais anos o Paraguai, certamente, terá meios e saberá dar solução ao grave problema.

É esperar para ver o que resulta da ação de Romeu Tuma, no Paraguai

SEGURO GARANTE



REPRODUÇÃO(ÕES) DO ORIGINAL DO DIÁRIO OFICIAL DA UNIÃO

Ineditoriais

Zurich — Anglo Seguradora S/A

CARTA PATENTE Nº 527

Aos vinte dias do mês de outubro do ano de mil novecentos e oitenta e sete, tendo a ZURICH - ANGLO SEGURADORA S.A., com sede na cidade de São Paulo, Estado de São Paulo, preenchido todas as formalidades das leis vigentes, lhe foi expedida a presente CARTA PATENTE Nº 527 para que possa funcionar na República Federativa do Brasil em Seguros do RAMO VIDA, como definido no artigo 7º, inciso II, do Decreto nº 61.589, de 23 de outubro de 1967 de acordo com a Portaria SUSEP / DECON nº 049 de 18 de junho de 1987 e segundo as leis da República. E para constar eu, Vija-nir Anchieta Abdala, Técnica em Contabilidade, do Departamento de Controle Econômico da SUPERINTENDÊNCIA DE SEGUROS PRIVADOS, lavrei a presente carta que fica registrada no Livro competente nº quatro, às folhas cento e oitenta e oito.

Rio de Janeiro, 20 de outubro de 1987

JOÃO REGIS RICARDO DOS SANTOS
Superintendente

SECRETARIA DE ESTADO DOS NEGÓCIOS DA JUSTIÇA-JUNTA COMERCIAL DO ESTADO DE SÃO PAULO - Certifico o registro sob o número 652.557 em 02/11/88 .
KAMEL MIGUEL NAHAS - Secretário Geral.

(Nº 51.329 - 08.11.88 - 27.790,00)

DIÁRIO OFICIAL DA UNIÃO - 09.11.88

Paraná Cia. de Seguros-Germano Brasileira

CERTIDÃO Nº 7727

Que sob nº 171273 por despacho em sessão de 14.09.88, arquivou o Sumário da ata da 46ª Assembléia Geral Ordinária e 60ª Assembléia Geral Extraordinária, realizada em 30.03.88, que junto ao referido Sumário encontra-se apenso páginas nºs 16723/16724 do Diário Oficial da União edição do dia 31.08.88, contendo a publicação da portaria da SUSEP nº 152 de 11.08.88.

-AUTENTICACÕES

CERTIFICAMOS QUE AS INFORMAÇÕES ACIMA CONSTAM DOS DOCUMENTOS DA EMPRESA ARQUIVADOS NESTA JUNTA COMERCIAL SOB Nº 7727 - Secretário Geral - EURICO GOMES DE MACEDO

(Nº 52.099 - 16-11-88 - CZ\$ 19.432,00)

DIÁRIO OFICIAL DA UNIÃO - 17.11.88

Mundial Seguradora S/A

CGC MF Nº 33.498.411/0001-08

GRUPO BRADESCO DE SEGUROS
ADENDO.

RETIFICAÇÃO DA CERTIDÃO SIMPLIFICADA DA ATA DA ASSEMBLÉIA GERAL EXTRAORDINÁRIA DA MUNDIAL SEGURADORA S.A., realizada em 23.12.87, publicada no Diário Oficial da União, edição de 28.09.1988. Publica-se agora a Certidão de Arquivamento da referida publicação na Junta Comercial: JUNTA COMERCIAL DO ESTADO DO RIO DE JANEIRO - CERTIDÃO - Certifico que este documento foi arquivado sob o nº 178058, em 25 de outubro de 1988, aposto mecanicamente. Itamar Roberto de Mello Tavares - Secretário Geral.

(Nº 52.180 - 17-11-88 - CZ\$ 19.432,00)

Nacional Companhia de Capitalização

CGC/MF Nº 61.054.128/0001-22

CERTIDÃO

AGO/E realizada em 28.03.88 e folha do Diário Oficial da União de 19.09.88, que publicou a respectiva ata e Portaria da Susep nº 151 de 11.08.88. JUNTA COMERCIAL DO ESTADO DO RIO DE JANEIRO Certifico que este documento foi arquivado sob número e data apostos mecanicamente. Victor Merhy - Secretário-Geral. (REG. SOB Nº 177.854 de 17.10.88).

(Nº 52.242 - 17-11-88 - CZ\$ 14.574,00)

Companhia de Seguros Rio Branco

CERTIDÃO Nº 8808

Que sob nº 171.305, por despacho em sessão de 16.09.88, arquivou o sumário da ata da 39ª Assembléia Geral Extraordinária de 25.02.88, que junto ao referido sumário encontra-se apenso a página nº 16.721 do Diário Oficial da União edição do dia 31.08.88, contendo a publicação da Portaria nº 132 de 26.07.88, da SUSEP e Ofício/SUSEP/DECON-nº 1257 de 01.07.88.

-AUTENTICAÇÕES

Certificamos que as informações acima constam dos documentos da empresa arquivados nesta Junta Comercial sob nº 8808 - Secretário Geral, EU RICO GOMES DE MACEDO.

(Nº 53.288 - 28-11-88 - CZ\$ 19.432,00)

DIÁRIO OFICIAL DA UNIÃO - 29.11.88

Atlântica Seguros S/A

CERTIDÃO

Certifico que ATLÂNTICA SEGUROS S.A., com sede na cidade de Porto Alegre RS., arquivou nesta Repartição sob nº 934921, por despacho da Turma da Junta Comercial em sessão de 29 de setembro de 1988, fls. do Diário Oficial da União, edição de 08.07.1988, que publicou a Portaria nº 102, de 30 de junho de 1988, na qual aprova as alterações introduzidas no Estatuto da requerente, relativa ao aumento de seu capital social, de Cz\$ 85.000.000,00 (oitenta e cinco milhões de cruzados), para Cz\$380.000.000,00 (trezentos e oitenta milhões de cruzados), mediante aproveitamento de reservas disponíveis, incluída a reserva do correção monetária do capital, conforme deliberação de seus acionistas em Assembléia Geral Ordinária realizada cumulativamente com a Assembléia Geral Extraordinária em 09 de março de 1988, também publicada no Diário Oficial da União, do que dou fé. Eu, Ana Maria Monteiro, funcionária desta Repartição, datilografei e assino

Porto Alegre, 13 de outubro de 1988. Secretário Geral:

(Nº 52.183 - 17-11-88 - CZ\$ 34.006,00)

Bradesco Capitalização S/A

CGC. MF Nº 33.010.351/0001-74

GRUPO BRADESCO DE SEGUROS
ADENDO

ATA DAS ASSEMBLÉIAS GERAIS ORDINÁRIA E EXTRAORDINÁRIA DA BRADESCO CAPITALIZAÇÃO S.A., REALIZADAS, CUMULATIVAMENTE, EM 7.3.1988 E PORTARIA SUSEP Nº 160, publicadas no Diário Oficial da União, edição de 28.09.1988. Publica-se agora a Certidão de Arquivamento da referida publicação na Junta Comercial: JUNTA COMERCIAL DO ESTADO DO RIO DE JANEIRO - CERTIDÃO - Certifico que este documento foi arquivado sob o nº 178072, em 25 de outubro de 1988, apostos mecanicamente Victor Merhy - Secretário Geral.

(Nº 52.180 - 17-11-88 - CZ\$ 19.432,00)

DIÁRIO OFICIAL DA UNIÃO - 18.11.88

Companhia União de Seguros Gerais

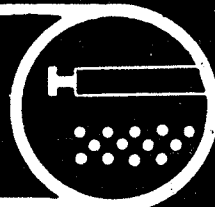
CGCMP Nº 92.682.038/0001-00

CERTIDÃO

Certifico que COMPANHIA UNIÃO DE SEGUROS GERAIS com sede na cidade de Porto Alegre/RS, arquivou nesta Repartição sob nº 936.227, por despacho da Turma da Junta Comercial em sessão de 11 de outubro de 1988, documentos comprobatórios referentes à fls. do Diário Oficial da União, edição de 27 de setembro de 1988, que publicou a Portaria SUSEP -Superintendência de Seguros Privados, nº 165, de 14 de setembro de 1988, na qual resolve aprovar as alterações introduzidas no artigo 5º do Estatuto Social da requerente, relativa ao aumento de seu capital social de Cz\$ 182.800.800,00 (cento e oitenta e dois milhões, oitocentos mil e oitocentos cruzados), para Cz\$ 800.000.000,00 (oitocentos milhões de cruzados), mediante aproveitamento de capitalização de parte da reserva de correção monetária do capital, conforme deliberação de seus acionistas em Assembléia Geral Ordinária realizada cumulativamente com Assembléia Geral Extraordinária em 28 de março de 1988, também publicadas no Diário Oficial da União, do que dou fé. Eu, Ana Maria Monteiro, funcionária desta Repartição, datilografei e assino. Porto Alegre, vinte e seis de outubro de mil novecentos e oitenta e oito.

SECRETÁRIO GERAL.
(Nº 52318 - 18/11/88 - CZ\$ 34.006,00)

DIÁRIO OFICIAL DA UNIÃO - 21.11.88



Seguros

Fenaseg quer dinamização do setor em todo o País

A classe seguradora, através da Federação Nacional de Empresas de Seguros Privados e de Capitalização (Fenaseg), encaminhará ao Congresso Nacional, até o início do próximo ano, anteprojeto de lei complementar visando substituir a legislação em vigor no mercado de seguros por dispositivos mais dinâmicos e criativos. O anteprojeto já está sendo elaborado e deverá traduzir um consenso das empresas privadas, do Instituto de Resseguros do Brasil, da Superintendência de Seguros Privados (Susep) e da Fenaseg.

Essas mudanças foram discutidas e aprovadas na XIII Conferência Brasileira de Seguros Privados, realizada este mês, e que avaliou, em diversos temas como comercialização e forma alternativa, a participação do Estado nos seguros especiais e função da capitalização numa economia livre, entre outros,

o modelo mais adequado à realidade atual do mercado.

Segundo o assessor de Comunicação Social da Fenaseg, Alberto Lopes, o mercado de seguros sofre uma intervenção muito grande do Estado, que, em vez de atuar como órgão fiscalizador, acaba sendo um elemento regularizador do mercado, inibindo seu crescimento. Alberto Lopes informou que atualmente o Brasil ocupa o 47.º lugar no Ranking mundial de seguros, com uma participação de 0,8% no PIB.

Alberto Lopes ressaltou que o principal objetivo do mercado é que este percentual alcance a casa dos 3%. Para isso, Lopes afirma que é necessário que se modifique a estrutura do mercado segurador. "O mercado precisa abandonar seus ramos tradicionais e criar novos produtos. Temos que atuar com mais agressividade, estimulando no consumidor o conceito da importância do seguro

na vida de cada cidadão", arrematou Lopes.

Alberto Lopes salientou ainda que é fundamental uma revisão de critérios e métodos adotados pelas empresas seguradoras. Em todo o Brasil, existem 97 seguradoras, mas na opinião de Lopes muitas ainda atuam de forma muito tradicional no mercado. "Poucas empresas, como a Bradesco, Sul América e Bamerindus, conseguem vender seu produto de maneira inteligente e dinâmica", frisou Lopes.

Entretanto, o assessor acredita que mesmo com estes indicativos, a tendência é o crescimento do mercado segurador. Lopes acrescentou que é importante que se evite uma concorrência predatória. "Temos que estimular a liberdade do mercado", disse. Para isso, Lopes apontou a criação de novos produtos, como o seguro de lucros cessantes e o seguro de crédito exportação, entre outros.

DIÁRIO DO COMÉRCIO

19 e 21-11-88

SEGURO GARANTE

Seguros

Recurso contra as inundações

ANTÔNIO PENTEADO
MENDONÇA

O verão vem chegando e, com ele, além do sol e da vontade de beber cerveja, a tragédia das inundações e desmoronamentos que, tradicionalmente, afetam a vida de grande parte da população de São Paulo e do Rio de Janeiro.

Na medida em que as obras destinadas a minorar estes problemas estão seriamente comprometidas pela situação econômica do País, o seguro aparece como a solução mais inteligente e mais barata para remediar os atingidos, permitindo ao menos a recuperação da situação material existente antes do sinistro.

Em todo o mundo, os moradores de regiões sujeitas a eventos desta natureza procuram contratar as coberturas que melhor se adequem às suas necessidades de proteção. Por isso, nas zonas sujeitas a furacões, tempestades, tornados, granizo etc. praticamente toda a população tem seguro para repor os bens destruídos pelo evento.

Alguns anos atrás, as seguradoras alemãs indenizaram milhares de segurados em decorrência de sinistros provocados por granizo, especialmente na Baviera. As seguradoras inglesas sistematicamente pagam milhões de libras esterlinas aos seus clientes para reposição de bens afetados pelas constantes tempestades que assolam a costa do país. Nos Estados Unidos, ninguém que possua um imóvel em área sujeita a algum tipo de convulsão da natureza deixa de contratar seguro porque é certo que o sinistro vai acontecer, ficando como incógnitas apenas a data e a magnitude.

Isto é o que chamamos de mentalidade preventiva. Como não existe jeito de evitar a catástrofe, nem como não estar sujeito a ela, tomam-se todas as medidas possíveis para minorar os seus efeitos, e dentre elas uma das mais importantes é a apólice de seguro, porque, se ela não tem o dom de evitar a tragédia, permite que as pessoas afetadas recuperem seus prejuízos e suas condições de atuação de forma rápida, diminuindo os prejuízos sociais e impulsionando a comunidade na retomada

de suas condições normais de existência e desenvolvimento.

Em São Paulo e no Rio de Janeiro é garantido que no verão ocorrerão inundações e desmoronamentos. Todavia, nossa população ainda não desenvolveu a mentalidade preventiva indispensável para a contratação de seguros que cubram os danos causados pelas chuvas desta época do ano. Caso esta mentalidade já existisse, boa parcela da população não ficaria ainda mais pobre, por perder quase todos os seus poucos bens sem que uma seguradora a indenizasse, repondo o seu patrimônio.

Talvez fosse o momento de o Conselho iniciar uma campanha de esclarecimento, enquanto as chuvas não chegam, alertando a população em tempo hábil e permitindo aos corretores de seguros desenvolver seu trabalho de forma eficiente, dando a uma população ano a ano mais sofrida a tranquilidade de saber que, depois da tragédia, pelo menos os seus bens serão repostos.

Antônio Penteado Mendonça é consultor de seguros e advogado, com estágio e especialização na República Federal da Alemanha.

O ESTADO DE SÃO PAULO

01.12.88

SEGURO GARANTE

Seguradoras lucraram com a retrocessão

■ Alberto Salino

Ao longo dos últimos três anos, o Sistema Nacional de Seguros Privados sofreu várias alterações com o objetivo de torná-lo ágil, mais eficiente e desregulado, cujas consequências principais podem ser citadas, entre outras, a maior liberdade de ação e a transparência conferida ao setor.

No contexto das transformações, intensa polêmica e debates frutificam entre os partidos do mercado a respeito do mecanismo da retrocessão, principalmente nas particularidades de aspectos como qualidade dos riscos e lucratividade da carteira.

Contudo, análise realista pela Superintendência de Seguros Privados (Susep), sobre os efeitos da retrocessão no mercado segurador, com base nos três primeiros trimestres deste ano, cuja origem encontra-se nos dados enviados pelas empresas de seguros à Susep através do sistema de informações periódicas, indica que a retrocessão gerou lucro bruto (prêmios menos sinistros) de mais de Cz\$ 15 bilhões em valores históricos no período de janeiro a setembro. Em moeda

Entre receita e sinistros, houve sobra de Cz\$ 52 bilhões

constante, tal lucro foi de Cz\$ 52,7 bilhões (US\$ 100 milhões ou 11 milhões de OTNs).

O aprofundamento da análise constatou que o total de prêmios originados da retrocessão, no acumulado até setembro, foi de aproximadamente 18 milhões de OTNs (Cz\$ 86,2 bilhões), o que dá uma média mensal de 2 milhões de OTNs (Cz\$ 9,5 bilhões). Já os sinistros pagos decorrentes da retrocessão, no mesmo período, alcançaram cifra em torno de 7 milhões de OTNs (Cz\$ 33,5 bilhões), representando, portanto, uma sinistralidade média de 38,9%.

O estudo realizado pela Susep revela que os prêmios de retrocessão, em relação aos prêmios brutos arrecadados, variam, entre o uni-

verso de seguradoras, de 2% até 125%. Nesse sentido nota-se que o peso específico do prêmio de retrocessão, em relação às seguradoras, é inversamente proporcional à sua produção, o que constata a importância daquele mecanismo para o equilíbrio do mercado.

No que se refere a sinistros de retrocessão, em relação aos sinistros brutos pagos, a análise indica uma variação de 2% até 107%, notando-se ainda que, apesar dos valores percentuais aproximarem-se daqueles obtidos em relação ao quociente retrocessão/prêmios, a média aritmética é menor. Vale considerar ainda que a sinistralidade verificada ficou em torno de 40%, o que gera um acréscimo na receita das companhias que não deve ser desconsiderado.

Da análise feita pela Susep, pode-se destacar, pelo menos, dois aspectos: 1) a retrocessão, ainda que polêmica, tem sido lucrativa para as empresas de seguros; 2) as companhias seguradoras de menor porte são as mais beneficiadas pela prática da retrocessão, sob a ótica de acréscimo de receita marginal que a retrocessão lhes confere em relação a sua produção total.

Sinistralidade do habitacional ultrapassa 118% em nove meses

As indenizações pagas no seguro habitacional, de janeiro a setembro deste ano, ultrapassaram os prêmios arrecadados em aproximadamente 118%. A informação foi prestada ao JORNAL DO COMÉRCIO, pelo Instituto de Resseguro do Brasil, através de sua Assessoria de Comunicação Social.

Segundo a nota, o prejuízo acumulado nos nove primeiros meses do ano já ultrapassou a faixa dos Cz\$ 13 bilhões e preocupa bastante a todos os que atuam nesse ramo de seguros. Os assessores do IRB lembraram ainda que o reajus-

te aplicado no início do ano, para frustração de todos os seguradores, tomou por base uma projeção de taxa mensal de inflação de 8% para todo o ano de 1988, índice bastante defasado desde o início do exercício.

As explicações da direção do IRB foram dadas em resposta a nota publicada na seção "Confira o seu dinheiro", da edição de 22 de novembro último, do JORNAL DO COMÉRCIO. Naquela oportunidade, o jornalista Celso Ming, responsável pela coluna, lamentou que

o Instituto de Resseguros do Brasil não demonstrasse interesse na divulgação da diferença entre o valor das indenizações e dos prêmios arrecadados.

O IRB, de acordo com a sua direção, pode atender a qualquer interessado em obter os números relacionados com as operações de todas as modalidades e ramos de seguro no País, pois esses "são objeto de divulgação periódica nas próprias publicações patrocinadas pelo Instituto de Resseguros do Brasil".

JORNAL DO COMÉRCIO - 02.12.888

SEGURO GARANTE

Cone Sul terá apólice única de responsabilidade civil

Após vários anos de negócios, finalmente os países do Cone Sul terão, a partir de 1989, uma apólice única de responsabilidade civil do transportador. O acervo, definido na XV Reunião de Ministros de Obras Públicas e Transportes do Cone Sul, foi facilitado por um encontro reservado entre as principais lideranças dos mercados seguradores do continente, ocorrido em setembro último. Sete países assinaram o acordo; Brasil, Argentina, Uruguai, Paraguai, Perú, Bolívia e Chile.

Segundo o chefe do Departamento de Transportes e Responsabilidade Civil do IRB (Instituto de Resseguros do Brasil), Rael Brito Goulart, o seguro de responsabilidade civil do transportador já era obrigatório há algum tempo, mas jamais foi exigido nas fronteiras por falta de um entendimento entre os países, principalmente Brasil e Argentina, que tinham opiniões diferentes quanto a regulamentação da apólice. Com o acordo, os países terão 90 dias para colocar em prática a apólice. O Brasil, entretanto, deseja a sua implantação já a partir de 1º de janeiro.

Rael Goulart explicou que essa apólice irá cobrir danos a passagi-

ros e objetos transportados, à exceção de cargas. "Ele — acrescentou — há também um conteúdo social, pois, anteriormente se um caminhão brasileiro causasse algum dano na Argentina, a vítima teria que vir ao Brasil exigir seus direitos. A partir de agora, todo o processo poderá ser agilizado no País onde ocorrer o sinistro".

Ela acrescentou que a mecânica da apólice será bastante simples: o transportador fará um seguro no Brasil e a seguradora irá entrar em acordo com diversas companhias dos outros países, e vice-versa. Na ocorrência de qualquer problema, a indenização será paga pela companhia conveniada sediada no País onde ocorreu o sinistro.

Na XV Reunião de Ministros de Obras Públicas e Transportes do Cone Sul foi discutido ainda a regularização de uma apólice de responsabilidade civil por danos à carga transportadora. Esse convênio visa dar cobertura à carga, completando o anterior, que dá cobertura a danos pessoais. Contudo não houve um bom consenso e o acerto final somente deverá ocorrer no próximo ano, segundo explicou Rael Goulart:

Também nesse caso, Brasil e Argentina apresentaram projetos diferentes. Como não se chegou a um consenso, as autoridades brasileiras acharam por bem deixar sua proposta em aberto, esperando novas sugestões dos demais países do Cone Sul. O Brasil vai reapresentá-la na próxima reunião dos ministros, no ano que vem.

Quanto ao terceiro tema de interesse das seguradoras, discutido no último encontro dos ministros — uniformização das regulamentações para o transporte de produtos perigosos por rodovia nos países do Cone Sul, inclusive no que concerne ao procedimento de emergência em caso de acidente e de seguro a favor de terceiros — Rael Goulart afirmou que foi alinhavado um texto que, se não receber emendas até 30 de abril do próximo ano, entrará, automaticamente, em vigor. No texto, existe a proposta de se criar a possibilidade de utilização de dois tipos de seguros, sobre a carga declarada e a não declarada, a exemplo do que ocorre na aviação civil. Atualmente, no transporte rodoviário, o seguro de Responsabilidade Civil é feito tomando por base o peso de carga, sem levar em consideração o conteúdo da encomenda.

■ Octávio Cezar do Nascimento foi eleito presidente do Comitê Executivo da Associação Panamericana de Fianças, na X Assembléia Geral da entidade, realizada em Washington, EUA, que reuniu 180 participantes de 30 países das Américas, Europa, Ásia e África. Octávio Nascimento é presidente do Sindicato das Empresas de Seguros Privados e de Capitalização no Estado de São Paulo. A eleição de Nascimento ocorre em um momento que a Associação Panamericana de Fianças procura alargar seu campo de atuação geográfico e na área de crédito interno e de exportação.

JORNAL DO COMMERCIO - 02.12.88

SEGURO GARANTE

O plebiscito da Califórnia

O mercado regional de seguros da Califórnia é o maior dos Estados Unidos, com faturamento anual de prêmios da ordem de US\$ 38 bilhões (US\$ 11 bilhões no ramo Vida, US\$ 27 bilhões nos demais ramos). Se emancipada da União, a República da Califórnia teria lugar de vanguarda nas estatísticas internacionais do seguro, com seu mercado sendo o quinto no ranking mundial.

Os californianos, portanto, são grandes compradores de seguros, demonstrando dessa maneira que têm esses "produtos" em alta conta. Mas por eles não querem pagar contas altas e, assim, estão ficando cada vez mais azedos com os seguradores, que não querem cobrar menos.

Ano passado, essa gorda clientela não teve êxito na Justiça, em sua pretensão de invalidar lei estadual que tornou proibida a concessão de descontos sobre as taxas de seguros. Mas no começo de novembro último, veio oportunidade para uma desforra, que foi bem aproveitada. O eleitorado foi convocado para um plebiscito e este, pelo baixo índice de abstenção (2,2%), suplantou em termos de interesse até mesmo a disputa eleitoral Bush X Dukakis.

Foram cinco as proposições então submetidas a voto, havendo em comum entre elas o objetivo de reduzir os preços dos seguros de automóveis. Uma dessas proposições, porque também cuidava de reduzir reclamações de vítimas de acidentes de trânsito, teve o apoio das companhias de seguros, que investiram na sua vitória, patrocinando campanha publicitária de US\$ 65 milhões. Apesar disso, terminou vencendo a Proposição 103, que alcançou mais de 4,5 milhões de votos (50% do total), com sustentação do "Acesso Justice", ativo grupo apoiado por Ralph Nader, o célebre advogado dos consumidores. A campanha desse grupo custou US\$ 2 milhões, à base de donativos em média de 15 dólares.

A proposição vitoriosa foi a mais radical de todas, implicando: 1) redução imediata das taxas de seguros

de todos os ramos (exceto vida), da ordem de 20% sobre os níveis de novembro do ano passado; 2) controle rigoroso sobre futuros aumentos de taxas; 3) aplicação da lei federal antitruste ao seguro, embora as seguradoras sempre tenham sido regidas tão só por leis estaduais; 4) provimento do cargo de superintendente de seguros por via eleitoral.

Poucas horas depois de conhecidos os resultados da votação, as seguradoras ingressaram na Suprema Corte da Califórnia, requerendo: 1) declaração de inconstitucionalidade da Proposição 103; 2) antes de qualquer outra coisa, sobrestamento imediato de qualquer medida por parte da Superintendência de Seguros. Rálp Nader, porém, está confiante na vitória final. Segundo ele, a indústria do seguro superou a si mesma, na arrogante tentativa de cortar direitos de vítimas e de esfolar os consumidores". Advertiu inclusive o Lloyd's de Londres, prevenindo-o de que o tiro sairá pela culatra se houver alguma represália contra a Proposição 103. Será que os consumidores, na Califórnia, passarão a ter sempre a última palavra, nos preços dos seguros?

No Brasil, diz-se que a Constituição de 88, entre suas virtudes, inclui a grande novidade da participação popular no processo legislativo. Entretanto, a abertura fica nisso, não contemplando mecanismo de consulta como o acionado a pouco na Califórnia. Ainda bem, porque a esta altura um processo daquela natureza imporia retumbante derrota às tarifas brasileiras, argüidas de absoletas e caras até por profissionais do seguro, em freqüentes declarações à imprensa.

A opinião de profissionais, de grande efeito, porque eles por suposto sabem das coisas, mesmo assim não é suporte indispensável ao eleitor. Este, chamado a manifestar-se, em qualquer parte do mundo, tem a irreversível tendência para derrubar preço, seja qual for o produto em votação.

Se o mau exemplo da Califórnia pegasse... (Luiz Mendonça).

JORNAL DO COMMERCIO

02.12.88

SEGURO GARANTE

Seguros

Cobertura no Exterior

ANTÔNIO PENTEADO
MENDONÇA

O Instituto de Resseguros do Brasil encaminhou para a Susep o novo projeto de tarifa de Responsabilidade Civil - Produtos no Exterior, que, se aprovado, trará alterações significativas nas coberturas hoje oferecidas no mercado nacional para os produtos brasileiros que são exportados.

Seguro de Responsabilidade Civil é a apólice que reembolsa indenizações que o segurado seja obrigado a pagar, em decorrência de danos causados a terceiros. A modalidade mais conhecida é o chamado RCF-V, que cobre este tipo de danos em casos de acidentes automobilísticos. Mas, os riscos de responsabilidade civil podem ser muito mais complexos e com patamares de indenização acima dos bilhões de dólares; daí a necessidade de as seguradoras dividirem a carteira numa série de coberturas específicas, tais como responsabilidade civil-obras de engenharia, responsabilidade civil-estabelecimentos comerciais, etc.

A cobertura de responsabilidade civil-produtos no Exterior visa garantir ao fabricante ou ao exportador brasileiro os capitais necessários para arcar com eventuais prejuízos causados a terceiros no Exterior por produtos de sua responsabilidade. É, sem dúvida nenhuma, um seguro fundamental para quem opera no mercado internacional, primeiro como imagem e segundo, dependendo do país importador, como necessidade para a colocação do bem.

Tradicionalmente, as apólices de seguros de responsabilidade civil brasileiras são emitidas na forma "Occurrence Basis", ou seja, elas dão cobertura para sinistros ocorridos durante a sua vigência, mesmo que avisados após a sua expiração, respeitando os diferentes prazos legais prescritos em nossa legislação. É a forma teórica-

mente mais correta de indenizar, já que a seguradora que cobre um determinado risco, numa determinada época, é a indicada para pagar os sinistros ocorridos neste espaço de tempo. Acontece que os prejuízos causados por produtos nem sempre acontecem imediatamente, tampouco ao mesmo tempo. Também a existência dos prazos prescricionais diminui em muito a garantia de o segurado estar coberto na eventualidade de um sinistro causado por produto de sua responsabilidade.

A nova tarifa desenvolvida pelo IRB adota a base de indenização conhecida por "Claims Made", que garante cobertura para os sinistros avisados durante a vigência da apólice, mesmo que a data da ocorrência tenha sido anterior à sua emissão. É um avanço significativo do mercado brasileiro e uma grande vantagem para o segurado de boa-fé, que sempre fez seguro para se proteger contra os riscos de sua atividade.

Com esta nova apólice os procedimentos burocráticos ficam extremamente simplificados, já que não é mais necessário verificar a data da ocorrência, nem se os prazos de reclamação estão absolutamente corretos, pois, o sinistro será coberto pela apólice em vigor na data da reclamação. É evidente que a simples contratação de uma apólice destas não garantirá cobertura automática para sinistros já ocorridos, nem para quem nunca fez seguro antes. Afinal, este seguro, como todos os outros, está previsto num contrato específico e detalhado. Mas um bom profissional pode explicar todas as suas vantagens, que não são poucas, aos empresários preocupados com seus produtos no Exterior.

Antônio Penteado Mendonça é consultor de seguros e advogado, com estágio e especialização na República Federal da Alemanha.

O ESTADO DE SÃO PAULO

08.12.88

SEGURO GARANTE

Habitacional retoma limite de perda

"A medida provisória aprovada pelo Congresso Nacional garante a continuidade das operações do seguro habitacional. A opção social desse seguro será preservada com a decisão do Governo ratificada pelos congressistas". A afirmação foi feita, ontem, pelo chefe do Departamento de Riscos Rurais, Habitacionais, Vida e Acidentes Pessoais do IRB, José Rogério da Silva, acrescentando que era impossível para os seguros continuar assumindo os prejuízos constantes que esse ramo apresentava até agora.

José Rogério da Silva disse que a soma do desaquecimento da demanda no sistema financeiro habitacional com o alto índice de sinistralidade no ramo preocupa a direção do IRB e as empresas seguradoras, que estão atuando no vermelho há um bom tempo (em se tratando de seguro habitacional). Segundo estudos do Instituto de Resseguros do Brasil, a defasagem dos prêmios pagos pelos segurados (mutuários) vem em uma curva ascendente desde julho de 1985, quando o setor reivindica um reajuste de 246% e o Governo concedeu somente 121%. A sinistralidade também acompanha esse ritmo e o que dificulta mais a atuação das companhias do setor:

"Em 1987, no período compreendido entre janeiro e dezembro, o percentual de sinistralidade no seguro habitacional chegou a faixa de 115%, ou seja, as seguradoras pagaram 15% além do valor arrecadado junto aos mutuários. No atual exercício, o índice acumulado entre janeiro e agosto já ultrapassou ao patamar de 121%, causando gran-

des transtornos para o mercado segurador", frisou José Rogério da Silva.

Segundo ele, decretado pelo Governo em fevereiro de 1986, foi "outra pancada" para as empresas que atuam com o seguro habitacional. Naquela oportunidade, não refeitas do reajuste ínfimo concedido pelo Governo no ano anterior, essas companhias tiveram que suportar um congelamento de prêmios e, o que é pior, a fixação dos valores das prestações (que serve de base para o cálculo do prêmio) em um nível do que era pago, então, pelos mutuários.

Joé Rogério da Silva lembrou que, como o Governo havia modificado, anteriormente, a mecânica de reajuste das prestações (passou a ser semestral ao invés de anual), as seguradoras ainda tinham esperanças de ter um bom resultado em 1986, mesmo com a defasagem nos valores dos prêmios. Com o Plano Cruzado e a fixação das prestações tomando por base a média dos meses anteriores, a esperança desapareceu.

Agora, com a aprovação da medida provisória, que atenua os problemas no ramo, ele acredita que serão estabelecidas novas bases na relação do seguro habitacional e a efetiva redução dos desequilíbrios verificados nos últimos tempos.

"A partir do momento em que for posta em prática a nova medida, o que esperamos já para janeiro, haverá um "empate". As companhias seguradoras não terão lucro nem prejuízo", concluiu.

Fundo assume prejuízos

A medida provisória aprovada pelo Congresso Nacional repõe um parâmetro de limitação em cima das responsabilidades das seguradoras, tornando-as mais compatíveis com a realidade dos prêmios pagos pelos mutuários. O que exceder a um limite de sinistralidade (que deverá ser fixado em torno de 85%) ficará sob a responsabilidade do Fundo de Compensação das Variações Salariais (FCVS).

Segundo explicou o assessor do Departamento de Riscos Rurais, Habitacionais, Vida e Acidentes Pessoais do IRB, José Alberto Sobral, até agora, na ocorrência do sinistro, a seguradora é chamada a responder, por exemplo, pela quitação do financiamento incluindo saldo devedor do mutuário. Isso causa (em razão do alto índice de sinistralidade) grandes prejuízos para as companhias e é um dos principais fatores para que, em muitos casos, as empresas paguem bem mais do que arrecadam em prêmios no seguro habi-

tacional. A partir da nova medida, o resíduo que superar a faixa dos 85% será repostado pelo FCVS.

Um detalhe interessante, lembrado por José Alberto Sobral, é de que, em nenhuma hipótese a seguradora terá um lucro considerável no ramo, mesmo com a aprovação da medida provisória. Isso porque se o resíduo for abaixo do índice de 85%, a diferença terá que ser depositada pela companhia no Fundo de Compensação das Variações Salariais.

José Alberto Sobral acentuou ainda que a medida apenas resgata uma situação que era comum na época em que o Banco Nacional de Habitação (BNH) ainda não havia sido extinto pelo Governo. Até aquela oportunidade, toda a vez que o valor a ser pago pelas seguradoras ultrapassava a faixa dos 85%, o BNH respondia por esse resíduo, tornando mais viável a operação do seguro habitacional.

SEGURO GARANTE

Coréia, olho grande não enxerga longe

A casa branca, há dois ou três anos, fez o anúncio de duas investigações simultâneas: uma, a respeito da legislação brasileira de informática, outra, no mercado de seguros de vida de Coreia do Sul.

Pregoeiro da liberdade internacional no setor de serviços o Governo dos Estados Unidos havia recebido queixas sobre a reserva de mercado que favorecia as seguradoras coreanas. Depois de algumas negociações, a Coreia concordou em promover gradual abertura do seu mercado de seguros, firmando então protocolo em que se comprometeu a conceder, de início, autorização a duas seguradoras americanas.

A "Alico" foi uma dessas empresas, que lá se instalou no ano passado. E logo de saída lançou no mercado um plano inovador, conjugando seguro-saúde com seguro de acidentes pessoais. O plano transformou-se em êxito de vendas, rapidamente alcançando a cifra de US\$ 100 mil em receita de prêmios. O problema, no entanto, foi que em poucos meses a conta de sinistros já acumulava US\$ 717 mil em desembolsos feitos a clínicas médicas e hospitais. Motociclistas e motorista de táxi, por "ferimentos sofridos em acidentes", constituíram a grande legião de vítimas atendidas pelas coberturas do inovador plano de seguro.

A empresa americana é claro que não estaria disposta a prosseguir na desconfortável convivên-

cia com aquela sinistralidade tão alta. Sua primeira medida, lógica e inevitável, foi suspender as vendas. Era um direito seu, além de ser uma acertada decisão empresarial. A segunda medida foi o cancelamento de todas as 827 apólices cujos segurados não haviam sofrido acidentes ou problemas de saúde. Esse também era um direito da empresa, contemplado pela legislação coreana.

A segunda medida certamente não agradou aos segurados nem ao Ministro das Finanças. E esse último deixou transparecer seu desagrado através de medida oficial e concreta: determinou à seguradora que aposentasse seu gerente local e que reduzisse os salários de outros funcionários. Segundo o ministro, os altos salários da "Alico" estava causando problemas ao mercado segurador local. Nota-se que a Coreia está em período de transição democrática e seu atual Presidente foi há pouco tempo eleito por voto direto.

O mercado de seguros coreano é o décimo segundo no ranking mundial. Tem um faturamento anual de prêmios da ordem de US\$ 7,8 bilhões. Naquele mercado, o predomínio absoluto é do ramo Vida, com US\$ 6,5 bilhões anuais de prêmios. Ao que parece, ao menos no setor do seguro, olho grande se dá mal, quando entra naquele país de população com olhos pequenos.

Sucessão em São Paulo une independentes e conglomerados

Os seguradores vão às urnas dia 15, terça-feira, em São Paulo, para escolher a nova diretoria de sua entidade, o Sindicato das Empresas de Seguros Privados e de Capitalização. Não haverá disputa, a eleição será realizada com chapa única, montada depois de vários meses de negociações entre os integrantes do grupo dos conglomerados e das independentes.

A sucessão em São Paulo resultou no consenso, o que não significa que o percurso foi transposto sem nenhuma intempérie. Houve momento de mau tempo, com temperatura elevada, cujo antagonismo das duas correntes apontava a saída por caminhos diferentes e onde estava em jogo não só a sucessão paulista, mas também a do Rio de Janeiro e a da Fenaseg, entidade máxima dos seguradores.

Em meio ao mar revolto, parte da ala das independentes defendia abandonar a embarcação e criar uma associação para acolher o grupo, longe do abrigo dos conglomerados. Várias reuniões se sucederam e acabou prevalecendo a conciliação, selada em um acordo político que prevê a distribuição igualitária do número de vagas na diretoria das entidades de classe entre os dois grupos, com as independentes no comando do sindicato de São Paulo e os conglomerados na condução do sindicato do Rio e da Fenaseg.

A eleição em São Paulo vai acontecer terça-feira norteadada por esse entendimento, cuja composição da chapa foi referendada ontem pelas independentes:

Jayme Brasil Garfinkel, da Porto Seguro (presidente); João Júlio Proença, da Noroeste (1º vice-

presidente); Francisco Caiuby Vidigal, da Marítima (2º vice-presidente). Diretores efetivos: Pedro Pereira de Freitas (Multiplic), Acácio Rosa Queiroz Filho (Cigna), Gabriel Portela Fagundes (Sul América) e Sérgio Faggion (Indiana). Os diretores suplentes são Fernando Guerra (Santa Cruz), Olavo Egydio Setubal Junior (Itaú), João Francisco Borges da Costa (Paulista), João Gilberto Possiede (Bamerindus), Clelio Loris (Yorkshire—Corcovado), Antero Ferreira Junior (Finasa) e Sergio Ramos (América Latina).

Os nomes que vão compor a nova diretoria do sindicato do Rio de Janeiro e da Fenaseg ainda não estão definidos, mas é certo que a presidência caberá, respectivamente, a Oswaldo Mário de Azevedo (Sul América) e Rubens Dias (Itaú).

SEGURO

DINHEIRO BEM APLICADO

Mais simples e baratos, novos seguros atraem os pequenos

Reportagem de Silvio Fudissaku

O brasileiro ainda acredita que “desgraça só acontece com os outros”? Quando se compara o mercado de seguros do Brasil com o de qualquer país desenvolvido, a resposta só pode ser sim. Mesmo a maciça procura pelos seguros de automóvel, verificada nos últimos sete anos, não foi suficiente para reverter esse quadro. E o brasileiro continua investindo pouco capital na proteção de seu patrimônio contra um eventual prejuízo.

Não é difícil achar razões que expliquem esse desinteresse. Em primeiro lugar, há a questão do dinheiro: a taxa de seguro é um débito na conta corrente, um dinheiro sem retorno se, felizmente, não ocorrer qualquer problema. Outro fator desestimulante es-

tá nos procedimentos burocráticos. Para se fazer a proposta de seguro de uma fábrica, por exemplo, precisa-se de todo um levantamento prévio do valor dos bens segurados e do risco potencial oferecido pelo patrimônio. Enfim, à primeira vista, a imagem do contrato de seguro não seduz: significa despesa e dá trabalho para fazer.

Mas nem tudo é verdade. “Seguro não é despesa, mas investimento”,

argumenta Abílio Nogueira Duarte, diretor-presidente da Companhia de Seguros do Estado de São Paulo (Cosesp). De fato, o que parece inicialmente uma despesa sem retorno transforma-se num investimento da maior importância quando os imprevistos acontecem. E imprevistos são inevitáveis.

“Falta uma cultura do seguro no país”, explica Abílio. Essa seria a principal diferença do Brasil, onde o seguro é visto como item secundário, por exemplo em relação aos Estados Unidos, onde um cidadão pode ter até os eletrodomésticos da casa segurados — em caso de pane no sistema elétrico, a companhia repõe todos os aparelhos danificados. “O brasileiro precisa enxergar que os pequenos bens adqui-

.../.

SEGURO GARANTE

ridos ao longo dos anos formam, em conjunto, um patrimônio considerável, que ele dificilmente teria condições de reaver caso os perdesse de uma só vez", afirma o especialista.

PRÊMIOS E RISCOS - A desinformação do grande público também contribui para criar um falso conceito sobre os seguros. Muitas vezes a operação não é tão complicada quanto parece. Isso não vale, obviamente, para as grandes indústrias, que, para cobrir todo o patrimônio, recorrem com frequência a vários tipos de seguro, cada um deles bastante específico e detalhado. São envolvidas equipes técnicas que avaliam o grau de risco para cada cobertura solicitada pela empresa — quanto maior o risco, maior a taxa (ou prêmio, no jargão dos securitários) a ser paga.

Há situações, porém, em que o risco de sinistro (dano ou prejuízo causado por incêndio, alagamento, queda de raio etc.) é tão evidente que a companhia seguradora pode recusar a proposta de seguro. Ou, na melhor das hipóteses, elevar o prêmio a um preço altíssimo, o que normalmente desestimula o candidato a segurado.

Todo esse rigor na avaliação dos bens, na formulação do contrato e na fixação das taxas perde o sentido no seguro de um bem menos valioso. No setor de automóveis, líder do mercado em número de propostas, o seguro é simples. E caro. Nas grandes cidades, a taxa atual gira em torno de 10 a 12% do valor total do carro, pois os riscos de colisão, incêndio e roubo são enormes. Assim, para segurar um Chevette 0 km, o carro mais barato do Brasil, o proprietário tem de desembolsar algo em torno de 107 OTNs, no mínimo.

Um exemplo oposto, de risco e taxa reduzidos, está nos imóveis. Um seguro contra incêndio de um apartamento médio tem seu prêmio fixado em 0,1 e 0,5%. Isso quer dizer que um apartamento de três dormitórios em um bom bairro de São Paulo paga uma taxa máxima de 55 OTNs — quase a metade do prêmio relativo a um carro.

SEGURO DE MASSA - O automóvel e o imóvel, apesar das diferenças de prê-

mio, fazem parte de um tipo de seguro em particular, o seguro de massa. Para as seguradoras, a viabilidade dessa espécie de contrato depende da aceitação maciça do consumidor. São seguros que precisam vender muito, pois só assim poderão gerar capital suficiente para justificar o investimento da companhia. No caso específico dos automóveis, no qual a sinistralidade (possibilidade de danos ou prejuízos) é elevada, a seguradora precisa aplicar o valor dos prêmios com a máxima rapidez, a fim de ter sempre liquidez para saldar as numerosas coberturas — afinal, nos grandes centros urbanos, ocorrem acidentes e furtos a cada minuto.

SEGURO NÃO É DESPESA, MAS INVESTIMENTO

No grupo dos seguros de massa figuram aqueles que interessam diretamente às médias, pequenas e microempresas. O mais utilizado de todos é o seguro contra incêndios, embora muitas micros não o façam. E há várias outras propostas de seguro que sequer passam pela cabeça do empresário, talvez por falta de divulgação adequada das vantagens oferecidas. "O seguro de lucros cessantes, por exemplo, é pouco procurado porque pouca gente sabe que existe", diz Osvaldo Tôzi Ohuna, assessor de diretoria da Companhia de Seguros América do Sul Yasuda. Esse seguro, bastante sofisticado, garante o faturamento da empresa durante o período de inatividade provocado pelo dano ou prejuízo. Para fazê-lo, no entanto, o empresário deve ter o controle absoluto da contabilidade do negócio.

"NOSSA EMPRESA" - A partir da reunião dos motivos que levam as pequenas empresas a não realizarem acordos de seguro, o Centro de Apoio à Pequena e Média Empresa (Ceag) paulista partiu para a ação concreta. Por

meio de um convênio firmado com a Cosp — empresa cujo controle acionário pertence ao governo de São Paulo via estatais, como a Centrais Elétricas do Estado de São Paulo (Cesp) —, estabeleceu-se o projeto de um seguro que não apresentasse os principais "defeitos" que desestimulam os pequenos empresários: o alto valor do prêmio e a complexidade da operação.

Para estender o seguro ao maior número possível de pessoas, ele teria de ser barato, daí a preferência por um seguro de massa. No entanto, o segmento a ser atingido, além de amplo, revelava grande diversidade. A proposta deveria atrair tanto a fábrica recém-inaugurada de fundo de quintal quanto a pequena empresa já estável. A fixação de limites mínimo e máximo de indenização foi, então, a melhor solução encontrada.

Também para satisfazer um público extenso, o seguro deveria proporcionar uma ampla cobertura. Assim, por meio de uma única proposta, o empresário poderia garantir seus bens contra incêndio, queda de raio, roubo, etc. Aliada à simplicidade dessa idéia estaria a facilidade em contratar o seguro: a seguradora não faria qualquer tipo de avaliação prévia do patrimônio segurado. Isso pouparia tempo para ambas as partes, além de não onerar a transação com o trabalho da equipe técnica que faz os levantamentos preliminares.

Em outubro de 1987, esse projeto transformou-se no Seguro Compreensivo de Risco Simples. Com um ano no mercado, já foi adquirido por aproximadamente duas mil pequenas e microempresas em todo o Estado de São Paulo. Para Paulo Vianna, diretor de produção da Cosp, a forma descomplicada desse seguro é a grande novidade do produto. "Basta procurar um corretor, receber a proposta e dirigir-se a qualquer agência bancária para pagar o prêmio. Feita a autenticação mecânica, o segurado já tem nas mãos a apólice, com validade de um ano", explica Vianna.

A apólice, que começa a valer a partir do dia seguinte ao pagamento da taxa, contém o questionário que substitui a vistoria prévia. Quem logo pensa numa extensa lista de perguntas, engana-se. O questionário inclui ape-

SEGURO GARANTE

../.

nas nome, endereço do imóvel segurado e documentação. Segundo Vianna, "é um contrato de confiança: o empresário auto-avalia seu negócio e escolhe em nossa tabela o valor da indenização correspondente".

Essa tabela do Seguro Compreensivo de Risco Simples tem seu valor reajustado mensalmente de acordo com as OTNs. A indenização mínima está fixada em torno de 105 OTNs; para ter direito a ela o interessado paga uma taxa única de 3 OTNs. No topo da tabela encontra-se a indenização máxima de 2.900 OTNs, com prêmio na casa das 13 OTNs. Com esses números, é possível verificar que, quanto maior a indenização, menor a porcentagem usada para calcular o prêmio — uma maneira de manter num preço razoável o seguro mais caro.

Vianna prevê reformulações nesse tipo de seguro, dentro de pouco tempo. A indenização deve dobrar para perto de 4.180 OTNs, embora o piso permaneça igual. Outra alteração é de marketing: aguarda-se a aprovação para lançamento da marca "Nossa Empresa", que deverá substituir a denominação técnica "Seguro Compreensivo de Risco Simples". Vianna defende a importância de uma marca de apelo reforçando a imagem institucional da companhia. Por sua vez, o Ceag, que já presta informações nos escritórios espalhados pelo Estado, deve montar um forte esquema de divulgação do "Nossa Empresa", inclusive por mala direta.

NOVE EM UM - A significativa fatia de mercado representada pelos micros, médios e pequenos empresários não chamou a atenção apenas da Cosp. Embalada pelo sucesso do plano "9 em 1 Residencial" — cem mil seguros vendidos em um ano —, a Nacional Companhia de Seguros lançou, em abril, o seguro "9 em 1 Empresarial".

A marca diz tudo. Em um só seguro são oferecidas nove coberturas, que vão do roubo ao desmoronamento do imóvel. A contratação desse serviço também não requer maiores formalidades. O corretor ou a própria companhia seguradora oferecem a proposta, e o empresário opta pela in-

OS MAIS PROCURADOS

O automóvel é o bem mais protegido pelo brasileiro. Uma pesquisa realizada em oitenta companhias seguradoras, que respondem por 96,35% do mercado, revela esse dado e mostra que o país se importa pouco com a saúde — apenas o sexto lugar no ranking dos seguros mais contratados.

Tipo de Seguro	Prêmios arrecadados
Automóveis/responsabilidade civil	35%
Incêndio	18,5%
Vida	14%
Transporte	5%
Saúde	4%
Acidentes pessoais	3,5%
Habitação	3%
Outros	17%

Os dados referem-se ao período de janeiro a julho de 1988. Fonte: Fenaseg.

NOVIDADE: SEGURO DESCOMPLICADO

denização adequada ao valor dos bens de sua empresa. Após o recolhimento do prêmio, a apólice passa a vigorar por um ano.

Como é um seguro de massa, o "9 em 1 Empresarial" parte da mesma filosofia adotada pela Cosp, dispensando a vistoria prévia. Outro ponto em comum com o "Nossa Empresa" está na inexistência da cláusula de rateio. Este item, indispensável em outras propostas, consiste no seguinte: numa situação hipotética, uma pessoa faz o seguro da metade de um bem que vale, inteiro, Cz\$ 100,00. Em caso de dano desse bem, o seguradora teria de indenizar quanto? Quem pensou em Cz\$ 50,00 errou.

Se a pessoa segurou apenas a metade de um bem, a seguradora tem o direito de pagar somente a metade do valor segurado — ou seja, Cz\$ 25,00.

Isso, porém, não acontece com os segurados "9 em 1 Empresarial" ou "Nossa Empresa". Mesmo que o empresário avalie uma indenização menor que o valor de seu bem, ele a recebe integralmente após o dano ou prejuízo que causem a perda.

José Rudge, diretor da Nacional, estima favoravelmente o desempenho do seguro empresarial. "Estamos tendo uma aceitação fantástica", gaba-se. Com o sucesso, vêm as mudanças. O teto das indenizações deverá subir em breve de aproximadamente 6.600 para 15.050 OTNs; o piso permanece em torno de 48 OTNs. Os prêmios do "9 em 1 Empresarial" estão fixados em 1% da indenização, e são parceláveis em até sete vezes.

Segundo dados colhidos pela Nacional, existem 28 mil médias, 250 mil pequenas e 2 milhões de microempresas no país. Rudge afirma que a divulgação maciça do produto, por meio de publicidade na mídia e mala direta, pode drenar uma boa parte desses números para o "9 em 1 Empresarial". "É uma faixa grande de mercado, que merece atenção", constata. \$

REVISTA PEQUENAS EMPRESAS GRANDES NEGÓCIOS
ANO I - Nº I - DEZEMBRO/88

SEGURO GARANTE

Indicadores

Índice de Preços por Atacado - IPA-DI Disponibilidade Interna

	N.º Índice*	Variação Percentual		
		No Mês	Acum. Ano	12 Meses
1987				
Nov.	493,72	14,98	337,06	370,51
Dez.	572,94	16,05	407,19	407,19
1988				
Jan.	678,29	18,39	18,39	443,40
Fev.	799,45	17,86	39,53	480,38
Mar.	939,54	17,52	63,99	498,05
Abr.	1.139,89	21,32	98,98	499,74
Mai.	1.359,50	19,27	137,28	447,20
Jun.	1.648,06	21,23	187,65	425,38
Jul.	2.014,75	22,25	251,65	484,47
Ago.	2.492,35	23,71	335,01	597,10
Set.	3.144,08	26,15	448,76	717,67
Out.	3.989,07	26,88	596,24	828,96
Nov.	5.089,49	27,59	788,31	930,84

* Base: Mar.86 = 100

Fonte: FGV

Índice Geral de Preços - IGP-DI Disponibilidade Interna

	N.º Índice*	Variação Percentual		
		No Mês	Acum. Ano	12 Meses
1987				
Nov.	514,01	14,47	345,11	278,78
Dez.	595,68	15,89	415,83	415,83
1988				
Jan.	709,71	19,14	19,14	448,54
Fev.	834,94	17,65	40,17	465,56
Mar.	986,59	18,16	65,62	481,12
Abr.	1.187,18	20,33	99,30	482,36
Mai.	1.418,80	19,51	138,18	445,51
Jun.	1.714,34	20,83	187,79	423,65
Jul.	2.083,58	21,54	249,78	482,12
Ago.	2.560,61	22,89	329,86	584,80
Set.	3.220,18	25,76	440,59	697,04
Out.	4.108,44	27,58	589,70	814,91
Nov.	5.257,54	27,97	782,61	922,84

* 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.
Dez. 88 a Fev. 89	26,05% a.m.

Unidade Padrão de Capital - UPC

1.º Trim. 88	Cz\$ 645,36
2.º Trim. 88	Cz\$ 1.028,96
3.º Trim. 88	Cz\$ 1.727,88
4.º Trim. 88	Cz\$ 3.206,96

Salário Mínimo de Referência - SMR

Ago. 88	Cz\$ 10.464,00
Set. 88	Cz\$ 12.702,00
Out. 88	Cz\$ 15.756,00
Nov. 88	Cz\$ 20.476,00
Dez. 88	Cz\$ 25.595,00

Piso Nacional de Salários - PNS

Ago. 88	Cz\$ 15.552,00
Set. 88	Cz\$ 18.960,00
Out. 88	Cz\$ 23.700,00
Nov. 88	Cz\$ 30.800,00
Dez. 88	Cz\$ 40.425,00

Caderneta de Poupança

	Remuneração (%)
1988	
Fev.	18,5503
Mar.	16,5899
Abr.	19,8761
Mai.	18,3690
Jun.	20,1274
Jul.	24,6601
Ago.	21,2634
Set.	24,6298
Out.	27,8863
Nov.	27,5548

LFT

Taxas de remuneração das - LFTs

	Bruta	Líquida
1988		
Jul.	24,69	23,88
Ago.	22,64	21,89
Set.	26,25	24,22
Out.	29,78	27,46
Nov.	28,41	26,19

OTN

Obrigações do Tesouro Nacional - OTNs

	Valor
1987	
Dez. 87	Cz\$ 522,96
1988	
Jan.	Cz\$ 598,94
Fev.	Cz\$ 695,59

	Cz\$	Variação Percentual		
		No Mês	6 Meses	12 Meses
1988				
Mar.	820,42	17,96	104,24	351,74
Abr.	951,77	16,01	124,20	367,64
Mai.	1.135,27	19,28	144,94	351,29
Jun.	1.337,12	17,78	155,66	330,59
Jul.	1.598,26	19,53	167,74	336,09
Ago.	1.982,48	24,04	185,04	424,92
Set.	2.392,06	20,66	191,56	495,49
Out.	2.966,39	24,01	211,67	598,78
Nov.	3.774,73	27,25	232,49	714,43
Dez.	4.790,89	26,92	258,29	816,05

Índice de Preços ao Consumidor - IPC

	N.º Índice*	Variação Percentual		
		No Mês	Acum. Ano	12 Meses
1987				
Nov.	499,23	12,84	308,23	337,92
Dez.	569,82	14,14	365,96	365,96
1988				
Jan.	663,90	16,51	16,51	364,72
Fev.	783,14	17,96	37,44	381,13
Mar.	908,52	16,01	59,44	387,90
Abr.	1.083,68	19,28	90,18	381,12
Mai.	1.276,36	17,78	123,99	359,92
Jun.	1.525,63	19,53	167,74	336,09
Jul.	1.892,39	24,04	232,10	424,92
Ago.	2.283,36	20,66	300,72	495,49
Set.	2.831,59	24,01	396,93	598,78
Out.	3.603,20	27,25	532,34	714,43
Nov.	4.573,18	26,92	702,57	816,05

* Base: Mar.86 = 100

Fonte: FIBGE

CÂMBIO

O dólar norte-americano está cotado para as operações de câmbio desta quarta-feira a Cz\$ 650,62 para compra e a Cz\$ 653,87 para venda. A desvalorização do cruzado em relação ao dólar efetuada pelo Banco Central foi de 1,11%. No mercado paralelo, muito agitado pelos boatos sobre queda do ministro da Fazenda os preços do dólar dispararam, ontem, fechando cotados em Cz\$ 1.110,00 na ponta de compra e a Cz\$ 1.090,00 na ponta de venda. O ágio, ou seja, a diferença entre o oficial e o paralelo, subiu para 71,65%.



Câmbio

COTACOES DO DIA 13/12/88 EM RELAÇÃO AO CRUZADO

Países	Moeda	(1)	(1)	(2)	(2)
		Compra	Venda	Compra	VENDA
Estados Unidos	dólar	613,46	616,67	613,463	616,673
Inglaterra	libra	1.172,83	1.182,77	1.172,830	1.182,770
Alemanha	marco	267,52	272,35	267,527	272,350
Suíça	franco	426,42	432,44	426,420	432,440
Suécia	coroa	107,92	107,99	107,920	107,990
França	franco	167,92	167,99	167,927	167,990
Bélgica	franco	17,933	17,178	17,933	17,178
Itália	lira	0,49334	0,50521	0,4933	0,5052
Holanda	florim	328,65	330,69	328,637	330,690
Dinamarca	coroa	93,210	96,931	93,210	96,931
Japão	iene	5,7914	6,2733	6,801	6,273
Austria	xelim	52,143	52,903	52,143	52,903
Canadá	dólar	524,68	541,96	524,629	541,960
Noruega	coroa	98,983	100,37	98,983	100,370
Espanha	peseta	0,0239	0,2334	0,023	0,233
Portugal	escudo	4,4751	4,4095	4,475	4,409
Austrália	dólar	343,92	351,67	343,92	351,670

Dólar Repasa: CDF 644,42. Dólar Corretiva: CDF 646,01.

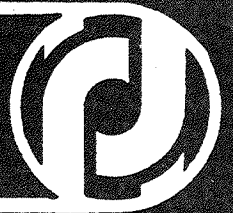
Fontes: 1) - Banco Central do Brasil - Agricultura.

2) - Agência Estado. Obs: Os números acima representam o preço médio de compra e venda das cotações de alguns importantes mercados internacionais. Por não haver uma única taxa de câmbio, não são todos os países sujeitos a cotação. A taxa de câmbio para alguns países, dependendo do volume, oportunidade ou importância da operação. Normalmente, os preços estabelecidos pelos bancos e corretoras não costumam variar muito e devem estar fixados em torno da taxa oficial.

DIÁRIO DO COMÉRCIO

14.12.88

SEGURO GARANTE



COMISSÃO DE SEGUROS INCÊNDIO E LUCROS CESSANTES DESCONTOS POR EXTINTORES

RESOLUÇÕES SOBRE OS SEGUINTE PROCESSOS:-

- BAUMER CASTANHO INDUSTRIAL LTDA.
Rua São Miguel, 395 - MOGI MIRIM- SP
D T S - 5572/88 - 18.11.88
- COOPERATIVA AGRÍCOLA DE COTIA -
COOPERATIVA CENTRAL
Rod.Br. 376, s/nº- Linha Barreirão-LT.
35 - QD. 36 - FÁTIMA DO SUL - MS
D T S - 5573/88 - 18.11.88
- COMPANHIA BRASILEIRA DE CARTUCHOS
Av.Humberto de Campos, 3220- RIBEIRÃO PIRES-SP
D T S - 5574/88 - 18.11.88
- PREMESA S.A. INDÚSTRIA E COMÉRCIO
Diversos Locais na Cidade de SÃO PAULO
D T S - 5575/88 - 18.11.88
- LABORTERAPICA BRISTOL QUÍMICA
E FARMACÊUTICA LIMITADA
Rua Carlos Gomes, 924 - SÃO PAULO- SP
D T S - 5576/88 - 18.11.88
- MALHARIA MATOGROSSENSE LIMITADA
Alameda Dino Bueno, 493/497 -SÃO PAULO-SP
D T S - 5577/88 - 18.11.88
- MAEDA S.A. INDÚSTRIA E COMÉRCIO
Rod.Br-153, Km.1476 - ITUMBIARA- GO
D T S - 5578/88 - 18.11.88
- FIBRAPACK INDÚSTRIA E COMÉRCIO
DE EMBALAGEM LIMITADA
Av.Ítalo Paino, 650 - SÃO CARLOS- SP
D T S - 5579/88 - 18.11.88
- PHILIPS - COUTO INDÚSTRIAS
QUÍMICAS VETERINÁRIA LIMITADA
Rua 02 - QD.3-A - Daia - ANÁPOLIS - GO
D T S - 5580/88 - 18.11.88
- RUD CORRENTES INDUSTRIAIS LTDA.
Rua Rud, 381 - Dist.de Brás Cubas -
MOGI DAS CRUZES - SP
D T S - 5581/88 - 18.11.88
- LANIFÍCIO E TINTURARIA "KENIA" LTDA.
Av.Francisco Rodrigues, 479- SÃO PAULO-SP
D T S - 5582/88 - 18.11.88
- TILIFORM S.A. FORMULÁRIOS CONTÍNUOS
Rua Manoel Antunes Novo, 1000 - Barão
Geraldo - CAMPINAS - SP
D T S - 5583/88 - 18.11.88
- COMÉRCIO DE ALCOOL E AGUARDENTE NORA LTDA.
Rod. Limeira- Mogi Mirim, Km.01- Bair-
ro do Ferrão - LIMEIRA - SP
D T S - 5584/88 - 18.11.88
- STUDIO "B" CINEMA S/C LIMITADA
Rua Quatá, 804 - Bairro Vila Olímpia-
SÃO PAULO - SP
D T S - 5585/88 - 18.11.88
- LASTRI CONFECÇÕES LIMITADA
Rua Dr. Virgílio de Carvalho Pinto nº.
339/357 - SÃO PAULO - SP
D T S - 5681/88 - 25.11.88
- F.L. SMIDTH S.A. COMÉRCIO E INDÚSTRIA
Rua Nebraska, 443 - SÃO PAULO - SP
D T S - 5682/88 - 25.11.88
- DU PONT DO BRASIL SOCIEDADE ANÔNIMA
Avenida Presidente Kennedy,611-DIADEMA- SP
D T S - 5683/88 - 25.11.88
- C & A MODAS LIMITADA
Avenida das Indústrias, 1230 e 1270 -
PORTO ALEGRE - RS
D T S - 5684/88 - 25.11.88
- COLAFERRO S.A. COMÉRCIO E IMPORTAÇÃO
Rua Cruzeiro do Sul, 69- Centro-ARAÇATUBA-SP
D T S - 5685/88 - 25.11.88
- ATLANTIS BRASIL COMÉRCIO E INDÚSTRIA LTDA.
Avenida Industrial, 286,334 e 338 -
SANTO ANDRÉ - SP
D T S - 5686/88 - 25.11.88

BI-495

SEGURO GARANTE

.../.

gn DTS-1

- ALPINA TERMOPLÁSTICOS LIMITADA
Avenida Gal. Waldomiro de Lima, 717 -
Jabaquara - SÃO PAULO - SP
D T S - 5687/88 - 25.11.88
- AQUECEDORES CUMULUS S.A.INDÚSTRIA E COMÉRCIO
Estrada Albino Martelo nº 4859 -
Bonsucesso - G U A R U L H O S - SP
D T S - 5688/88 - 25.11.88
- S E N A C - SERVIÇO NACIONAL
DE APRENDIZAGEM COMERCIAL
Rua Cel. Luiz Americano, 130- Tatuapé-
SÃO PAULO SP
D T S - 5689/88 - 25.11.88
- KITANO S.A. INDÚSTRIA, COMÉRCIO E IMPORTAÇÃO
Av. Modesto de Carvalho, s/nº- QD.03 -
Diagri - I T U M B I A R A - GO
D T S - 5690/88 - 25.11.88
- SAMAB CIA.INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE PAPEL
Avenida Presidente Wilson, 4365/4461 -
Ipiranga - SÃO PAULO - SP
D T S - 5691/88 - 25.11.88
- CARAMBELA INDÚSTRIA E COMÉRCIO LTDA.
Rua 22 de Abril, 26 - SÃO ROQUE - SP
D T S - 5692/88 - 25.11.88
- INDÚSTRIA TEXTIL ITACOLOMI S.A.
Rua Viri, 454- Jd.São Paulo- SÃO PAULO-SP
D T S - 5693/88 - 25.11.88
- CIA.BRASILEIRA DE DISTRIBUIÇÃO LOJA 346
Rua Antonio Maria Coelho nº 1510 -
CAMPO GRANDE - MS
D T S - 5694/88 - 25.11.88
- INDÚSTRIA DE TAPETES BEMA LTDA.
Rua Antonio Gomes nº 614 - Vila Ema -
SÃO PAULO - SP
D T S - 5696/88 - 25.11.88
- FÁBRICA DE AÇO PAULISTA
Avenida Presidente Wilson nº 1716 e
1734 - SÃO PAULO - SP
D T S - 5697/88 - 25.11.88
- BRUDDEN EQUIPAMENTOS LIMITADA
Rua Rio de Janeiro,54-Pompéia - SÃO PAULO- SP
D T S - 5698/88 - 25.11.88
- DISTRAL SOCIEDADE ANÔNIMA TECIDOS
Rua Cuba, 268/310 - AMERICANA - SP
D T S - 5699/88 - 25.11.88
- CASA ANGLO BRASILEIRA S.A. MODAS,
CONFECÇÕES E BAZAR - MAPPPIN
Rua Barão de Limeira, 108-Santa Efigê-
nia - SÃO PAULO - SP
D T S - 5700/88 - 25.11.88
- BRANYL COMÉRCIO E INDÚSTRIA TÊXTIL LTDA.
Chácara Bela Vista, Bairro Pipeiro -
C A P I V A R I - SP
D T S - 5701/88 - 25.11.88
- CERÂMICA SÃO CAETANO S.A.
Rua Armando de Sales Oliveira, 1520 -
S U Z A N O - SP
D T S - 5702/88 - 25.11.88
- SELRITEC METALÚRGICA INDÚSTRIA E COMÉRCIO LTDA
Rod. Antonio Pires de Almeida,Km.12,5-
PORTO FELIZ - SP
D T S - 5703/88 - 25.11.88
- MILFLEX INDÚSTRIAS QUÍMICAS LTDA.
Estrada do Marco Polo nº 677 -
SÃO BERNARDO DO CAMPO - SP
D T S - 5704/88 - 25.11.88
- VEGAS S.A. INDÚSTRIA E COMÉRCIO
Rua Evangelista de Lima, 792-FRANCA-SP
D T S - 5705/88 - 25.11.88
- BOUQUET INDÚSTRIA E COMÉRCIO LTDA.
Av. Santa Marina nº 780- Água Branca-
SÃO PAULO - SP
D T S - 5706/88 - 25.11.88
- METALACRE INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE LACRES LTDA
Rua Soledade, 38- Cumbica-GUARULHOS-SP
D T S - 5707/88 - 25.11.88
- RAUL ALBINO & CIA. LIMITADA
Avenida Dr. Vinícios Gagliardi, 1311-
C E R Q U I L H O - SP
D T S - 5708/88 - 25.11.88
- FUNDIÇÃO TÉCNICA NACIONAL LIMITADA
Rua Santa Catarina, 1028-PIRACICABA-SP
D T S - 5709/88 - 25.11.88

BI-495

SEGURO GARANTE

DTS-2

- MEDIDORES SCHLUMBERGER S.A.
Rua Major Paladino, 780 - SÃO PAULO-SP
D T S - 5710/88 - 25.11.88
- STUDER INDÚSTRIA E COMÉRCIO LTDA.
Rua Ceará nº 120 - BARUERI - SP
D T S - 5711/88 - 25.11.88
- INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE MALHAS TRIKOWSKI
Rua Serra de Bragança, 922/928 - Tatuapé - SÃO PAULO - SP
D T S - 5712/88 - 25.11.88
- MOINHO ATLÂNTICO S.A. - FILIAL CEMEC
Avenida Tenente Lisboa, 1000-FORTALEZA-CE
D T S - 5713/88 - 25.11.88
- DOMENICO BESTETTI E CIA. LTDA.
Avenida Hollingsworth, 691-SOROCABA-SP
D T S - 5714/88 - 25.11.88
- TRÊS COROAS INDÚSTRIA E COMÉRCIO LTDA.
Rodovia Raposo Tavares, Km. 554 - REGENTE FEIJÓ - SP
D T S - 5715/88 - 25.11.88
- P. MANZINI FILHO & CIA. LIMITADA
Rua Eugênio S. Vitale nº 300 - SÃO BERNARDO DO CAMPO - SP
D T S - 5716/88 - 25.11.88
- CIA. INDUSTRIAL E MERCANTIL PAOLETTI
Via Anhanguera, Km. 39,5 - CAJAMAR- SP
D T S - 5717/88 - 25.11.88
- SANTA SUZANA DE MINERAÇÃO LTDA.
(COMPANHIA VIDRARIA SANTA MARINA)
Estrada do Corredor, 128-Pirituba-SÃO PAULO- SP
D T S - 5718/88 - 25.11.88
- UNICONTROL SISTEMAS DE MEDIÇÃO E CONTROLE LTDA.
Rua São Paulo, 312- Alphaville-BARUERI-SP
D T S - 5719/88 - 25.11.88
- SONAVOX MOVELEIRA LIMITADA
Rua Manoel Francisco Mendes nº 745 - CAMPINA S - SP
D T S - 5720/88 - 25.11.88
- GILBARCO DO BRASIL S.A. EQUIPAMENTOS
Rodovia Presidente Dutra-(BR-116)- Km. 220 - Cumbica- G U A R U L H O S - SP
D T S - 5722/88 - 25.11.88
- MEDTRONIC DO BRASIL LIMITADA
Av. Tamboré, 1433 - Alphaville - BARUERI- SP
D T S - 5723/88 - 25.11.88
- TECELAGEM GUELFY LIMITADA
Rua Serra de Botucatu, 1759- SÃO PAULO-SP
D T S - 5724/88 - 25.11.88
- PLÁSTICO BRANCO INDÚSTRIA E COMÉRCIO LTDA.
Rua Manoel Pinto de Carvalho, 229/283- SÃO PAULO - SP
D T S - 5725/88 - 25.11.88
- SILITRANS INDÚSTRIA DE COMPONENTES ELETROMAGNÉTICOS LIMITADA
Rua Dr. Álvaro Soares, 542, 550 e 572- S O R O C A B A - SP
D T S - 5726/88 - 25.11.88
- R I C K E T INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE BIJOTERIAS LIMITADA
Rua Dr. Paulo Leite de Oliveira nº. 170 - SÃO PAULO - SP
D T S - 5727/88 - 25.11.88
- PULVITEC S.A. INDÚSTRIA E COMÉRCIO
Rua Presidente Altino, 2468- SÃO PAULO-SP
D T S - 5728/88 - 25.11.88
- MAXITEC S.A. DIVISÃO ELETRÔNICA INDUSTRIAL
Rua Josef Kryss, 250 - SÃO PAULO- SP
D T S - 5729/88 - 25.11.88
- ATACADO DE PEÇAS ELÉTRICAS DIRPEL LTDA.
Rua Manoel de Camargo nº. 1-61/1-71 - B A U R U - SP
D T S - 5730/88 - 25.11.88
- CAFÉ SERRA NEGRA S.A. INDÚSTRIA COMÉRCIO E EXPORTAÇÃO LIMITADA
Avenida Corifeu de Azevedo Marques nºs. 4231/4279 - SÃO PAULO - SP
D T S - 5731/88 - 25.11.88
- ATELIER MECÂNICO MORCEGO LIMITADA
Avenida Santos Dumont, 3055 - Cumbica- G U A R U L H O S - SP
D T S - 5732/88 - 25.11.88
- TENPO TECNOLOGIA NACIONAL DE PONTA S.A.
Alameda Tocantins, 955- Alphaville- BARUERI-SP
D T S - 5733/88 - 25.11.88
- FITAMEC FERRAMENTAS INDUSTRIAIS LTDA.
Rua Behring, 299/315 - SÃO PAULO- SP
D T S - 5734/88 - 25.11.88
- SELETO S.A. INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE CAFÉ
Rua Padre Adelino, 520 - SÃO PAULO- SP
D T S - 5735/88 - 25.11.88

BI-495

SEGURO GARANTE

.../.

DTS-3

- ITAMARATI INFORMÁTICA LIMITADA
Rua Moreira e Costa, 361- SÃO PAULO-SP
D T S - 5736/88 - 25.11.88

- PROPACAL PRODUTOS PARA CALÇADOS LTDA.
Avenida C. nº 2940 - FRANCA - SP
D T S - 5737/88 - 25.11.88

- HENKEL S.A. - INDÚSTRIAS QUÍMICAS
Av. José Lutzenberger, 320- PORTO ALEGRE-RS
D T S - 5763/88 - 28.11.88

- C & A MODAS LIMITADA
Rua dos Andradas, 1620 e 1630 e Rua Vi-
gário José Inácio, 420-PORTO ALEGRE-RS
D T S - 5765/88 - 28.11.88

DESCONTOS POR HIDRANTES

RESOLUÇÕES SOBRE OS SEGUINTE PROCESSOS:-

- DURATEX SOCIEDADE ANÔNIMA
Rua Francisco Luiz de Souza Jr., s/nº-
SÃO PAULO - SP
D T S - 5586/88 - 18.11.88

- HORA INSTRUMENTOS S.A. INDÚSTRIA E COMÉRCIO
Rua Isabel Schmidt, 411- SÃO PAULO- SP
D T S - 5587/88 - 18.11.88

- COMPANHIA BRASILEIRA DE CARTUCHOS -
FÁBRICA DE PROPELENTES
Avenida Humberto de Campos nº 3220 -
RIBEIRÃO PIRES - SP
D T S - 5588/88 - 18.11.88

- LANIFÍCIO E TINTURARIA "KÊNIA" LTDA.
Avenida Francisco Rodrigues nº 479 -
SÃO PAULO - SP
D T S - 5589/88 - 18.11.88

- RHODIA SOCIEDADE ANÔNIMA DIVISÃO TEXTIL-
UNIDADE DE FIBRA POLIESTER
Av. Henri Sannejouand, 06- SANTO ANDRÉ-SP
D T S - 5590/88 - 18.11.88

- RUD CORRENTES INDUSTRIAIS LTDA.
Rua Rud, 381- Distrito de Brás Cubas -
MOGI DAS CRUZES - SP
D T S - 5591/88 - 18.11.88

- MAEDA S.A. INDÚSTRIA E COMÉRCIO
Rodovia BR-153, Km.1476 - ITUMBIARA-GO
D T S - 5592/88 - 18.11.88

- LABORTERAPICA BRISTOL QUÍMICA
E FARMACÉUTICA LIMITADA
Rua Carlos Gomes, 924-Santo Amaro-SÃO PAULO-SP
D T S - 5593/88 - 18.11.88

- COOPERATIVA AGRÍCOLA DE COTIA -
C O O P E R A T I V A C E N T R A L
Av. Jaguaré, 1263/1371 - SÃO PAULO- SP
D T S - 5666/88 - 25.11.88

- COOPERATIVA AGRÍCOLA DE COTIA -
C O O P E R A T I V A C E N T R A L
Avenida Jaguaré, 1487 - SÃO PAULO - SP
D T S - 5667/88 - 25.11.88

- GRANOL INDÚSTRIA, COMÉRCIO E EXPORTAÇÃO S.A.
Rodovia Oswaldo Cruz a Inubiá Paulista,
Km.18 - OSWALDO CRUZ - SP
D T S - 5668/88 - 25.11.88

- CIA. BRASILEIRA DE DISTRIBUIÇÃO-LOJA 346
Rua Antonio de Maria Coelho nº 1510 -
CAMPO GRANDE - MS
D T S - 5670/88 - 25.11.88

- SANTA LÚCIA CRISTAIS BLINDEX LIMITADA
Rua Sargento Rodoval Cabral Trindade
nº 780 - SÃO PAULO - SP
D T S - 5671/88 - 25.11.88

- SÃO MARCOS EMP. IMOB. LTDA. E REAL
ENG. CONST. CENTER VALE SHOPPING
Av. Dep. Benedito Matarazzo nº 9403 -
SÃO JOSÉ DOS CAMPOS - SP
D T S - 5672/88 - 25.11.88

- LOCTITE BRASIL LIMITADA
Av. Professor Vernon Kriebel, 91-ITAPEVI-SP
D T S - 5673/88 - 25.11.88

- METALÚRGICA SINTERMET LIMITADA
Estrada da Rhodia, Km.15 - Barão
Geraldo - C A M P I N A S - SP
D T S - 5674/88 - 25.11.88

- SAMAB CIA. INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE PAPEL
Avenida Presidente Wilson, 4365/4461 -
Ipiranga - SÃO PAULO - SP
D T S - 5676/88 - 25.11.88

- REFRESCO BANDEIRANTES INDÚSTRIA E COMÉRCIO LTDA.
Rodovia Br. 60- Km.09 - TRINDADE - GO
D T S - 5678/88 - 25.11.88

BI-495

SEGURO GARANTE

DTS-4

- STUDER INDÚSTRIA E COMÉRCIO LTDA.
Rua Ceará, 120 - (Rod. Castelo Branco
Km. 231) - Alphaville - BARUERI - SP

D T S - 5679/88 - 25.11.88

- C & A MODAS LIMITADA
Rua dos Andradas, 1620/1630 e Rua Vi-
gário José Inácio, 420-PORTO ALEGRE-RS

D T S - 5764/88 - 28.11.88

T A R I F A Ç Ã O I N D I V I D U A L

DECISÃO APROBATÓRIA DA SUSEP SOBRE O SEGUINTE PROCESSO:-

- TIMKEM DO BRASIL COMÉRCIO E INDÚSTRIA LTDA.
Rua Engº. Mesquita Sampaio nº 714 -
SÃO PAULO - SP - Renovação

Ofício DETEC/SESEB nº 600/88,
de 25.10.88.


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

DECISÃO DO IRB APROVANDO A RENOVAÇÃO DE DESCONTO RELATIVO AO SEGUINTE PROCESSO:-

- BATES DO BRASIL PAPEL E CELULOSE S.A.
Avenida Eugênio Pacelli nº 551 -
CONTAGEM - MG - Sprinklers

Ofício IRB/DITRI nº 618/88,
de 02.08.88.

SEGURO GARANTE

BI-495 

 DTS-5

**COMISSÃO DE SEGUROS TRANSPORTES
TARIFAÇÃO ESPECIAL**

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

RESOLUÇÕES DE 16/11/88

- VOITH S/A. MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS
BAMERINDUS COMPANHIA DE SEGUROS
Desconto de 50%, aplicável aos embarques marítimos e aéreos baseado na experiência conjunta, referente às taxas da tabela de taxas para os seguros de importação, garantias das cláusulas A, C, "All Risks" e RTA, inclusive sobre o adicional de SVD para os embarques aéreos, por 1 ano, a contar de 01.11.88.
- ELETROPAULO - ELETRICIDADE DE SÃO PAULO S.A.
CIA. DE SEGUROS DO ESTADO DE SÃO PAULO
Manutenção do desconto de 50%, aplicável sobre as taxas da tabela de taxas mínimas para os Seguros e viagens internacionais por via marítima, pelo período de 1 ano, a partir de 01.11.88.
- SWIFT ARMOUR S/A. INDÚSTRIA E COMÉRCIO
UNIVERSAL COMPANHIA DE SEGUROS GERAIS
Taxa individual de 0,473%, aplicável aos embarques marítimos e terrestres com garantias "A" e todos os riscos, desconto percentual de 45%, sobre as taxas da tabela de taxas mínimas para os Seguros de viagens internacionais todos pelo período de 1 ano, a partir de 01.10.88.
- TORTUGA COMPANHIA ZOTÉCNICA E AGRARIA
COMPANHIA ADRIÁTICA DE SEGUROS GERAIS
Manutenção do desconto de 50%, aplicável aos embarques marítimos de importação referente às taxas da tabela de taxas mínimas por 1 ano, a contar de 01/11.88.
- MONSANTO DO BRASIL S.A.
BRASIL COMPANHIA DE SEGUROS GERAIS
Taxa individual de 0,067%, aplicável aos embarques rodoviário/ferroviário percurso intermunicipal/interestadual pelo prazo de 2 anos, a contar de 01.12.88.
- ELECTRO - NITE INSTRUMENTOS LTDA.
NACIONAL COMPANHIA DE SEGUROS
manutenção do desconto de 40%, sobre as taxas básicas e adicionais da apólice aos embarques intermunicipais/interestaduais pelo prazo de 1 ano, a partir de 01.12.88.
- TAKIPLÁS INDUSTRIAS QUÍMICAS S.A.
ARGOS COMPANHIA DE SEGUROS
Manutenção do desconto percentual de 50%, aplicável sobre as taxas básicas e adicionais, para as viagens efetuadas nos percursos urbanos/suburbanos, pelo prazo de 2 anos, a partir de 01.10.88.
- GLASURIT DO BRASIL LIMITADA
PORTO SEGURO COMPANHIA DE SEGUROS GERAIS
Manutenção da taxa individual de 0,295%, aplicável aos embarques marítimos com garantia "A", excluindo os riscos de GTM/GMTCC, pelo prazo de 1 ano, a partir de 01.10.88.
- TEXTIL MACHADO MARQUES LIMITADA
BRASIL COMPANHIA DE SEGUROS GERAIS
Desconto de 50%, aplicável as taxas básicas e adicionais da apólice, aos embarques intermunicipais/interestaduais, pelo prazo de 02 (dois) anos, a partir de 01/11/88.
- NITROCARBONO S.A.
COMPANHIA DE SEGUROS DA BAHIA
Taxa individual de 0,141%, aplicável aos embarques terrestres interestaduais/in termunicipais, pelo prazo de 02 (dois) anos, a partir de 01.10.88.
- DOW CORNING DO BRASIL LIMITADA
CIGNA SEGURADORA S.A.
Desconto de 50%, aplicável aos embarques marítimos, referentes às taxas da tabela de taxas para os seguros de importação, por 01 (um) ano, a contar de 01.11.89.
- SUL AMÉRICA TELEINFORMÁTICA S.A.
SUL AMÉRICA TERRESTRES, MARÍTIMOS E ACIDENTES
Taxa individual de 0,215%, aos embarques aéreos com a garantia "R.T.A" inclusive ao adicional SVD, pelo prazo de 1 ano, a partir de 01.11.88.
- TRORION PARANAENSE INDUSTRIAL LTDA.
COMPANHIA DE SEGUROS ALIANÇA DA BAHIA
Redução percentual de 50%, aplicável aos embarques terrestres interestaduais/in termunicipais pelo prazo de 02 anos, a partir de 01.10.88.

BI-495

SEGURO GARANTE

.../.
DTS-6

- NADIR FIGUEIREDO INDÚSTRIA E COMÉRCIO S/A. E SUAS CONTROLADAS SUL AMÉRICA BANDEIRANTES SEGUROS S/A.

Desconto de 50%, aplicável aos embarques urbanos/suburbanos pelo prazo de 02 (dois) anos, a partir de 01.10.88.

- DANTAS REINER IMPORTAÇÃO E EXPORTAÇÃO S.A. BRADESCO SEGUROS S.A.

Taxa individual de 0,132%, aplicável aos embarques efetuados nos percursos intermunicipais/interestaduais abrangendo as garantias básicas e adicionais da apólice pelo prazo 1 ano, a partir de 01.11.88.

- S E M C O SOCIEDADE ANÔNIMA PAULISTA DE SEGUROS

Desconto percentual de 50%, sobre as taxas básicas e adicionais da apólice para os embarques intermunicipais/interestaduais, pelo prazo de 2 anos a contar de 01.08.88.

RESOLUÇÕES DE 23.11.88

- HENKEL SOCIEDADE ANÔNIMA INDÚSTRIAS QUÍMICAS E SUAS CONTROLADAS FINASA SEGURADORA S.A.

Taxa individual de 0,164%, aplicável aos embarques marítimos e terrestres de importação sob as garantias "A", "C", "All Risks", RR e RF, pelo prazo de 1 ano, com vigência de 01.11.88 a 01.11.89.

- NORTON SOCIEDADE ANÔNIMA INDÚSTRIA E COMÉRCIO E SUAS CONTROLADAS COMPANHIA REAL BRASILEIRA DE SEGUROS

Manutenção do desconto percentual de 50%, sobre as taxas da tabela de taxas mínimas para os seguros de viagens internacionais, por via marítima, terrestre e/ou aérea, pelo período de 1 ano, a partir de 01.11.88.

- STARRET INDÚSTRIA E COMÉRCIO LTDA. C I G N A SEGURADORA S.A.

Desconto percentual de 50%, aplicável as taxas da tabela para seguros de Importação, embarques marítimos e aéreos inclusive sobre o adicional embarques aéreos sem valor declarado por um prazo de 1 ano, a partir de 01.11.88.

- TRANSPORTES I G A P Ó LIMITADA BAMERINDUS COMPANHIA DE SEGUROS

Redução percentual de 30%, aplicável aos embarques exclusivamente nos perímetros intermunicipais/interestaduais, pelo prazo de 1 ano, contar de 01.11.88.

- COTIA COMÉRCIO EXPORTAÇÃO E IMPORTAÇÃO S.A. VERA CRUZ SEGURADORA S.A.

Taxa individual de 0,297%, aplicável aos embarques marítimos e terrestres, pelo prazo de 1 ano, de 01.03.88 a 01.03.89.

- DISTRIBUIDORA BABI DE BALAS E BISCOITOS LTDA. E JM-DISTRIBUIDORA ALIMENTOS LTDA. GENERALI DO BRASIL CIA. NACIONAL DE SEGUROS

Redução percentual de 50%, aplicável às taxas básicas da apólice, para os percursos interestaduais/intermunicipais, com vencimento em 30.06.89.

----- *

- LANIFICIO DO VALE DO PARAÍBA S/A.-LAVALPA GENERALI DO BRASIL CIA. NACIONAL DE SEGUROS

Desconto percentual de 50%, aplicável sobre as taxas da tarifa terrestre e adicionais constantes da apólice, pelo prazo de 02 anos, a partir de 01.11.88.

- T E S I S INFORMÁTICA S.A. IOCHPE SEGURADORA S.A.

Manutenção do desconto percentual de 50%, aplicável as taxas básicas e adicionais da apólice, exclusivamente para os embarques intermunicipais/interestaduais, pelo prazo de 02 (dois) anos, a partir de 01.11.88.

- QUÍMICA INDUSTRIAL BARRA DO PIRAÍ SOCIEDADE ANÔNIMA E SUAS CONTROLADAS COMPANHIA DE SEGUROS DA BAHIA

Taxa média de 0,062%, aplicável aos embarques realizados nos percursos intermunicipais interestaduais, sob as garantias básicas e adicionais da apólice, por 1 ano, de 01.11.88 a 01.11.89.

- EQUIPE DISTRIBUIÇÃO DE MEDICAMENTOS COMÉRCIO E REPRESENTAÇÕES LTDA. CRUZEIRO DO SUL SEGUROS S.A.

Desconto percentual de 50%, sobre as taxas básicas tarifárias em vigor, pelo prazo de 2 anos, a partir de 01.11.88.

BI-495

SEGURO GARANTE

.../...
DTS-7

- ELANCO QUÍMICA LIMITADA
BRADESCO SEGUROS S.A.

Desconto percentual de 50%, sobre as taxas mínimas para seguros de viagens internacionais para embarques marítimos e aéreos inclusive adicional de sem valor declarado, pelo prazo de 1 ano, a partir de 01.11.88

- ITAMASA ITAPECERICA MÁQUINAS S.A.
HANNOVER SEGUROS S.A.

Taxa individual de 0,296%, aplicável aos embarques marítimos com a garantia "A" e terrestres Todos os Riscos, pelo prazo de 01 ano, a partir de 01.11.88.

- U S I N A COLOMBINA S.A.
COMPANHIA DE SEGUROS ALIANÇA DA BAHIA

Redução percentual de 30%, sobre as taxas básicas e adicionais para os percursos urbanos e/ou suburbanos até 01.03.89.

- FERTILIZANTES MITSUI S/A. INDÚSTRIA E COMÉRCIO
CONCORDIA COMPANHIA DE SEGUROS

Taxa individual de 0,971%, aplicável aos embarques marítimos sob as garantias da Cláusula A, por 01 (um) ano, a contar de 01.11.88.

- M A N A H SOCIEDADE ANÔNIMA
COMPANHIA DE SEGUROS DA BAHIA

Desconto percentual de 50%, sobre a taxa da tarifa marítima de cabotagem, garantia Todos os Riscos, pelo prazo de 2 anos, a partir de 01.11.88.

- TRACECOM TELECOMUNICAÇÕES E INFORMATICA LTDA.
NACIONAL COMPANHIA DE SEGUROS

Redução percentual de 30%, aplicável as taxas básicas e adicionais da apólice referentes aos percursos interestaduais/intermunicipais, pelo prazo de 1 ano, a partir de 01.11.88.


- SOLORRICO S/A. - INDÚSTRIA E COMÉRCIO
SUL AMÉRICA BANDEIRANTES SEGUROS S/A.

Taxa individual de 0,473%, aplicável aos embarques marítimos, sob garantia "All Risks", pelo prazo de 1 ano, a partir de 01.11.88.

————— * —————

*

SEGURO GARANTE

BI-495 

 DTS-8

COMISSÃO DE SEGUROS DE
RESPONSABILIDADE CIVIL GERAL

Resolução do dia 06 de dezembro de 1988

Deliberação sobre o seguinte assunto:- (P.nº 1.20.140.011).- Não obstante o que constou da ata anterior, no que tange à complementação dos trabalhos das Sub-Comissões relativos às Condições Especiais e Tarifárias da carta RCG/TAX-006/88, colocou-se em pauta o mais recente produto advindo da carta RCG/TAX-602/88, de 27.09.88, do IRB, Responsabilidade Civil Produtos no Exterior, para o qual os presentes debateram vários aspectos a nível de condições, tarifa e jurídico, ficando deliberado voltarmos com maior profundidade na próxima reunião, tendo em vista a complexidade que a matéria requer.

SEGUROGARANTE

BI-495



DTS-9



Ponencias presentadas en las

**VIII JORNADAS DE MARKETING
EN EL SEGURO**

**HISPANO 20: UN EJEMPLO DE
ESTRATEGIA POR SEGMENTOS**

**Jaime Bas Bisquert
BANCO HISPANO AMERICANO**

Buenas tardes señores, este spot, de estructura análoga a los que publicitan pantalones vaqueros o bebidas refrescantes, nos sirve para presentarles un ejemplo de estrategia por segmentos: el proyecto HISPANO 20.

HISPANO 20 es un proyecto del Banco Hispano Americano para la captación y mantenimiento del segmento más joven de la clientela: jóvenes entre 15 y 30 años.

Este proyecto está dentro de la estrategia de marketing del Banco Hispano Americano, que tiene como uno de sus principios básicos la búsqueda de nichos o segmentos de mercado sobre los que actuar con políticas comerciales diferenciadas para dichos segmentos.

Una de las tareas más difíciles en esta política es la detección de los nichos más atractivos para el Banco y con necesidades no atendidas. Sin embargo el atractivo del segmento de jóvenes era obvio, dado que:

- * La edad media de nuestra clientela actual es alta.
- * Si analizamos la pirámide de edades del país podemos observar que el grupo de 18 a 30 años es el más numeroso (10 millones de personas).
- * Por otra parte es un segmento de mercado escasamente atendido por otras entidades financieras a pesar de tener un gran potencial a medio y largo plazo.

Además, estudios realizados en otros países con gran experiencia en este segmento -como Gran Bretaña- nos indicaban que el 83% de los clientes permanecen fieles a su primer Banco.

Finalmente, esta experiencia nos permite probar el modelo de Banco del año 2000.

Una vez detectado el segmento y comprobado que es atractivo, solicitamos una investigación de mercado para analizar las necesidades no satisfechas del grupo.

Se partió de la hipótesis de que la relación cliente Joven/Entidad Bancaria no era buena y, por tanto, mejorable por las siguientes razones:

- . Se desconocen las necesidades y deseos que el público joven tiene en lo que respecta a las entidades bancarias.
- . El lenguaje utilizado en la comunicación cliente/Banco, probablemente no satisface al público joven por estar alejado de la realidad. Existiendo, por éllo, un efecto de incomunicación formal.
- . La comunicación efectiva se ve dificultada por la supuesta actitud de alejamiento del público joven hacia las entidades bancarias.

Estas hipótesis de trabajo determinan por sí solas una serie de objetivos de análisis que confirman en todo o en parte las hipótesis y que proporcionan datos para la mejora de la eficacia en la relación, sobre la base de un mejor conocimiento de la realidad.

Estos objetivos son:

- Conocimiento de la información que los jóvenes tienen del contexto bancario, tanto desde la relación establecida (si existe), como de la idea que tienen de la posible relación.
- Conocimiento de la actitud de los jóvenes hacia las entidades: Bancos Nacionales, Bancos Regionales, Cajas y Bancos Extranjeros, para tratar de modificarla, si es negativa, o al menos obviar su negatividad en el proceso de comunicación.
- Conocimiento de los deseos y necesidades del público joven proyectados en su propia definición del "Banco ideal".
- Conocimiento de los "tipos" de usuarios jóvenes existentes, con necesidades y lenguajes propios para poder adaptar la comunicación a las características diferenciales de cada tipo.

Técnicamente el estudio consistió en una fase cualitativa en la cuál por medio de grupos de discusión se detectaban los factores básicos y una cuantitativa de validación y valoración de dichos factores mediante una encuesta con mayoría de preguntas cerradas, realizada sobre una muestra significativa del grupo objetivo -edades de 15 a 30 años- estratificada por sexo, clase social, ocupación, etc.

De este estudio obtuvimos conclusiones tan interesantes como:

- . La diferente imagen que los jóvenes tienen de las Cajas frente a los Bancos.

Por ejemplo, las Cajas son percibidas como más cercanas a su medio. Por el contrario, los Bancos dan una sensación de mayor prestigio, solvencia y seriedad.

- . El usuario joven tiene muy poca relación con entidades bancarias. Solo se empieza a plantear ésta cuando tiene poder adquisitivo (sueldo fijo o percepción ocasional).
- . La mayoría de las veces, la relación con los Bancos es de carácter burocrático y además ajena a la propia decisión personal, como puede ser el pago de matrículas o cobro de un cheque.

Sin embargo, el usuario joven busca por un lado, un trato especialmente humanizado y, por otro, la satisfacción de los servicios demandados. En particular, los de ayuda o financiación de proyectos. Ambas valoraciones -trato y servicios- deben ser presentados conjuntamente en el diseño de la oficina ideal.

El diseño ha de obedecer a las siguientes características:

- * Espacios amplios pero sin dejar de ser acogedores.
- * Mobiliario funcional y cómodo.
- * Organización interna que implique actividad.
- * Desaparición de las barreras físicas entre empleados y clientes, por ejemplo que no existan mostradores.

.../.

* Ofrecimiento de servicios paralelos como,

- . Exposiciones
- . Música
- . Cafetería, etc

La comunicación publicitaria debería recoger esta nueva imagen:

La publicidad como algo divertido y directo pero también como expresión de algo veraz.

Estas y otras ideas se agolpaban y surgían en la tarea de creación de un Banco eminentemente joven, de una propuesta desmitificada que permitiera abrirse a este público.

Decidimos por tanto iniciar el camino y buscar la fórmula mágica, el Mix de Marketing específico de este segmento, es decir la combinación idónea de: producto, precio, punto de venta y publicidad que cree claras ventajas competitivas.

Veamos pues cuál es dicha combinación.

En cuanto a la política de productos procedimos a un restyling de nuestro catálogo en base a las necesidades reflejadas en el estudio de mercado.

Así decidimos diseñar ofertas tan atractivas como:

- . La Cuenta Corriente Joven, con talonario de diseño especial.
- . Condiciones ventajosas en los ingresos y reintegros aunque sean fuera de plaza.
- . Y la posibilidad de mantener un descubierto de hasta 10.000 pesetas sin cargo alguno durante los primeros quince días del mes si no ha llegado la asignación paterna.
- . O como los créditos pequeños desde 10.000 pesetas con atractivos tipos tipos de interés, plazos de amortización de hasta 36 meses, que en ocasiones implican cuotas mensuales de menos de mil pesetas.

Respecto a la política de precios, hemos optado por una estrategia de rentabilidad a largo plazo, fidelizando y creando buena imagen con estos jóvenes a base de precios promocionales que sacrifican un poco la rentabilidad a corto plazo. Citemos como ejemplos:

- La Cuenta de Ahorro Activo al 6% a partir de 25.000 pesetas de saldo.
- Los Créditos Beca para estudiantes al 13% y amortización hasta en 48 meses.

Pero el elemento básico y más novedoso del Mix es la concepción y desarrollo del punto de venta.

.../.

Inicialmente se planteó la disyuntiva de crear oficinas independientes o montar sets de atención específicos para los jóvenes en las actuales oficinas del Banco. Esta última solución ha sido la adoptada por otras entidades financieras en distintos países.

La decisión final, como saben, fue la de crear oficinas "independientes", por las siguientes razones:

- . La imagen creada con el resto de elementos del Mix podría quedar canibalizada por la imagen propia de la oficina o del Banco. Lamentablemente esta imagen no siempre es muy favorable para los jóvenes.
- . El director de la oficina, abrumado por la presión del negocio típico bancario, con operaciones de más envergadura, quizá no tendría muchas posibilidades de prestar la suficiente atención a este proyecto.
- . Podría haber cierto rechazo del resto de la plantilla de la oficina no incluida en el proyecto. Hay que tener en cuenta que la edad media del empleado de Banca en la actualidad es muy superior a los 30 años.
- . Las oficinas actuales no se adaptan en cuanto a su estructura a las expectativas de los jóvenes.

Por ello empezamos a trabajar en el diseño de una oficina que pudiera satisfacer estas expectativas basándonos en los resultados del estudio de mercado.

Así, frente a la oficina clásica, solemne y con espacios cerrados, diseñamos las oficinas de HISPANO 20 con espacios abiertos, sin puertas que se cierran, ni paredes, sino con arcos abiertos y cristales para la división de las distintas dependencias.

El objetivo era crear un espacio eminentemente joven. Los audiovisuales, ordenadores, cajeros y otros elementos de Banca electrónica y autoservicio, debían estar presentes. Como lugar de asiento, en el suelo, gradas enmoquetadas informales y cumpliendo su cometido.

Para ello se incorporó al proyecto un equipo de diseño, arquitectura y decoración de la talla de Jose Angel Rodrigo, Arquitecto de la Vaguada y de los Multicentros entre otros, o el diseñador de renombre internacional -y en estos momentos polémico- Javier Mariscal al que nadie discute su valía artística y su alineación postmoderna, la última moda para los jóvenes. Todos los miembros de la plantilla de la oficina son cuidadosamente seleccionados entre el personal del Banco que pertenece al grupo de edades de 18 a 30 años y se les somete a un training para que adapten sus formas de trato a las demandas de este segmento.

También el concepto de conveniencia se tuvo muy en cuenta tanto desde el aspecto de localización, acercándonos a los barrios donde viven y se divierten los jóvenes, como en el de adaptación a su horario.

En este sentido se establecen horarios de mañana y tarde -hasta las 8 de la tarde- lo que significa también un cambio, una ruptura con la idea tradicional de Banco.

Además de una decoración que acerca el empleado al cliente hemos incorporado los elementos de ocio y cultura que los jóvenes nos demandaban, como son las salas de exposiciones para artistas jóvenes, hemeroteca con sus revistas más demandadas o servicio de cafetería y bebidas refrescantes -por supuesto no alcohólicas-.

Aumentando la movida del Banco había que ofrecer algo más que provocase el ir y venir de los jóvenes: la boutique en la que se ofrecen objetos promocionales como luego veremos.

Finalmente, la estrategia de promoción y publicidad debía fundamentarse en un nuevo lenguaje, muy diferente a los utilizados hasta ahora en el sector.

El torbellino de ideas fue instantáneo y de él surgió el lema de la campaña "nunca abandonaremos el espíritu de los veinte".

Con la base de este lema se creó una línea de comunicación nueva, más fresca.

Expresiones de esta línea de comunicación son:

- Un jingle de ritmo actual.
- Unos originales de prensa que potencian el papel de los jóvenes en la sociedad citando ejemplos de jóvenes que han triunfado como Picasso, María Callas, Mozart...
- Y el manifiesto de los veinte, que expresa la declaración de principios de este nuevo Banco.

La puesta en escena de esta comunicación se hace a través de los medios más próximos a los jóvenes como es la radio, como vehículo fundamental para la transmisión de los mensajes apoyado, por otros como prensa, cine, revistas para jóvenes, vallas, etc.

Como objetos promocionales se ofrecen también en la boutique antes citada una amplia variedad de artículos especialmente diseñados para jóvenes con el logo de HISPANO 20, que se venden a precio de coste al objeto de que sean adecuadamente valorados por los clientes.

Estos objetos también se utilizan para acciones promocionales concretas sobre prescriptores, algunos colectivos o campañas específicas.

Una vez diseñado el Mix llega el momento de la verdad. Hasta ahora todo esto podría ser un proceso mental e imaginario pero hay que ponerlo en práctica, y para un proyecto de esta envergadura, se considera conveniente efectuar un test de mercado antes de lanzarse a un programa masivo, programa que requiere grandes inversiones.

Se eligen las ciudades de Granada y Zaragoza como campos de experimentación por las siguientes razones:

- . Las dos son ciudades universitarias con prestigio y elevado nivel de población joven.
- . La población total en los dos casos supera los 250.000 habitantes.

- . Existen diferencias socio-culturales y de renta suficientemente significativas.
- . Como ustedes saben, son dos ciudades clásicas para efectuar tests de mercado.

Además se quieren testar dos conceptos diferentes de oficina, la amplia y espaciosa -250 m2.- de Granada y la más reducida -120 m2.- de Zaragoza con diferencias también en la arquitectura y decoración.

El éxito de ambas oficinas nos sorprendió inmediatamente. No sólo en cuanto a posicionamiento, imagen y notoriedad del Banco -como lo demuestran las encuestas a nivel nacional efectuadas al poco tiempo de estas dos aperturas- sino también en cuanto a resultados de negocio.

Así, se abren más de 100 cuentas diarias y se conceden más de 30 créditos a la semana en cada oficina, de tal forma que oficinas que considerábamos que iban a tardar más tiempo del standard de dos años para llegar al umbral de rentabilidad -a pesar de las condiciones tan ventajosas para los clientes tanto en activo como en pasivo- empezaban a arrojar números negros en su cuenta de resultados cinco meses después de su apertura.

A la vista de este éxito ya se han abierto recientemente otras dos oficinas, una en Madrid y otra en Bilbao.

A esta fecha ya hemos superado también los 12.000 clientes y hemos concedido más de 6.000 créditos de importes que van desde las 10.000 pesetas para una chaqueta de última moda o un regalo para la novia, hasta los 8 millones para la instalación de la clínica de un reciente diplomado en odontología, pasando por la compra de motocicletas y coches.

Por último para no alargar más la exposición, solo esbozar un poco el futuro: para este año 88 tenemos proyectado la apertura de varias oficinas más y a medio plazo pretendemos tener una red de oficinas que cubra casi todas las capitales de provincia y ciudades con suficiente población joven, además de varias oficinas en grandes ciudades como Madrid, Zaragoza o Barcelona, cubriendo diferentes niveles socio-económicos.

Ponencias presentadas en las

**VIII JORNADAS DE MARKETING
EN EL SEGURO**

**INCIDENCIA DE LAS NUEVAS
TECNOLOGIAS EN EL MARKETING
ASEGURADOR**

**Enrique Hidalgo
NCR**

INCIDENCIA DE LAS NUEVAS TECNOLOGIAS EN EL MARKETING ASEGURADOR

El poder que da la información no es de gran valor si no podemos utilizarla de una forma eficaz y orientada al objetivo que nos interesa como empresarios.

Desde el punto de vista del negocio buscamos la competitividad, lo cual implica:

- * Estar donde la competencia no está.
- * Estar con la competencia pero con ventaja.
- * Poder estar en aquel tanto por ciento de las ocasiones de negocio en que no estamos.

Normalmente, el encaminar la actividad comercial a estar en todas las negociaciones, se centra en realizar gran número de visitas. Sin embargo, no es suficiente el número de visitas, sin conseguir la optimización entre el número de visitas y el número de contratos conseguidos. Realmente, este es el punto clave de la acción comercial.

En este punto es donde el Marketing acude en ayuda de la actividad comercial con unos objetivos claros:

- * Decir a la fuerza de ventas dónde tienen que ir.
- * Definir la estrategia que nos permita comunicar a la fuerza de ventas, lo que tienen que decir y cómo lo tienen que decir.
- * Definir acciones de apoyo que fortalezcan la acción comercial.

Cómo llegar a hacer realidad estas acciones expresadas en una forma sintetizada, es el problema del Marketing.

¿Qué elementos de ayuda dispone la tecnología?

Al considerar las novedades tecnológicas estamos pensando en la informática y el potencial que pone a nuestro alcance. Para una acción efectiva partiremos de una definición de la base de datos que vaya a constituir el colectivo al que dirijamos la acción comercial.

La base de datos será de empresas o de personas.

Una vez definida, la base de datos constituirá el centro de información del que derivaremos toda nuestra estrategia.

- * Plan de promoción de nuevos productos con acercamiento personal por medio de mailings que bombardean al receptor.
- * Utilización de técnicas de Telemarketing para apoyar la campaña de mailings y contrastar la validez de la misma.
- * Utilización de técnicas de Telemarketing en la fijación de entrevistas para los comerciales y monitorización de las actividades de los mismos.
- * Preparación de visitas para los comerciales, prefijando las entrevistas con el nivel adecuado.
- * Cualificación de las visitas de nuestros comerciales.

En el orden de material a utilizar, disponemos de los elementos necesarios para producir todo tipo de material tanto interno, como externo.

En el orden interno, las conocidas técnicas audiovisuales ponen a nuestra disposición todo el aparato de creación de videos, que acercan nuestras estrategias hasta los últimos rincones de la organización, transmitiendo pautas a seguir, nuevos productos, consignas diarias, semanales y mensuales, de acuerdo con nuestros planes.

En la actualidad, todas las ayudas tecnológicas presentaban sin embargo un planteamiento estático; esto es, el espectador permanecería como observador y, aunque en algunas ocasiones podrá participar interactivamente con el sistema, faltaba la voz y la imagen.

Aquí, es donde la tecnología nos permite alcanzar la máxima interactividad, al disponer de lo que llamamos **Videodisco Interactivo**, sistema que permite añadir a los términos informáticos el valor de la creatividad, añadiendo la voz y la imagen como vehículos de un mensaje que pretendemos lanzar. Este mensaje bien puede ser educativo, informativo, de campaña promocional o un puesto situado en locales estratégicos, de forma que se presente nuestro más directo vendedor ofreciendo toda una gama de servicios que el mismo Usuario va a elegir e incluso se le ofrecerá la posibilidad de llevarse el contrato, en nuestro caso, puede ser la póliza que le interesaba.

En este orden de tecnología, disponemos de equipos tipo cajeros, que, por medio de tarjetas de crédito, finalizan la operación sin intervención humana.

Realmente, la situación tecnológica de hoy nos permite aportar soluciones de las Entidades Aseguradoras que ofrecen una optimización de recursos. Esto no es sino una breve exposición de lo que puede ser un proyecto a desarrollar.