

**CREFISUL LANÇA
"BRASIL EM CARTAS DE TARÔ"
DE ISRAEL PEDROSA**

Fiel à sua política de apoiar e incentivar a cultura, o **Banco Crefisul** está lançando o livro "O Brasil em cartas de Tarô", com textos e pinturas do artista plástico Israel Pedrosa.

Décimo oitavo volume da série "**Biblioteca Crefisul**", com tiragem de 2 mil exemplares, a obra de Pedrosa propõe uma nova leitura das 21 cartas do Tarô, a partir da perspectiva de mitos, lendas e personagens da literatura e da história brasileira.

Assim, enquanto o Padre José de Anchieta foi o personagem escolhido para figurar na carta que representa "O Eremita", Tiradentes é - em mais de um sentido - "O Enforcado", Capitu "O Mundo" e Antonio Conselheiro "O Louco".

Criado em 1980, o projeto "**Biblioteca Crefisul**" tem como objetivo divulgar o trabalho de artistas e autores, editando e distribuindo livros de arte sobre literatura, música e artes plásticas a bibliotecas, centros culturais, formadores de opinião pública, bem como a fornecedores e clientes preferenciais do banco, como brinde de final de ano. "A outra face de Mario de Andrade", "Batuque, Samba and Macumba" de Cecília Meirelles e "MASP 40 anos" (cujo lançamento foi acompanhado por uma exposição) são bons exemplos dessa oportuna iniciativa do **Banco Crefisul**.

"Os projetos culturais que o **Crefisul** patrocina, são uma forma de reconhecer e retribuir a confiança que a sociedade deposita em nossa instituição", afirma Waldomiro Carvas, diretor de Marketing do **Banco Crefisul**. "Essa era a filosofia de nosso presidente, Dr. Henrique Sergio Gregori, falecido recentemente, e continua sendo a nossa", conclui.

Divulgação:
G&A. Comunicação Empresarial Ltda.
Rodolfo Guttilla
Fone: (011) 864-7211
Telefax: (011) 864-0546

**BANCO CREFISUL
INAUGURA AGÊNCIA
EM BRASÍLIA**

A Diretoria do **Banco Crefisul** convida a imprensa para o cocktail de inauguração de sua mais nova Agência Padrão de Brasília, dia 20 de maio, 19h00, Setor Comercial Sul, Quadra 3, Edifício Postalis.

"Essa iniciativa vem ao encontro de uma tendência de mercado", afirma Carlos Ximenes, Diretor Executivo do Crefisul, "pois o que diferencia atualmente as instituições financeiras, é o tipo de atendimento oferecido. E o nosso diferencial é a privacidade, garantida por um serviço altamente personalizado".

A agência padrão é composta por três núcleos distintos e complementares, à saber:

- . **Central de Atendimento Rápido** - Informações e operações rápidas, através de pessoal qualificado e apoio tecnológico de ponta. Aplicações, saldos, resgates e quaisquer movimentações com tranquilidade e rapidez;
- . **Central de Negócios** - Gerentes de contas experientes, colocando à disposição dos clientes, de modo efetivamente personalizado, todos os produtos do mercado financeiro - de poupança a aplicações no mercado futuro; de conta corrente a operações estruturadas;
- . **Central de Operações** - Área onde são realizados todos os processamentos.

O **Banco Crefisul** já investiu cerca de US\$ 15 milhões em instalações, equipamentos e treinamento de pessoal. Só para implantar a agência padrão de Brasília, foram aplicados cerca de US\$ 500 mil - o que vem reforçar ainda mais a determinação do banco em se situar diferenciadamente no mercado financeiro.

Associado ao Citibank, o **Banco Crefisul** atua no mercado desde 1960 como banco de investimento. A partir de 1990, passou a oferecer também os serviços de banco comercial a seus mais de 40 mil clientes (pessoas físicas e jurídicas).

Maiores Informações:
G&A Comunicação Empresarial Ltda.
Rodolfo Guttilla
Fone: (011)864-7211
Telefax: (011)62-7439

Maior, 1992.

Collor e o Ancièn Regime

Em palestra realizada ontem para uma platéia de cerca de 100 clientes do Banco Crefisul, o jurista Miguel Reale Jr., um dos redatores do pedido de impeachment, citou o cientista político Alexis de Tocqueville ao analisar os fatos que desencadearam esse processo. "Alguém perde o poder quando deixa de ser digno de mante-lo em suas mãos" ponderou o jurista.

Ainda segundo Reale Jr. a derrocada do **Ancièn Regime** é inexorável, pois é fruto da "mais contundente indignação popular jamais vista na história do país".

O debate com o jurista faz parte da estratégia do banco de manter **up-to-date** os seus clientes, trazendo personalidades de diferentes áreas do conhecimento, para exporem suas opiniões sobre algum grande tema atual. O cientista político Bolívar Lamounier inaugurou a programação, na segunda quinzena de agosto, falando sobre os desdobramentos da crise política no país, para uma platéia também com cerca de 100 clientes.

Divulgação:

Banco Crefisul

Rodolfo Guttilla
Gerente de Imprensa
Fone: (011) 874-1080
Fax : (011) 874-1488

**SN CREFISUL LIDERA O
RANKING BOVESPA PELO
TERCEIRO ANO CONSECUTIVO**

Pelo terceiro ano consecutivo a **Corretora SN Crefisul** liderou o ranking da Bolsa de Valores de São Paulo, totalizando mais de Cr\$ 4,5 trilhões em volume negociado, em 1992.

Com média diária de negócios de US\$ 4,5 milhões, desde 1990 a SN Crefisul é líder entre as 111 corretoras que atuam na Bovespa, sendo considerada a principal *broker* do mercado.

Trabalhando com uma carteira reduzida de clientes, formada principalmente por bancos de primeira linha, fundos estrangeiros, empresas e grandes investidores, a SN Crefisul aposta no diferencial do atendimento para manter a ponta neste segmento.

O fator chave do sucesso é uma equipe de profissionais de larga experiência, inclusive internacional, no mercado de ações. Realizando *brokerage* em 98% das negociações, a SN Crefisul mantém relacionamento estreito com seus clientes, o que permite a agilidade necessária para atuar no momento ideal do mercado.

Sugestões Diárias

Além disso, o Departamento Técnico de Análise da corretora faz avaliações diárias do mercado, indicando as melhores opções de investimentos para seus clientes. Atualmente, de cada 10 clientes contatados, uma média de 7 aceita as opções apontadas pelos profissionais da SN. "Esse desempenho demonstra a credibilidade alcançada pela corretora, fundamentada na sua tradição de negociar papéis", diz João Carlos Fernandes Pimenta, diretor da SN Crefisul.

Com a expectativa de o País retomar o desenvolvimento econômico, Pimenta vê com entusiasmo as perspectivas da Bolsa para 1993. "A tendência será de crescimento do volume de negociações, aumento do preço das ações e alta rentabilidade para o investidor", avalia.

Divulgação:

G&A Comunicação Empresarial

Ciro Dias Reis / Ivo Chicuta / José Roberto Caetano

Tel.: (011) 816.2344

Fax : (011) 211.7733

fevereiro, 1993.

CREFISUL LANÇA O PRIMEIRO CONSÓRCIO DE BICICLETAS DO PAÍS

A Crefisul Consórcios lançou este mês o primeiro consórcio de bicicletas *mountainbike* do país, em parceria com a Caloi.

Os Interessados podem adquirir sua bicicleta num prazo de seis a 12 meses, com valores corrigidos mensalmente de acordo com a tabela do fabricante. O sistema é o mesmo utilizado para outros tipos de consórcio, com sorteios feitos pela Loteria Federal, podendo o participante do grupo fazer lances nas assembléias mensais.

Além de bicicletas *mountainbike*, o consórcio também abrange os ciclomotores Caloi e as motonetas e motores de popa da marca japonesa Suzuki.

O Consórcio Crefisul existe desde 1982, administrando com exclusividade bens de diversas marcas e setores, como o Consórcio Nacional Itautec (microcomputadores), Consórcio Nacional VME - Volvo Michigan Euclid (pás carregadeiras e empilhadeiras) e máquinas gráficas para *off-set* Catú, entre outros.

Vantagens Adicionais

O Crefisul desenvolveu um sistema de orientação mercadológica que visa atender empresas que possuem uma rede de distribuição, e desejam comercializar seus produtos através do sistema de consórcios.

A organização e administração do consórcio são feitas de forma integral pela Crefisul Consórcios. Isso inclui o treinamento dos profissionais de vendas da empresa para a comercialização final. O fabricante do bem, através de seus pontos de vendas, comercializa as cotas e também se responsabiliza pela entrega do produto.

Este sistema traz vantagens tanto para o fabricante, como para o consorciado. Para o fabricante existe a possibilidade de programação da produção, redução de custos e previsão de vendas por um período mais longo. O cliente, por sua vez, terá mais uma opção de pagamento parcelado, possibilidade de uma programação financeira para a obtenção do bem, além das vantagens normais do consórcio, como o sorteio pela Loteria Federal e o direito a lances, que viabiliza a entrega imediata do produto desejado.

Divulgação:

G&A Comunicação Empresarial

Ciro Dias Reis / Ivo Chicuta / José Roberto Caetano

Tel.: (011) 816.2344

Fax : (011) 211.7733

Fevereiro, 1993