

# BOLETIM INFORMATIVO

SESI

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

ANO XXI

São Paulo, 31 de outubro de 1988

Nº 492

**A** Associação Panamericana de Fianças tem novo presidente. Dia 21 último, em sessão Plenária da Assembléia e por unanimidade dos associados, Octávio Cezar do Nascimento foi eleito presidente da entidade para um mandato de dois anos. Ao registrar o significativo acontecimento, congratulamo-nos com a comunidade seguradora do País pela presença do Brasil na direção de um órgão internacional do setor. Na seção Congressos e Conferências publicamos o texto do discurso proferido por Octávio Cezar do Nascimento quando de sua eleição para dirigir a Associação nos próximos dois anos.

**A** XIII Conferência Brasileira de Seguros Privados e de Capitalização - CONSEG que se realizará nos dias 06, 07, 08 e 09 de novembro, no Rio Palace, contará com a presença de diversas autoridades da área, reunindo seguradores de todo o Brasil. As decisões da constituinte no referente a seguros e novas propostas de trabalho e desenvolvimento para a área, serão assuntos abordados nas diversas palestras programadas, que certamente, tocarão em pontos bastante polêmicos. No intuito de evitar a sobrecarga administrativa decorrente do acúmulo de inscrições nos dias que antecedem a instalação da Conferência, a Comissão Organizadora solicita às seguradoras ainda não inscritas que promovam com urgência a indicação formal dos seus representantes naquele evento.

**C**onsiderando os direitos sociais previstos na nova Constituição do País, bem como dispositivos da Consolidação das Leis do Trabalho, o titular interino do Ministério do Trabalho aprovou normas para homologação de rescisão de contratos de trabalho que vigoram desde o dia 13 último, data da publicação no Diário Oficial da União. Na seção Poder Executivo reproduzimos, na íntegra, a Portaria Ministerial nº 3.283, de 11 de outubro de 1988.

**A** partir de 1º de janeiro de 1989, será obrigatório, nas rodovias, o uso do cinto de segurança pelos ocupantes dos veículos automotores. A medida está contida na Resolução nº 720, do Conselho Nacional de Trânsito, com o objetivo de minimizar a vitimação dos ocupantes de veículos automotores em acidentes de trânsito (ver seção Poder Executivo).

**O** Secretário de Relações do Trabalho baixou Instrução Normativa em que estabelece procedimento uniforme em todo o País com relação à ação fiscal a ser desenvolvida pelos Fiscais do Trabalho, face à nova Constituição Federal (ver seção Departamento Jurídico).



AVENIDA SÃO JOÃO, 313 - 6ª E 7ª ANDARES  
 TEL.: 223-7666 - TELEX 11 36860 - BR -  
 END. TELEGR. "SEGECAP" - CEP-01035-SÃO PAULO  
 TELEFAX (011) 221-3745

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



- NOTICIÁRIO** - (1-2)
- Informações gerais
  - Notas e informações sobre o mercado segurador
- SETOR SINDICAL DE SEGUROS** - (1-5)
- Resoluções da Diretoria da Fenaseg
  - Roubos e Furtos de Veículos e Cargas Rodotransportadas
- PODER JUDICIÁRIO** - (1-6)
- Jurisprudência - Ramo: Auto (Ressarcimento)
- PODER EXECUTIVO** - (1-4)
- Normas para Homologação de Rescisão de Contratos de Trabalho
  - Obrigatoriedade do uso do cinto de segurança
- ENSINO DO SEGURO** - (1-2)
- VI Curso de Faturamento VG/APC
- ENTIDADES CULTURAIS E TÉCNICAS** - (1-6)
- Noticiário da Sociedade Brasileira de Ciências do Seguro
  - Federação Interamericana de Empresas de Seguros - FIDES
- ESTUDOS E OPINIÕES** - (1-8)
- Nova Tarifa para Seguros de RC - Produtos no Exterior
- CONGRESSOS E CONFERÊNCIAS** - (1-7)
- X Assembléia Geral da Associação Panamericana de Fianças
  - XIII CONSEG - Programa Oficial
  - I Seminário Brasileiro de Gerenciamento de Riscos em Empresas Estatais
- DEPARTAMENTO JURÍDICO** - (1-3)
- Normas para fiscalização do trabalho
- DIVERSOS** - (1-5)
- Discurso do presidente do C.A. da Adriática
  - Como aplicar potencial de criatividade?
- PUBLICAÇÕES LEGAIS** - (1-4)
- Diário Oficial da União - Sociedades Seguradoras e de Capitalização
- IMPRENSA** - (1-10)
- Reprodução de matéria sobre seguros
- DEPARTAMENTO TÉCNICO DE SEGUROS** - (1-12)
- Resoluções de órgãos técnicos
- VIII JORNADAS DE MARKETING NO SEGURO** - (Encarte)



- \* A Susep enquadrando a cidade de Baurú - São Paulo, na classe 2 de localização da Tarifa de Seguro Incêndio do Brasil, para aplicação nas apólices emitidas ou renovadas a partir da vigência da Portaria nº 08, de 06 de outubro de 1988, publicada no Diário Oficial da União de 19.10.88. Em consequência, fica vedada a rescisão dos contratos em vigor, visando ao benefício de redução de classe de localização, oriundo do novo enquadramento.
- \* O Diário Oficial da União de 13 de outubro de 1988, publicou a Circular nº 022, de 07.10.88, da Susep, que instituiu o Formulário de Unificação do Código de Corretores, pessoas físicas. Referida Circular foi reproduzida no Boletim Informativo nº 491 deste Sindicato, tem por finalidade o recadastramento de corretores de seguros dos ramos elementares, vida, capitalização e planos previdenciários.
- \* O jornalista Antônio Penteado Mendonça, do jornal O Estado de S. Paulo, foi credenciado por este Sindicato para atuar na XIII Conferência Brasileira de Seguros Privados e de Capitalização - CONSEG.
- \* Dando continuidade à publicação em série das conferências apresentadas nas VIII Jornadas de Marketing no Seguro e editadas pela associação espanhola ICEA, sediada em Madrid, reproduzimos no encarte desta edição o trabalho Marketing Directo En El Sector Asegurador: Marketing Directo o Venta por Correo?, de autoria de Francisco J. Elvira da Dun & Bradstreet.
- \* A Comissão de Seguros de Riscos de Engenharia sugeriu modelos para simplificação da Ficha de Informações e Laudo de Inspeção do Seguro de Equipamentos Eletrônicos (Micro Sistemas). Os formulários propostos estão sendo encaminhados aos órgãos superiores para análise e aprovação, os quais reproduzimos na seção Departamento Técnico de Seguros desta edição para conhecimento dos leitores.
- \* RC-Produtos no Exterior - Comentários sobre a nova tarifa, é a matéria de autoria de Walter Antonio Polido, Chefe da Divisão de Operações da Delegacia do Instituto de Resseguros do Brasil em São Paulo, que publicamos neste Boletim.
- \* Uma nova abordagem nas discussões sobre o segmento que concentra o maior número de segurados é o que acontecerá no 1º Encontro Nacional de Seguros de Pessoas, dia 25 de novembro próximo no São Paulo Hilton Hotel. O evento, promovido pela APTS, contará com a participação de especialistas da área, além de autoridades do Sistema Nacional de Seguros Privados. Os procedimentos do mercado internacional com relação ao mais novo problema dos seguros de Vida, a Aids, também estará na pauta dos trabalhos.
- \* A Portaria nº 3.257, dos Ministros do Trabalho e da Saúde, recomenda que em todos os locais de trabalho se adotem medidas restritivas ao hábito de fumar, especialmente onde o ambiente for fechado, a ventilação natural reduzida ou sejam adotados sistemas de condicionamento do ar. A recomendação interministerial foi publicada no Diário Oficial da União de 26 de setembro de 1988.

\* \* \*

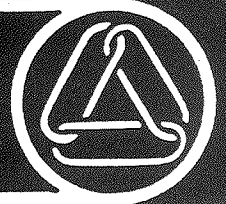
**SEGURO GARANTE**

## NOTICIÁRIO DO MERCADO SEGURADOR

- \* A Fundação Escola Nacional de Seguros - Funenseg, com a participação do Instituto de Resseguros do Brasil e de algumas companhias seguradoras, acaba de editar o "Manual de Segurança Básica de Museus". Trata-se de atualizada publicação na área de segurança de museus. Um exemplar da edição, em língua portuguesa, foi incorporado ao acervo da Biblioteca deste Sindicato, por especial gentileza da Funenseg.
- \* Por ocasião da comemoração de seu aniversário, dia 18 de outubro de 1988, a **BRASIL** Companhia de Seguros Gerais promoveu o lançamento oficial de novo tipo de Seguro Automóvel, intitulado Brasil Auto.
- \* A **SASSE** Companhia Nacional de Seguros Gerais comunica que desde o dia 12 último, o seu número de telex foi mudado para 11 37719 SMZB - BR.
- \* Nos dias 01, 02 e 03 de novembro de 1988, será realizado o "I Seminário Brasileiro de Gerenciamento de Riscos em Empresas Estatais", no auditório Augusto Rusche da CETESB à Avenida Prof. Frederico Hermann Junior, 345 - São Paulo. O encontro promovido pela Associação Brasileira de Gerência de Riscos, debaterá temas das áreas de Seguros e Gerência de Riscos, e destina-se a técnicos e executivos do setor. Programa e demais informações sobre o seminário estão em outro local deste Boletim.
- \* O Gerente interino da **FEDERAL** de Seguros S.A., informa o novo endereço da empresa em São Paulo: Rua XV de Novembro nº 200 - 3º andar - Conj. "C" - CEP - 01013 - Telefone 36-7927.
- \* Desde o dia 1º de outubro de 1988, a **CORYNTHO** Corretora de Seguros está instalada à Avenida Brigadeiro Faria Lima, 1383 - 17º andar - Jardim Paulistano - São Paulo - SP - CEP - 01451 - Telefone 813-3077 - Telex 11 80241 MAGD - BR - Tele-fax - 212-6585.
- \* A Companhia **ADRIÁTICA** de Seguros Gerais inaugurou oficialmente, dia 20.10.88, a sua nova sede em São Paulo, à Rua Dr. Cesário Motta Júnior nº 614. Falando na solenidade, o presidente do Conselho de Administração da companhia, Franco Mele, destacou a nova estratégia para ampliar a participação da empresa no setor. Na seção Diversos desta edição publicamos o seu pronunciamento.

\* \* \*

**SEGUROGARANTE**



## REUNIÃO DA DIRETORIA DA FENASEG, REALIZADA EM 12.10.88

ATA Nº 09/88

### SEGURO DPVAT

A Diretoria tomou conhecimento do relatório apresentado pela Comissão Executiva do Convênio DPVAT, historiando os encontros realizados com DETRANS regionais e seguradoras. Esses encontros destinaram-se a identificar problemas e soluções na operacionalidade do seguro. (850 605)

### SEGURO HABITACIONAL

Foi examinado o Decreto-lei nº 2.476/88, que estabelece esquema para a preservação indispensável do equilíbrio do seguro habitacional.

(860 454)

### RETROCESSÕES

A Diretoria tomou conhecimento do ofício do Sr. Presidente do IRB, encaminhando cópia de estudos feitos naquele Instituto sobre os resultados das retrocessões, decidindo a FENASEG prosseguir no exame da matéria e na ampliação da análise iniciada com aqueles estudos. (810.124)

### I S C S

A Diretoria homologou decisão da CEAJ, segundo a qual o imposto sobre operações de seguros incide sobre o prêmio efetivamente pago.

(860 059)

### **SEGURO GARANTE**



FEDERAÇÃO NACIONAL DAS EMPRESAS DE  
SEGUROS PRIVADOS E DE CAPITALIZAÇÃO

CIRCULAR  
FENASEG-109/88.

Rio de Janeiro, 24 de outubro de 1988.

Para conhecimento e orientação do mercado do segurador, juntamos cópia do Relatório das Conclusões do "Encontro Nacional de Delegados de Roubos e Furtos de Veículos e cargas Rodotransportadas e Diretores de DETRANS".

O Encontro foi realizado aqui no Rio de Janeiro, durante os dias 27 a 30 de setembro deste ano, objetivando o estudo de fórmulas para aumento da eficiência dos esquemas de prevenção e repressão aos roubos e furtos de veículos e de cargas.

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

atenciosamente,

Sergio Augusto Ribeiro

Presidente

880275

1/88

M.1.1/31

M.2.1/11

C.1/22

Anexo: conf.texto

LM/WB/AJ.

SEGUROGARANTE

RUA SENADOR DANTAS, 74 - 12º PAVIMENTO CEP 20.031  
TELEFONE 210-1204 - CABLE "FENASEG"  
Telex 2134505 - FNES - BR - RIO DE JANEIRO

R E L A T Ó R I O

DAS CONCLUSÕES DO

"ENCONTRO NACIONAL DE DELEGADOS DE

ROUBOS E FURTOS DE VEÍCULOS E CARGAS

RODOTRANSPORTADAS E DIRETORES DE DETRANS"

Rio de Janeiro, 27 a 30 de setembro de 1988.

**SEGUROGARANTE**

Os Delegados de Polícia de Roubos e Furtos de Veículos e Cargas Rodotransportadas e Diretores de DETRANS, em Encontro Nacional, realizado na cidade do Rio de Janeiro, RJ, no período de 27 a 30 de setembro de 1988, após exaustiva análise e debates em torno da grave e real situação existente no País, envolvendo ROUBOS E FURTOS de Veículos e Cargas, chegaram às seguintes conclusões, entendidas como indispensáveis ao eficaz combate a esse tipo específico de criminalidade:

- 01 - Urgente implantação do PROJETO RENAVAL pelo Governo Federal, com os cadastros dos DETRANS já informatizados, e constituição de uma Comissão Técnica, pelo Departamento Nacional de Trânsito (DENATRAN), órgão executivo máximo do Sistema Nacional de Trânsito e integrante da estrutura organizacional do Ministério da Justiça, para, em curtíssimo prazo, determinar a fase atual de informatização de todos os Departamentos Estaduais de Trânsito, mediante relatório circunstanciado, em que indicará aos Governadores Estaduais as medidas indispensáveis, para que os DETRANS de seus respectivos Estados possam ser integrados ao Registro Nacional de Veículos Automotores;
- 02 - Adoção de procedimentos uniformes, pelas Delegacias de Roubos e Furtos de Veículos e Cargas, objetivando a rápida troca de informações viabilizadoras de uma eficiente investigação, apuração dos delitos e rápida devolução do produto do crime aos seus legítimos proprietários;
- 03 - Criação de uma legislação estadual que normalize e regule a instalação, o funcionamento e fiscalização, pelas Secretarias de Segurança Pública dos Estados, de estabelecimentos que reformem, recuperem veículos e os que comprem, vendam ou desmontem, veículos usados ou não, sem prejuízo da atuação de outras entidades fiscalizadoras previstas em lei;
- 04 - Imediato acesso, por teleprocessamento, de todos os órgãos que atuam na área de Segurança Pública, aos cadastros já informatizados dos DETRANS;
- 05 - Integração dos cadastros dos DETRANS com os das Delegacias de Roubos e Furtos de Veículos;
- 06 - Integral apoio e imediata implantação de documento de identificação, para caminhoneiros e para veículos de carga;
- 07 - Implantar na Polícia Rodoviária Federal uma Coordenação Central de Informações de Roubos e Furtos de Cargas e Veículos Transportadores, para recepção e retransmissão, aos órgãos de execução dos Estados, em apoio às operações preventivas simultâneas de policiamento rodoviário;
- 08 - Recomendar aos Governos Estaduais a imediata implantação de Delegacias Especializadas em roubo e furto de cargas;



- 09 - Encaminhamento, aos Ministérios da Justiça e dos Transportes, do PROJETO DO DNER, objetivando padrões de segurança no policiamento rodoviário;
- 10 - Implantação pelo DNER de áreas de estacionamento, com infraestrutura, objetivando apoio e segurança aos caminhoneiros,
- 11 - Recomendar à Empresa de Telecomunicações do Brasil - TELEBRÁS - o desenvolvimento de tecnologia visando a reduzir o tempo para completar as ligações do sistema TELESTRADA.
- 12 - Dotar os órgãos de Segurança Pública de sistemas inteligentes de telefonia e radiocomunicação.
- 13 - Realização de reuniões trimestrais, nacionais, de responsáveis pelas áreas de telemática dos órgãos de segurança pública dos Estados - para acompanhamento da implantação das conclusões relativas às áreas de informática e telecomunicações aprovadas neste ENCONTRO,
- 14 - Implantação de Rede Nacional de Telecomunicações de Segurança Pública - RENASP - via satélite BRASILSAT, com estação central em Brasília e micro estações a ela interligadas, em todas as unidades policiais do País,
- 15 - Participação, nos encontros a serem realizados, da iniciativa privada interessada na prevenção e repressão de roubos e furtos de veículos e cargas, com recomendação aos Governos Federal e Estadual, de que tais entidades passem a ter uma posição oficial na política de segurança e informatização do sistema.

COMISSÃO DE REDAÇÃO FINAL:

- DR. JESUS SARRÃO - Diretor Geral DETRAN do Paraná
- DR. WANDERLEY JOSÉ DA SILVEIRA - Delegado de Polícia - Rio de Janeiro
- DR. GILBERTO PEREIRA DUARTE - Promotor de Justiça e Corregedor Polícia Civil da SSP/PI
- DR. MARCOS ARANTES PANTALEÃO - Delegado de Polícia da Divisão de Controle do Interior

ENTIDADES PRIVADAS QUE PARTICIPARAM DO ENCONTRO:

- Federação Nacional das Empresas de Seguros Privados e de Capitalização (FENASEG)
- Diretoria de Operações Especiais (Grupo PAMCARY)
- Sindicato de Transportadores de Cargas do Rio de Janeiro (SINDICARCA)

**SEGUROGARANTE**



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

JURISPRUDENCIA  
1088/2

RAMO: AUTO  
( RESSARCIMENTO )  
SEGUNDA E ÚLTIMA  
PARTE

EMENTA: TEM-SE ENTENDIDO, COM EFEITO, QUE, QUEM TIRA PROVEITO DAS DEPENDÊNCIAS DE QUE DISPÕE PARA OFERECER ESTACIONAMENTO AOS VEÍCULOS DE SUA CLIENTELA, NÃO DE RESPONDER PELOS RISCOS DE QUEM NELE DEIXA O SEU VEÍCULO, PRINCIPALMENTE COMO NO CASO PRESENTE EM QUE O EMBARGANTE, ATÉ MESMO, EM VERDADEIRA ENCENAÇÃO DE SEGURANÇA PARA OS VEÍCULOS E USUÁRIOS, MANTINHA GUARDA NO LOCAL. — AC.E.I. 82.636-1- TJESP.

COMENTÁRIO: Vimos no boletim anterior que a seguradora obteve ganho de causa em primeira instância, ganhou novamente em grau de apelação por maioria ( 2 X 1 ) e o supermercado, ante essa nova decisão desfavorável, ingressou com o último recurso em esfera estadual, denominado Embargos Infringentes.

Bem, quando um processo chega a este nível, o número de magistrados a julgar a causa eleva-se a cinco (5) e todos se manifestam sobre a questão debatida.

No nosso caso, a votação final foi de 3 X 2, ficando três juizes com a tese da empresa do seguros e dois com aquela defendida pelo estabelecimento comercial, acrescentando-se um fato pouco comum: o juiz desempatador, antes de opinar, pediu o adiamento do julgamento e dirigiu-se pessoalmente ao local dos fatos concluiu:

" entendo que um estabelecimento comercial não será necessariamente responsável se um de seus clientes tem o seu veículo furtado"

..//.

**SEGURO GARANTE**

quando no estacionamento, mas certamente o será quando o dispositivo de segurança ali colocado para o fim de evitar que furtos ou outros danos a pessoas e coisas se efetivem, ao contrário do que se espera, e por omissão e negligência, deixa que tais crimes ou prejuízos aconteçam."

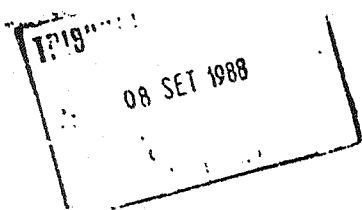
Assim, independentemente do resultado obtido, esta decisão ganha importância adicional por definir as fronteiras, tênues, em que medeliam, a responsabilidade e irresponsabilidade do dono de um estacionamento anexo a um estabelecimento de exploração comercial, permitindo àquele que se defrontar com tal hipótese parâmetros para concluir o modo e a forma de ingressar com a ação.

Eduardo de J. Victorello  
Marizilda F. Santos Victorello

Advogados

R. Roberto Simonsen, 6º - 10º andar  
conj. 102 - Fone: 704.35.4125  
S. Paulo - Capital - CEP: 01017

**SEGURO GARANTE**



REGISTRO LIVRO 2023 nº 385

ACÓRDÃO

155  
Y. B. J. / 8

Vistos, relatados e discutidos estes autos de EMBARGOS INFRINGENTES Nº 82.636-1, da comarca de SÃO PAULO, em que é embargante CARREFOUR COMÉRCIO E INDÚSTRIA LTDA., sendo embargada COMPANHIA BANDEIRANTE DE SEGUROS GERAIS ou SUL AMÉRICA BANDEIRANTE SEGUROS S/A:

ACORDAM, em Primeira Câmara Civil do Tribunal de Justiça, por votação unânime, adotado o relatório de fls. 150, conhecer dos embargos infringentes e, por maioria de votos, rejeitá-los.

1. Conhecem dos embargos infringentes por tempestivos. A intimação do acórdão embargado ocorreu em 15 de abril de 1987, quarta-feira da Semana Santa. O prazo recursal iniciou-se só no dia 21 de abril, terça-feira, lembrado que o feriado desse dia foi antecipado para o dia 20, segunda-feira, na forma da lei. Assim, protocolados os embargos em 5 de maio de 1987, terça-feira, os embargos são tempestivos. Conhecidos, porém, eles são rejeitados.

2. E assim decidem para confirmar o acórdão embargado pelos seus próprios fundamentos que, com a devida vênia do douto voto minoritário, não foram infirmados pelas razões expostas nos embargos infringentes.

Tem-se entendido, com efeito, que, quem tira proveito das dependências de que dispõe para oferecer estacionamento aos veículos de sua clientela, há de responder pelos riscos de quem nele deixa o seu veículo, principalmente como no caso presente em que o embargante, até mesmo, em uma verdadeira encenação de segurança para os veículos e usuários, mantinha guarda no local.

Como ponderou-se no acórdão embargado, colacionando o que disse o magistrado, quem coloca guardas é para  
..../.

**SEGUROGARANTE**

156/1. 2.

guardar e não para não guardar, motivo pelo qual, diante da falha da vigilância, deve responder civilmente o supermercado ora embargante, porque, do contrário, em troca do cliente obtido, não estaria ele oferecendo em contrapartida a segurança prometida, mas sim simples e elusória aparência de segurança.

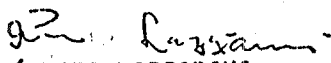
Deve, pois, o supermercado criar mecanismos de controle hábeis a dar segurança àquele que a ele se dirige com o seu veículo, estacionando-o no pátio apropriado a esse mister.

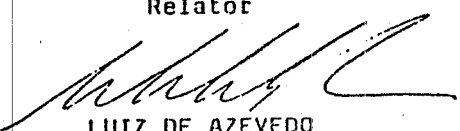
Aliás, nesse sentido o entendimento predominante nesta Colenda Câmara, como anota o acórdão embargado.

3. Rejeitam, portanto, estes embargos infringentes.

O julgamento teve a participação dos Desembargadores RENAN LOTUFO (Presidente, com voto vencido, em parte), ROQUE KOMATSU e LUÍS DE MACEDO, vencedores.

São Paulo, 8 de setembro de 1987.

  
ÁLVARO LAZZARINI  
Relator

  
LUIZ DE AZEVEDO  
3º Juiz vencedor, conf.  
declaração de voto em se-  
parado.

Embargos Infringentes nº 82.636-1 - São Paulo.

**SEGURO GARANTE**

157  
*[Handwritten signature]*DECLARAÇÃO DE VOTO VENCEDOR  
EMBARGOS INFRINGENTES Nº 82.636-1

SÃO PAULO

Acompanhei a douta maioria. E esta declaração se faz em razão da excelência dos argumentos expendidos pela embargante no que diz respeito à responsabilidade que se lhe atribuiu: pois não seria nem responsabilidade contratual, já que inexistente qualquer contrato entre as partes, nem responsabilidade extracontratual, por suposta negligência imputada à empresa que mantém o Supermercado e nem responsabilidade objetiva, na qual se prescinde da culpa da quele que deve arcar com a indenização pelo dano ocorrido. Assim, se não caracterizada nenhuma dessas três responsabilidades, impossível seria o decreto condenatório.

Adiado o julgamento a meu pedido, compareci ao local onde se passaram os fatos, verificando, "de visu", que não se trata de simples estacionamento, comum a qualquer supermercado; ou a qualquer estabelecimento comercial. Ao contrário, o estacionamento está inteiramente cercado por grades, existindo portões de entrada e de saída para os carros; há guaritas para guardas, inclusive uma espécie de panóptico, colocado no centro, e com visão completa de toda a área, porque de elevada altura; e há finalmente guardas que se destinam a garantir a segurança do próprio estabelecimento e de seus usuários.

Ora, se existe todo este aparato, com a finalidade específica de inspirar confiança a quem vai ter àquele supermercado — e não a outro, que não traga as mesmas condições —; mas, se mesmo assim, o furto ocorre, então a responsabilidade deve ser tributada a quem devia zelar por a quela segurança; a quem devia bem guardar, mas que, por ne

../. .

**SEGURO GARANTE**

158  
2.

gligência ou descuido, não guardou. Logo, no presente caso concreto, a responsabilidade inseriu-se na segunda hipótese averteda pela embargante.

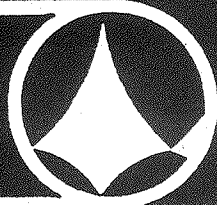
Concluindo: entendo que um estabelecimento comercial não será necessariamente responsável se um de seus clientes tem o seu veículo furtado quando no seu estacionamento; mas certamente o será quando o dispositivo de segurança ali colocado para o fim de evitar que furtos ou outros danos a pessoas e coisas se efetivem, ao contrário do que se espera, e por omissão e negligência, deixa que tais crimes ou prejuízos aconteçam.

  
LUIZ DE AZEVEDO

**CONTA**  
FOI RECOLHIDO AO ESTADO  
Cz\$ 14800 ATRAVÉS DA  
GUAR N.º 141  
DA SECRETARIA DA FAZENDA  
PROTECCO N.º 17699  
TR. REJUS ICA - S. PAO - DEPT 10121  
*conta*

Embargos Infringentes nº 82.636-1 - São Paulo

**SEGURO GARANTE**



## Ministério do Trabalho

### GABINETE DO MINISTRO

PORTARIA Nº 3.283, DE 11 DE OUTUBRO DE 1988

O MINISTRO DE ESTADO DO TRABALHO, INTERINO, no uso das atribuições estabelecidas no artigo 87, II, da Constituição da República Federativa do Brasil,

CONSIDERANDO os direitos sociais previstos no art. 7º da Constituição;

CONSIDERANDO o que prevê o art. 477, e seguintes, da Consolidação das Leis do Trabalho - CLT, e

CONSIDERANDO que, em face do decurso do tempo e, principalmente, pelo advento da nova Constituição, há necessidade inadiável de atualização das "Normas para Homologação de Rescisão de Contratos de Trabalho" nas Delegacias Regionais do Trabalho, Delegacias do Trabalho Marítimo, e demais órgãos, resolve:

Art. 1º Aprovar as "Normas para Homologação de Rescisão de Contratos de Trabalho", que a esta acompanham.

Art. 2º Esta Portaria entrará em vigor na data de sua publicação, revogadas as disposições em contrário.

EROS ANTONIO DE ALMEIDA

NORMAS PARA HOMOLOGAÇÃO DE RESCISÃO DE CONTRATOS DE TRABALHO A QUE SE REFERE A PORTARIA MINISTERIAL Nº 3.283, DE 11 DE OUTUBRO DE 1988

#### TÍTULO I

#### DAS FORMALIDADES

##### 1. DA COMPETÊNCIA

São competentes para homologar as rescisões de contrato de trabalho o Sindicato profissional respectivo, a autoridade do Ministério do Trabalho ou, na falta destes, as autoridades previstas em lei.

##### 2. DAS PARTES

O ato de homologação exigirá a presença do empregado e do empregador.

O empregador poderá ser representado por preposto credenciado e o empregado, excepcionalmente, por procurador com poderes especiais, nos termos da lei civil.

Quando se tratar de menor, será obrigatória, também, a presença e assinatura, do pai, ou da mãe, ou do responsável legal, que comprovará essa qualidade.

##### 3. DOS DOCUMENTOS

3.1 Instrumento de rescisão em 3 (três) vias, sendo uma destinada ao empregador, outra ao empregado, e a terceira para o órgão homologador;

3.2 Carteira de Trabalho e Previdência Social - CTPS, com as anotações devidamente atualizadas;

3.3 Livro ou Ficha de Registro de Empregados, com as anotações devidamente atualizadas;

3.4 Aviso Prévio ou Pedido de Demissão em 3 (três) vias conforme o caso;

3.5 Cópia do acordo ou convenção coletiva ou sentença normativa;

3.6 6 (seis) últimas Guias de Recolhimento - GRs do Fundo de Garantia do Tempo de Serviço - FGTS, ou extrato de conta atualizado;

3.7 Autorização para Movimentação da Conta Vinculada - AM;

3.8 Comunicação de Dispensa - CD, se for o caso;

3.9 Procuração ou Carta de Credenciamento. .. / .



#### 4. DO PRAZO

A homologação não poderá exceder ao 10º (décimo) dia subsequente ao término do contrato, ressalvadas as disposições contidas em acordo ou convenção coletiva ou sentença normativa.

#### 5. DAS FORMAS DE PAGAMENTO

O pagamento deverá ser efetuado, integralmente, em moeda corrente, depósito bancário em conta-corrente do empregado, ordem bancária de pagamento, ordem bancária de crédito, cheque administrativo ou especial desde que o estabelecimento bancário esteja situado próximo ao local de trabalho.

Tratando-se de empregado menor ou analfabeto, o pagamento será, obrigatoriamente, em moeda corrente.

#### 6. DO MODELO

Para as rescisões contratuais adotar-se-á o modelo previsto na Portaria nº 3.330, de 25.10.72, ou formulário a que se refere a Portaria nº 3.089, de 14.03.85, e desde que compatível com a legislação em vigor.

### TÍTULO II

#### DOS DIREITOS

##### 1. INDENIZAÇÃO

a. Na ocorrência de despedida arbitrária ou sem justa causa, o valor da indenização será igual a 40% (quarenta por cento) sobre o montante dos depósitos do FGTS, da correção monetária e dos juros capitalizados, dos depósitos não efetuados, inclusive dos decorrentes de verba salarial devida na rescisão.

b. A indenização referente ao período anterior ao regime do FGTS, será a prevista nos artigos 478, 479 e 498, todos da CLT, bem como no artigo 32, § 3º da Consolidação das Leis da Previdência Social - CLPS, e art. 2º da Lei nº 2.959, de 17.11.56.

c. Nos contratos a prazo determinado, com cláusula assecuratória do direito recíproco de rescisão antecipada e desde que executada, caberá o pagamento do aviso prévio de, no mínimo 30 (trinta) dias. Não existindo, no entanto, tal cláusula, a indenização será equivalente a metade dos salários devidos até o final do referido contrato.

d. Será devido pagamento de uma indenização adicional equivalente a um salário mensal, na hipótese de dispensa do empregado sem justa causa, no período de 30 (trinta) dias que antecede a data base.

##### 2. AVISO PRÉVIO

a. A falta do aviso prévio por parte do empregador dá ao empregado o direito aos salários correspondentes ao pagamento do aviso que será, no mínimo, de 30 (trinta) dias;

b. A falta do aviso prévio por parte do empregado dá ao empregador o direito de descontar os salários correspondentes ao prazo respectivo;

c. O prazo do aviso prévio, inclusive quando indenizado, integra o tempo de serviço para todos os efeitos legais;

d. Será facultado ao empregado despedido arbitrariamente ou sem justa causa, reduzir a jornada diária em duas horas ou faltar durante 7 (sete) dias corridos, sem prejuízo do salário. Tratando-se de empregado rural, 1 (um) dia por semana.

##### 3. FÉRIAS

O pagamento das férias em dobro, simples ou proporcionais, conforme o caso, será calculado na forma do artigo 130 da CLT, acrescido de, pelo menos, 1/3 (um terço) a mais do que o salário normal.

##### 4. 13º SALÁRIO

O pagamento do 13º (décimo terceiro) salário, corresponde rá a 1/12 (um doze avos) da remuneração devida em dezembro ou no mês da rescisão, por mês de serviço. A fração igual ou superior a 15 (quinze) dias de trabalho será havida como um mês integral. Essa gratificação é devida, inclusive, na rescisão contratual por iniciativa do empregado.

## 5. OUTROS DIREITOS

a. O empregado perceberá o saldo salarial correspondente aos dias trabalhados e não pagos, inclusive as horas extras e outros adicionais;

b. Os valores relativos aos depósitos referentes ao mês da dispensa e ao imediatamente anterior, que ainda não tenham sido recolhidos ao banco depositário, serão pagos diretamente ao empregado;

c. O pagamento dos adicionais ao salário será feito na forma da lei, sendo a remuneração do serviço extraordinário superior, no mínimo, em 50% (cinquenta por cento) a do normal;

d. Os adicionais integram a remuneração do empregado, para todos os efeitos legais, inclusive para fins de pagamento do 13º (décimo terceiro) salário, férias, repouso semanal e depósitos fundiários. Para a sua integração, leva-se em conta a média das horas dos respectivos períodos, aplicando-se o valor de sua remuneração na data do pagamento;

e. Quando o empregado perceber por tarefa ou peça, o pagamento será feito, pela média do período aquisitivo do respectivo direito. Tratando-se de comissões, levar-se-á em conta a média percebida nos doze últimos meses, ou período inferior;

f. O demonstrativo das médias deverá constar no verso do instrumento de homologação.

## 6. DA PRESCRIÇÃO

Os créditos resultantes das relações de trabalho urbano prescrevem em 5 (cinco) anos, até o limite de 2 (dois) anos após a extinção do contrato. Tratando-se de empregado rural, até o limite de 2 (dois) anos após a extinção do contrato.

### TÍTULO III

#### DAS DISPOSIÇÕES GERAIS

1. As rescisões contratuais por justa causa somente serão homologadas quando expressamente o empregado reconhecer a falta praticada, perante o agente homologador.

2. Não se procederá a homologação, tendo em vista que é vedada a dispensa, nas seguintes hipóteses:

a. da empregada gestante desde a confirmação da gravidez até o quinto mês após o parto;

b. do empregado eleito para o cargo de direção de Comissões Internas de Prevenção de Acidentes - CIPAs desde o registro de sua candidatura até um ano após o final do mandato;

c. do empregado sindicalizado, a partir do registro da candidatura a cargo de direção ou representação sindical e, se eleito, ainda que suplente, até um ano após o final do mandato;

d. dos demais empregados com garantia de emprego por força de acordo, convenção coletiva, sentença normativa ou lei;

e. durante o período de interrupção ou suspensão contratual.

3. O disposto nas alíneas "a", "b", "c" e "d" do item anterior não se aplica aos casos em que o empregado pedir demissão.

4. O agente homologador tem o dever de tentar solucionar eventuais controvérsias, podendo, inclusive, recusar-se a proceder ao ato homologatório, ou, conforme o caso, efetuar-lo mediante ressalva.

5. Na ocorrência de morte do empregado será homologada a rescisão contratual quando houver interesse.

6. Qualquer compensação no pagamento a que fizer jus o empregado não poderá exceder ao equivalente a um mês de sua remuneração.

7. Quando a rescisão contratual for de iniciativa do empregado, o pedido de demissão será ratificado na presença do agente que então o homologará e, quando estável, na forma do art. 500 da CLT.

8. Os descontos obedecerão aos dispositivos legais e/ou convencionais.

9. As dúvidas e omissões das presentes Normas serão resolvidas pelo Delegado Regional do Trabalho e pelo Delegado do Trabalho Marítimo.

**SEGURO GARANTE**

DIÁRIO OFICIAL DA UNIÃO

13.10.88

## CONSELHO NACIONAL DE TRÂNSITO

RESOLUÇÃO Nº 720, DE 04 DE OUTUBRO DE 1988

Estabelece critérios para o uso do cinto de segurança.

O CONSELHO NACIONAL DE TRÂNSITO, usando da competência que lhe confere o Art. 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, e

CONSIDERANDO a atribuição conferida ao Conselho Nacional de Trânsito pelo § 2º do Artigo 37, do Código Nacional de Trânsito, com a redação dada pelo Decreto-lei nº 237, de 28 de fevereiro de 1967, e pelo inciso XXV, do Artigo 9º do Regulamento do Código Nacional de Trânsito;

CONSIDERANDO que é prioridade do Programa Nacional de Segurança no Trânsito- PRONAST, lançado pelo Excelentíssimo Senhor Presidente da República, em 21 de julho de 1988, tornar obrigatório o uso do cinto de segurança;

CONSIDERANDO a necessidade de minimizar a vitimização dos ocupantes de veículos automotores em acidentes de trânsito;

CONSIDERANDO que a obrigatoriedade do uso do cinto de segurança, já adotado em vários países com êxito comprovado, constitui medida eficaz na redução das mortes e dos ferimentos graves;

CONSIDERANDO a deliberação do Colegiado em sua 69ª Reunião Ordinária realizada em 04 de outubro de 1988, RESOLVE:

Art. 1º - Tornar obrigatório, nas rodovias, o uso do cinto de segurança pelos ocupantes dos veículos automotores de que trata o parágrafo único do Art. 1º da Resolução nº 658/85-CONTRAN, a partir de 1º de janeiro de 1989.

§ 1º - A inobservância desta Artigo constitui infração, sujeitando o condutor à penalidade prevista no Artigo 111 do Código Nacional de Trânsito.

§ 2º - A penalidade prevista no parágrafo anterior não será aplicada nos meses de janeiro a março de 1989, período em que a autoridade de trânsito e seus agentes orientarão os condutores quanto ao uso do cinto de segurança.

§ 3º - As crianças na faixa etária de 7 a 12 anos, deverão viajar somente nos bancos traseiros, quando o cinto de segurança instalado no banco dianteiro for do modelo diagonal.

§ 4º - As crianças menores de 7 anos de idade, não estão sujeitas ao cumprimento da determinação constante deste Artigo, devendo o condutor do veículo ou responsável pelos menores providenciar que as mesmas sejam transportadas com segurança, de acordo com a Resolução nº 611/83-CONTRAN.

Art. 2º - Os Conselhos e os Departamentos de Trânsito dos Estados, dos Territórios e do Distrito Federal, o Departamento Nacional de Estradas de Rodagem e os Departamentos de Estradas de Rodagem dos Estados, Territórios e do Distrito Federal, promoverão campanhas educativas, visando à conscientização dos condutores e passageiros, quanto aos benefícios do uso do cinto de segurança.

Art. 3º - O Departamento Nacional de Trânsito estabelecerá normas relativas à coleta de dados e às pesquisas, pelos órgãos rodoviários federais e estaduais, com vistas à avaliação do uso do cinto de segurança e sua influência na minimização das vítimas de acidentes.

Art. 4º - A fiscalização será intensificada, periodicamente, através de calendário pré-estabelecido pelo Departamento Nacional de Trânsito.

Art. 5º - Esta Resolução entra em vigor na data de sua publicação, revogadas as disposições em contrário, especialmente o Art. 7º da Resolução nº 658/85-CONTRAN.

ROBERTO SALVADOR SCARINGELLA  
Presidente

LUIZ CARLOS SANTOS CUNHA  
Relator

(Of. nº 519/88)

DIÁRIO OFICIAL DA UNIÃO

13.10.88

SEGURO GARANTE



**Clube Vida em Grupo-SP**

CNPJ 05.002.010/0000-14 - Av. São João, 210 - 12º andar - São Paulo

## PROGRAMAÇÃO DO "VI CURSO DE FATURAMENTO VG/APC"

### 1. LOCAL

Auditório da Sul América Seguros  
Av. Paulista nº 2000 - 15º andar.

### 2. DURAÇÃO DO CURSO

- INÍCIO : 16/11/88  
- TÉRMINO : 09/12/88

### 3. CARGA HORÁRIA

São 8 dias/aula, com 2 aulas por dia de 75 minutos, com uma carga horária total de 20 horas, incluindo os testes.

4. HORÁRIO : Das 9:00 às 10:15 hs. - 1ª aula  
Das 10:15 às 10:30 hs. - intervalo para café  
Das 10:30 às 11:45 hs. - 2ª aula  
4ªs. e 6ªs. feiras

### 5. PÚBLICO-ALVO

Chefes, Encarregados de faturamento e Faturistas/Calculistas, com experiência mínima de 6 meses na função. Não será feita nenhuma exigência de comprovação de experiência, contudo os enfoques das aulas visarão atingir aqueles com a citada experiência mínima.

### 6. ASSUNTOS

- a. IMPORTÂNCIA DO FATURAMENTO
- b. ÁREAS RELACIONADAS COM A DE FATURAMENTO
- c. SIGLAS E PRINCIPAIS EXPRESSÕES USADAS
- d. USO DO CARTÃO-APÓLICE
- e. ANÁLISE DOS MOVIMENTOS
- f. CARTÃO-PROPOSTA (ANÁLISE FINAL)
- g. PREPARAÇÃO E CONCLUSÃO DAS FATURAS
  - g.1) FATURAMENTO MANUAL
  - g.2) FATURAMENTO POR PROCESSAMENTO DE DADOS
- h. CERTIFICADOS INDIVIDUAIS
- i. ANEXOS DE FATURAS
- j. DEMONSTRATIVOS DE FATURA MENSAL ("ESPELHOS" DE FATURAS)
- k. REGISTROS/CONTROLES (R.O.)
- l. SISTEMA DE ARQUIVOS E INFORMAÇÕES
  - 1.1) ARQUIVOS DE FATURAS, MOVIMENTOS, "CAPAS DE LOTE", ETC
  - 1.2) MICROFICHAS
  - 1.3) MICROFILMES
- m. FATURAMENTO SIMPLIFICADO
- n. ESTUDO DE CASOS PRÁTICOS

../.  
**SEGURO GARANTE**

7. RECURSOS DIDÁTICOS

- Apostila
- Lousa/Flip-Shart
- Retro-projetor

8. QUANTIDADE DE TURMAS

Única

9. QUANTIDADE DE PARTICIPANTES POR TURMA

Limitado a 30 participantes.

10. INSCRIÇÕES

Cada Seguradora/Corretora ou Clube de Seguros, poderá indicar 1 aluno, podendo indicar também um segundo nome que ficaria numa lista de espera por ordem de inscrição, para o caso de não se completarem as 30 vagas.

10.1) As inscrições deverão ser feitas por correspondência citando: nome do aluno, cargo/função, e data de admissão, endereçada ao CVC-SP, A/C da Diretoria de Seguros, Av. São João nº 313, 6º andar (telefone: 2237666 ramal B 7) com EDI III.

Não serão aceitas reservas por telefone.

11. CERTIFICADOS

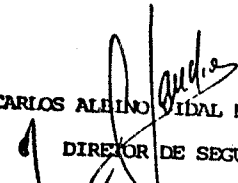
Será fornecido um certificado de participação com aproveitamento aos alunos com média igual ou superior a 6,0 (seis), no teste final, e que tiverem frequência mínima de 75% (setenta e cinco por cento) das aulas.


12. COORDENAÇÃO DO CURSO

Estará a cargo do Sr. José Maria Alves de Almeida, em colaboração com a Diretoria de Seguros.

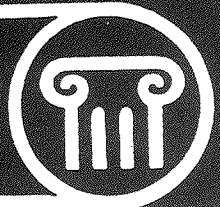
13. CUSTO

Para funcionários de Seguradoras Associadas (mesmo funcionários não inscritos como sócios pessoa física), o curso será GRÁTIS. Para os que aqui não se enquadrarem, será cobrada uma taxa de CZ\$ 6.000,00 para custeio de material didático.

  
CARLOS ALMINO VIDAL DE OLIVEIRA  
DIRETOR DE SEGUROS

  
PAULO DE TARSO MEINBERG  
DIRETOR PRESIDENTE

**SEGURO GARANTE**



SOCIEDADE BRASILEIRA DE CIÊNCIAS DO SEGURO

SEDE: SÃO PAULO  
AVENIDA SÃO JOÃO, 313 — 6.º ANDAR — CEP 01.036 — FONE 223 7066

São Paulo, 25 de outubro de 1988

Boletim Nº 020/88

## NOTÍCIAS DA SOCIEDADE

### I. CONSTITUIÇÃO E O SEGURO

A Sociedade continua estudando a possibilidade de realização do Seminário sobre Constituição e o Seguro. Infelizmente as grandes incertezas pendentes sobre matérias básicas não nos têm permitido fixar parâmetros e nem encontrar especialistas para desenvolver, de momento, a análise do tema sob o ponto de vista jurídico, econômico e técnico.

De qualquer forma, no momento, pretendemos realizar a primeira conferência no dia 29 de novembro próximo sujeito a confirmação que inicialmente será enviada aos nossos associados.

### II: NOTÍCIAS DE CURSOS DE SEGUROS DA SOCIEDADE/FUNENSEG

Foram concluídos os Cursos de Habilitação de Corretores de Seguros, turmas A e B. Estão em curso as apurações finais para a expedição de Certificados pela Funenseg. A matéria está sendo tratada em regime de urgência.

Foram iniciados os Cursos de Habilitação de Corretores de Seguros em Itú e em São José do Rio Preto. Estiveram presentes à inauguração o Presidente e Vice-Presidente da Sociedade e da parte da Funenseg, a Prof. Marília Scofano de Aguiar, Chefe do Departamento de Cursos e Da. Célia Pavão, do mesmo departamento.

Estão em andamento no Centro de Ensino os Cursos para Habilitação de Corretores de Seguros - Turmas C, D, E e F, Curso de Seguro de Incêndio e Curso Básico de Seguros.

No momento a Sociedade está planejando a fazendo orçamento dos Cursos a se realizarem em 1989. No estudo inicial estão previstos Curso para Habilitação de Corretores de Seguros na Capital (5 turmas), em Ribeirão Preto, Santos, Taubaté, Campinas, São José dos Campos.

Cursos Técnicos e Básicos estão projetados para Campinas, Limeira, Marília, São José do Rio Preto, Franca, Limeira.

../. 

SEGUROGARANTE



**SOCIEDADE BRASILEIRA DE CIÊNCIAS DO SEGURO**

Sede: SÃO PAULO  
AVENIDA SÃO JOÃO, 313 — 8.º ANDAR — CEP 01.035 — FONE 223 7666

Os Cursos à Distância serão oferecidos ao Mercado nas modalidades de Curso Básico de Seguros e Curso de Qualificação de Seguro de Incêndio, estando em fase de planejamento o Curso de Seguro Transporte.

**III. AIDA - ASSOCIAÇÃO INTERNACIONAL DE DIREITO DO SEGURO**

Tendo em vista o VIII Congresso Mundial de Direito do Seguro, que se realizará em junho de 1990, em Copenhague, foram formadas duas Comissões de Estudos para que sejam elaborados os dois Relatórios Nacionais a serem apresentados no referido conclave.

Os temas a serem debatidos serão: "Danos por Catástrofes Internacionais à Luz do Direito de Obrigações e de Seguros", ( Comissão coordenada pelo Cav. Humberto Roncarati ) e "Supervisão Financeira de Companhias de Seguros", ( Comissão coordenada pela Dra. Therezinha Correa ).

**IV. DIRETORIA CULTURAL DA SOCIEDADE BRASILEIRA DE CIÊNCIAS DO SEGURO**

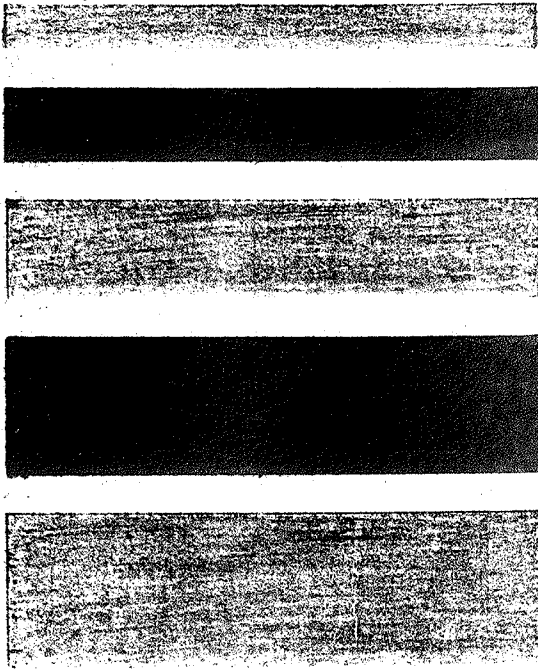
A Diretoria Cultural da Sociedade Brasileira de Ciências do Seguro, Dra. Therezinha Correa, está coordenando os trabalhos de um grupo de estudos composto por ex-alunos do Centro de Ensino, com o objetivo primeiro, o aprofundamento do estudo e desenvolvimento do Seguro no Brasil.

O grupo, denominado Núcleo de Desenvolvimento e Estudos de Seguros - NUDES, tem se reunido periodicamente, sendo que a próxima reunião será em conjunto com o Presidente desta Sociedade, Dr. José Sollero Filho.

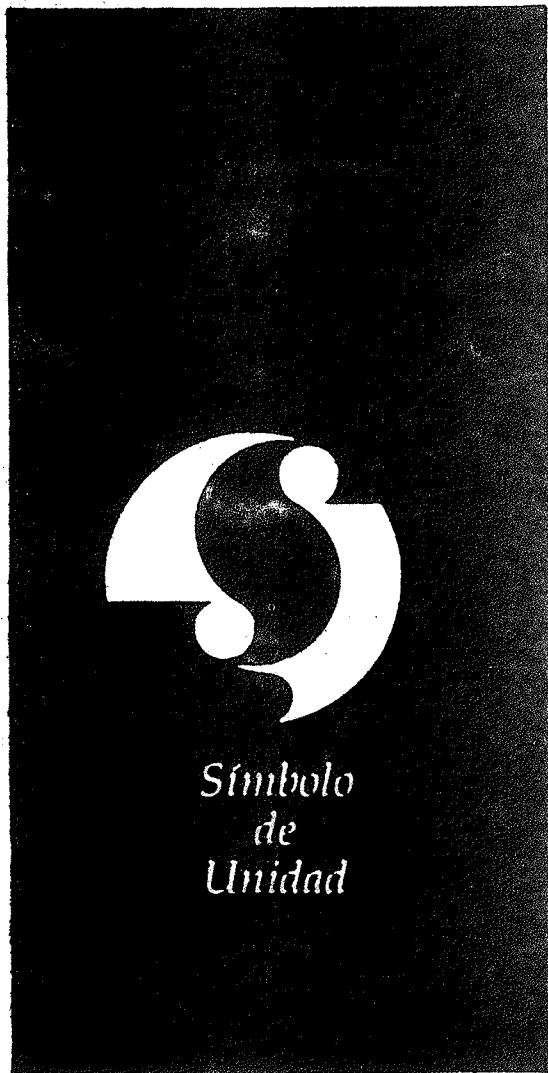
**V. BOLSAS DE ESTUDO NA ESPANHA**

A Fundação Mapfre está oferecendo Bolsas de Estudo na Espanha, em 1989, para formação, especialização e intercâmbio de experiências no campo da prevenção e redução de consequências de sinistros em riscos pessoais. As bolsas compreendem o financiamento de estadia em Espanha durante um período de um a dois meses em 1989 e a participação em atividades formativas, visitas técnicas, reuniões de trabalho em centros especializados. Mais informações na Sede da Sociedade, pelo telefone 221.1507, ou com o Sr. Luiz Lopes Vasquez, tel. 227.2655, São Paulo.

**SEGUROGARANTE**



Presencia  
de  
FIDES  
en la  
Industria  
Aseguradora



Federación  
Interamericana  
de Empresas  
de Seguros.

SEGUROGARANTE



## QUE ES FIDES

El origen de la Federación Interamericana de Empresas de Seguros, se remonta a la celebración de la primera Conferencia Hemisférica de Seguros, realizada el 14 de Mayo de 1946, en la ciudad de Nueva York.

La iniciativa correspondiente partió de la Cámara de Comercio de los Estados Unidos de Norteamérica, patrocinada, a su vez, por el Consejo Interamericano de Comercio y Producción, siendo su lema fundamental "Sin Seguro no es posible un desenvolvimiento amplio de la industria ni del comercio".

Con el correr de los años, diversas Conferencias Hemisféricas fueron llevadas a cabo con frecuencia bianual y en diversas sedes, siendo 1973 un año de especial importancia para la historia de la Federación, ya que a partir de esa fecha cambia su denominación por Federación Interamericana de Empresas de Seguros, tal y como la conocemos hoy, para dar una razón social congruente con la realidad que se había conformado a lo largo de los años.

Bajo esta denominación, se llevan a cabo las siguientes conferencias:

### AÑO SEDE

XV	1975	San Salvador, El Salvador.
XVI	1977	Santo Domingo, Rep. Dominicana.
XVII	1979	San Salvador, El Salvador.
XVIII	1981	Acapulco, México.
XIX	1983	San Francisco, E.U.A.
XX	1985	Panamá, Panamá.
XXI	1987	Asunción, Paraguay.
XXII	1989	Buenos Aires, Argentina.

A través de estas juntas, se han obtenido valiosas aportaciones, entre las cuales podemos enumerar:

- Propuesta chilena en 1946 sobre las garantías a la libertad de empresa privada en el campo del seguro.

- Establecimiento del 14 de Mayo como el Día Continental del Seguro, a partir del año de 1948.
- Desarrollo de una estructura ideológica orientada, primordialmente, a la defensa de la democracia, de la libre empresa y del seguro privado.
- Intervención de FIDES en los países que han enfrentado el problema de la estatización de la industria aseguradora.
- Análisis sistemático de la problemática del seguro en el mundo y su evolución técnica, comercial y financiera.

## OBJETIVOS DE FIDES

Los principales objetivos de la Federación Interamericana de Empresas de Seguros, están expresados en el artículo II de su Estatuto Social vigente y aprobado en la ciudad de Acapulco, México, en el año de 1981 y que a la letra dice:

- a) Representar al seguro privado de las Américas ante las instancias y organismos que correspondiere.
- b) Afirmar el espíritu de servicio del seguro privado y su imagen pública.
- c) Estimular el sistema de empresa privada con ejercicio responsable de la libertad.
- e) Promover la difusión y respeto de las normas éticas, técnicas y jurídicas propias del seguro y reaseguro.
- f) Estrechar los vínculos entre los Aseguradores que integran la Federación, fomentando el intercambio de ideas y de experiencias y establecer en beneficio de sus miembros los servicios de utilidad general que se consideren necesarios.
- g) Auspiciar la formación de centros de investigación y estudios de seguro, reaseguro y materias conexas y la organización de cursos y seminarios para la mejor capacitación de dirigentes, funcionarios y empleados de la actividad, con alcance nacional, regional o internacional.
- h) Propender a la uniformidad de los sistemas de información estadística y a la de la legislación relativa a los aspectos técnicos de la actividad aseguradora.

../.  
**SEGURO GARANTE**

- i) Cooperar, desde su área específica, al mejor desarrollo económico general, creando vínculos con organismos públicos o privados, nacionales o internacionales.
- j) Establecer y mantener relaciones con sus similares de otros continentes.
- k) Realizar los demás objetivos convenientes o beneficiosos para el mejor cumplimiento de sus finalidades.

## ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL.

La base de la organización de FIDES está constituida por los miembros que la forman:

- a) Miembros Activos, que son primordialmente las organizaciones nacionales representativas de los aseguradores privados de cada país de América y España, cuyos representantes tendrán derecho a voz y voto.
- b) Miembros Adherentes, son aquellos que tienen derecho a voz pero, sin voto, correspondientes a organizaciones de aseguradoras que no representan oficialmente a su país, a empresas aseguradoras no afiliadas a ninguna organización y a instituciones o centros de estudios de seguros, como por ejemplo: Asociaciones de Actuarios, de Derecho del Seguro, etcétera.

Para el desarrollo de sus funciones, se actúa a través de las Comisiones Regionales y los Comités Permanentes, siendo las primeras:

- Comisión Regional del Norte, integrada por los miembros activos de América del Norte.
- Comisión Regional del Centro, integrada por los miembros activos de Centroamérica, Panamá y el Caribe.
- Comisión Regional Andina, integrada por los miembros activos de Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela.
- Comisión Regional del Sur, integrada por los miembros activos de Argentina, Brasil, Chile y Paraguay.

Corresponde a dichas comisiones estudiar los problemas de la industria aseguradora de su área territorial en todos sus aspectos y promover las soluciones adecuadas, ajustándose a los objetivos y a las normas de la Federación.

Por lo que respecta a los Comités Permanentes, su función primordial es el estudio metódico de los asuntos relativos a su materia, el asesoramiento respectivo a los órganos de la Federación y la realización de cursos y seminarios.

Los Comités permanentes son:

- De Asuntos Jurídicos y Económicos
- De Asuntos Técnicos y Financieros.
- De Formación Aseguradora
- De Divulgación e Imagen del Seguro
- De Tecnología y Productividad
- De Comercialización y Mercadotecnia.

Fruto de los trabajos realizados por los Comités, han sido medidas tales como la asistencia técnica a los países afiliados, el énfasis en la capacitación a través de la organización de Seminarios, Conferencias y Encuentros, el establecimiento de canales de comunicación entre la Federación y las Asociaciones a través de modernas redes electrónicas y la asesoría a los diferentes países en proyectos de reprivatización, entre otros.

## MIRANDO HACIA EL FUTURO.

FIDES nunca podrá decir que ha concluido su tarea. El devenir de los tiempos marcará las actividades nuevas que deba emprender.

FIDES también aspira a crecer y fortalecerse, con el firme propósito de que el Seguro Privado se consolide como promotor fundamental del desarrollo económico y social de las naciones libres.

Después de todo, el principio que dio origen a nuestra Federación sigue teniendo plena vigencia: "Sin seguro no es posible un desenvolvimiento amplio de la Industria ni del Comercio".

../. .

## MIEMBROS ACTIVOS DEL FIDES.

### **ARGENTINA**

Asociación Argentina de Compañías de Seguros.

### **BRASIL**

Federación Nacional de Empresas de Seguros Privados y de Capitalización.

### **CHILE**

Asociación de Aseguradores de Chile.

### **EL SALVADOR**

Asociación Salvadoreña de Empresas de Seguros.

### **ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMERICA**

International Insurance Advisory Council Chamber of Commerce of the United States.

### **HONDURAS**

Cámara Hondureña de Aseguradores.

### **PANAMA**

Asociación Panameña de Aseguradores.

### **PERU**

Asociación Peruana de Empresas de Seguros.

### **VENEZUELA**

Cámara de Aseguradores de Venezuela.

### **BOLIVIA**

Asociación Boliviana de Aseguradoras.

### **COLOMBIA**

Unión de Aseguradores Colombianos.

### **ECUADOR**

Cámara de Compañías de Seguros del Ecuador.

### **ESPAÑA**

Unión Española de Entidades Aseguradoras y Reaseguradoras.

### **GUATEMALA**

Asociación Guatemalteca de Instituciones de Seguros.

### **MEXICO**

Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros.

### **PARAGUAY**

Asociación Paraguaya de Compañías de Seguros.

### **REPUBLICA DOMINICANA**

Cámara Dominicana de Aseguradores y Reaseguradoras, Inc.

Editado en la Ciudad de México  
por la Presidencia del FIDES  
Julio, 1988.





## NOVA TARIFA PARA SEGUROS DE RC-PRODUTOS NO EXTERIOR

### Comentários Gerais

(\*) Walter Antonio Polido

Através da carta PCC/TAX - 602/88, de 27.09.88, o IRB divulgou, para conhecimento do Mercado Segurador, o Projeto da Tarifa Responsabilidade Civil Produtos no Exterior, o qual foi recentemente encaminhado à SUSEP / para aprovação.

Respalçado pelo disposto na Circular SUSEP-14/68, o IRB passará a adotar tal projeto, desde logo, dando início a uma nova etapa nas aceitações deste seguro.

Até a conclusão da SUSEP, o Mercado deverá, por sua vez, encaminhar o competente PTCRCG ao Instituto, anterior à emissão da apólice. Uma vez divulgada e oficializada a nova tarifa pela SUSEP, as Seguradoras passarão a analisar e cotar diretamente tais seguros, dentro dos limites apresentados pela mesma.

Tal projeto é fruto de anos de experiência acumulada, consubstanciada através do Grupo de Trabalho constituído em 1986, com a participação não só de elementos dos diversos setores do IRB, mas também de Seguradoras (FENASEG) e Corretoras de Seguros (FENACOR).

### O QUE MUDA?

De certa forma tudo!

A nova tarifa apresenta não só alterações no critério de taxação dos riscos, mas também no aspecto conceitual dos mesmos, além de diversificar a forma de contratação da apólice. Se levarmos em conta também a pretensão de se estabelecer a contratação opcional em moeda estrangeira, antiga reivindicação do Mercado, mais um elemento inovador é adicionado. Sobre este aspecto, contudo, ressaltamos que a matéria depende da aprovação do Banco Central do Brasil, não oficializada até o momento.

### CLAIMS MADE e OCCURRENCE BASIS

A grande novidade, sem dúvida, é a Apólice à base de Reclamação ou "Claims Made", como internacionalmente é conhecida. Antes, porém, de termos alguns comentários sobre a sua aplicação, ressaltamos que a tarifa continua consagrando a tradicional Apólice à base de Ocorrências (Occurrence Basis), cujos princípios praticamente continuam intactos. Embora não conste como cláusula ou item nas referidas Condições Gerais (Anexo nº 1 da Tarifa) é bom lembrarmos que a prescrição, deste contrato de seguro, continua sendo regida pelos dispositivos do Código Civil. Por ser matéria consagrada em lei, entenderemos que a omissão no texto da apólice foi proposital, evitando redundância.

A CLAIMS MADE é um produto novo para o nosso Mercado e, em assim sendo, algumas dificuldades poderão advir, em relação à sua praticabilidade. Tentaremos, através deste trabalho, elucidar alguns pontos mais relevantes.

**SEGURO GARANTE** ..../.

Qual o seu princípio básico?

Ao contrário da apólice de ocorrências, que acoberta apenas reclamações de sinistros ocorridos durante a sua vigência, embora possam ser reclamados posteriormente de acordo com os prazos prescricionais da lei, a apólice de reclamações acoberta os sinistros ocorridos e reclamados durante a sua vigência e também os ocorridos anteriormente a tal vigência, desde que efetivamente reclamados durante a vigência da referida apólice. Regra geral, a diferença básica entre uma e outra, é que esta última garante também os sinistros ocorridos antes da sua vigência. Esta retroatividade de cobertura, entretanto, tem limites estipulados na tarifa (item 3 e subitem 7.6).

Desejando contratar uma apólice CLAIMS MADE hoje e, portanto, pela primeira vez, poderá ser estipulado o período de retroatividade que o Segurado desejar?

A resposta obviamente é não.

Como até o momento somente operávamos com apólices OCCURRENCE BASIS, a partir da primeira contratação à base de reclamação, a cobertura desta apólice apenas se dará para sinistros ocorridos a partir da sua vigência, sem possibilidades de ser estipulado período de retroatividade. Se o Segurado já dispunha de apólice de ocorrências nos anos anteriores, estas, dadas as suas características, garantirão os sinistros porventura reclamados, observados os prazos prescricionais.

O item 3, da tarifa, determina a cobertura retroativa de ocorrências, mas deve ficar claro que se refere às apólices CLAIMS MADE. Assim, concluímos que a retroatividade somente fluirá a partir da primeira renovação de uma apólice CLAIMS MADE (item 3, b). Neste aspecto, apólices de ocorrências e de reclamações não se combinam.

Pela tabela do subitem 7.6, observa-se uma pontuação crescente na mesma proporção da elevação do período de retroatividade da cobertura. Tal fato justifica-se na medida em que nos primeiros anos a CLAIMS MADE / estará menos exposta ao risco e, assim, haverá uma redução proporcional do prêmio. A partir do quinto ano de contratação ela estará carregando uma retroatividade considerável de risco, mas o coeficiente, daí em diante, permanecerá estável. Dentro deste mesmo raciocínio é que foi determinado o coeficiente 1,0 (subitem 7.2 - C2) para a apólice de ocorrência, considerando-se, no caso, o prazo prescricional de exposição do risco, neste tipo de apólice.

A CLAIMS MADE traz, além da retroatividade de cobertura, uma outra figura de relevante importância, qual seja o PRAZO SUPLEMENTAR PARA RECLAMAÇÕES.

Como funciona e quando se aplica tal prazo suplementar?

A matéria vem disciplinada no próprio texto das Condições Gerais do seguro (Anexo nº 2), no item 2 e respectivos subitens.

A adoção de tal prazo se faz necessária nos seguintes casos:

- a) quando a apólice CLAIMS MADE não for renovada na mesma Seguradora, pois o Segurador da apólice renovatória poderá não aceitar o período de retroatividade da apólice vencida;
- b) quando o Segurado decidir não mais renovar o seguro;
- c) quando o Segurado deixar de exportar produtos;

**SEGUROGARANTE**

../. .

d) quando ocorrer algum sinistro de grandes proporções e embora notificado à Seguradora, dentro da vigência da apólice, o terceiro prejudicado não apresentar formalmente o pedido de indenização ao Segurado. Neste caso, como a reclamação do terceiro poderá se dar após o vencimento da apólice, atingindo a apólice futura (a renovada), a Seguradora poderá negar o transporte de tal sinistro para a apólice subsequente. Assim, a Seguradora renovará a apólice, porém não admitindo a cobertura retroativa de ocorrências.

Diante de tais situações, temos dois aspectos a serem tratados:

1º) uma vez suprimido o prazo de retroatividade pela apólice futura ou não existindo nova apólice, a vincenda garantirá os sinistros reclamados até sessenta dias contados do término de vigência da mesma ou até cinco anos, desde que a ocorrência tenha sido notificada à Seguradora no prazo de sessenta dias. Obviamente que estamos falando de sinistro conhecido pelo Segurado, durante a vigência da apólice.

Esses prazos são automáticos (item 2.1 - "a" e "b").

2º) é conveniente, ao Segurado, adotar a dilatação do prazo automático, nas situações citadas anteriormente, conforme subitem 2.2 das Condições Gerais que, de certa forma, reverte a apólice vincenda CLAIMS MADE em OCCURRENCE BASIS. (mantida, entretanto, a retroatividade, se houver).

A importância segurada, neste caso, será separada e a sua composição está prescrita na alínea "c", subitem 2.3. Como a mesma tornar-se-á isolada na apólice e para tanto haverá cobrança de prêmio adicional, entendemos que os sinistros pendentes que já tenham sido avisados (objeto de ação judicial em curso, por exemplo), poderão vir a ser reembolsados no futuro, até o limite residual da apólice, ou seja, mesmo que ultrapassarem a estimativa inicial.

Em números hipotéticos temos:

a - IS da apólice	=	50.000 OTN's
b - Sinistros reclamados e pagos durante a sua vigência	=	18.000 OTN's
c - Sinistros reclamados, porém pendentes de liquidação	=	10.000 OTN's (estimativa inicial)
d - Término de vigência da apólice, com a adoção de prazo suplementar Composição da IS isolada (subitem 2.3 c)	=	32.000 OTN's (50.000 - 18.000)
e - Liquidação dos sinistros pendentes (c), após o término de vigência da apólice	=	10.000 OTN's ou até 32.000 OTN's

Obs.: Deve ficar claro que o limite do item "d", demonstrado no exemplo numérico, não se comunica com o do item "e", funcionando um e outro isoladamente, e para situações distintas. O "d" aplicar-se-á para sinistros.../.

tros notificados, porém não reclamados na vigência da apólice (Sinistros conhecidos) e também para demais sinistros não conhecidos e reclamados após a vigência da apólice (do tipo "occurrence basis"). O "e" aplicar-se-á apenas para sinistros já notificados e reclamados durante a vigência da apólice, mas que, por uma razão ou outra, se encontram pendentes de liquidação.

As regras básicas para a adoção do prazo suplementar estão previstas nas próprias Condições Gerais da apólice, subitem 2.3, observando-se, ainda, o disposto no 2.4.

A apólice CLAIMS MADE apresenta certas vantagens em relação à OCCURRENCE BASIS:

1 - não se discute com relevância a data do dano propriamente dito e principalmente em relação a determinados Sinistros de "cauda longa", ou seja, o aparecimento efetivo do dano após determinado tempo de uso do produto (medicamentos, p. exemplo);

2 - custo inferior nos primeiros anos de contratação;

3 - Importâncias Seguradas mais atualizadas;

4 - maior facilidade na constituição de reservas, e nas colocações de excedentes no Exterior.

Ressaltamos, todavia, que será importante a renovação sistemática deste tipo de apólice em uma mesma Seguradora, em benefício do Segurado. Tal prática, não observada pelo nosso Mercado, merecerá uma especial atenção por parte dos Corretores de Seguros, a partir de agora.

#### A TARIFA

Para a determinação do prêmio do seguro RC-Produtos no Exterior, procurou-se evitar que faturamentos elevados e faturamentos pequenos provocassem distorções tarifárias.

Pela fórmula adotada, os extremos foram "apertados" e minimizados os seus efeitos.

Para a análise e cotação do risco, são necessários, além da Proposta do Seguro, o Questionário constante do Anexo 4 e o Relatório sobre Sistemas de Controle de Qualidade, conforme Roteiro apresentado no Anexo 5.

Tais documentos devem ser criteriosamente preenchidos, sendo o primeiro pelo Proponente do Seguro e o segundo pelo Engenheiro da Seguradora.

O Questionário, sem sombra de dúvida, deverá ser preenchido mediante a orientação do Corretor de Seguros, notadamente quando o Proponente não dispuser de um setor de seguros especializado na Empresa.

Um seguro dessa natureza não poderia prescindir de tais informações e controles para a sua aceitação. Aliás, essa é uma prática internacional e, em qualquer tarifa estrangeira, encontraremos tais exigências ou até mais.

#### EXEMPLOS PRÁTICOS DE APLICAÇÃO DA NOVA TARIFA

\* Base de cálculo, as informações extraídas do Questionário (Anexo 4) e Relatório (Anexo 5) a seguir:

##### A - Questionário

1.1 - Empresa X - Produtora e Distribuidora de Autopeças.

../.

**SEGURO GARANTE**

1	2	3	4
Classe II lanternas velocímetros	(Cz\$ 1.000) 50.000 85.000	(Cz\$ 1.000) 150.000 165.000	-
Sub-total	135.000	315.000	
Classe III rodas	92.000	189.000	-
Sub-total	92.000	189.000	
Classe IV Suspensão freios	75.000 120.000	140.000 250.000	-
Sub-total	195.000	390.000	
Fat. Total Exp.	422.000	894.000	-

Região Importadora Classe do Produto	A - EUA e/ou Canadá	B - Japão e/ou Europa Occidental	C - Demais Regiões
II	67.500	90.000	292.500
III	84.300	112.400	84.300
IV	105.300	70.200	409.500

Obs.: Soma dos valores das Colunas 2 e 3 do Quadro anterior (Faturamento últimos 12 meses + Previsão), distribuída percentualmente por região importadora.

**B - Relatório de Sistemas de Controle de Qualidade**

**C - Informações Complementares para a Pontuação do risco**

<u>Fabricação</u>	NÃO	SIM
1 -	( )	(X)
2 -	(X)	( )
3 -	( )	(X)
<u>Comercialização</u>		
4 -	( )	(X)
5 -	( )	(X)
<u>Controle de Qualidade</u>		
6 -	( )	(X)
7 -	( )	(X)
8 -	( )	(X)
9 -	( )	(X)
10 -	( )	(X)
11 -	( )	(X)

Conclusão do Engenheiro vistoriador: Sistema eficaz, sendo favorável à aceitação do risco.

C - Inexistência de sinistros anteriores, nos últimos cinco anos.

**SEGURO GARANTE**

../. .



D - IS pretendida: Cz\$ 239.200.000,00 ou 100.000 OTN's (Set/88).

Início do Seguro: Outubro/88.

E - Apólice OCCURRENCE BASIS e CLAIMS MADE (para opção do Segurado).

**Roteiro dos Cálculos**

- a) observar o item 4 da tarifa
- b) observar o item 5 da tarifa

5.2:

<u>Quesitos</u>	<u>Pontos</u>
1	10
2	—
3	5
4	5
5	10
6	10
7	10
8	10
9	10
10	15
11	10

**Total dos pontos = 95**

5.2.1:

Aceitável, com desconto de 20% - **coeficiente = 0,8**

- c) observar o item 7 (subitem 7.1) da tarifa
- d) observar o item 8 da tarifa
- e) observar o subitem 7.2 da tarifa

$$P = \sqrt{\frac{Fp}{OTN}} \cdot C1 \cdot C2 \cdot C3 \cdot C4$$

OCCURRENCE BASIS

Fp - Quadro 2.2 do Questionário  
Quadro subitem 7.5 da Tarifa

II -

- A - 67.500 X 80,00 = 5.400.000
- B - 90.000 X 20,00 = 1.800.000
- c - 292.500 X 5,00 = 1.462.500

III -

- A - 84.300 X 125,00 = 10.537.500
- B - 112.400 X 31,25 = 3.512.500
- c - 84.300 X 7,81 = 658.383

IV -

- A - 105.300 X 245,00 = 25.798.500
- B - 70.200 X 61,25 = 4.299.750
- C - 409.500 X 15,31 = 6.269.445

**Fp = 59.738.578**

.../.

OTN = Setembro/88 = Cz\$ 2.392,06

C1 = 0,8 (subitem 5.2.1 da tarifa)

C2 = 1,0

C3 = 1,0 (não há vendedores subitem 7.7)

C4 = 89,48 (subitem 7.8)

$$P = \sqrt{\frac{59.738.578}{2.392}} \times 0,8 \times 1,0 \times 1,0 \times 89,48$$

$$P = 158 \times 71,58$$

$$P = 11.309 \text{ OTN's}$$

#### CLAIMS MADE

Como se trata da primeira contratação, o item C2 será de valor igual a 0,70 (subitem 7.6).

$$P = \frac{59.738.578}{2.392} \times 0,8 \times 0,70 \times 1,0 \times 89,48$$

$$P = 7.916 \text{ OTN's}$$

Suponhamos que no final da vigência desta apólice haja interesse, por parte do Segurado, em ampliar o período de reclamações, adotando-se o prazo suplementar previsto no subitem 7.9 da tarifa, nesta hipótese, assim como já comentamos, deverá ser estipulada a Importância Segura da que funcionará isoladamente. Caso a apólice tenha sido emitida em OTN (indexada) e considerando-se o montante de sinistros reclamados e liquidados no valor de 15.000 OTN's, teremos a IS isolada de 85.000 OTN's.

#### COBERTURAS - Inovações

A nova apólice parece-nos desvinculada da Tarifa RCG, dadas as características de ramo autônomo que ela apresenta. Todavia, isso não é uma verdade absoluta. Como pode ser observado, a cobertura RC-Produtos no Exterior continua exigindo a obrigatoriedade da contratação simultânea da cobertura RC-Produtos - Território Nacional (item 4, g), nos moldes da tarifa RCG (Carta RCG/TAX - 6/88 e Circular SUSEP - 57/81). As condições de coberturas (OCCURRENCE BASIS e CLAIMS MADE), contudo, são autônomas, isto é, são "Condições Gerais" e portanto não precisam do texto básico da tarifa RCG.

Os dois textos (Anexos 1 e 2) adotam a liberdade de foro no tocante às possíveis demandas judiciais, em relação ao terceiro reclamante e o segurado. Foi resolvido, então, o problema que vigorava quanto a eleição de um ou outro por ocasião da contratação do seguro. Devemos salientar que as condenações impostas por tribunais estrangeiros serão reconhecidas pela Seguradora, se enquadráveis nos exatos termos da cobertura concedida pela apólice.

Continuam expressamente excluídos os danos punitivos (punitive damage ou exemplary damage).

Foi abolido o termo "defeito" do texto de cobertura da apólice. Aliás, essa é uma prática usual de alguns mercados de seguros no Exterior. O re-

..../.

**SEGURO GARANTE**

flexo de tal medida será sentido nos próximos anos, embora entendamos que o aspecto conceitual da cobertura oferecida não tenha se ampliado extraordinariamente, apenas em função disso. A relação causa/efeito, como não poderia deixar de ser, continua vigorando. No caso específico de ações judiciais interpostas em tribunais estrangeiros, poderemos sentir algum efeito rápido, pois a jurisprudência alienígena vem consagrando cada vez mais a teoria objetiva da culpa, em relação ao fabricante.

Sobre este aspecto, recomendamos a leitura e análise da magistral obra do Prof. Dr. Luiz Gastão Paes de Barros Leães, intitulada "A Responsabilidade do Fabricante pelo Fato do Produto", Editora Saraiva, 1987, onde o autor apresenta um estudo profundo e minucioso a respeito do tema, não só em termos de direito brasileiro, mas também do direito comparado (inglês, norte-americano, alemão, francês e italiano).

Outra questão resolvida pelo novo texto é aquela referente às "exportações indiretas" ou, pelo menos, resolvida parcialmente. Toda vez que o Segurado exportar direta ou indiretamente, a tarifa garantirá automaticamente também os produtos indiretamente exportados bastando, para tanto, o Segurado dispor de cobertura para o país reclamante. Neste sentido, o Questionário, constante do Anexo 4, solicita informações a respeito, conforme subitem 2.1 do mesmo.

Caso o Segurado apenas lance produtos no mercado interno, mas destinados à exportação por outrem, mesmo assim ele deverá preencher os quadros constantes dos subitens 2.1 e 2.2 do Questionário. Caso contrário ou sendo impossível tais informações, deverá ser apresentada consulta prévia aos Órgãos competentes.

Com relação à Cláusula de Co-segurados, constante do Anexo 3 - nº 2, salientamos que a mesma somente se aplica para vendedores e distribuidores brasileiros no Exterior.

Os pontos de vendas nos países estrangeiros, que pertençam ao Segurado, compartilharão com o produtor a responsabilidade concernente aos produtos comercializados.

Não será admitida a inclusão de vendedores estrangeiros, notadamente norte-americanos e canadenses, através dos conhecidos "vendor's endorsement" e "hold harmless agreement".

Os sinistros decorrentes de um mesmo processo defeituoso de fabricação, assim como no Exterior, continuam tendo uma responsabilidade limitada pela apólice. Este é um problema internacional a nível de cobertura por apólice RC-Produtos, que nem mesmo a CLAIMS MADE consegue resolver.

Sobre os riscos excluídos, salientamos o disposto nas alíneas "c", "p" e "t", respectivamente das Cláusulas 3ª e 4ª, das Condições Gerais dos Anexos 1 e 2, as quais apresentam aspectos conceituais novos a este seguro.

A Cláusula — Liquidação de Sinistros — traz novidades nas alíneas "c" e "h".

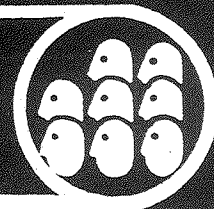
Essas são algumas considerações iniciais que julgamos oportunas a respeito da nova tarifa RC-Produtos no Exterior, em sua fase de lançamento no Mercado Segurador.

A Responsabilidade Civil Produtos continuará a ser um desafio e certamente o novo "underwriting" empregado, será um marco decisivo na história deste Seguro no Brasil.

São Paulo, 05 de outubro de 1988

(\*) Chefe da Divisão de Operações  
do IRB em São Paulo.

# CONGRESSOS E CONFERÊNCIAS



X GENERAL ASSEMBLY  
PANAMERICAN SURETY  
ASSOCIATION  
WASHINGTON, D.C.  
OCTOBER 19-21  
1988



ASOCIACIÓN PANAMERICANA  
DE FIANZAS  
X ASAMBLEA GENERAL  
WASHINGTON, D.C.  
OCTUBRE 19-21  
1988

A X Assembléia Geral da Associação Panamericana de Fianças, realizada em Washington, EUA, na qual Octávio Cezar do Nascimento foi eleito Presidente da entidade, reuniu 180 participantes representando 94 seguradoras de 30 países das Américas, Europa, Ásia e África. O Brasil foi representado por expressiva delegação de seguradores, inclusive o Superintendente da SUSEP, João Régis Ricardo dos Santos, o Diretor do IRB, Sérgio Viola, representando o Presidente do Instituto, Ronaldo do Valle Simões, o Vice-Presidente do IBA, José Américo Peón de Sá e o Diretor da FENASEG, Rubens dos Santos Dias, representando o Presidente da Federação, Sérgio Augusto Ribeiro.

A composição do novo Comitê Executivo é a seguinte:

Presidente	- Octávio Cezar do Nascimento (Brasil)
1º Vice-Presidente	- Bernardo Botero Morales (Colombia)
2º Vice-Presidente	- Carlos Gustavo Krieger (Argentina)
Secretário Permanente	- Carlos Dupont
Tesoureiro	- Lic. Ignacio Gómez Urquiza

Compõe ainda o Comitê Executivo 15 seguradoras de vários países, inclusive o Brasil, representado por Rubens dos Santos Dias, da Itaú Seguros S.A.

Na Assembléia foram também aprovadas importantes alterações, dando maior abrangência à Associação pela abertura a seguradoras de todos os continentes, e a extensão de sua atuação nas áreas de créditos interno e de exportação.

A Assembléia aprovou a programação de dois Seminários, a serem realizados em 1989 e 1990, respectivamente, na República Dominicana e Itália, e no encerramento foi designada a sede da XI Assembléia, em outubro de 1990, na cidade de Quito, Equador.

O encerramento solene da X Assembléia, dia 21, foi celebrado com um jantar de gala, oferecido por seguradoras dos Estados Unidos, que contou com a presença do Embaixador do Brasil naquele país, Marcílio Marques Moreira e senhora.

Transcrevemos, a seguir, o discurso de Octávio Cezar do Nascimento, proferido por ocasião de sua posse na Presidência da Associação, dia 21 de outubro de 1988:



## ASOCIACION PANAMERICANA DE FIANZAS

X ASAMBLEA GENERAL

Octubre 19-21 - Washington D.C.  
Grand Hyatt Washington Hotel

DISCURSO DO PRESIDENTE  
ELEITO DA ASSOCIAÇÃO  
DR. OCTÁVIO CEZAR DO NASCIMENTO

Continuam vivas em minha memória as provocantes indagações com que iniciava seu discurso de posse, há dois anos, meu amigo e sempre Presidente JOHN B. FITZGERALD.

Permitam com ele congratular-me pelo grande esforço desenvolvido em sua gestão e ressaltar o empenho de realização do programa DECISÃO - AÇÃO - TRABALHO lançado naquela ocasião solene.

Constituiu-se esta Assembléia em marco significativo para dar continuidade e ampliar esse programa.

Foram aprovadas importantes alterações de forma a fortalecer a Associação e propiciar sua expansão, não apenas quanto às suas atividades específicas, mas abrindo também nova e mais abrangente atuação, com perspectiva de universalização.

Para alcançar essas metas, modificaram-se os estatutos, eliminando diferenças entre os membros sediados nos limites Americanos e os de outros Continentes.

Muito mais que expansão de âmbito geográfico, nossa Associação ganhará a retribuição de experiência vivida em outros mercados, proporcionando-nos enriquecimento técnico-profissional.

E mais ainda.

Nossa abrangência será marcada pelo início de atuação na área de crédito interno e de exportação, propiciando o ingresso de empresas operadoras desse risco.

A honrosa indicação para presidir a Associação nos próximos dois anos, recebo-a como enorme e provocante desafio, sobretudo diante das resoluções e dos propósitos aprovados nestes dias, agradecendo a manifestação de confiança e apoio.

..../.  
**SEGURO GARANTE**

O desafio começa em meu próprio país - oitava economia do mundo -, onde nossa atividade ainda não alcançou o significado contido em seu vasto potencial.

O apoio das operações de Garantias de Obrigações Contratuais deverá certamente servir de alavanca ao desenvolvimento industrial brasileiro, cada dia mais acelerado, que vem transformando o incomensurável potencial de riquezas naturais em produtos manufaturados.

As profundas reformulações do sistema segurador, conduzidas com absoluta lucidez e segurança pelos seus atuais dirigentes maiores, já constituem o penhor desse apoio.

Parece-me, a propósito, de bom preságio a expressiva delegação brasileira e a participação - pela primeira vez - das maiores autoridades do setor de seguros no Brasil: Senhores João Régis Ricardo dos Santos, titular da Superintendência de Seguros Privados, Sérgio Viola, Diretor do Instituto de Resseguros do Brasil e representante de seu Presidente, Ronaldo do Valle Simões, e Rubens dos Santos Dias, Diretor da Federação Nacional de Seguros, próximo Presidente da entidade, hoje representando seu atual Presidente, Sérgio Augusto Ribeiro.

Retomo os desafios de meu antecessor, agora com renovadas esperanças.

Deverei buscar incessantemente a implementação dos programas elaborados pela Comissão constituída pelos Senhores AGUSTIN DE VEDIA, CARLOS GUSTAVO KRIEGER e CARLOS DUPONT.

Devo, de novo, concordar com meu antecessor, pois serão da maior relevância "pelo seu impacto no futuro" os programas de concessão de prêmios aos mais adiantados acadêmicos na área de Fianças, de Bolsas de Estudo em Universidades, e de treinamento e capacitação profissional através de intercâmbio de executivos.

O programa de atuação da nova Diretoria exigirá, ainda, visitar o maior número possível de países, visando a divulgar os objetivos de nossa Associação e atrair novos membros.

Finalizando, enfatizo os enormes esforços do Comitê Organizador desta bem sucedida Assembléia e agradeço calorosamente a generosa hospitalidade com que fomos recebidos neste grande país amigo.

Expresso votos de maior sucesso aos companheiros responsáveis pela organização da próxima Assembléia, a realizar-se em Quito - Equador em outubro de 1990.

Washington, Outubro de 1988.

**SEGURO GARANTE**



**CONSIG**

CONFERÊNCIA BRASILEIRA DE SEGUROS  
PRIVADOS E DE CAPITALIZAÇÃO

RIO DE JANEIRO - NOV 88

**Tema Central da Conferência:**

**O DESENVOLVIMENTO DO MERCADO BRASILEIRO DE SEGUROS: O PAPEL DA  
INICIATIVA PRIVADA E O DO ESTADO**

PROGRAMA

Dia 06 de novembro - Domingo  
De 10 às 17 hs - Credenciamento

Dia 07 de novembro - 2ª feira - Salão Arpadoc - Hotel Rio Pálace

- 09:30 - Sessão Solene de Instalação  
Sergio Augusto Ribeiro, Presidente da FENASEG
- 10:30 - Intervalo para café
- 10:45 - "Marketing de Seguros"  
Jacques Seguela, Vice Presidente de Comunicação  
da R.S.C.G. Internacional (França)
- 13:00 - Almoço livre
- 15:00 - "O Desafio do Crescimento"  
Marco Antonio Moreira Leite, Diretor Executivo  
do CODISEG
- 16:30 - Intervalo para café
- 16:45 - "O IRB no Mercado Segurador Brasileiro"  
Ronaldo do Valle Simões, Presidente do Instituto  
de Resseguros do Brasil  
Participantes: Luiz de Souza Alves e Sergio  
Viola

Dia 08 de novembro - 3ª feira

- 09:30 - "O Papel da SUSEP na Desregulação do Mercado"  
João Regis Ricardo dos Santos, Superintendente  
da SUSEP  
Participantes: James Corcoran, Superintendente  
de Seguros do Estado de Nova York,  
e Luiz Mendonça
- 10:45 - Intervalo para café
- 11:00 - Grupos de Trabalho
  - A) "Otimização da Gestão Financeira"
  - B) "Regulação do Estado na Gestão Técnica"
  - C) "Função da Capitalização numa Economia Livre"
- 13:00 - Almoço livre
- 15:00 - "A Ordem Econômica na Nova Constituição - Papel  
do Estado e da Iniciativa Privada"  
Guilherme Afif Domingos, Deputado Federal
- 16:15 - Intervalo para café
- 16:30 - Grupos de Trabalho
  - D) "Comercialização - Formas Alternativas"
  - E) "Participação do Estado nos Seguros Especiais"

**SEGUROGARANTE**

SECRETARIA EXECUTIVA - RUA SENADOR DANTAS, 76 - 12º PAVIMENTO TEL: 216 1204 - TELEF 071-34505 - CEP: 20031 - RIO DE JANEIRO - RJ



**CONSIG**

CONFERÊNCIA BRASILEIRA DE SEGUROS  
PRIVADOS E DE CAPITALIZAÇÃO

RIO DE JANEIRO - NOV 86

- Dia 09 de novembro - 4ª feira
- 09:30 - "Fatores da Evolução do Seguro Espanhol"  
Félix Mansilla, Presidente da UNESPA (Espanha)
  - 10:45 - Intervalo para café
  - 11:00 - "A Constituição Brasileira - efeitos no Mercado"  
Participantes:  
Coordenador: Orlando Vicente Pereira  
Mediador : Ricardo Bechara Santos  
Debatedores: José Eduardo Cavalcanti de Albuquerque  
Luiz Felipe Pellon  
Luiz Tavares Pereira Filho  
Manoel Fernandes de Rezende Netto  
Wilson Ribeiro de Andrade
  - 13:00 - Almoço livre
  - 15:00 - Sessão Plenária Especial
  - 16:45 - Intervalo para café
  - 17:00 - Sessão Solene de Encerramento presidida pelo Exmo. Sr.  
Ministro de Estado da Fazenda

PROGRAMA SOCIAL

- Dia 07 de novembro - 2ª feira
- 18:30 - Coquetel - Hotel Rio Palace
- Dia 08 de novembro - 3ª feira
- De 08:30  
às 17:00 - Tour - Ilhas Tropicais
  - 20:30 - Jantar de confraternização
- Dia 09 de novembro - 4ª feira
- De 09:00  
às 12:00 - Tour - Colonial
  - 20:30 - Jantar Dançante de Encerramento

**SEGUROGARANTE**

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



ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA  
DE GERÊNCIA DE RISCOS

DE: ABGR  
TLX: 95/88

BRASILEIRO DE GERENCIAMENTO DE RISCOS EM EMPRESAS ESTATAIS'' A SE  
REALIZAR NOS DIAS 1, 2 E 3 DE NOVEMBRO DE 1988, NO ''CETESB''  
AUDITORIO AUGUSTO RUSCHE, SITO A AV. PROF. FREDERICO HERMANN JR., 345  
SAO PAULO - SP.

ESTE ENCONTRO TEM COMO OBJETIVO DEBATER TEMAS DAS AREAS DE SEGUROS  
E GERENCIA DE RISCOS E PROMOVER O INTERCAMBIO DE IDEIAS, INFORMAÇÕES  
E EXPERIENCIA ENTRE OS PARTICIPANTES.

O SEMINARIO DESTINA-SE A TECNICOS E EXECUTIVOS, RESPONSÁVEIS POR  
ESTES ASSUNTOS EM ORGAOS DO GOVERNO E EMPRESAS ESTATAIS.

DATA E HORARIO: DIAS 1, 2 E 3/11/88 DAS 9 AS 18 HRS.

CUSTO: O SEMINARIO SERÁ REALIZADO SEM CUSTO PARA OS PARTICIPANTES.

EMPRESAS CONVIDADAS: TODAS AS EMPRESAS ESTATAIS E DE ECONOMIA MISTA.

INSCRIÇÕES: RIO DE JANEIRO: TEL (021)224.0077 - TLX (21)34858  
SRTA. MARIA DA GRAÇA

PORTO ALEGRE: (0152)23.4822 E 23.1100 RAMAL 305 TLX (51)1100

SAO PAULO: TELS (011)257.6055/258.9892 - TLX (11)33523  
SRA. REGINA

PROGRAMA

1 - GERENCIA DE RISCOS

- A) CONCEITOS BASICOS
- B) UTILIDADE, CUSTOS E BENEFICIOS DE GERENCIA DE RISCOS
- C) QUEM GERENCIA RISCOS NAS EMPRESAS PRIVADAS
- D) QUAL DEVE SER, NA EMPRESA ESTATAL, A ESTRUTURA E O POSICIONAMEN-  
TO HIERARQUICO DA UNIDADE RESPONSÁVEL PELA GERENCIA DE RISCOS.

2 - A DECISAO DE ABSORVER OU TRANSFERIR RISCOS.

- A) QUAIS PARAMETROS DEVEM SER CONSIDERADOS PARA A TOMADA DE DECISAO  
DE ABSORVER OU TRANSFERIR RISCOS NUMA ESTATAL
- B) QUAIS AS VANTAGENS E DESVANTAGENS DO AUTO-SEGURO EM RELAÇÃO AA  
ABSORÇÃO DE RISCOS
- C) QUANDO SE DEVE TRANSFERIR RISCOS POR MEIOS DE SEGUROS

..../.

SEGUROGARANTE

**3 - O SEGURO**

(BREVE EXPOSIÇÃO SOBRE OS PRINCIPAIS RAMOS)

- A) INCENDIO
- B) RISCOS DE ENGENHARIA
- C) TRANSPORTES
- D) CASCOS
- E) LUCROS CESSANTES

(EXPLICAÇÃO OBJETIVA E SUSCINTA DOS PRINCIPAIS ASPECTOS RELACIONADOS COM SEGURO)

- A) AS PRINCIPAIS CARACTERISTICAS
- B) AS COBERTURAS MAIS USADAS
- C) UTILIDADE
- D) DEFICIENCIAS DO MERCADO SEGURADOR
- E) TARIFA CALCULO DOS PREMIOS E DESCONTOS
- F) A INDEXAÇÃO
- G) A UTILIZAÇÃO DE CLAUSULAS DE BENEFICIARIO
- H) A FIXAÇÃO DE IMPORTANCIA SEGURADA

**4 - A ASSESSORIA DE CORRETORAS E/OU ADMINISTRADORA DE SEGUROS**

- A) QUAL A NECESSIDADE E CONVENIENCIA DE UTILIZAÇÃO DESSE TIPO DE ASSESSORIA EM ESTATAL
- B) QUAIS AS VANTAGENS E DESVANTAGENS DA UTILIZAÇÃO DE ASSESSORIA EXTERNA, EM COMPARAÇÃO COM A CRIAÇÃO DE UMA UNIDADE INTERNA CAPAZ DE REALIZAR O MESMO SERVIÇO
- C) QUAIS OS BENEFICIOS DA UTILIZAÇÃO DE UMA CORRETORA CATIVA E QUAIS TIPOS DE PROBLEMAS PODEM ADVIR DAI
- D) QUAIS OS PARAMETROS QUE DEVEM SER CONSIDERADOS NA ESCOLHA DE UMA EMPRESA DE ASSESSORIA EXTERNA PARA UMA EMPRESA ESTATAL
- E) QUAIS AS VANTAGENS E DESVANTAGENS NA CONTRATAÇÃO, PELA ESTATAL DE MAIS DE UMA CORRETORA E/OU ADMINISTRADORA DE SEGUROS.

**5 - A SEGURADORA**

- A) COMO DEVE SER O PROCESSO DE ESCOLHA
- B) QUAIS OS PONTOS FORTES E FRACOS A SEREM OBSERVADOS NA QUALIDADE DA PRESTAÇÃO DO SERVIÇO
- C) QUAL A RESPONSABILIDADE DA SEGURADORA NO PAGAMENTO DE INDENIZACOES (VALORES, PRAZOS, ETC)
- D) COMO A EMPRESA ESTATAL DEVE NEGOCIAR COM A SEGURADORA PARA A OBTENÇÃO DE DESCONTOS NOS PREMIOS
- E) TARIFACOES ESPECIAIS: EM QUE CIRCUNSTANCIAS PODEM SER OBTIDAS.

**SEGURO GARANTE**

# DEPARTAMENTO JURÍDICO



Antonio Flávio Leite Galvão  
Edmar Hispanol  
Espadito Lamy  
Geraldo Dias Figueiredo  
Hélio Ramos Domingues  
Ismael Gonzalez  
João Jorge Haddad

José Armando da Glória Batista  
Luciano da Silva Amaro  
Luiz José Locchi  
Manoel Fernandes de Rezende Netto  
Marcel Fernandes de Deus  
Marina Barroso

Mayr da Cunha  
Neli Barbary Cunha Moura  
Nestor Balbino  
Nilo de Araújo Borges Junior  
Riad Semi Akl  
Valter Fernandes  
Wally Mirabelli

- Advogados -

São Paulo, 25 de outubro de 1988  
LJL 524

AO  
SINDICATO DAS EMPRESAS DE SEGUROS PRIVADOS E DE CAPITALIZAÇÃO  
NO ESTADO DE SÃO PAULO  
Av. São João, 313 - 6º andar

REF.: NOVA CONSTITUIÇÃO -  
INSTRUÇÃO NORMATIVA Nº 01, DE 12.10.88, DA  
SECRETARIA DE RELAÇÕES DO TRABALHO -  
NORMAS PARA A FISCALIZAÇÃO DO TRABALHO RELATIVAS AOS  
DIREITOS SOCIAIS PREVISTOS NO ART. 7º DA NOVA CONSTITUIÇÃO

1. Para seu conhecimento e orientação, anexamos cópia da Instrução Normativa acima referida, publicada no D.O. U. de 21.10.88.
2. Essa Instrução consubstancia o entendimento do Ministério do Trabalho com relação à aplicação dos direitos sociais consagrados pelo art. 7º, da nova Constituição.
3. Pedimos sua atenção para o item III - Disposições Finais, da nova Instrução. Por sua leitura, verifica-se que o Fiscal do Trabalho não poderá lavrar o auto de infração logo na primeira visita. Nesta, o responsável pelas relações de trabalho da empresa deverá ser advertido pelo Fiscal, que lhe dará prazo para o cumprimento dos novos direitos sociais estabelecidos pela Constituição Federal de 05.10.88. Passado esse prazo, e então na segunda visita, poderá ser lavrado o auto de infração.



1017 Inst. LOCCHI  
10/25/88  
C-12/P-1982

Anexo: 01

Rua Libero Badurá, 293 - 9º andar - São Paulo - CEP nº 01009 - Telefone: 255-3055 - Telex: 3071 - A  
24.000.441104.85 - RI 100-1-80-01-86

**SEGUROGARANTE**

BI-492

- 1 -

**DISCIPLINA:**  
GASTROENTEROLOGIA CLÍNICA  
**CANDIDATOS:**  
MARIA LUCIA C. G. FERRAZ  
SERGIO HENRIQUE GAMAL  
ANTONIO EDUARDO B. DA SILVA  
WILSON R. CATAPANÍ

**DISCIPLINA:**  
HEMATOLOGIA  
**CANDIDATOS:**  
JOSÉ SALVADOR R. DE OLIVEIRA  
JOSÉ PEDRO ZAMPIERI FILHO

(Of. nº 2.257/88)

NADER WAFAR

**VAGA:**

01

**MÉDIA:**

9,86

9,30

8,62

8,50

**VAGA:**

01

**MÉDIA:**

9,68

7,92

jornada de 6 (seis) horas. Nesse caso, admite-se o máximo de 2 (duas) horas extras por dia.

Tendo em vista a necessidade de adaptação da jornada de 6 (seis) horas ao regime de turno ininterrupto de revezamento, e considerando a complexidade decorrente da possibilidade de criação de outros turnos, cabe a Inspeção do Trabalho dar prioridade a orientação, colaborando com as partes, inclusive com as entidades sindicais.

**3. DESCANSO**

O descanso intrajornada, entre jornadas e semanal, permanece inalterado.

A alteração ocorreu quanto as férias. Ao valor a que faz jus o empregado a título de férias, será acrescido, pelo menos, um terço do salário normal (art. 7º, inciso XVII, da Constituição Federal).

O adicional referido será aplicado nos casos de férias em dobro, simples ou proporcionais, observando-se o disposto nos artigos 130, 146 e 147, da CLT.

O abono pecuniário previsto no art. 143 da CLT, será calculado sobre a remuneração das férias, já acrescida de um terço (1/3), re ferido no citado art. 7º, inciso XVII, da Constituição Federal.

Devo-se entender por salário normal, o salário fixo acrescido das verbas de caráter salarial, tais como adicionais ao salário, gratificações ajustadas ou habituais, diárias para viagem, desde que excedentes a 50% (cinquenta por cento) do salário, prêmios, utilidades fornecidas com habitualidade e gratuitamente, dentre outras. Para efeito de integração, leva-se em conta a média das horas dos respectivos períodos, aplicando-se o valor de sua remuneração na data do pagamento. Quando o empregado perceber por tarefa ou peça, o pagamento será feito pela média do período aquisitivo do respectivo direito. Tratando-se de comissões, levar-se-á em conta a média percebida nos 12 (doze) últimos meses, ou período inferior.

**4. SALÁRIO**

O salário mínimo a ser fixado em lei, nacionalmente unificado, visa a atender as necessidades vitais básicas do trabalhador e as de sua família, com moradia, alimentação, educação, saúde, lazer, vestuário, higiene, transporte e previdência social. Será reajustado normalmente tendo em vista a preservação do poder aquisitivo. Não pode ser vinculado para qualquer fim.

A Constituição reconhece o piso salarial, proporcional a extensão e a complexidade do trabalho, cujo valor será fixado em acordo ou convenção coletiva, sentença normativa ou lei.

O salário é irredutível, salvo o disposto em convenção ou acordo coletivo, constituindo crime sua retenção dolosa, na forma da lei.

Aos que percebem remuneração variável, é garantido o salário nunca inferior ao mínimo.

**5. SEGURANÇA E MEDICINA DO TRABALHO**

Constitui direito do empregado a redução dos riscos inerentes ao trabalho, por meio de normas de saúde, higiene e segurança.

No que concerne a ação fiscal continuam em vigor as Normas Regulamentadoras (NRs), bem como as Normas Regulamentadoras Rurais (NRRs), de Segurança e Medicina do Trabalho.

Os Fiscais do Trabalho devem aguardar instrução da Secretaria especializada relativamente a eventuais modificações nessa área por força da nova Constituição.

**II DISPOSIÇÕES ESPECÍFICAS****1. AVISO PRÉVIO**

O aviso prévio será, no mínimo, de 30 (trinta) dias. A proporcionalidade referida no texto constitucional depende de legislação infra constitucional.

**2. TRABALHO DA MULHER**

O artigo 5º da Constituição Federal preceitua que todos são iguais perante a lei e que não deve haver distinção de qualquer natureza.

Por outro lado, o inciso I do referido artigo preconiza que "homens e mulheres são iguais em direitos e obrigações", sendo que o inciso XXX, do artigo 7º, proíbe diferença de exercício de funções, de critério de admissão e de salários, por motivo de sexo.

Face a esses dispositivos constitucionais, não cabe ao Poder Executivo, em especial ao Ministério do Trabalho, criar restrições ao trabalho da mulher.

Assim, no que concerne a jornada, seja quanto a hora extra ou compensação de horas, seja quanto ao trabalho noturno, aplica-se à mulher os dispositivos que regulam o trabalho masculino. Deve-se observar as restrições ao trabalho da mulher apenas quando menor, conforme item 3, desta Instrução.

Quanto as normas de proteção à maternidade, continuam em vigor os dispositivos consolidados, observando-se, em especial, o que dispõe o item 4 desta Instrução.

No que diz respeito ao exercício de atividade perigosa, insalubre, penosa e demais normas de segurança e medicina, deverá haver definição da Secretaria especializada.

**3. TRABALHO DO MENOR**

A Constituição proíbe o trabalho noturno, perigoso ou insalubre aos menores de 18 (dezoito) anos e de qualquer trabalho a menores de 14 (quatorze) anos (inciso XXXIII, do art. 7º).

As normas relativas ao menor aprendiz serão expedidas pela Secretaria de Mão-de-Obra.

O menor trabalhador tem a garantia de direitos previdenciários e trabalhistas (inciso II, parágrafo 3º, do artigo 227 da Constituição Federal).

O menor de 14 (quatorze) e maior de 12 (doze) anos, que mantinha relação de trabalho antes da vigência da atual Constituição, tem assegurado o seu emprego e os demais direitos trabalhistas.

**4. SALÁRIO MATERNIDADE**

A Constituição garante à empregada gestante uma licença, sem prejuízo do emprego e do salário, com duração de 120 (cento e vinte) dias.

Antes da vigência da atual Constituição, o salário maternidade era de 84 (oitenta e quatro) dias. Era devido à empregada rural, sen do encargo do empregador e, no caso da urbana, a cargo da Previdência Social. Tal direito não era estendido à empregada doméstica.

# Ministério do Trabalho

## SECRETARIA DE RELAÇÕES DO TRABALHO

**INSTRUÇÃO NORMATIVA Nº 01, DE 12 DE OUTUBRO DE 1988**

O SECRETÁRIO DE RELAÇÕES DO TRABALHO, no uso de suas atribuições legais e,

Considerando os direitos sociais previstos no art. 7º da Constituição Federal,

Considerando que competê as autoridades do Ministério do Trabalho a fiscalização do fiel cumprimento das normas de proteção ao trabalho,

Considerando que são atributos básicos de proteção ao trabalho o Registro, a Jornada, o Descanso, o Salário e a-Segurança e Medicina do Trabalho,

Considerando que o Sistema Federal de Inspeção do Trabalho deve dispor de instrumentos que permitam aos seus Agentes procedimento uniforme em todo o País, resolve:

Baixar a presente Instrução Normativa, concernente a ação fiscal a ser desenvolvida pelos Fiscais do Trabalho, face à nova Constituição Federal.

**I ATRIBUTOS BÁSICOS****1. REGISTRO**

Não ocorreu alteração em relação ao atributo básico Registro.

**2. JORNADA**

A duração normal do trabalho não será superior a 8 (oito) horas diárias, com limite de 44 (quarenta e quatro) horas semanais, salvo as jornadas especiais.

A jornada poderá ser reduzida por regulamento da empresa, mediante acordo individual ou coletivo, convenção coletiva, sentença normativa ou lei especial, conforme o caso.

A jornada poderá ser aumentada, para efeito de compensação ou prorrogação.

A compensação da jornada dos empregados maiores (homens e mulheres) será feita mediante acordo individual, coletivo, convenção coletiva ou sentença normativa. Tratando-se de menores, a compensação será feita mediante a assistência da entidade sindical.

Os empregados maiores (homens e mulheres) poderão ter a jornada prorrogada no máximo em 2 (duas) horas, respeitado o limite de 10 (dez) horas diárias, mediante acordo individual, coletivo, convenção ou sentença normativa, com acréscimo de, no mínimo, 50% (cinquenta por cento) sobre a hora normal. Aos menores é vedada a prorrogação da jornada de trabalho, salvo para efeito de compensação.

Na ocorrência de força maior, não há limite de jornada para os empregados maiores (homens e mulheres), cuja remuneração será a da hora normal. Em se tratando de menores, o limite da prorrogação será de (quatro) horas diárias, com adicional de, no mínimo, 50% (cinquenta por cento) sobre a hora normal. Os casos de força maior deverão ser comunicados ao órgão local do Ministério do Trabalho, no prazo de 10 (dez) dias para os empregados maiores, e 48 (quarenta e oito) horas no caso dos menores.

Tratando-se de serviços inadiáveis, a jornada poderá ser aumentada em até 4 (quatro) horas diárias, exclusivamente para os empregados maiores, com acréscimo de, no mínimo, 50% (cinquenta por cento) da hora normal. Os casos de serviços inadiáveis deverão ser comunicados ao órgão local do Ministério do Trabalho, no prazo de 10 (dez) dias.

As horas não trabalhadas em decorrência de causas acidentais ou de força maior, poderão ser repostas pelos empregados na base de 2 (duas) horas por dia, no máximo de 45 (quarenta e cinco) dias ao ano, respeitado o limite de 10 (dez) horas diárias. As referidas horas não sofrerão acréscimo salarial.

Ocorrendo a hipótese de trabalho realizado em turnos ininterruptos de revezamento, a jornada será de 6 (seis) horas.

A referida jornada depende da ocorrência concomitante de vários fatores:

a) existência de turnos. Isso significa que a empresa mantém uma ordem ou alternância dos horários de trabalho prestado em revezamento;

b) que os turnos seja em revezamento. Isso quer dizer que o empregado, ou turmas de empregados, trabalha alternadamente para que se possibilite, face a ininterruptão do trabalho, o descanso de outro empregado ou turma;

c) que o revezamento seja ininterrupto, isto é, não sofra solução de continuidade no período de 24 (vinte e quatro) horas, independentemente de haver, ou não, trabalho aos domingos.

É permitida, mediante negociação coletiva, a prorrogação da

Com a nova Constituição a "licença maternidade" foi ampliada de 84 (oitenta e quatro) para 120 (cento e vinte) dias, no caso das empregadas urbanas; transformada em direito previdenciário para as empregadas rurais; e estendida para as domésticas. Dessa forma, tanto a ampliação quanto a criação do direito, dependem da lei complementar para assegurar o seu custeio.

#### 5. LICENÇA PATERNIDADE

A "licença paternidade" deve-se entender como ampliação da falta legal por motivo de nascimento de filho, de 1 (um) para 5 (cinco) dias (inciso III, art. 473 da CLT), até o advento de legislação posterior.

#### 6. EMPREGADA(O) DOMÉSTICA(O)

Constituem direitos da empregada doméstica, não se aplicando os demais direitos sociais:

- salário mínimo;
- irredutibilidade salarial;
- décimo terceiro salário;
- repouso semanal remunerado, preferencialmente aos domingos;
- gozo de férias anuais remuneradas com, pelo menos, um terço a mais que o salário normal. Tendo em vista que o DL Nº 1.535/77 não fez menção expressa à Lei Nº 5.859/72, a empregada doméstica tem direito a 20 (vinte) dias úteis de férias, para cada 12 (doze) meses de trabalho, com acréscimo de um terço sobre o salário normal.
- licença gestante, na forma do item 4;
- licença paternidade, na forma do item 5;
- aviso prévio de, no mínimo, 30 (trinta) dias para a parte que pretender rescindir o contrato, sem justo motivo;
- aposentadoria, nos termos da lei.

#### 7. ESTABILIDADE E F.G.T.S.

A Constituição estendeu o regime do F.G.T.S. a todos os empregados, tanto urbanos quanto rurais, inclusive aos trabalhadores avulsos.

Caberá a legislação posterior regulamentar tal regime aos que não estavam nele incluídos, como é o caso dos rurais. Enquanto a legislação posterior não definir, os empregados que na vigência da Constituição anterior eram estáveis continuam sendo estáveis, tendo em vista que se trata de direito adquirido. Aplica-se-lhes, em consequência, os dispositivos consolidados pertinentes.

Contudo, a Constituição faz referência à estabilidade, no sentido da garantia de emprego, nas seguintes situações:

- à empregada gestante, desde a comprovação da gravidez até 5 (cinco) meses após o parto;
  - ao empregado eleito para cargo de direção das CIPAS, desde o registro de sua candidatura até um ano após o término do seu mandato. Dessa forma, continua em vigor o artigo 165 da CLT, com as ampliações da nova Constituição;
  - ao empregado sindicalizado, a partir do registro de sua candidatura a cargo de direção ou representação sindical, inclusive o suplente, e sendo eleito, até 1 (um) ano após o final do mandato.
- Os empregados relacionados nas alíneas acima não podem sofrer despedida arbitrária ou sem justa causa, sendo vedada, inclusive, a despedida quanto a sua dispensa. É admissível o pedido de demissão.

#### 8. DESPESIDA ARBITRÁRIA OU SEM JUSTA CAUSA. INDENIZAÇÃO

Constitui direito do trabalhador a relação de emprego protegida contra a despedida arbitrária ou sem justa causa, nos termos da lei complementar que a definir e estabelecerá a indenização compensatória, dentre outros direitos.

Enquanto isso, na ocorrência de despedida arbitrária ou sem justa causa, o artigo 106 das Disposições Transitórias já determinou que o valor da indenização corresponderá a 40% (quarenta por cento) sobre o montante dos depósitos do F.G.T.S., da correção monetária e dos juros capitalizados, dos depósitos não efetuados, inclusive dos decorrentes de verba salarial devida na rescisão.

Quanto aos empregados que não tenham o referido depósito do F.G.T.S., aplica-se, em ocorrendo a rescisão contratual, o quanto determina a CLT, relativamente a indenização, bem como as disposições previstas no artigo 32, parágrafo segundo, da CLPS e artigo 29 da Lei Nº 2.959/56.

#### 9. PRESCRIÇÃO

Os créditos resultantes das relações de trabalho urbano prescrevem em 5 (cinco) anos, até o limite de 2 (dois) anos após a extinção do contrato. Tratando-se de empregado rural, até 2 (dois) anos após a extinção do contrato. (inciso XXIX, do artigo 7º).

Contra os menores de 18 (dezoito) anos, não corre nenhum prazo de prescrição (art. 440 da CLT).

#### 10. TRABALHO RURAL

Todas as disposições supra expendidas aplicam-se aos empregados rurais. Quanto ao F.G.T.S., dependerá de regulamentação, permanecendo, inclusive, os dispositivos consolidados concernentes a indenização e estabilidade no emprego.

#### III DISPOSIÇÕES FINAIS

1. O Fiscal do Trabalho deve observar, no período de 90 (noventa) dias, o critério da dupla visita, em face da promulgação da nova Constituição. (art. 627 da CLT e art. 18 do Regulamento da Inspeção do Trabalho, aprovado pelo Decreto Nº 55.841, de 15 de março de 1965).

Tal critério não se aplica às normas já existentes, inclusive as que foram elevadas à condição de norma constitucional.

2. Ocorrendo autuação, na forma indicada no artigo 628 da CLT deve-se observar as alterações do EMENTÁRIO, conforme Anexo I, no que couber. PLÍNIO GUSTAVO ADRI SARTI.

#### ANEXO I

##### I TRABALHO URBANO

1. Da duração do trabalho (pag. 13/16 do Ementário)

- Jornada semanal de 44 horas :  
Aplicar a Ementa 0017
- Horas Extras :  
Aplicar a Ementa 0021, substituindo a palavra 20% por 50%

c) Remuneração de serviços inadiáveis:  
Aplicar a Ementa 0028, substituindo a palavra 25% por 50%

d) Turno ininterrupto de revezamento:

- Jornada superior a 6 horas, sem acordo ou convenção.  
Aplicar a seguinte Ementa:  
Ementa 0063 - " Manter empregado em turno ininterrupto de revezamento, cumprindo jornada acima de 6 horas diárias, sem acordo ou convenção coletiva " ( art. 58, "in fine").
- Jornada superior a 6 horas, sem pagamento de horas extras.

Aplicar a seguinte Ementa :  
Ementa 0064 - " Manter empregado em turno ininterrupto de revezamento, cumprindo jornada acima de 6 horas, sem pagamento de horas extras " ( art. 59, parágrafo primeiro )  
- Intervalo de 15 minutos de descanso, nos turnos ininterruptos de revezamento.

Aplicar a Ementa 0048  
- Escala de revezamento nos turnos ininterruptos de revezamento.

Aplicar a Ementa 0039

2. Das férias anuais ( pag. 18/20 do Ementário )  
a) Remuneração das férias sem o acréscimo de um terço.  
Aplicar a Ementa 0107, com a seguinte redação:  
Ementa 0107 - " ... na data de sua concessão, acrescida de um terço " (art. 142, "caput" e parágrafos)

b) Abono pecuniário de férias.  
Aplicar a Ementa 0110, com a seguinte redação :  
Ementa 0110 - " ... tempestivamente, acrescida de um terço " (art. 143, parágrafo segundo).

3. Da proteção ao trabalho do menor (pag. 36 do Ementário)

Aplicar a Ementa 0311, com a seguinte redação:  
Ementa 0311 - " Manter em serviço empregado com idade inferior a 14 anos " (art. 403, "caput")

4. Da suspensão e interrupção do contrato de trabalho (Pag. 42 do Ementário).

Licença paternidade. Aplicar a Ementa 0381

5. Da rescisão (pag. 43 do Ementário)

a) Não exibição de documento de rescisão.  
Alterar a Ementa 0393, que passa a ter a seguinte redação:  
Ementa 0393 - " Deixar de exibir o instrumento de rescisão do contrato de trabalho, de empregado com mais de um ano de serviço, devidamente homologado dentro do prazo de 10 dias " (art. 630, parágrafos 3º e 4º ).

b) Não exibição de recibo de quitação.

Aplicar a seguinte Ementa:  
Ementa 0394 - " Deixar de exibir recibo de quitação das verbas devidas em decorrência de rescisão de contrato de trabalho, de empregado com menos de um ano de serviço " (art. 630, parágrafos 3º e 4º ).

6. Da proteção ao trabalho da mulher ( pag. 32/35 do Ementário )

- Da duração e condições do trabalho.  
Substituir as Ementas de números 0271 a 0279, pelas de números 0016 a 0034.
- Do trabalho noturno.  
Substituir as Ementas de números 0280 a 0283, pelas de números 0051 a 0062.
- Dos períodos de descanso.  
Substituir as Ementas de números 0284 a 0293, pelas de números 0035 a 0050.

#### II TRABALHO RURAL

1. Da jornada de trabalho ( pag. 82 do Ementário )

- Jornada semanal de 44 horas :  
Aplicar a Ementa 0902
- Horas Extras :  
Aplicar a Ementa 0906, substituindo a palavra 20% por 50%
- Remuneração de serviços inadiáveis :  
Aplicar a Ementa 0912, substituindo a palavra 25% por 50%

2. Da época e da concessão das férias ( pag. 88/89 do Ementário )  
Vide item 2, alíneas "a" e "b", do trabalho urbano deste Anexo.

3. Da proteção ao trabalho da mulher ( pag. 89/90 do Ementário )  
Substituir as Ementas de números 0280 a 0283, pela Ementa número 0919 (pag. 84).

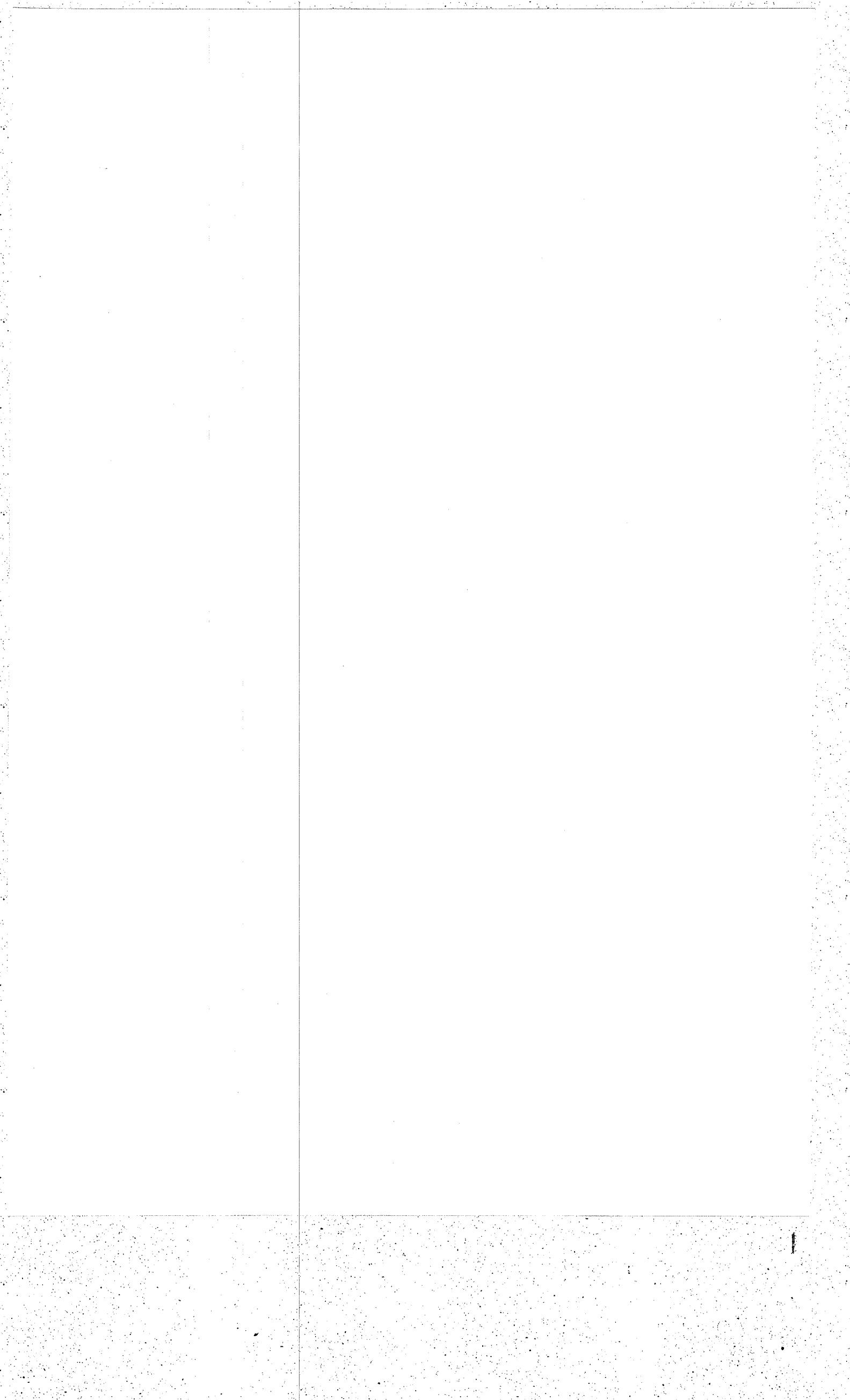
4. Da proteção ao trabalho do menor ( pag. 91 do Ementário )

- Não aplicar a Ementa 0312
- A Ementa 0928 passa a ter a seguinte redação:  
Ementa 0928 - " ... idade inferior a 14 anos .... "

5. Do contrato individual de trabalho ( pag. 92/93 do Ementário )

- Licença paternidade :  
Aplicar a Ementa 0381
- Rescisão  
Vide item 5, alíneas "a" e "b", deste Anexo.

(of. 277/88)



PRONUNCIAMENTO DO SR. FRANCO MELE, PRESIDENTE DO  
CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO DA COMPANHIA ADRIÁTICA  
DE SEGUROS GERAIS, POR OCASIÃO DA INAUGURAÇÃO  
OFICIAL DA NOVA SEDE DA EMPRESA, DIA 20.10.88

É para nós uma grande honra ter reunido aqui um grupo tão seletivo de autoridades, amigos e colaboradores, num momento importante para nossa Empresa, como é aquele de inaugurar uma nova casa para suas atividades. Queremos porém significar a todos os que nos acompanham esta noite que o conforto de um novo escritório, a decoração das suas salas, a apresentação, que temos feito esforço para que seja a melhor possível, são fatores de peso, mas não são os prioritários. Desejamos que este evento tenha uma significação mais profunda; desejamos que ele confirme a todo o universo do Seguro Brasileiro que a Adriática continua firme na sua marcha ao longo dos anos, agora não só com novo prédio mas com nova determinação e com nova filosofia. É a todo o Mercado do Seguro que queremos dirigir a nossa mensagem.

As nossas autoridades, confirmamos nosso propósito de continuar acompanhando as diárias preocupações com os grandes problemas do Mercado, de continuar dando nossos aportes e nossa contribuição serena, honesta e fativa na procura das soluções justas. Mas ao mesmo tempo pretendemos reforçar nossa participação nos órgãos de estudos técnicos, nas comissões, nos sindicatos, estando hoje em condição de apresentar para esta finalidade uma renovada equipe de alta profissionalidade.

Ela é conduzida e impulsionada pelo Diretor Presidente Dr. Jesus Matos ao qual nossa Matriz Italiana confiou a empolgante tarefa de manter, renovando, as altas tradições do Grupo no Brasil.

Lhe acompanham os Diretores Operacional Dr. Clenio Bellandi, Comercial Dr. Massimo Dominici, de Sucursais Dr. Nestor Corrochano e Administrativo Financeiro Dr. Marcello Bernagozzi.

Sim, caros amigos, hoje, sem falsa modéstia, a nova Adriática pode e deseja participar mais ao enaltecimento da nossa atividade, neste especial momento em que a nova Lei Magna da Nação nos obriga a renovar também o nosso estilo de trabalho e de vida.

Mais um pensamento e um propósito vão aos nossos corretores, que com tanta abnegação e diria com tanta obstinação lutam diariamente para as mesmas finalidades apenas enunciadas. A vocês especialmente está dedicada esta nova casa, estas novas idéias.

Trabalharemos mais junto a vocês, para oferecer ao mercado serviços eficientes, atitudes dignas e rápidas nas soluções dos problemas, nas interpretações técnicas e nas propostas inteligentes.

Lhes apresentaremos em breve novos produtos, que pretendemos sejam abrangentes, originais, tecnicamente estruturados e que respondam aos requerimentos de um mercado de consumidores em evolução e sempre mais exigente.

Os corretores devem sentir-se acolhidos nesta nova casa, que pretende ser sempre mais moderna, acessível, à altura da responsabilidade da sua função junto à coletividade. Nos dirigimos com muito respeito aos nossos clientes, que continuarão oferecendo-nos a sua confiança.

Sentimos profundamente a nossa função social de proteger patrimônios, organizações, estruturas de grandes valores, e de proteger o patrimônio maior que é a mesma vida.

Nos compenetramos nesta responsabilidade com a mesma decisão e com a mesma transparência que é a bandeira de nossa Empresa, a partir dos pioneiros que cento e cinquenta anos atrás a iniciaram.

Dedicamos a vocês, amigos, este longo caminho, através de várias gerações, sem nunca vacilar no cumprimento de nosso dever e de nossa filosofia de trabalho. Mas finalmente nos dirigimos ao Brasil. Acreditamos com firmeza nesta terra generosa, acreditamos nos frutos da nova democracia, acreditamos neste povo aberto a novas idéias, neste povo jovem.

A ele dedicaremos nosso empenho contribuindo não somente com nossa participação diária aos grandes e pequenos problemas da comunidade, através das nossas equipes operando em todo o País. Queremos ir mais além disso. Queremos impor nossa convicção que uma Empresa moderna deve ser extremamente sensível à sua missão social. É verdade que devemos apresentar um dividendo aos nossos acionistas, mas antes disto e mais que isso devemos dar nossa obra para que a sociedade possa compartilhar nosso crescimento moral e material.

Devemos contribuir para melhorar a qualidade de vida, não importa se o resultado deste nosso esforço não for retundante e chamativo. Desenvolveremos programas neste sentido, nos inúmeros campos onde tantas carências são visíveis e inaceitáveis, e não nos permitiremos descansar nunca porque estas tarefas são enormes.

Esta, amigos, é a nova imagem da Adriática, da qual a nova casa é apenas um símbolo.

Obrigado



# Como aplicar potencial de criatividade?

Mário Graco Ribas

Arthur C. Beck e Ellis D. Hillmar integram o grupo de orientadores da Universidade de Richmond, na qualidade de professores de um sistema a que eles chamam de Organização de Desenvolvimento, e suas idéias são realmente muito interessantes, sobretudo no Brasil onde de tão pouco se faz nesse campo.

Por exemplo há algum tempo ambos produziram um trabalho, com a finalidade precípua de orientar os gerentes de como agir para transformar em positivas possíveis posições negativas numa organização, que sempre geram males no organismo, reduzindo sua eficiência.

Resumimos tudo quanto eles expuzeram tão bem, na tarefa difundida na MANAGEMENT REVIEW, nº1, volume 73. Talvez cause espécie aos nossos possíveis leitores a constância a que nos voltamos aos trabalhos de administração, publicados no exterior. É que, na realidade, eles sempre trazem uma ou outra novidade que, devidamente assimilada, poderá ser útil, se bem como diz bem a expressão latina (Eclesiastes(1,10) "nihil novi sub sole".

Mas vamos lá ao que interessa.

Muitos grupos de profissionais parecem demonstrar pouco interesse em bem aplicar suas energias em prol da empresa, limitando-se ao cumprimento puro e simples de suas tarefas usuais. Energia, em verdade, transcende o conceito de força. A energia emana do nível físico e mental que impulsiona os indivíduos ao aperfeiçoamento de métodos e tarefas, desenvolvendo simultaneamente o relacionamento grupal, melhorando o clima criativo que sempre deve imperar.

A perfeita aplicação dessa energia potencial que emana do grupo é o fator primordial para o sucesso da organização. É como bem diz Donald Miller no seu livro "VITALIDADE PESSOAL" - "Uma organização dentro do sistema o que é preparada, bem pode reduzir ou aumentar a vitalidade individual dos seus servidores, os quais reduzem ou aumentam sua produtividade segundo o sistema adotado."

## ENERGIA POSITIVA

Na sua autobiografia, John Brodie, antigo defensor do time do São Francisco, cita o valor da energia grupal, quando exigida e procurada pelas circunstâncias: "Há momentos, no decorrer da peleja, que o quadro fica na dependência de uma reação e, então, dentro do campo sentimos um frêmito que se apossa de todos e sendo difundida simultaneamente em toda a equipe. Quando temos 11 atletas que se conhecem bem, concentrados todos no objetivo colimado, com suas energias redobradas e direcionadas na busca do objetivo maior - a vitória - é como se um vulcão repentinamente estourasse. E todo o mundo, em torno, sente essa reação e com ela se comunga."

## ENERGIA NEGATIVA

Resultados negativos na empresa são frutos de performances individuais negativas.

Muitas vezes, no decorrer da jornada, deparamo-nos com problemas que nos afetam, nos preocupam e, instintivamente, os incluímos na agenda diária, afetando até nosso procedimento normal. Ao encarregando divisional, portanto, cabe distinguir sempre a possibilidade de problemas semelhantes estarem influenciando no setor a ele atribuído. Como agir?

Dialogue amigavelmente, perguntando amistosamente: "O que poderíamos fazer para resolver o problema?" Ofereça apoio. Se a estratégia falhar, mude a conversa para outros problemas mais agradáveis, que sempre existem. Se tudo não der resultado, a melhor prática, no caso, é evitar a conversa e esperar que o oponente solucione por si mesmo a situação.

Nas reuniões periódicas que realizar com o grupo, nunca use, em qualquer circunstância, a primeira pessoa (eu) mas sempre "nós", aceitando bem todas as opiniões de cuja análise posterior, certamente, algo de bom podemos colher. Jamais, ante uma proposta apresentada, use "frases que matam" como: "Já utilizamos isso no passado e..." Melhor será dizer "Vamos registrar sua opinião a respeito e veremos o que poderemos fazer..." Ou, então, "o que vocês acham da sugestão apresentada?" Use comunicações verbais ou escritas de forma positiva, honesta, franca, buscando criar energia positiva. Acentue que "todos" ali atuam em benefício do grupo, da organização. Havendo um relacionamento sincero, tudo gira de forma satisfatória, sem dúvida.

Evite que qualquer dos membros do grupo, na reunião, se sinta acossado, temeroso de apresentar sugestões. Busque dar atenção devida a todos, tirando-os da defensiva e influenciando para que tomem parte, efetivamente, dos debates, buscando soluções. O essencial é que, principalmente nessas ocasiões, todos se sintam perfeitamente nivelados, à vontade. Quando qualquer um dos membros do grupo demonstrar estar "preso", incapaz de expor sua opinião, incentive-o dizendo: "O que você acha do plano apresentado? Em sua opinião, poderíamos colher bons resultados; caso o implantemos?" Infelizmente em certas organizações ninguém pode opinar contra planos apresentados, sequer sugerindo uma ou outra alteração, temendo desagradar os superiores.

O importante, nessas ocasiões, é a adoção do sistema norte-americano de reuniões "brain-storming" (que literalmente traduzida significa "tempestade ou revolução de mielos" ou algo assim). Geralmente tais reuniões são integradas e dirigidas pelos supervisores, mas seus membros são das mais variadas categorias desde subordinados de classe menor aos de qualidade superior.

Abrimos parêntese para lembrar de certo fato ocorrido numa grande metalúrgica. Foi contratado um novo chefe de turma de produção e, logo no primeiro dia de trabalho, terminado seu turno, apanhando um gás, escreveu num quadro - negro, junto à sua mesa: "Turma X: produção hoje, dia x: ...barras." Naturalmente, a turma seguinte ao ingressar no trabalho, teve a sua atenção chamada para o quadro. Sabem qual foi a consequência? Seu encarregado registrou logo abaixo daquela nota: "Turma X: produção hoje, dia... barras." Claro está que produziram mais do que a primeira. A terceira e última turma, que completava o turno diário, sabendo do fato, não deixou por menos. A conclusão é simples. Bastou despertar em cada grupo o potencial, a "energia criativa" temporariamente adormecida. São pequenos detalhes, é bem de ver, úteis em certas circunstâncias. (Obs. do tradutor).

Por exemplo, expressões como "as coisas jamais mudarão aqui" ou "você nunca irá conseguir progredir nesta firma" e algo semelhante mostram bem o nível de desesperança associada à energia negativa. Assim, quando eventualmente energias positivas, partidas de indivíduos agregados ao organismo se defrontam com tais fatos negativos, bem podemos deduzir o que ocorre, em detrimento de todo o grupo.

#### TRANSFORMAR O NEGATIVO EM POSITIVO, EIS A QUESTÃO

Indivíduos e organizações têm forças para transformações. Identificar esses fatores positivos e aplicá-los matreiramente, na hora exata, pois fisicamente o ser humano transforma ar, água e alimento em sangue e assim, também, poderá ser feito quanto ao problema em tela.

Na realidade, todos somos emocionalmente como camaleões. Tais alterações exigem certa prática, pois, como acentua o terapeuta Robert Goulding basta que façamos estes exercícios diariamente:

Pense durante trinta segundos nas experiências negativas pelas quais você, eventualmente, haja passado. A seguir, durante outros trinta segundos, ao contrário, volte-se para experiências positivas, agradáveis, que fizeram com que você se sentisse bem.

Em ambos os casos, repita mais uma vez esse confronto. O que ocorre? Simplesmente que você tanto pode criar bons e máus momentos, quer na vida profissional ou social, quando o queira. Se você não alcançar sucesso nas primeiras experiências, insista. Os resultados virão.

Saiba que você pode transformar momentos negativos em positivos, sob seu inteiro controle.

As organizações, naturalmente, como os indivíduos, também poderão fazê-lo, claro. Políticas internas e externas, normas e quejandos, tudo deve ser examinado criteriosamente e verificado o que pode - e deve - ser remanejado, alterado, atualizado. Tabus como, por exemplo, "jamais conteste o chefe" ou "nunca mostre suas possibilidades" são sintomas de negatividade, devendo ser alterados através de medidas positivas, mostrando as vantagens do desenvolvimento do grupo e das possibilidades que a organização oferece, tudo numa política bem clara e sincera de boa comunicação.

Se for identificado um foco de energia negativa, que sempre existe, em qualquer organismo, não procure desconhecê-lo, ignorá-lo e ir a fundo, diretamente ao fulcro do problema, dizendo "você não deve proceder assim" ou "é uma forma tola de encarar os problemas". Aceite que é uma condição real, palpável, busque saber o que a está gerando e desenvolva estratégias pessoais, positivas para alterar o caso, usando, então, expressões como: "eu compreendo perfeitamente como você se sente. Que eu poderia fazer para ajudá-lo?" São pequenas formas de buscar uma possibilidade bem mais próxima do que você pensa, de reverter o problema.

Quer você conhecer a forma de conseguí-lo? Pense bem: "O que de pior aconteceu hoje, que me deixou neste estado?" Ou "O que de melhor poderá acontecer agora, para beneficiar-me?"

Objetivamente falando, todos nós necessitamos, sempre, do reconhecimento positivo do nosso trabalho.

A melhor forma, portanto, de conseguir-se uma reversão imediata é demonstrar o reconhecimento positivo do produto apresentado.

Frossignamos, então. Perguntas como: "Por quê você não..." ou "você não acha que?..." dão a entender que tudo já está resolvido, contrário e, portanto, nada há a objetar. O melhor, como dissemos, é que todos se sintam encorajados a opinar, pró ou contra, desde que justifiquem bem sua opinião.

Fale diretamente com cada um, usando expressões usuais, evitando dizer o que devem ou não devem dizer ou fazer. Evite expressões exageradas. Na realidade, queiramos ou não, normas negativas geram sempre comportamentos negativos: por experiência própria, uma comunicação, uma norma poderá ter sentido restritivo, talvez até agressiva, daí porque devemos aplicar a experiência no sentido de torná-la menos dura, mais aceitável por todos. Saber comunicar é tarefa importante e exige além de experiência, o conhecimento do ser humano, pois cada qual tem sua personalidade, sua capacidade de discernir, de modo que a implantação de certas diretrizes, por mais duras que sejam exigem uma comunicação "INTELIGENTE".

O trabalho de reverter energia negativa em positiva numa organização, requer habilidade do empresário, do gerente, do encarregado da divisão, de toda a empresa, portanto.

A energia positiva, bem aplicada, beneficia a todos, dando-lhes em sejo de aspirar novos níveis de realizações e de aprimoramento técnico.

Realmente nada existe de melhor em nossa vida que nossos "dois lares". Sim, o primeiro nossa casa, ao lado de uma família constituída, bem orientada pelo chefe da casa, e o segundo "nossa firma", onde encontramos um grupo de companheiros amigos, chefes ou subordinados, todos voltados para o cumprimento de um programa, buscando um objetivo comum. E como é agradável sabermos que, em ambos os lares, somos considerados e respeitados!

Obs. Em linhas gerais essa foi a exposição dos autores, tendo o tradutor, dentro das possibilidades, buscado emitir, também, sua opinião, fruto de dezenas de anos de exercício de funções ligadas à área de RRI e relações públicas.

**SEGURO GARANTE**





REPRODUÇÃO(ÕES) DO ORIGINAL DO DIÁRIO OFICIAL DA UNIÃO

## Ineditoriais

### Bemge Seguradora S/A

#### CERTIDÃO

CERTIFICO, em cumprimento a despacho do Secretário-Geral da Junta Comercial do Estado de Minas Gerais, exarado em requerimento de BEMGE SEGURADORA S/A., e na forma requerida, que nesta Junta Comercial foi (oram) registrado(s)/arquivado(s) o(s) seguinte(s) documento(s), relativo(s) a BEMGE SEGURADORA S/A. - com sede à Rua Rio de Janeiro, 927 10ª andar - Belo Horizonte-MG., com dados que, em resumo, a seguir especificam: Sob o número 856.560 de 09.09.88, folha do Minas Gerais,

edição de 25.08.88 constando ata das 22ª Assembléia Geral Ordinária e da Assembléia Geral Extraordinária realizadas em 29.04.88 que deliberou a alteração do artigo 4º relativa ao aumento de Capital Social que passa a ser de Cz\$ 1.000.000.000,00 e do artigo 17 que passa a ter a seguinte redação: a Diretoria será composta de 03 membros acionistas ou não sendo 01 Diretor Presidente, 01 Diretor Vice-Presidente e 01 Diretor de Operações e conforme portaria nº 123 de 22 de Julho de 1988, o Diretor do Departamento de Controle Econômico usando da competência que lhe foi subdelegada pela Portaria SUSEP nº 162, de 25 de Junho de 1985, aprovou as alterações introduzidas no Estatuto da BEMGE SEGURADORA S.A. dentre as quais o aumento do capital social. O referido é verdade, dou fé. Junta Comercial do Estado de Minas Gerais, em Belo Horizonte, aos 09 dias do mês de Setembro de 1988. Eu, Adalberto Rogério Brandão, datilografei e conferei.

Visto: Celso Murta Santos, Gerente da Divisão de Registro e Arquivamento, por João Luiz Ribeiro, Secretário Geral.

(Nº 45.141 - 22-09-88 - CZ\$ 24.560,00)

DIÁRIO OFICIAL DA UNIÃO - 23.09.88

### Cruzeiro do Sul Seguros S/A

#### CERTIDÃO

CERTIFICO, em cumprimento ao despacho do Sr. Secretário Geral desta Junta Comercial, exarado em petição taxada com Cz\$ 667,00 e protocolada sob nº 17292/88, que a sociedade "CRUZEIRO DO SUL SEGUROS S/A", com sede na cidade de São Paulo/SP, à Rua Barão de Itapetininga, nº 151-10º andar, arquivou nesta Repartição sob nº 613.540, em sessão de 16.08.88, a Ata das AGO/E realizadas cumulativamente aos 30.03.88, que deliberaram e aprovaram: 1 - a elevação do capital social de Cz\$ 120.589.000,00 para Cz\$ 527.800.000,00 e 2 - a eleição da Diretoria, a saber: Diretores: Alfredo Torresi, brasileiro; Ademar Oliveira Neves, brasileiro e Antonio Carlos Viccino, brasileiro; estando anexa à referida Ata, a Folha do DOU, edição de 05.08.88, que publicou a Portaria Susep, nº 110, de 07 de Julho de 1988, aprovando a alteração introduzida no artigo 4º do estatuto social, relativa ao aumento do capital social de Cz\$ 120.589.000,00 para Cz\$ 527.800.000,00; conforme deliberação das AGO/E acima mencionadas; do que dou fé. Secretaria da Junta Comercial do Estado de São Paulo, 21 de setembro de 1988. Eu, Francisco de Assis Lima Coelho, escrivão, a datilografei, conferei e assinou. Eu, Ana Maria de Moraes Castro, chefe da Seção de Certidões, a subscrevo. Visto, Luiz de Almeida Moraes, Secretário Geral.

(Nº 45.574 - 26-09-88 - CZ\$ 15.350,00)

DIÁRIO OFICIAL DA UNIÃO - 27.09.88

### Companhia de Seguros Aliança da Bahia

#### CERTIDÕES

CERTIFICO, que foi arquivada nesta JUNTA COMERCIAL DO ESTADO DA BAHIA sob nº JC-160.047 as Folhas do DIÁRIO OFICIAL DA UNIÃO, edição de 27 de julho de 1988 que publicaram a Portaria SUSEP nº 120, de 15 de julho de 1988, da COMPANHIA DE SEGUROS ALIANÇA DA BAHIA, conforme foi protocolado sob nº 023643.8 em 03/08/88.

Salvador, 05 de agosto de 1988  
 JOSÉ ROBERTO EVANGELISTA DE SANT'ANNA  
 Secretário Geral

CERTIFICO que foi arquivada nesta JUNTA COMERCIAL DO ESTADO DA BAHIA sob o nº JC-161.494, por decisão da 4ª. turma a cópia da ATA da AGO/AGE da COMPANHIA DE SEGUROS ALIANÇA DA BAHIA, realizadas em 30/03/88 e protocolada sob o nº 023644.6, em 03/08/88.

Salvador, 13 de setembro de 1988  
 ANA PAULA GORDILHO PESSOA  
 Secretária Geral

(Nº 45.723 - 27-09-88 - CZ\$ 21.490,00)

DIÁRIO OFICIAL DA UNIÃO - 28.09.88

## Mundial Seguradora S/A

CGC. MF Nº. 33.498.411/0001-08

### RETIFICAÇÃO

Na publicação da Certidão Simplificada da Ata da Assembléia Geral Extraordinária, realizada em 23.12.87, edição de 27.07.88, página 14.144 seção I, onde se lê: 20 de julho de 1988. Eu, Jocelino Lopes do Nascimento, escrevi. Eu, Charley Oliveira, Chefe do Serviço de Certidões, conferi. Eu, Victor Merhy, Secretário Geral da JUCERJA, assino. Aledio da Silva, Diretor da Div. Registro do Comércio leia-se: 1 de agosto de 1988. Eu, Roberto José da Silva, escrevi e assino.

Eu, Charley de Oliveira, Chefe de Seção de Certidão, conferi e assino. Eu, Victor Merhy, Secretário Geral desta JUCERJA, subscrevo e assino.

(Nº 45.726 - 27-09-88 - CZ\$ 15.350,00)

DIÁRIO OFICIAL DA UNIÃO - 28.09.88

Sul América Capitalização S/A

CGC nº 33.040.924/0001-70  
CERTIDÃO

Ata das Assembléias Gerais Ordinária e Extraordinária (Cumulativa) realizada em 30 de março de 1988 Junta Comercial do Estado do Rio de Janeiro. Certifico que este documento foi arquivado sob número e data apostos mecanicamente. Jucerja Reg. Sob. nº 177235 em 21 Set 1988. Victor Merhy - Secretário Geral.

(Nº 46.445 - 03-10-88 - CZ\$ 6.140,00)

DIÁRIO OFICIAL DA UNIÃO - 03.10.88

Fortaleza Companhia Nacional de Seguros

CERTIDÃO Nº 7.426

CERTIFICADO, em cumprimento ao despacho exarado na petição protocolada sob nº 81051 de 27.09.88, que a Sociedade FORTALEZA COMPANHIA NACIONAL DE SEGUROS, com sede em Curitiba-PR, à Rua XV de Novembro nº270 5º e 7º andares - Parte, está com seus documentos de constituição arquivados sob nº 115.477 de 14.06.76, e que arquivou sob nº 171.351 de 23/09/88, Ata das Assembléias Gerais Ordinária e Extraordinária, realizadas cumulativamente em 10.03.88. Eu, Abedias de São Pedro, assinatura ilegível, Auxiliar de Escritório, a datilografei, conferi, assino e dou fé. E eu, Marcos A. Amaral, chefe do Serviço de Certidões, a subscrevo. SECRETARIA GERAL DA JUNTA COMERCIAL DO PARANÁ, em Curitiba, 28.09.88. - Visto. - EURICO GOMES DE MACEDO - Secretário Geral.

CERTIDÃO Nº 7624

CERTIFICADO, em cumprimento ao despacho exarado na petição protocolada, sob nº 81050 de 27/09/88, que a sociedade FORTALEZA CIA. NACIONAL DE SEGUROS, com sede em Curitiba-PR na Rua XV de novembro, 270, 5º e 7º andares, está com seu documento de constituição arquivado sob nº 115.477 de 14/06/76. Arquivou sob nº 171.308 em 15/09/88, Diário Oficial de 11/05/88, do qual consta a portaria nº 29 de 04/05/88, da SUSEP, referente a cisão parcial de seu patrimônio líquido vertido a ABS-EMPREENHIMENTOS IMOBILIÁRIOS S/A. Eu, Célia Eliana Tulio, assinatura ilegível, Auxiliar Administrativo, a datilografei, conferi, assino e dou fé. E eu, Marcos A. Amaral, chefe de Serviço de Certidões, a subscrevo. SECRETARIA GERAL DA JUNTA COMERCIAL DO PARANÁ, em Curitiba, 28 de setembro de 1988 - Visto - EURICO GOMES DE MACEDO - Secretário Geral.

CERTIDÃO Nº 7.713

CERTIFICADO, em cumprimento ao despacho exarado na petição protocolada sob nº 81049 de 27.09.88, que a sociedade FORTALEZA COMPANHIA NACIONAL DE SEGUROS, com sede em Curitiba - Pr., à Rua XV de Novembro nº 270, 5º e 7º andares, Parte está com seus documentos de constituição arquivados sob nº 115.477 de 14.06.76, e que arquivou sob nº 171.350 de 23.09.88, ATA da Assembléia Geral Extraordinária realizada em 17.12.87. Eu, Maria Helena R. de Barros, Auxiliar Administrativo, a datilografei, conferi, assino e dou fé. E eu, Marcos A. Amaral, chefe do Serviço de Certidões, a subscrevo. SECRETARIA GERAL DA JUNTA COMERCIAL DO PARANÁ, em Curitiba, 28.09.88. - VISTO - EURICO GOMES DE MACEDO - SECRETÁRIO GERAL.

CERTIDÃO Nº 7.804

CERTIFICADO, em cumprimento ao despacho exarado na petição, protocolada sob o nº 81.048 de 27.09.88, que: A FORTALEZA COMPANHIA NACIONAL DE SEGUROS, com a sede em Curitiba-PR, na Rua: XV de Novembro, 270 5º e 7º andares, está com seus documentos de constituição arquivado sob nº 115.477 de 14.06.76. Arquivou, sob o nº 171.309 de 16.09.88, diário oficial da união, edição de 26.08.88, do qual consta a portaria nº 135 de 04.08.88, da SUSEP, Eu Célia Eliana Tulio, auxiliar administrativo conferi e dou fé. E, eu Marcos A. Amaral, assinatura ilegível, chefe do serviço de certidões, a subscrevo. SECRETARIA GERAL DA JUNTA COMERCIAL DO PARANÁ, em Curitiba, 28.09.88. Visto - EURICO GOMES DE MACEDO - Secretário Geral.

(Nº 46.657 - 04-10-88 - CZ\$ 58.330,00)

BI-492

DIÁRIO OFICIAL DA UNIÃO - 05.10.88

- 2 -

SEGURO GARANTE

## Atlântica Seguros S/A

### CERTIDÃO

Certificamos que as informações abaixo constam dos documentos arquivados nesta Junta Comercial. JUNTA COMERCIAL DO ESTADO DO RIO GRANDE DO SUL - prot. 4942/88. ATLÂNTICA SEGUROS S/A. Porto Alegre, RS, na Av. Independência, 1299 - 2º andar parte. O último documento arquivado pela mesma sociedade, nesta Repartição até a presente data é AGE, realizada em 19.12.87, arquivada em 14.07.88, sob o nº 924372, constando do mesmo instrumento a publicação no DOU, datada de 23.05.88, a Portaria da SUSEP nº 32, bem como a publicação da respectiva ata. Porto Alegre, 29 de setembro de 1988. Visto: José Flávio Rocha Silveira - Secretário Geral.

(Nº 47.422 - 06-10-88 - CZ\$ 12.280,00)

## Seguradora Brasileiro-Iraqiana S/A - SBI

### CARTA PATENTE Nº 530

Aos cinco dias do mês de setembro do ano de mil novecentos e oitenta e oito, tendo a SEGURADORA BRASILEIRO - IRAQUIANA S.A. (SBI), com sede na cidade do Rio de Janeiro, Estado do Rio de Janeiro, preenchido todas as formalidades das leis vigentes, lhe foi expedida a presente CARTA PATENTE Nº 530 para que possa funcionar na República Federativa do Brasil em Seguros de 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 041 de 23 de maio de 1988 e segundo as leis da República. E para constar eu, Maria Odete dos Santos Pinto, Agente Administrativo, 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 nove verso. Rio de Janeiro, 05 de setembro de 1988. João Regis Ricardo dos Santos - Superintendente. JUNTA COMERCIAL DO ESTADO DO RIO DE JANEIRO. CERTIDÃO: Certifico que este documento foi arquivado sob o número 7429 e data de 19 de setembro de 1988 apostos mecanicamente. Victor Merhy - Secretário Geral.

(Nº 47.467 - 06-10-88 - CZ\$ 12.280,00)

DIÁRIO OFICIAL DA UNIÃO - 07.10.88

## América Latina Companhia de Seguros

### CERTIDÃO

CERTIFICADO, em cumprimento ao despacho do Sr. Secretário Geral desta Junta Comercial, exarado em petição taxada com Cz\$667,00 e protocolada sob nº 18.913/88, que a sociedade: "AMÉRICA LATINA COMPANHIA DE SEGUROS", com sede nesta Capital, à Rua 13 de Maio, 1529 - Edifício América Latina, arquivou nesta Repartição, sob nº 625.583, em 05 de setembro de 1988, AGE realizada em 04 de março de 1988, que dentre outras deliberações aprovou a elevação do Capital Social de Cz\$. . . . . 100.000.000,00 para Cz\$500.000.000,00, reeleição dos Diretores: Walmiro Ney Cova Martins, Shoichi Sampei, Koichiro Shinomata, Minami Kuroda, Kunio Hagino e Sergio Ramos, ficando a Diretoria assim constituída: Diretor Presidente: Walmiro Ney Cova Martins, Diretor Vice-Presidente: Shoichi Sampei, Diretor Superintendente: Koichiro Shinomata, Diretores: Minami Kuroda, Kunio Hagino e Sergio Ramos; e sob nº 625.582, em 05 de setembro de 1988, AGE realizada em 20 de abril de 1988, que deliberou e aprovou alteração dos Estatutos Sociais, eliminação do cargo de Diretor Superintendente, renúncia dos cargos dos Diretores, eleição da nova Diretoria: Diretor Presidente: Shoichi Sampei, Diretor Vice-Presidente: Koichiro Shinomata, Diretor Gerente: Minami Kuroda, Diretor Gerente: Sergio Ramos, Diretor Financeiro: Tsuneo Tanaka, Diretor: Kunio Hagino; do que dou fé. Secretaria da Junta Comercial do Estado de São Paulo, 28 de setembro de 1988. Eu, Maria José da Silva, escriturária, a escrevi, conferi e assino: Maria José da Silva. Eu, Ana Maria de Moraes Castro, Chefe da Seção de Certidões, a subscrevo: Ana Maria de Moraes Castro. VISTO, Luiz de Almeida Moraes, Secretário Geral: Ana Maria de Moraes Castro.

(Nº 47.914 - 07-10-88 - CZ\$ 30.700,00)

DIÁRIO OFICIAL DA UNIÃO - 10.10.88

## Santa Cruz Seguros S/A

### CERTIDÃO

Certifico que SANTA CRUZ SEGUROS S/A., com sede na cidade de Porto Alegre/RS., arquivou nesta Repartição sob Nº 933561 por despacho da Turma da Junta Comercial em sessão de 21 de setembro de 1988, fls. do Diário Oficial da União, edição de 12 de agosto de 1988, que publicou a Portaria Susep, nº 134, de 04 de agosto de 1988, na qual aprova as alterações introduzidas no artigo 5º do Estatuto da requerente, relativa ao aumento de seu capital social de: Cz\$ 60.000.000,00 (sessenta milhões de cruzados), para Cz\$ 350.000.000,00 (trezentos e cinquenta milhões de cruzados), mediante aproveitamento de reservas disponíveis, incluída a reserva de correção monetária do capital, conforme deliberação de seus acionistas em Assembleia Geral Ordinária realizada cumulativamente com a Assembleia Geral Extraordinária em 29 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, 26 de setembro de 1988. NECY M. DOS REIS, Secretário Geral.

(Nº 48.362 - 13-10-88 - CZ\$ 23.820,00)

DIÁRIO OFICIAL DA UNIÃO - 14.10.88

## Companhia de Seguros Inter-Atlântico

CGC. MF 60846847/0001-13

**CERTIDÃO**  
CERTIFICO, em cumprimento ao despacho do Sr. Secretário Geral desta Junta Comercial, exarada em petição taxada com Cz\$667,00 e protocolada sob nº 19642/88, que a sociedade "CIA DE SEGUROS INTER-ATLÂNTICO", como sede na cidade de São Paulo/SP, à Rua Conselheiro Crispiniano, nº 53 - 3º andar, arquivou nesta Repartição sob nº 632.105, em sessão de 19.09.88, a Folha do DOU, edição de 13.09.88, que publicou a Portaria SUSEP/DECON/Nº 163 de 02.09.88, aprovando a alteração introduzida no Artigo 5º do Estatuto Social, relativa ao aumento do capital social de Cz\$137.415.976,52 para Cz\$ 180.462.976,32, conforme deliberação de seus acionistas em Assembléias Gerais Extraordinárias, realizadas em 15.07.88 e 15.08.88; do que dou fé. Secretária da Junta Comercial do Estado de São Paulo, 4 de Outubro de 1988. Eu, Francisco de Assis Lima Coelho, escriturário, a datilografei, conferi e assino. Eu, Ana Maria de Moraes Castro, Chefe da Seção de Certidões, a subscrevo. Visto, Luiz de Almeida Moraes, Secretário Geral

(Nº 47.629 - 11-10-88 - CZ\$ 19.850,00)

## Companhia Paulista de Seguros

**CERTIDÃO**

CERTIFICO, em cumprimento ao despacho do Sr. Secretário Geral desta Junta Comercial, exarada em petição taxada com Cz\$ 667,00 e protocolada da sob nº 20.308/88, que a sociedade "COMPANHIA PAULISTA DE SEGUROS", com sede nesta Capital, na Rua Líbero Badaró, 158, 1º ao 10º andares, arquivou nesta Repartição sob nº 627.804, em 09 de setembro de 1988, a ata das assembléias gerais ordinária e extraordinária, realizadas aos 25 de março de 1988, que aprovaram a elevação do capital social de Cz\$ 300.000.000,00 para Cz\$ 1.500.000.000,00 e a consolidação do Estatuto Social transcrevendo-o na íntegra; do que dou fé. Secretária da Junta Comercial do Estado de São Paulo, 30 de setembro de 1988. Eu, Eunice Nogueira Cobra Leite, escriturária, a escrevi, conferi e assino: Eu, Ana Maria de Moraes Castro, chefe da Seção de Certidões, a subscrevo:--VISTO, Luiz de Almeida Moraes, Secretário Geral:--

(Nº 47.627 - 11-10-88 - CZ\$ 19.850,00)

DIÁRIO OFICIAL DA UNIÃO - 12.10.88

## A Inconfidência Companhia Nacional de Seguros Gerais

C.G.C./MF nº 33.017.096/0001-50

**CERTIDÃO**

Certificamos que as informações abaixo constam dos documentos arquivados nesta Junta Comercial sob nº 618.591, em 24.8.88, a referida sociedade arquivou AGO/E de 30.3.88 que deliberou e aprovou a elevação do capital social para Cz\$309.250.441,00; bem como reeleger o Conselho de Administração: Gilberto de Andrade Faria, Inês Maria Neves Faria, Gilberto de Andrade Faria Jr. e Adão de Oliveira; estando em anexo a Folha do DOU edição de 18.8.88, que publicou a Portaria SUSEP nº 154 de 11.08.88 aprovando as alterações introduzidas no estatuto social da presente sociedade dentre as quais a relativa ao aumento do capital social de Cz\$85.500.000,00 para Cz\$309.250.441,00 comprobatória das deliberações da ata supra. Secretária da Junta Comercial do Estado de São Paulo, 04 de outubro de 1988. Eu, Elizabete da Silva Santos, escriturária, a escrevi, conferi e assino. Eu, Ana Maria de Moraes Castro, chefe da Seção de Certidões, a subscrevo. Visto, Luiz de Almeida Moraes, Secretário Geral.

(Nº 48.047 - 12-10-88 - CZ\$ 19.850,00)

DIÁRIO OFICIAL DA UNIÃO - 13.10.88

## Prudential Atlântica Companhia Brasileira de Seguros

**CERTIDÕES**

Certificamos que as informações abaixo constam dos documentos arquivados nesta Junta Comercial. JUNTA COMERCIAL DO ESTADO DO RIO DE JANEIRO-JUCERJA 30.308/88. Prudential Atlântica Cia Brasileira de Seguros. Rua Barão de Itapagipe nº 225, parte, Rio de Janeiro, RJ, sob o nº 170.978 descisão de 28.03.88, AGE de 08.12.87, que aprovou a nova redação do Art. 19, referindo-se a distribuição do lucro líquido e incluiu no referido Artigo o PARAGRAFO ÚNICO, que está assim redigido: "A conta de lucros acumulados ou de reservas de lucro existentes, a Diretoria fica autorizada a declarar e pagar dividendo intermediários, semestrais ou mensais", do que dou fé. Rio de Janeiro, 04 de julho de 1988. Eu, Jocelino Lopes do Nascimento, escrevi, Eu Charley Oliveira, chefe do Serviço de Certidões, conferi, Eu Victor Merhy, Secretário Geral da JUCERJA, assino, Alédio da Silva

Certificamos que as informações abaixo constam dos documentos arquivados nesta Junta Comercial. JUNTA COMERCIAL DO ESTADO DO RIO DE JANEIRO-JUCERJA 47.400/88 Prudential Atlântica Cia. Brasileira de Seguros. Rua Barão de Itapagipe nº 225, parte, Rio de Janeiro, RJ. Arquivou sob nº 174.927 descisão de 12.07.88, Arquivamento de 3 fls. do DO da União, Edição de 25/01/88, que publicou a Ata da AGE realizada em 8.12.87, bem como a Portaria SUSEP nº 04 de 12.01.88, que homologou as deliberações da citada Ata do que dou fé. Rio de Janeiro, 10 de setembro de 1988. Eu, Jocelino Lopes do Nascimento, escrevi, Eu, Dilson da Silva respondendo pelo serviço de Arquivo, conferi, Eu Victor Merhy, Secretário Geral da JUCERJA, assino. Alédio da Silva

(Nº 48.448 - 14-10-88 - CZ\$ 39.700,00)

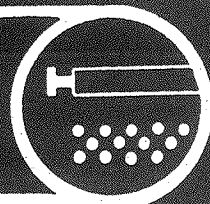
DIÁRIO OFICIAL DA UNIÃO - 17.10.88

BI-492

**SEGURO GARANTE**

- 4 -





## Fundo cobrirá operação de seguro

### ■ Alberto Salino

O diretor do Departamento de Controle Econômico da Superintendência de Seguros Privados (Susep), Rogério Marcondes de Carvalho, revelou ontem que a autarquia vai implantar no mercado de seguros um fundo para garantir ao segurado o pagamento de indenização de sinistro, se ocorrer, em caso de "quebra" de empresa seguradora.

A proposta, segundo Rogério de Carvalho, é dotar a instituição do seguro de um mecanismo de proteção ao segurado diante da possibilidade de uma liquidação extrajudicial de companhia seguradora. Havendo a liquidação, o fundo passa a responsabilizar-se pelo risco segurado, indenizando a vítima caso ocorra o sinistro, até o final do contrato do seguro.

Rogério de Carvalho disse ainda que o fundo, que funcionará como uma espécie de seguro, será criado assemelhança do que existe no Estado de Nova Iorque, nos Estados Unidos. Com ele, o mercado segurador também passará a dispor de um instrumento garantidor a exemplo do que vem sendo proposto para o mercado financeiro.

Os estudos para a criação do fundo, contudo, estão na fase embrionária. "Tem apenas alguns dias que a Susep começou a desenvolver a idéia", comentou Rogério, para quem a formação do fundo objetiva exclusivamente amparar o segurado no caso de "quebra" de seguradora, evitando que ele seja prejudicado se

houver um sinistro do risco coberto naquela seguradora. "Além disso — destacou —, o fundo dará credibilidade ao mercado, pois o segurado jamais ficará desprotegido caso a seguradora onde ele fez o seguro fique insolvente".

O diretor da Susep frisou que a criação do fundo faz parte da política que a autarquia vem implementando no mercado segurador, que é a de minimizar ao máximo a intervenção do Estado, compreendendo aí a implantação de medidas desburocratizantes, de desregulação e de democratização do acesso de novos capitais à atividade de seguros. A essa linha de atuação, segundo ele, está aliada à preocupação da autarquia com o fortalecimento patrimonial das seguradoras e como o estabelecimento de mecanismos de controle da saúde financeira e econômica das empresas.

O fundo, ainda segundo Rogério de Carvalho, terá recursos provenientes exclusivamente de um percentual sobre a arrecadação de prêmios. Quem o administrará é uma questão indefinida, mas os estudos, prosseguiu, começam a ganhar ritmo acelerado. Ele adiantou que já há várias reuniões marcadas com técnicos do Ministério da Fazenda e também no Banco Central, onde será analisado o que está sendo feito para viabilizar o fundo do mercado financeiro. Com BC, segundo ele, o que se objetiva é estabelecer um intercâmbio de experiências.

JORNAL DO COMMERCIO

14.10.88

SEGURO GARANTE

## Responsabilidade bem administrada

Em Flint, Michigan, disparo casual de revólver atingiu o cérebro de uma criança de três anos. O prognóstico médico é de que o acidente não afetará a expectativa normal de duração de vida da vítima, mas que sua idade mental jamais ultrapassará os oito anos.

O revólver foi disparado por outra criança, esta de 11 anos, que na realidade não soube nem poderia saber explicar a causa do acidente. Em suas declarações, disse que examinara o tambor do revólver e que não observara a existência de balas. Tanto assim que por três vezes acionou o gatilho sem nada acontecer. Entretanto, na quarta vez ocorreu o disparo da bala que atingiu a vítima, na ocasião andando por perto.

A Kidde Inc., fabricante do revólver, foi acionada sob a acusação de negligência no desenho e fabricação da arma. Um memorando interno da empresa aparentemente confirmaria tal negligência. Além disso, no caso concreto do acidente de Flint, o usuário nem mesmo pudera dizer se o revólver estava ou não carregado.

A Kidde teve oportunidade de fechar acordo extrajudicial, na base de uma indenização de US\$ 2 milhões, mas recusou, preferindo que o processo tivesse andamento. O resultado foi que veio a ser condenada em US\$ 14 milhões, acrescidos de US\$ 3,5 milhões de juros.

Esse é mais um caso, entre algumas centenas de outros, que deixam patente: 1) o rigor das Cortes, nos Estados Unidos, tanto na aplicação do instituto da responsabilidade, quanto na fixação de valor para as indenizações; 2) a razão pela qual as empresas seguradoras ou se negam (algumas) a operar o seguro de responsabilidade civil de produtos ou o operam (outras), cobrando taxas cada vez mais altas.

Não se pode ignorar um mérito nessa orientação jurisprudencial: o da severa advertência aos industriais de todos os ramos, procurando induzi-los à fabricação de produtos que não ponham em risco a incolumidade pública. O problema é que tal jurisprudência tem chegado a exageros, na opinião de industriais não só dos Estados Unidos, mas também de outros países cujos produtos são para lá exportados. Por isso mesmo, a crise que explodiu no suprimento de seguros de responsabilidade civil nos EUA irradiou-se para outros mercados seguradores, em particular os da Europa.

Uns pecam por escassez, outros por excesso. A responsabilidade é um grande indispensável instrumento jurídico. Mas, para ser justa e eficiente, a administração da responsabilidade deve ser bem dosada. (Luiz Mendonça)

JORNAL DO COMMERCIO

14.10.88

SEGURO GARANTE

## **DIA DO SECURITÁRIO 17 DE OUTUBRO DE 1988**

Nas empresas de seguros e de capitalização não haverá expediente na próxima segunda-feira, dia 17, em homenagem aos securitários.

Essa data foi consagrada oficialmente pela Convenção Coletiva de Trabalho de 1988 e homologada pelo Ministério do Trabalho, em reconhecimento à valiosa contribuição dos integrantes da laboriosa categoria profissional para o desenvolvimento e grandeza do seguro brasileiro.

A diretoria do Sindicato das Empresas de Seguros Privados e de Capitalização no Estado de São Paulo congratulando-se com os securitários e com os dirigentes de seus órgãos representativos pela passagem do significativo acontecimento, deseja registrar, nesta oportunidade, o clima cordial e harmônico no relacionamento entre empregados e empregadores do setor.

São Paulo, 15 de outubro de 1988  
**OCTÁVIO CEZAR DO NASCIMENTO**  
Presidente

O ESTADO DE SÃO PAULO

15.10.88

**SEGURO GARANTE**

## Seguros

# Fenaseg adverte para prejuízos dos mutuários

O seguro habitacional não poderá ser mantido se o Congresso não aprovar o Decreto-lei n.º 2.476, assinado pelo presidente Sarney em 16 de setembro, que garante às seguradoras o pagamento da diferença entre a correção monetária e a equivalência salarial.

A advertência foi feita ontem, no Rio, pelo presidente da Federação Nacional das Empresas de Seguros Privados e Capitalização (Fenaseg), Sérgio Ribeiro, ao informar que o prejuízo mensal médio dos últimos doze meses foi de Cz\$ 1 bilhão.

De acordo com a nova Constituição, se o decreto não for aprovado até o dia 5 de novembro, perderá a validade. Se apreciado, mas rejeitado, deixará o setor na situação anterior: "Esse decreto foi fruto de mais de um ano de debates de um grupo de trabalho", disse Sérgio Ribeiro.

Atualmente, 4 milhões de mutuários pagam cerca de 10% da sua prestação para ter direito ao seguro, que garante a quitação do saldo devedor ao final do financiamento ou

em caso de morte ou invalidez permanente. Até a extinção do Banco Nacional da Habitação (BNH), no final de 1986, a diferença entre a variação da correção monetária e salarial era coberta.

Caso o decreto seja aprovado pelo Congresso, o Fundo de Compensação de Variações Salariais (FCVS) ficará responsável pelo equilíbrio do Sistema Financeiro da Habitação (SFH), garantindo às seguradoras que seu prejuízo não ultrapassará 10% da receita. Hoje, a média mensal de falecimentos/invalidez é de 3 mil, significando uma receita de Cz\$ 4 bilhões e despesa de Cz\$ 5 bilhões.

As seguradoras vão tentar, de todas as formas, impedir que o decreto seja rejeitado ou não apreciado pelo Congresso. "Seria uma pena que isso ocorresse, porque seriam prejudicados os mutuários. Mas se isso ocorrer, as seguradoras teriam que se reunir e definir a posição. A retirada das seguradoras do sistema habitacional só ocorrerá em último caso, se não houver compreensão ou solução", concluiu.

DIÁRIO DO COMÉRCIO

13.10.88

SEGUROGARANTE

## Seguros

# Conec, marco de profissionalização

ANTÔNIO PENTEADO MENDONÇA

Foi realizado, recentemente em São Paulo, o 4º Congresso Estadual dos Corretores de Seguros (Conec). Sem sombra de dúvidas, foi um momento que trouxe mudanças para o mercado segurador, principalmente pelo número de participantes, vindos dos mais diversos lugares do País, apesar de ser um evento regional.

Desde a votação da Constituição que a união da classe dos corretores de seguros vinha se consolidando, dando aos seus componentes a certeza de que eram parte de um todo muito mais poderoso do que o até então imaginado. Esta união veio consolidar-se de vez no 4º Conec, que reuniu corretores da Amazônia ao Rio Grande do Sul, para continuarem a discussão a respeito do futuro do seguro no Brasil. Foi, dentro deste conceito, importante a vontade de cada um em colaborar com idéias e sugestões, que, somadas e analisadas, darão uma noção clara das reivindicações e expectativas da classe, no que tange à legislação complementar a ser votada pelo Congresso Nacional.

Além deste ponto, a presença das companhias de seguros, tanto através de stands, como pela participação de seus funcionários, mostra claramente

que chegou a hora do entendimento entre os vários interesses envolvidos e que, acima de tudo, o grande beneficiário deste diálogo será o segurado, que poderá dispor de produtos modernos, desenvolvidos para as realidades atuais da economia brasileira.

O superintendente da Susep, João Régis, em pronunciamento extremamente feliz, na solenidade de abertura do Congresso, trouxe algumas notícias bastante otimistas e que, se realmente implementadas, deverão acelerar o processo de modernização do setor, permitindo uma maior autonomia e conseqüente profissionalização do mercado.

Em convênio assinado entre a Susep e a Federação Nacional dos Corretores de Seguros Privados e Capitalizados (Fenacor), a primeira transferiu à segunda a responsabilidade pelo registro dos corretores. Esta medida, antiga reivindicação da classe, vai permitir um controle mais ágil, além de ser o primeiro passo para a concretização do Conselho Federal e dos Conselhos Regionais, que são indispensáveis para que a profissão de corretor de seguros atinja o patamar de respeito e seriedade essencial para o seu desenvolvimento pleno.

A Susep, assim como acontece com o Banco Central e a

Comissão de Valores Mobiliários, passará a ser uma autarquia diretamente vinculada ao Ministério da Fazenda, o que lhe permitirá executar suas funções de controle e normatização de forma mais efetiva, dando uma nova tranquilidade para o segurado, que terá certeza a respeito da situação econômica da sua seguradora.

Finalmente, a última notícia de relevo, dada pelo senhor João Régis, foi que, muito provavelmente, o Banco do Brasil não poderá criar sua corretora de seguros, ficando impedido de exercer uma concorrência extremamente desleal e que ameaçava todo o mercado segurador.

Em resumo, a conclusão básica deste Congresso está na palavra profissionalização. O seguro no Brasil está mudando e para melhor. Quem quiser ficar no mercado, tanto segurador como corretor, deverá investir seriamente em especialização e treinamento de mão-de-obra e, com isto, os beneficiados, voltamos a dizer, serão os segurados, além do País, que terão seus ativos protegidos de forma eficiente e barata, permitindo que quantias significativas sejam destinadas a investimentos produtivos.

O autor é consultor de seguros e advogado, com estágio e especialização na República Federal da Alemanha.

O ESTADO DE SÃO PAULO

20.10.88

SEGUROGARANTE

# Susep e BC vão agir em conjunto na fiscalização

■ Alberto Salino

As diretorias de Fiscalização da Superintendência de Seguros Privados e do Banco Central vão traçar, possivelmente no final de novembro, um programa de ação conjunta, de caráter ordinário, para fiscalizarem com mais "eficiência e rigor" as empresas dos setores de seguros, capitalização e previdência privada aberta, a partir de janeiro de 1989.

A "visita de fiscais da Susep e do BC, autarquias vinculadas ao Ministério da Fazenda, através de uma ação coordenada, às empresas é o primeiro resultado prático do convênio que as duas entidades celebraram no final de maio passado, em Brasília. O programa prevê basicamente a elaboração de programas de verificação e acompanhamento das instituições sob a alçada de ambos os órgãos.

Não está descartada também a possibilidade de o Instituto de Resseguros do Brasil (IRB), na área específica do resseguro, vir a reforçar a ação fiscalizadora conjunta da Susep e do BC, que se esboça para começar na primeira semana de janeiro. Para isso, Susep e IRB deverão assinar um convênio nos moldes do firmado com o Banco Central.

O acompanhamento mais "eficiente e rigoroso" do desempenho operacional,

econômico e financeiro das empresas e corretoras de seguros, de capitalização e de previdência privada aberta promete não unir apenas fiscais da Susep, IRB e BC, mas também inspetores da Comissão de Valores Mobiliários e Secretaria da Receita Federal, muito provavelmente ainda em 1989. Com a CVM e a SRF no esquema, formalizado no mesmo sistema de convênio, a proposta da Susep é ligar todas as entidades com atividades fiscalizadoras, de nível federal, para "fechar o cerco" na área de fiscalização exercida sobre as companhias de seguros.

Com isso, as empresas dos setores sob responsabilidade da Susep, a partir do ano que vem, vão receber "visitas" de fiscais da Susep, IRB, BC, CVM e SRF, ao mesmo tempo, através de programas coordenados de cunho rotineiro. Nesse processo, a vigília maior será exercida sobre as empresas de conglomerados financeiros, em especial. Não significa que as outras companhias ficarão de fora dessa ação combinada.

Os delegados da Susep estiveram reunidos ontem na sede da autarquia, aqui no Rio de Janeiro, para avaliar os resultados do Programa de Fiscalização/88 e já traçar as diretrizes do programa de 89, considerando as ações conjuntas de fiscalizações ordinárias.

## —Cursos visam eficiência—

Na busca de tornar mais eficiente o quadro de fiscalização da Susep (Superintendência de Seguros Privados), o departamento responsável por essa área colocou em prática um intenso programa de treinamento que já possibilitou a realização de 16 cursos, num total de 1.013 horas/aulas, de janeiro a setembro deste ano.

Dos 60 funcionários lotados no Departamento de Fiscalização, pelo menos 55, segundo dados da Susep, participaram de algum tipo de treinamento até setembro, sendo que 35 deles passaram em média por dois cursos. Grande parte dos cursos foi ministrado fora das dependências da autar-

quia e fora do horário do expediente, ou seja, à noite. Maior ênfase foi dada aos conhecimentos de contabilidade, de técnicas de auditoria e de sistemas computadorizados.

Segundo a Susep, seu corpo de funcionários está preparado e capacitado, hoje, para agir com eficiência no campo da fiscalização, o que beneficia não só o público consumidor, mas também as empresas. A fiscalização eficaz, segundo a autarquia, significa e implica na prestação de um serviço de assessoramento e de auditoria a mais para as empresas de seguros, capitalização e previdência privada aberta, que resulta na melhoria da atuação empresarial.

**SEGURO GARANTE**

## Seguro nupcial. êxito na URSS

A publicação norte-americana **Best's Review**, especializada em seguros, publicou declarações de Leonid Motylev, presidente da Ingosstrak. Essa empresa divide com outra o monopólio da atividade seguradora na União Soviética. Ela opera na economia interna do País; a outra (Gosstrak) opera na área internacional.

Motylev disse que o sistema segurador do seu país é altamente desenvolvido. Desdobra-se em diversificação de leque de planos, que abrangem toda a gama de riscos de uma sociedade economicamente evoluída. Lá existem seguros de todas as espécies e modalidades, tanto os de pessoas (vida e acidente) como os de qualquer sorte de bens materiais, inclusive os de animas (das fazendas). Até aí, nada que já não se saiba da atividade seguradora na URSS.

Na verdade, o grande objetivo das declarações de Motylev foi tornar conhecido, fora da União Soviética, um seguro novo que se vem praticando lá, com êxito, há alguns anos: o seguro nupcial, que institui um dote em favor dos nubentes.

Trata-se na realidade de uma variante do seguro de vida, na forma clássica em que se combinam dois ingredientes: risco e capitalização. No esquema soviético de seguros nupcial, quem o adquire, homem ou mulher, assume a condição de "segurado", estipulando dote em favor de terceiro, do sexo masculino ou feminino, que entra na operação como "beneficiário" — e cuja idade, na ocasião da compra do seguro, não pode ser inferior a 2 nem superior a 15 anos.

O dote (soma segurada) será pago quando o beneficiário completar 25 anos de idade. E terá um acréscimo que varia segundo a época do casamento. Se este ocorrer no justo limite da idade de 25 anos, o aumento será de 21%. Se ocorrer dos 18 aos 24 anos, o aumento corresponderá aos juros da taxa anual de 2% (cumulativos). É claro que o casamento se torna mais conveniente na idade de 25 anos, porque o dote é maior e porque o nubente está mais amadurecido para a mudança de estado civil. Os apaixonados e sôfregos que não suportam a espera terão de qualquer maneira algum benefício, em termos de juros — tanto menor, porém, quanto maior o recuo do casamento em relação à idade-limite de 25 anos.

A fixação do dote (mínimo de 300 rublos, cerca de US\$ 420), é ajustada com o inspetor da seguradora, dependendo da idade do beneficiário na ocasião da compra do seguro. Explica-se: o fator tempo é essencial no processo de capitalização. O preço do seguro depende da idade do segurado. E aí reside o componente de risco, pois tanto mais idoso o comprador do seguro, maior a possibilidade de que ele não sobreviva o tempo necessário à integralização do dote (que sempre será pago ao beneficiário).

Nesse esquema de seguro nupcial há também um visível componente de caráter político: o interesse da sociedade nas uniões lícitas e tempestivas, pois não haverá dote para as uniões que ocorram ao arpejo da lei ou depois dos 25 anos de idade. (Luiz Mendonça)

## Regulamento de saúde grupal será flexível

A Superintendência de Seguros Privados (Susep) divulgará em breve nova circular disciplinando o seguro de saúde grupal, cujo projeto passou pelo processo de audiência pública, em substituição às atuais normas que regem esse tipo de produto, que na verdade caíram em desuso.

O cunho excessivamente regulamentador das regras em vigor levou as empresas seguradoras a deixarem de lado a comercialização do seguro grupal de reembolso de despesas médicas e hospitalares. A inviabilidade está na rigidez e no número de exigências que as empresas têm que cumprir para operar o produto, tornando-o pouco atrativo.

O abandono das normas do seguro de saúde grupal não significou, contudo, que as companhias seguradoras deixaram de operar na captação de segurados nas empresas.

Para a nova regulamentação do produto grupal, a Susep promete introduzir formas de controles mais flexíveis, dentro da perspectiva de que é preciso adequar o seguro aos mais variados grupos de segurados, que, portanto, pos-

suem interesses e necessidades diferenciados.

Regras rígidas, no entender dos técnicos da autarquia, para aplausos das empresas que pleiteiam a liberalização, não dão praticabilidade ao seguro, o que é prejudicial tanto para quem vende quanto para quem compra. Com a nova regulamentação, a Susep pretende dar oportunidade às seguradoras de estabelecerem planos com tal flexibilidade que possam servir para atender às necessidades de uma série de grupos.

A circular, segundo os mesmos técnicos da Susep, virá certamente com normas mais livres, sem as fortes amarras das atuais regras. Para eles, a nova regulamentação será um avanço em relação a que vigora no mercado hoje. Ela está sendo montada dentro da filosofia de criar condições de competitividade para as empresas seguradoras, abrindo espaço para a criatividade na elaboração de planos flexíveis que satisfaçam os interesses também do consumidor, em um mercado que eles acreditam ser de grande potencialidade.

# Responsabilidade no edifício

**ANTÔNIO PENTEADO MENDONÇA**

A recente queda da marquise de uma loja em Porto Alegre, matando e ferindo várias pessoas, além de mais uma vez demonstrar efeitos da crise nacional na manutenção dos bens, responsável por um significativo aumento dos sinistros traz à evidência o problema seríssimo, e no Brasil quase sempre negligenciado, da responsabilidade civil, especialmente das pessoas jurídicas.

Há mais de um ano esta coluna vem, sistematicamente, alertando sobre as consequências de um sinistro de responsabilidade civil sobre o patrimônio de uma empresa. Não temos noção de quem são os mortos e os feridos na tragédia do Rio Grande do Sul, nem sequer se a empresa possui ou não seguro específico para cobrir este tipo de sinistro. Também não temos os dados da perícia realizada de forma que passaremos a teorizar sobre uma situação hipotética.

Um número significativo de pessoas perde a vida por causa da queda de uma marquise, na fachada de uma loja. Pela lei brasileira, a não ser que haja cláusula contratual específica, a responsabilidade pela manutenção de um edi-

fício é do seu ocupante. Assim, nesse caso, houve culpa por parte da loja, que não conservou o edifício ou não percebeu que uma parte do mesmo poderia, em função de seu estado, ser um risco para terceiros. Portanto, as vítimas ou seus dependentes têm o direito de acionar a empresa comercial para se ressarcirem dos prejuízos sofridos e para cobrarem as indenizações a que têm direito, pela morte ou invalidez das pessoas atingidas.

Neste exemplo houve nove mortos, e, dos feridos, quatro estão condenados a serem inválidos pelo resto de seus dias. Estamos falando de indenizações de vulto para 13 pessoas, que, por sua idade, formação profissional e vencimentos, não possuem o mesmo perfil, fazendo que a verba indenizatória cresça na medida em que a vítima esteja mais próxima do topo da pirâmide social. Como a jurisprudência brasileira vem determinando que o culpado deposite uma verba capaz de render, em termos reais, a retirada mensal do acidentado, podemos dizer, com certeza, que as indenizações deste sinistro deverão passar em muito a centena de milhões de cruzados.

O seguro de responsabilidade civil para estabelecimentos comer-

ciais e industriais, mais conhecido por "responsabilidade civil operações", existe exatamente para garantir as empresas contra os riscos causados pela sua existência e funcionamento. E este é o risco principal que permite ao segurado inclusive a contratação da cobertura para proteger seus produtos, garantindo-lhe verbas indenizatórias, no caso destes causarem danos a terceiros.

Por acaso a ocupante do edifício sinistrado em Porto Alegre é uma das mais fortes redes comerciais do País. Esse fato autoriza afirmar que ela tem seguro e, mesmo no caso de não ter, possui condições de arcar com as indenizações, ainda que seu patrimônio seja afetado. Mas qual seria a consequência de um acidente deste tipo no patrimônio de uma empresa pequena, que tivesse uma única loja? Provavelmente a falência!

É, por tais motivos, importante que todo empresário consulte um especialista para analisar seus riscos, especialmente os que envolvem terceiros. Um pequeno acidente, sem que exista seguro, pode significar a perda de patrimônios amealhados por várias gerações.

O autor é consultor de seguros e advogado, com estágio e especialização na República Federal da Alemanha.

O ESTADO DE SÃO PAULO

27.10.88

**SEGURO GARANTE**



# Indicadores

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

	N.º Índice*	Variação Percentual		
		No Mês	Acum. Ano	12 Meses
<b>1987</b>				
Set. . . . .	384,52	7,55	240,39	278,57
Out. . . . .	429,41	11,68	280,14	317,95
Nov. . . . .	493,72	14,98	337,06	370,51
Dez. . . . .	572,94	16,05	407,19	407,19
<b>1988</b>				
Jan. . . . .	678,29	18,39	18,39	443,40
Fev. . . . .	799,45	17,86	39,53	480,38
Mar. . . . .	939,54	17,52	63,99	498,05
Abr. . . . .	1.139,89	21,32	98,98	499,74
Mai. . . . .	1.359,50	19,27	137,28	447,20
Jun. . . . .	1.648,06	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

\* — Base: Mar.86 = 100

Fonte: FGV

## Índice Geral de Preços - IGP-DI Disponibilidade Interna

	N.º Índice*	Variação Percentual		
		No Mês	Acum. Ano	12 Meses
<b>1987</b>				
Set. . . . .	404,02	8,02	249,86	290,89
Out. . . . .	449,06	11,15	288,86	328,52
Nov. . . . .	514,01	14,47	345,11	278,78
Dez. . . . .	595,68	15,89	415,83	415,83
<b>1988</b>				
Jan. . . . .	709,71	19,14	19,14	448,54
Fev. . . . .	834,94	17,65	40,17	465,56
Mar. . . . .	986,59	18,16	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	584,60
Set. . . . .	3.220,18	25,76	440,59	697,04

\* — Base: Mar.86 = 100

Fonte: FGV

## Unidade de Referência de Preços - URP

Dez. 87 a Fev. 88 . . . . .	9,19% a.m.
Mar. 88 a Mai. 88 . . . . .	16,19% a.m.
Jun. 88 a Ago. 88 . . . . .	17,68% a.m.
Set. 88 a Nov. 88 . . . . .	21,39% a.m.

## Unidade Padrão de Capital - UPC

1.º Trim. 88 . . . . .	Cz\$ 645,36
2.º Trim. 88 . . . . .	Cz\$ 1.028,96
3.º Trim. 88 . . . . .	Cz\$ 1.727,88
4.º Trim. 88 . . . . .	Cz\$ 3.208,96

## Salário Mínimo de Referência - SMR

Jun. 88 . . . . .	Cz\$ 6.984,00
Jul. 88 . . . . .	Cz\$ 8.376,00
Ago. 88 . . . . .	Cz\$ 10.464,00
Set. 88 . . . . .	Cz\$ 12.702,00
Out. 88 . . . . .	Cz\$ 15.756,00

## Piso Nacional de Salários - PNS

Jun. 88 . . . . .	Cz\$ 10.368,00
Jul. 88 . . . . .	Cz\$ 12.444,00
Ago. 88 . . . . .	Cz\$ 15.552,00
Set. 88 . . . . .	Cz\$ 18.960,00
Out. 88 . . . . .	Cz\$ 23.700,00

## Caderneta de Poupança

Remuneração (%)

<b>1988</b>	
Jan. . . . .	17,0929
Fev. . . . .	18,5503
Mar. . . . .	16,5899
Abr. . . . .	19,8761
Mai. . . . .	18,3690
Jun. . . . .	20,1274
Jul. . . . .	24,6601
Ago. . . . .	21,2634
Set. . . . .	24,6298

## L B C

### Taxas de remuneração das LBCs

	Bruta	Líquida
<b>1988</b>		
Jul. . . . .	24,69	23,89
Ago. . . . .	22,64	21,89
Set. . . . .	26,25	24,22

## O T N

### Obrigações do Tesouro Nacional - OTNs

	Valor
<b>1987</b>	
Set. 87 . . . . .	Cz\$ 401,63
Out. 87 . . . . .	Cz\$ 424,51
Nov. 87 . . . . .	Cz\$ 463,48
Dez. 87 . . . . .	Cz\$ 522,98
<b>1988</b>	
Jan. . . . .	Cz\$ 596,94
Fev. . . . .	Cz\$ 695,50

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

## Índice de Preços ao Consumidor - IPC

	N.º Índice*	Variação Percentual		
		No Mês	Acum. Ano	12 Meses
<b>1987</b>				
Set. . . . .	405,22	5,68	231,36	274,13
Out. . . . .	442,42	9,18	261,78	300,85
Nov. . . . .	499,23	12,84	308,23	337,92
Dez. . . . .	569,82	14,14	365,96	365,96
<b>1988</b>				
Jan. . . . .	663,90	16,51	16,51	384,72
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

\* — Base: Mar.86 = 100

Fonte: FIBGE

## CÂMBIO

O Banco Central cotou o dólar norte-americano para as operações de câmbio desta sexta-feira a Cz\$ 461,04 para compra e a Cz\$ 463,34 para venda. A minidesvalorização cambial promovida ontem pela autoridade monetária foi de 1,31%. A volta dos boatos sobre congelamento aqueceu o mercado paralelo do dólar, ontem e os preços dispararam, fechando cotados a Cz\$ 745,00 na ponta de compra e a Cz\$ 760,00 na ponta de venda. Com isso, o ágio — distância entre o dólar oficial e o paralelo — subiu acentuadamente para 78%.



Câmbio

### COTAÇÕES DO DIA 27/10/88 EM RELAÇÃO AO CRUZADO

Países	Moeda	(1)		(2)	
		Compra	Venda	Compra	Venda
Estados Unidos	dólar	455,02	457,29	455,020	457,291
Inglaterra	libra	796,74	807,57	796,745	807,570
Alemanha	marco	255,18	258,86	255,180	258,860
Suíça	franco	332,38	306,54	332,380	306,540
Suécia	coroa	73,284	74,280	73,284	74,280
França	franco	74,787	75,801	74,787	75,801
Bélgica	franco	12,173	12,342	12,173	12,342
Itália	lira	0,34243	0,34704	0,342	0,347
Holanda	florim	226,32	229,39	226,320	229,390
Dinamarca	coroa	66,133	67,045	66,133	67,045
Japão	iene	3,6027	3,6525	3,603	3,652
Austria	selim	36,314	36,819	36,314	36,819
Canadá	dólar	377,52	382,77	377,52	382,773
Noruega	coroa	68,357	69,302	68,357	69,300
Espanha	peseta	3,8408	3,8941	3,841	3,894
Portugal	escudo	3,6684	3,1191	3,668	3,119
Austrália	dólar	373,43	382,77	373,430	378,770

Dólar Repase: Cz\$ 455,70. Dólar Cobertura: Cz\$ 456,84.

Fontes: (1) Banco Central do Brasil — Abertura

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

## DIÁRIO DO COMÉRCIO

28.10.88

SEGURO GARANTE



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

### RESOLUÇÕES SOBRE OS SEGUINTE PROCESSOS:-

- PERFUMARIAS PHEBO SOCIEDADE ANÔNIMA  
Travessa Quintino Bocaiúva, 663/683 e  
676 B E L É M - PA  
D T S - 4736/88 - 30.09.88
- RADIAL TRANSPORTES SOCIEDADE ANÔNIMA  
Rua Antonio Augusto Bastos nº 110 -  
C U B A T ã O - SP  
D T S - 4737/88 - 30.09.88
- POLIPROPILENO SOCIEDADE ANÔNIMA  
Avenida 26 de Março, 545 - Jardim São  
Pedro - B A R U E R I - SP  
D T S - 4738/88 - 30.09.88
- EXPRESSO ARAÇATUBA SOCIEDADE ANÔNIMA  
Rua General Osório, s/nº - CÁCERES-MT  
D T S - 4739/88 - 30.09.88
- COMERCIAL OSWALDO CRUZ LIMITADA  
Rua Antonio Bento, 271- SÃO CAETANO DO SUL-SP  
D T S - 4740/88 - 30.09.88
- NALCO PRODUTOS QUÍMICOS LIMITADA  
Rodovia Índio Tibiriça, 3201-SUZANO-SP  
D T S - 4742/88 - 30.09.88
- SUPERMERCADO ONITSUKA LIMITADA  
Estrada São João Climaco, 685/689 -  
SÃO PAULO - SP  
D T S - 4743/88 - 30.09.88
- COOPERCITRUS INDUSTRIAL FRUTESP S.A.  
Rod.Armando Salles de Oliveira, Km.  
396 - B E B E D O U R O - SP  
D T S - 4744/88 - 30.09.88
- DOMINÓ MÓVEIS E UTILIDADES LTDA.  
Rua do Hipódromo, 1024/1030,c/Rua Frei  
Gaspar, 429/431 - SÃO PAULO - SP  
D T S - 4745/88 - 30.09.88
- KOMATSU BRASIL SOCIEDADE ANÔNIMA  
Rod. Índio Tibiriça, 2000- SUZANO - SP  
D T S - 4746/88 - 30.09.88
- M . S . A . DO BRASIL EQUIPAMENTOS E  
INSTRUMENTOS DE SEGURANÇA LIMITADA  
Avenida Roberto Gordon, 138-DIADEMA-SP  
D T S - 4748/88 - 30.09.88
- F E H M H I L OLEODINÂMICA LTDA.  
Rua Frei Honório Franco, 58 - PIRACICABA-SP  
D T S - 4749/88 - 30.09.88
- CÂMERA PRESS LETTERA LIMITADA  
Rua Avanhândava, 620 - SÃO PAULO - SP  
D T S - 4750/88 - 30.09.88
- EQUIPAMENTOS VANGUARDA LIMITADA  
Rua Fidelis Papini, 786-Vila Prudente-  
SÃO PAULO - SP  
D T S - 4751/88 - 30.09.88
- DISTRIBUIDORA AMERICANANENSE DE  
AUTOMÓVEIS DISAMA SOCIEDADE ANÔNIMA  
Rua José Maria Miranda, 480- SUMARÉ-SP  
D T S - 4752/88 - 30.09.88
- VITROSUL INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE VIDROS LTDA.  
Estrada de Itapecirica, 535 - EMBÚ- SP  
D T S - 4753/88 - 30.09.88
- EXPRESSO JUNDIAÍ SÃO PAULO LIMITADA  
Rua Xavier Pinheiro, 159 - SANTOS- SP  
D T S - 4754/88 - 30.09.88
- JHS - PLANEJAMENTO E CONSTRUÇÃO LTDA.  
Rodovia Raposo Tavares, ...Km. 16,5 -  
SÃO PAULO - SP  
D T S - 4755/88 - 30.09.88
- MARFINITE PRODUTOS SINTÉTICOS LIMITADA  
Rua Costa Aguiar, 590/640-SÃO PAULO-SP  
D T S - 4756/88 - 30.09.88
- AUTO PIRA S.A. INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE  
PEÇAS ( SEG. DIRETO Nº 2 )  
Rua Voluntários de Piracicaba, 1077 -  
P I R A C I C A B A - SP  
D T S - 4757/88 - 30.09.88

BI-492

**SEGUROGARANTE**

DTS-1

- GLOBO S.A. TINTAS E PIGMENTOS  
Rua Barão de Penedo, 100 - Cumbica -  
G U A R U L H O S - SP  
D T S - 4758/88 - 30.09.88
- S.A. FRIGORÍFICO GURUPI  
Km. 08 de antiga Rod. Br-153 (Belém -  
Brasília)-PARQUE INDUSTRIAL GURUPI- GO  
D T S - 4759/88, - 30.09.88
- HOLLINGSWORTH MÁQUINAS TEXTEIS LTDA.  
Avenida Hollingsworth, 1046-SOROCABA-SP  
D T S - 4760/88 - 30.09.88
- CAMINHONEIRO VEÍCULOS LIMITADA  
Avenida Dr. Hipólito Pinto Ribeiro,  
377 - L I M E I R A - SP  
D T S - 4761/88 - 30.09.88.
- LUPO SOCIEDADE ANÔNIMA  
Rua Gonçalves Dias. nº 511 e 543 -  
A R A R A Q U A R A - SP  
D T S - 4762/88 - 30.09.88
- ARTHUR EBERHARDT SOCIEDADE ANÔNIMA  
Rua Pelotas, 83/103 - SÃO PAULO - SP  
D T S - 4763/88 - 30.09.88
- A.R. SCHINCARIOL BEBIDAS BELVEDERE LTDA.  
Rua Santa Terezinha, 551 - Tietê -  
SÃO PAULO - SP  
D T S - 4764/88 - 30.09.88
- TEXTIL ALAMBARI LIMITADA  
Rua Dos Carijós, 801-Jd.São Francisco-  
SANTA BARBARÁ D'OESTE - SP  
D T S - 4765/88 - 30.09.88
- LORD INDUSTRIAL LTDA. E/OU LORD INDUSTRIAL  
Rua Hughson, s/nº-Altura do Km.63,5 da  
Via Anhanguera - J U N D I A Í - SP  
D T S - 4766/88 - 30.09.88
- INDÚSTRIA METLÚRGICA FONTAMAC  
Avenida Guido Caloi, 1430 - Guarapi-  
ranga - SÃO PAULO - SP  
D T S - 4767/88 - 30.09.88
- VETA ELETROPATENT S.A.  
Seg.Direto nº 1, Rua Muniz de Souza nº  
32/52- Seg.Direto nº 2, Rua Francisco  
Justino de Azevedo, 122/126 - Cambuçi-  
SÃO PAULO - SP  
D T S - 4768/88 - 30.09.88
- LEINER ALAGOANA DE GELATINAS E  
COLÁGENO INDÚSTRIA E COMÉRCIO LIMITADA  
Estrada de Serraria, Km. 4,5 - B. do  
Farol - M A C E I O - AL  
D T S - 4769/88 - 30.09.88
- RADIAL TRANSPORTES S.A.  
Rua Presicente Costa Pereira, 476/490  
e Avenida do Estado, 7117-SÃO PAULO-SP  
D T S - 4770/88 - 30.09.88
- EMILIO PIERI S.A. INDÚSTRIA E COMÉRCIO  
Rua Mercedes Benz, 460-Distrito Indl.-  
C A M P I N A S - SP  
D T S - 4771/88 - 30.09.88
- REMAE INDÚSTRIA E COMÉRCIO LTDA.  
Rua Cardeal Arcoverde, 1738- SÃO PAULO-SP  
D T S - 4772/88 - 30.09.88
- SABROE ATLAS DO BRASIL LTDA.  
Rua Felizardo Fortes, 521- RIO DE JANEIRO-RJ  
D T S - 4943/88 - 12.10.88
- ELEVADORES K O N E LIMITADA  
Avenida dos Campeões, 295 - com fundos  
para Sargento Silva Nunes, 173- Bonsu-  
cesso - RIO DE JANEIRO - RJ  
D T S - 4944/88 - 12.10.88
- MOINHO FLUMINENSE S.A.INDÚSTRIAS GERAIS  
Rua Sacadura Cabral, 280 e 290-RIO DE JANEIRO-RJ  
D T S - 4945/88 - 12.10.88
- DURATEX S.A. CERÂMICA SANITÁRIA III  
Avenida das Indústrias, 264 - Distrito  
Industrial - SÃO LEOPOLDO - RS  
D T S - 4948/88 - 12.10.88
- COMMERCE-DESENVOLVIMENTO MERCANTIL S.A.-JE/623  
Rua Ferreira Borges nºs. 10, 12 e 14 -  
Campo Grandê - RIO JANEIRO - RJ  
D T S - 4951/88 - 12.10.88
- COMMERCE-DESENVOLVIMENTO MERCANTIL S.A.-VR/176  
Av.Amaral Peixoto, 431-VOLTA REDONDA-RJ  
D T S - 4952/88 - 12.10.88
- COMMERCE-DESENVOLVIMENTO MERCANTIL S.A.  
Rua da Matriz, 337-SÃO JOÃO DO MERITI-RJ  
D T S - 4953/88 - 12.10.88

.../.

BI-492

**SEGURO GARANTE**

gw DTS-2

- DEGUSSA S.A. - DIVISÃO METAL  
Rua Luiz Ferreira, 73-RIO DE JANEIRO-RJ  
D T S - 4954/88 - 12.10.88
- DOM VITAL TRANSPORTE ULTRA RÁPIDO  
INDÚSTRIA E COMÉRCIO SOCIEDADE ANÔNIMA  
Praça da Saudade, 295-VITÓRIA DA CONQUISTA - BA  
D T S - 4957/88 - 13.10.88
- COMPANHIA BRASILEIRA DE DISTRIBUIÇÃO  
Depósito 951- BR.040-Km.528- Bairro Mo-  
rada Nova - CONTAGEM - MG  
D T S - 4980/88 - 13.10.88

## DESCONTOS POR HIDRANTES

### RESOLUÇÕES SOBRE OS SEGUINTE PROCESSOS:-

- INDÚSTRIAS GESSY LEVER LIMITADA  
Rua Hayden, 105- Vila Leopoldina-SÃO PAULO-SP  
D T S - 4773/88 - 30.09.88
- MELITTA DO BRASIL INDÚSTRIA E COMÉRCIO LTDA.  
Av. Monteiro Lobato, 1000-GUARULHOS-SP  
D T S - 4774/88 - 30.09.88
- NALCO PRODUTOS QUÍMICOS LIMITADA  
Rodovia Índio Tibiriça, 3201-SUZANO-SP  
D T S - 4775/88 - 30.09.88
- PERFUMARIAS PHEBO S.A.  
Travessa Quintino Bocaiúva, 663/683 e  
676 - BELÉM - PA  
D T S - 4776/88 - 30.09.88
- TOYOBO DO BRASIL S/A: INDÚSTRIA TEXTIL  
Praça Toyobo, s/nº - AMERICANA - SP  
D T S - 4777/88 - 30.09.88
- SPIRAX SARCO SOCIEDADE ANÔNIMA  
Rodovia Raposo Tavares, Km.31-COTIA-SP  
D T S - 4778/88 - 30.09.88
- CONSTRUÇÕES E COMÉRCIO CAMARGO CORRÊA S.A.  
Rodovia Presidente Dutra, Km. 228,6 -  
GUARULHOS - SP  
D T S - 4779/88 - 30.09.88
- KOMATSU BRASIL SOCIEDADE ANÔNIMA  
Rodovia Índio Tibiriça, 2000-SUZANO-SP  
D T S - 4780/88 - 30.09.88
- GEP - GRUPO EMPRESARIAL PASMANIK S.A.  
Rua Raul Saddi, 88 - SÃO PAULO - SP  
D T S - 4782/88 - 30.09.88
- VITROSUL INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE VIDROS LTDA.  
Estrada de Itapeirica, 535- EMBÚ - SP  
D T S - 4783/88 - 30.09.88
- BAYER DO BRASIL SOCIEDADE ANÔNIMA  
Rua Domingos Jorge, 1000-c/Rua Alexandre Gusmão,  
568 e Rua Antonio Foster, s/nº- SÃO PAULO-SP  
D T S - 4784/88 - 30.09.88  
BI-492
- ELDORADO S.A.COMÉRCIO INDÚSTRIA E IMPORTAÇÃO  
Avenida Pereira Barreto nº 1560 -  
SÃO BERNARDO DO CAMPO - SP  
D T S - 4786/88 - 30.09.88
- UNIÃO BRASILEIRA DE VIDROS S.A.  
Avenida Senador Teotônio Vilella, Km.  
30 - SÃO PAULO - SP  
D T S - 4787/88 - 30.09.88
- TECELAGEM SÃO CARLOS S.A.  
Avenida São Carlos, 660- SÃO CARLOS-SP  
D T S - 4788/88 - 30.09.88
- HOLLINGSWORTH MÁQUINAS TÊXTEIS LTDA.  
Avenida Hollingsworth, 1046- Distrito  
de Éden - SOROCABA - SP  
D T S - 4789/88 - 30.09.88
- S.A. FRIGORÍFICO GURUPI  
Km.8 (Antiga Rod.Br.153)- Belém Brasília-  
PARQUE AGRO INDUSTRIAL GURUPI-GO  
D T S - 4790/88 - 30.09.88
- BRASWEY S.A. INDÚSTRIA E COMÉRCIO  
Rua Enxovia nºs.423/455- Santo Amaro -  
SÃO PAULO - SP  
D T S - 4791/88 - 30.09.88
- LABORATÓRIOS GRIFFITH DO BRASIL S.A.  
Avenida João XXIII, 1010- Bairro Cesar  
de Souza - MOGI DAS CRUZES - SP  
D T S - 4792/88 - 30.09.88
- METALÚRGICA MOCOCA SOCIEDADE ANÔNIMA  
Rua Imaculada Conceição, 179 e Rua Ca-  
pitão Emilio de Toledo nº 257- MOCOCA- SP  
D T S - 4793/88 - 30.09.88
- MAZZAFERRO POLIMEROS E FIBRAS SINTÉTICAS S.A.  
Rua Cecília, s/nº-Esq.Via.Anchieta, Km.  
18 - SÃO BERNARDO DO CAMPO - SP  
D T S - 4794/88 - 30.09.88

**SEGURO GARANTE**

DTS-3

- CARGILL C A C A U LIMITADA  
Rodovia Ilhéus Uruçuca, Km.8 - ILHÉUS- BA  
D T S - 4955/88 - 13.10.88

- ALGODOEIRA SÃO MIGUEL S.A.  
Quadra "D"-Lotes 16A,16B e 17-Distrito  
Industrial de São Francisco -JUAZEIRO-BA  
D T S - 4956/88 - 13.10.88

\*

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

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

- LIPASA DO NORDESTE S.A.- INDÚSTRIA E COMÉRCIO  
Rod Br.232, Km.14-RECIFE-PE- Renovação  
Ofício DETEC/SESEB nº 482/88,  
de 26.08.88.

- BARBER GREENE DO BRASIL INDÚSTRIA  
E COMÉRCIO SOCIEDADE ANONIMA  
Avenida Dr. Renato de Andrade Maia nº  
1430- Jd. Paraventi-GUARULHOS-SP- Renovação  
Ofício DETEC/SESEB nº 513/88,  
de 05.09.88.

- CATERPILLAR BRASIL SOCIEDADE ANÔNIMA  
Avenida das Nações Unidas, 22,540- San  
to Amaro - SÃO PAULO - SP - Renovação  
Ofício DETEC/SESEB nº 513/88,  
de 05.09.88.

- ELEVADORES OTIS SOCIEDADE ANÔNIMA  
Avenida Antonio Cardoso nº 536 -  
SANTO ANDRÉ - SP - Concessão  
Ofício DETEC/SESEB nº 513/88,  
de 05.09.88

\*

### DECISÕES DA SUSEP INDEFERINDO PEDIDOS DE TARIFAÇÃO INDIVIDUAL-INCÊNDIO RELATIVOS AOS SEGUINTE PROCESSOS:-

- CATERPILLAR BRASIL SOCIEDADE ANÔNIMA  
Avenida das Nações Unidas, 22.540- San  
to Amaro - SÃO PAULO - SP - Renovação  
Ofício DETEC/SESEB nº 513/88, de  
05.09.88, negativa de qualquer benefi-  
cio tarifário especial para as plantas  
D1 e D2, em virtude desses locais esta  
rem ocupados, predominantemente, por  
depósitos.

- ELEVADORES OTIS SOCIEDADE ANÔNIMA  
Avenida Antonio Cardoso nº 536 -  
SANTO ANDRÉ - SP - Concessão  
Ofício DETEC/SESEB nº 513/88, de  
05.09.88, negativa de qualquer benefi-  
cio tarifário especial para os locais  
1F,3,3A/D,7,14,23,10,28,28A/C,33 e 34,  
por não possuírem condições de excep-  
cionalidade.

\*

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

### DECISÕES DO IRB APROVANDO A RENOVAÇÃO DE DESCONTOS RELATIVOS AOS SEGUINTE PROCESSOS:-

- GLASURIT DO BRASIL LIMITADA  
Avenida Demarchi, 123 - SÃO BERNARDO  
DO CAMPO - SP - Carro Bombeiro  
Ofício IRB DITRI nº 749/88,  
de 13.09.88.

- BASF BRASILEIRA S.A. INDÚSTRIAS QUÍMICAS  
Rua Idrongal,287-GUARATINGUETÁ-SP-Carro Bombeiro  
A decisão acima não foi transmiti  
tida pela carta Fenaseg nº 1520/88, de  
20.09.88

- KODAK BRASILEIRA COMÉRCIO E INDÚSTRIA LTDA.  
Rodovia Presidente Dutra Km. 158 - SÃO  
JOSÉ DOS CAMPOS - SP - Carro Bombeiro  
Ofício IRB DITRI nº 750/88,  
de 13.09.88.

\* ————— \*

## SEGURO GARANTE

BI-492

*gn*  
DTS-4

**COMISSÃO DE SEGUROS TRANSPORTES  
TARIFAÇÃO ESPECIAL**

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

RESOLUÇÕES DE 05.10.88

- RCA ELETRÔNICA LTDA. E SUAS CONTROLADAS  
FINASA                      SEGURADORA                      S.A.  
Redução percentual de 50%, sobre as ta  
xas da tabela de taxas mínimas para os  
seguros de viagens internacionais, em  
barques marítimos, terrestres e aéreos,  
sob as garantias RR/RF, LAP, RTA e  
"All Risks", inclusive sobre o adicio  
nal de embarques aéreos sem valor de  
clarado, pelo prazo de um ano, a contar  
de 01.08.88.
- AQUATEC                      QUÍMICA SOCIEDADE ANÔNIMA  
SAFRA                      SEGURADORA                      S.A.  
Desconto percentual de 50%, sobre as ta  
xas da tarifa marítima e terrestres in  
ternacional, pelo prazo de 01(um) ano,  
a contar de 01.09.88.
- AMORTEX                      INDÚSTRIA                      E                      COMÉRCIO  
DE                      AUTOPEÇAS                      LIMITADA  
GERLING SUL AMÉRICA S/A. SEGUROS INDUSTRIAIS  
Desconto percentual de 40%, aplicável  
aos embarques realizados nos percursos  
intermunicipais/interestaduais, inclu  
sive adicionais, pelo prazo de 01(um)  
ano, a partir de 01.09.88 e 50%, apli  
cável aos embarques realizados nos per  
cursos urbanos/suburbanos, pelo prazo  
de 2 anos, a partir de 01.09.88.
- HOWA                      S/A.                      INDUSTRIAS MECÂNICAS  
CIA. DE SEGUROS AMERICA DO SUL YASUDA  
Desconto de 50%, aplicável sobre as ta  
xas da tarifa terrestres e adicionais,  
aplicável aos embarques urbanos e / ou  
suburbanos, pelo prazo de 02 anos, a  
contar de 01.10.88.
- GENERAL ELETRIC DO BRASIL SOCIEDADE  
ANÔNIMA                      E                      SUAS                      CONTROLADAS  
INTERAMERICANA CIA. DE SEGUROS GERAIS  
Desconto percentual de 20%, sobre as ta  
xas constantes na tabela de taxas mín  
imas para os seguros de viagens interna  
cionais, pelo prazo de 7(sete) meses,  
a partir de 01.09.88.
- A U T O M E T A L                      SOCIEDADE ANÔNIMA  
CIA. DE SEGUROS AMÉRICA DO SUL YASUDA  
Manutenção do desconto percentual de  
50%, aplicável sobre as taxas previstas  
na apólice para os percursos interestaduais/in  
termunicipais, inclusive sobre o adicional de  
IAP, pelo prazo de 2 anos, a partir de 01.10.88.
- P O R T                      T R A D I N G                      S.A.  
INTERAMERICANA CIA. DE SEGUROS GERAIS  
Desconto percentual de 50%, aplicável  
sobre as taxas básicas e adicionais pa  
ra os embarques urbanos/suburbanos por  
um período de 02(dois) anos, a partir  
de 01.10.88.
- FRIGOBRÁS COMPANHIA BRASILEIRA DE  
FRIGORÍFICOS                      E SUAS CONTROLADAS  
BAMERINDUS                      COMPANHIA DE SEGUROS  
Taxa individual de 0,028%, incluídos os  
riscos adicionais, aplicável aos embar  
ques terrestres efetuados nos períme  
tros intermunicipais e/ou interestadu  
ais e redução percentual de 50%, so  
bre as taxas para a garantia LAP da ta  
bela de taxas básicas para seguros  
de transportes em rios, lagos, baías e  
mesmo porte, pelo prazo de 01(um) ano,  
a partir de 01.08.88
- BRASCIT                      INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE  
RELÓGIOS                      DA                      AMAZÔNIA                      S/A.  
COMPANHIA                      PAULISTA DE SEGUROS  
Manutenção do desconto percentual de  
50%, aplicável sobre as taxas da tabe  
la de taxas para seguros aéreos de im  
portação, inclusive sobre o adicional  
embarques aéreos sem valor declarado,  
pelo prazo de 1(um) ano, a partir de  
01.10.88.
- EDITORA                      A B R I L                      SOCIEDADE ANÔNIMA  
GENERALI DO BRASIL CIA. NACIONAL DE SEGUROS  
Taxa individual de 0,484%, aplicável  
aos embarques marítimos de importação  
abrangidos pela cláusula A do Institu  
to de Seguradores de Londres, por 1(um)  
ano, a contar de 01.10.88.
- AILIRAM                      S/A.                      PRODS. ALIMENTÍCIOS  
SKANDIA-BRADESCO CIA. BRASILEIRA DE SEGUROS  
Desconto de 50%, sobre as taxas da ta  
rifa terrestre, inclusive adicionais,  
aplicável aos embarques efetuados nos  
perímetros intermunicipais e / ou in  
terestaduais, exclusive urbanos e / ou  
suburbanos, pelo prazo de 2(dois) anos,  
a partir de 01.10.88.

BI-492

**SEGURO GARANTE**

DTS-5

- INDÚSTRIAS VILLARES S/A. E SUAS CONTROLADAS NACIONAL COMPANHIA DE SEGUROS  
Taxa individual de 0,054%, aplicável sobre as coberturas básicas e adicionais da apólice, percursos intermunicipais/interestaduais, e desconto percentual de 45%, aplicável sobre a taxa básica e adicionais da apólice, percursos urbanos/suburbanos, pelo prazo de 02 anos, com vigência a partir de 01.02.87.
- ROLAMENTOS SCAEFFER DO BRASIL LIMITADA COMPANHIA PAULISTA DE SEGUROS  
Manutenção da redução percentual de 50%, Rodoviário/Ferroviário, intermunicipais e/ou interestaduais pelo prazo de 2 anos a contar de 01.10.80.
- NALCO PRODUTOS QUÍMICOS LTDA. INTERAMERICANA CIA. DE SEGUROS GERAIS  
Redução percentual de 50%, aplicável aos embarques rodoviário/ferroviários, intermunicipais e/ou interestaduais pelo prazo de 11 meses a contar 01.10.88.
- IND. DE PAPEL E CELULOSE DE SALTO S.A. BRASIL COMPANHIA DE SEGUROS GERAIS  
Manutenção da redução percentual de 50%, aplicável aos embarques intermunicipais e/ou interestaduais, rodoviário/ferroviário pelo prazo de 02 anos, a contar de 01.10.89.
- G.D.DO BRASIL MÁQUINAS DE EMBALAR LTDA. COMPANHIA ADRIÁTICA DE SEGUROS GERAIS  
Manutenção do desconto de 50%, sobre as taxas da tarifa, aos embarques aéreos, pelo prazo de 1(um) ano, a partir de 01.10.88.
- B & D ELETRODOMÉSTICOS LTDA. SEGURADORA BRASILEIRA MOTOR UNION AMERICANA S.A.  
Manutenção do desconto de 50%, sobre as taxas da apólice, aos embarques interestaduais/intermunicipais e urbanos/suburbanos, por 2 (dois) anos, a partir de 01.09.88.
- GIVAUDAN DO BRASIL LIMITADA ZURICH - ANGLO SEGURADORA S.A.  
Desconto de 50%, aos embarques marítimos e aéreos, pelo prazo de 1 ano, a partir de 01.10.88.
- R C A ELETRÔNICA LIMITADA SDB COMPANHIA DE SEGUROS GERAIS  
Desconto percentual de 50%, sobre as taxas da tabela de taxas mínimas para seguros de viagens internacionais, embarques marítimos, terrestres e aéreos, pelo prazo de 01.08.88 a 31.07.89.
- FUJITSU DO BRASIL COMUNICAÇÃO ELETRÔNICA MÁQUINAS E SERVIÇOS LTDA. AMÉRICA LATINA COMPANHIA DE SEGUROS  
Manutenção do desconto de 40%, sobre as taxas aplicáveis às viagens intermunicipais ou interestaduais, pelo prazo 1 ano, a partir de 01.10.88.
- ALGODOEIRA LANTIERI LIMITADA CIA. DE SEGUROS AMÉRICA DO SUL YASUDA  
Redução percentual de 40%, sobre as taxas aplicáveis aos embarques urbanos/suburbanos, pelo prazo de 2(dois) anos, de 01.10.88 a 01.10.90.
- IRPASA IMDS.REUNIDAS PARANAENSES S/A. CONCORDIA COMPANHIA DE SEGUROS  
Desconto de 50%, sobre as taxas da tarifa terrestre e adicionais para os embarques intermunicipais e interestaduais, por 2 anos, a contar de 01.10.88.
- PISA PAPEL DE IMPRENSA S/A. BAMERINDUS COMPANHIA DE SEGUROS  
Manutenção do desconto de 40%, sobre as taxas da tabela, aos embarques marítimos e aéreos e ao adicional SVD, pelo prazo de 1 ano, a partir de 01.09.88.
- PERSTORP DO BRASIL COMÉRCIO E INDÚSTRIA LTDA. YORKSHIRE - CORCOVADO CIA. DE SEGUROS  
Taxa individual de 0,071%, aplicável aos embarques interestaduais/intermunicipais, pelo prazo de 2 anos, a partir de 01.10.88.
- PARANAPANEMA S/A.-MINERAÇÃO INDUSTRIA E CONSTRUÇÃO (HOLDING) E SUAS CONTROLADAS COMPANHIA DE SEGUROS ALIANÇA DA BAHIA  
Taxa individual de 0,151%, aplicável aos embarques terrestres intermunicipais/interestaduais, pelo prazo de 01.09.88 a 31.01.90.

**SEGURO GARANTE**



RESOLUÇÕES DE 12.10.88

- FOREST NORDESTE SOCIEDADE ANÔNIMA  
FÁBRICA DE CONDUTORES ELÉTRICOS  
ALCOA SEGURADORA S/A.  
Taxa individual de 0,067%, aplicáveis aos percursos intermunicipais/interestaduais, e redução percentual de 50%, sobre as taxas da apólice, aplicáveis aos percursos urbanos/suburbanos, pelo prazo de 2 anos, a partir de 01.09.88.
- PAPELOK S.A. INDÚSTRIA E COMÉRCIO  
CIA. DE SEGUROS AMÉRICA DO SUL YASUDA  
Redução percentual de 50%, sobre as taxas básicas da tarifa terrestre e adicionais constantes da apólice, por 02 (dois) anos, a partir de 01.09.88.
- INVICTA MÁQUINAS PARA MADEIRA LIMITADA  
GENERALI DO BRASIL-CIA NACIONAL DE SEGUROS  
Manutenção do desconto percentual de 50%, aplicável às taxas básicas e adicionais constante de apólice para os embarques intermunicipais / interestaduais, por um prazo de 2 anos, a partir de 01.10.88.
- EUDMARCO S/A.SERVIÇOS E COMÉRCIO INTERNACIONAL  
AMÉRICA LATINA COMPANHIA DE SEGUROS  
Taxa individual de 0,027%, aos embarques interestaduais/intermunicipais, pelo prazo de 1 ano, a partir de 01.10.88.
- MEMOREX TELEX PRODUTOS DE PRECISÃO LTDA.  
INTERAMERICANA CIA. DE SEGUROS GERAIS  
Desconto percentual de 50%, sobre os riscos básicos e adicionais da apólice, exclusivamente para os embarques terrestres realizados nos percursos interestaduais/intermunicipais, pelo prazo de 01.10.88 a 30.09.90.
- MANAH S/A. E SUAS CONTROLADAS  
COMPANHIA DE SEGUROS DA BAHIA  
Taxa individual de 0,404%, para os seguros marítimos e terrestres de viagens internacionais de importação, sob garantia "All Risks", por 1 ano, a partir de 01.10.88.
- COOPERATIVA AGRÍCOLA DE COTIA  
COOPERATIVA CENTRAL  
CONCORDIA COMPANHIA DE SEGUROS  
Manutenção da taxa individual de 0,117%, e desconto de 50%, aos embarques interestaduais/intermunicipais e urbanos/suburbanos, respectivamente, pelo prazo de 02 (dois) anos, a partir de 01.10.88.

\* ————— \*

\*

**SEGUROGARANTE**

BI-492



 DTS-7

**COMISSÃO DE SEGUROS DE RISCOS  
DE ENGENHARIA**

Conforme despacho da presidência do órgão Técnico, reproduzimos a seguir modelos sugeridos para simplificação da Ficha de Informações e Laudo de Inspeção, do Seguro de Equipamentos Eletrônicos (Micro Sistemas).

**FICHA DE INFORMAÇÕES - EQUIPAMENTOS ELETRONICOS  
(MICRO SISTEMA)**

**1. SEGURADO E LOCALIZAÇÃO**

a) Nome da empresa que contrata o seguro, com respectivo número de C.G.C.

-----

b) Tipo de atividade principal

-----

c) Nome do responsável pelo equipamento e/ou C.P.D.

-----

d) Localização do risco (mencionar rua, bairro, município, estado)

1. -----
2. -----
3. -----
4. -----

e) Há quanto tempo está instalado no local? -----

**2. DESCRIÇÃO DOS EQUIPAMENTOS A SEREM SEGURADOS**

LOCAL	TIPO DO EQUIPAMENTO	MODELO	MARCA	FABRICAÇÃO		QUANTIDADE	VALOR DE NOVO MAIS DESPESAS (*) (Cz\$)
				ANO	NUMERO		

**SEGURO GARANTE**





3. COBERTURAS ADICIONAIS DESEJADAS

- Roubo e Furto Qualificado?

( ) sim ( ) não

- Impacto de Veículos?

( ) sim ( ) não

Verba Czf \_\_\_\_\_

- Despesas Extraordinárias?

( ) sim ( ) não

- Desmoronamento?

( ) sim ( ) não

- Tumultos / Atos Dolosos?

( ) sim ( ) não

	opção (X)	outra (X)
compreensiva	10	-----
exclusiva incêndio	90	-----

- Rateio Parcial?

( ) sim ( ) não

Se SIM, indique o percentual: ( ) 70% ( ) 80% ( ) 90%

4. OUTROS SEGUROS

a) Existe apólice de seguro contra Incêndio do(s) local(is)?

( ) sim ( ) não

Se SIM, informar: Seguradora \_\_\_\_\_ No. Apólice \_\_\_\_\_

b) Existe apólice de seguro contra Roubo do(s) local(is)?

( ) sim ( ) não

Se SIM, informar: Seguradora \_\_\_\_\_ Número da apólice \_\_\_\_\_

c) Existem outros tipos de seguros?

( ) sim ( ) não

Se SIM, informar as coberturas existentes (Alagamento, Inundação, Desmoronamento, Tumultos, RD Equipamentos, etc)

5. INFORMAÇÕES COMPLEMENTARES (a cargo do informante)

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

6. DOCUMENTO A ANEXAR

Contrato de manutenção dos equipamentos de processamento de dados

7. INSPEÇÃO

A Seguradora se reserva o direito de proceder, antes ou durante a vigência da apólice, a inspeção dos bens segurados. O Segurado deve facilitar tais inspeções e fornecer os documentos e esclarecimentos necessários.

8. LOCAL \_\_\_\_\_

DATA \_\_\_\_/\_\_\_\_/\_\_\_\_

Assinatura e Carimbo do Segurado

SEGUROGARANTE

BI-492

CVS-10

LAUDO DE INSPEÇÃO  
EQUIPAMENTOS DE BAIXA VOLTAGEM

SEGURADO: \_\_\_\_\_  
ENDEREÇO: \_\_\_\_\_

1. Tipo de construção (segundo características e classes da T.S.I.B.).

\_\_\_\_\_

2. Sala do micro computador:

paredes externas: \_\_\_\_\_

paredes internas: \_\_\_\_\_

piso: \_\_\_\_\_

forro: \_\_\_\_\_

3. Equipamentos de combate a incêndios:

( ) só há extintores portáteis, mas não atinge ao mínimo necessário

( ) há extintores portáteis em quantidade satisfatória.

4. Os extintores estão colocados em locais de:

fácil visualização ( ) sim ( ) não

fácil acesso ( ) sim ( ) não

menor probabilidade de serem bloqueados pelo fogo ( ) sim ( ) não

5. Existem outros meios de proteção contra incêndio? Descreva.

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

6. Exposição do risco a alagamento e/ou inundação:

a. Nome do acidente hidrográfico mais próximo (mar, rios, lagos, reservatórios, canais, etc)

\_\_\_\_\_

b. distância planimétrica em relação ao local do risco

\_\_\_\_\_

c. distância altimétrica em relação ao local do risco

\_\_\_\_\_

d. indicar os serviços especiais de proteção realizados ou a realizar

\_\_\_\_\_

e. obter informação sobre ocorrências anteriores

\_\_\_\_\_

BI-492



SEGUROGARANTE

DTS-11



7. Informações para cobertura adicional de furto/roubo

Há vigia no local? ( ) sim ( ) não

Expediente: \_\_\_\_\_

Armado? ( ) sim ( ) não

Há sistema de alarme? (indicar no croqui)

( ) sim ( ) não

Tipo de alarme: \_\_\_\_\_

Reside ou pernoita alguém após o expediente? (indicar no croqui) ( ) sim ( ) não

Há aberturas de fácil acesso ao risco? ( ) sim ( ) não

Existe nas proximidades, becos, terrenos baldios, prédios em construção ou desocupados? ( ) sim ( ) não

A aceitação do presente seguro fica condicionada ao atendimento das exigências abaixo. Qualquer sinistro decorrente do seu não atendimento implicará na perda de indenização.

( ) contratar vigia

( ) instalar grades de proteção

( ) instalar alarmes com sirene

( ) outras (especificar) \_\_\_\_\_

Parecer do Engenheiro sobre a aceitação para esta cobertura (deverá ser encaminhada correspondência ao Segurado):

( ) normal ( ) regular ( ) agravado ( ) péssimo ( ) declinado

8. Obter informações sobre o contrato de manutenção

a. período entre visitas: \_\_\_\_\_

b. existe ficha de manutenção? ( ) sim ( ) não se possível obter um modelo preenchido.

9. Confirmar e comentar os dados constantes na Ficha de Informações:

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

10. Anexar croqui do local.

11. Conclusões do inspetor sobre o risco

( ) normal ( ) agravado ( ) declinável

12. Local: \_\_\_\_\_

Data: \_\_\_\_\_

Assinatura do Engenheiro (da Seguradora) responsável pelas informações

Nome: \_\_\_\_\_

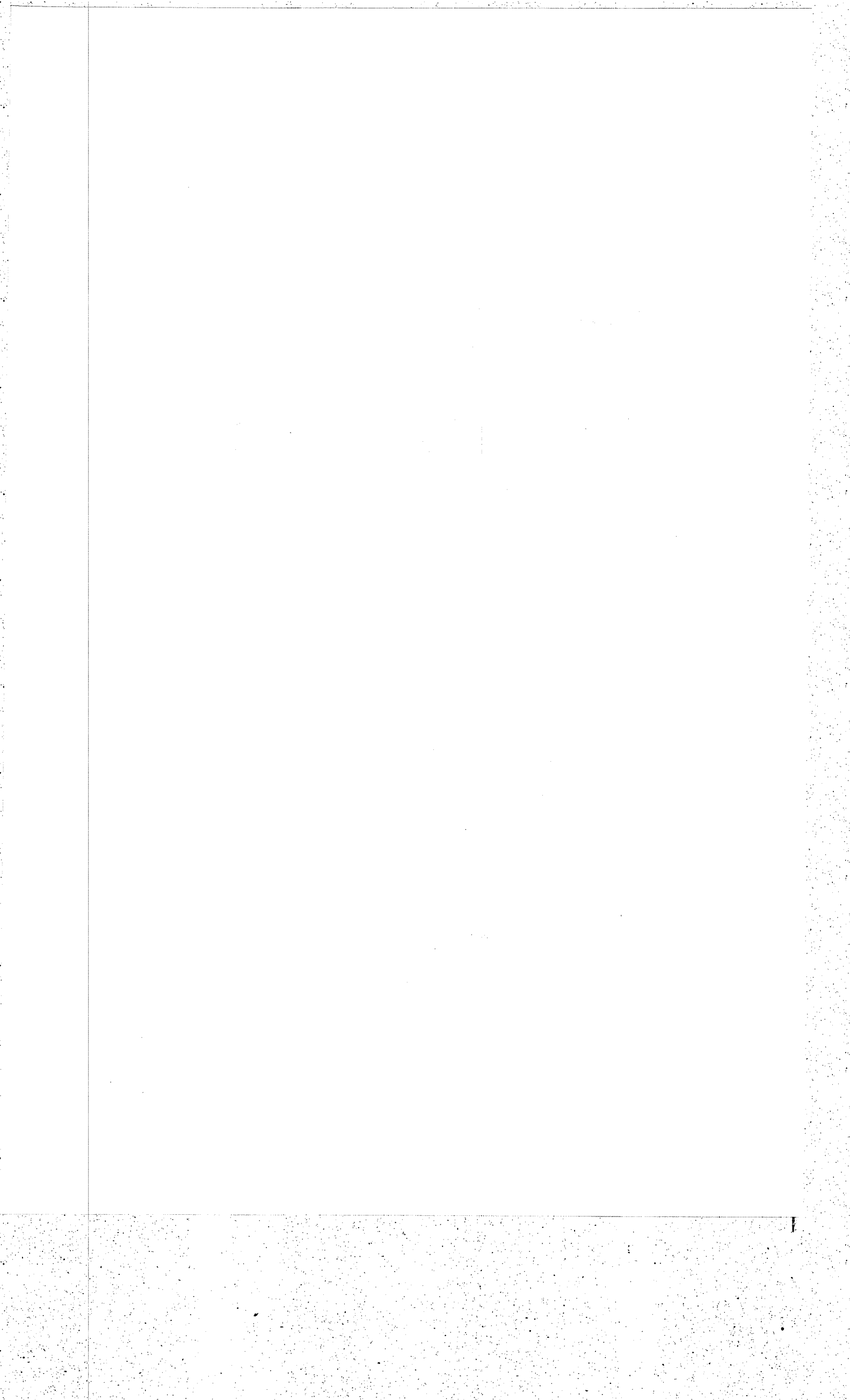
CREA: \_\_\_\_\_

Ponencias presentadas en las

**VIII JORNADAS DE MARKETING  
EN EL SEGURO**

**MARKETING DIRECTO EN EL  
SECTOR ASEGURADOR: ¿MARKETING  
DIRECTO O VENTA POR CORREO?**

**Francisco J. Elvira  
DUN & BRADSTREET**





MARKETING DIRECTO

0

VENTA POR CORREO

Cuando los organizadores de estas jornadas de Marketing me invitaron a hablarles sobre Marketing Directo en el Sector Asegurador, la primera reacción fue la de intentar rebuscar en el "baúl de los recuerdos" acciones específicas que facilitarían una presentación puntual pero detallada de dicha acción, y si se pudiera mostrar gráficamente y permitiesen su discusión, aún mejor.

A la hora de hacer una presentación en público, los aspectos que integran la estrategia de dicha comunicación suelen ser considerados como los fundamentales y a veces el contenido no es lo más importante, si bien ser llamativo, (frecuentemente un gran despliegue audiovisual) puede hacer pensar a algún ponente que el éxito estará asegurado de antemano.

Esto es perfectamente conocido por todos nosotros como responsables de la definición y desarrollo de todas nuestras campañas de comunicación que se integran en nuestros trabajos cotidianos de Marketing.

Centrándome un poco más, posteriormente pensé en Ustedes, en las personas que ahora me están escuchando.

- Quiénes son
- Cuáles son las motivaciones fundamentales para estar aquí ahora.
- ¿Qué quieren oír?
- ¿Para qué? ¿Cómo van a usar o quisieran usar la información que hoy solicitan?

Una vez planteadas estas preguntas, llegué a otra, la fundamental:

¿Qué voy a contar?

En un repaso hacia atrás en mis experiencias en Marketing Directo quise buscar aquello que yo consideraba lo más importante después de 7 años de trabajos en este sector y habiendo tenido la suerte de haberlo podido desarrollar en dos magníficas compañías de Seguros y en la actualidad en una Compañía de Servicios de Información.

¿Qué he sacado en conclusión de todas estas experiencias?

¿Qué es lo que yo he considerado más importante en todas y cada una de ellas?

Esto es lo que va a constituir mi presentación y que espero sea de su interés y utilidad.

Muchas veces habrán oído diversas y distintas definiciones del concepto del Marketing Directo, qué es lo que lo ha hecho posible, etc. En los cuadros que se adjuntan he reflejado las características que más se utilizan para definirlo y que lo han hecho posible. (Cuadros 1 y 2)

A mí me gustaría hacer el "mío" en lo que creo que es lo fundamental y que me gustaría decirles hoy a Ustedes. (cuadro 3)

Que vendamos por correo, que lo hagamos por teléfono, o por ordenador doméstico o por una conjunción de varios de estos medios u otros adicionales, no tiene porqué ser considerado una "disciplina nueva" que "está de moda" y que se llama Marketing Directo.

Todos Ustedes saben mejor que yo lo que es una empresa orientada al mercado. Una estrategia perfectamente definida con un objetivo claro:

**Satisfacer las necesidades del cliente.**

Y por tanto, si este es el objetivo claro, habrá que desarrollar una estrategia que nos permita (Cuadro 4)

Entonces, si el proceso de Marketing es éste, porqué cuando se habla de Marketing Directo de Seguros las preguntas que más frecuentemente se hacen son como estas:

- Ah... ¿pero se pueden vender Seguros por Correo?
- Ah... ¿pero hay quien compra Seguros por Correo?
- Y... ¿cómo se hace para Vender Seguros por Correo?
- Y... ¿qué índice de respuesta puede tener un Mailing de Seguros?

He recalcado vender y correo, la última de las preguntas indica un mayor conocimiento de la "jerga" de la venta por correo, pero en mi opinión lo hace de Marketing Directo. Quizás están hablando de Distribución y/o Venta.

¿Por qué no se suele preguntar sobre las posibilidades de la comunicación interactiva? para:

- 1) Saber (identificar) quién es el Cliente Potencial.
- 2) Qué necesidades tiene.
- 3) Saber su Perfil (físico, psíquico, actitudes, riesgo)
- 4) Qué opina de los componentes (coberturas) que hemos pensado emplear para fabricar el producto que le vamos a ofrecer.
- 5) Qué opina (o el porqué de su acción negativa) sobre nuestra oferta.
- 6)Cuál es su nivel de satisfacción con nuestro producto o servicio.

O es que a estas funciones no se les considera parte de Marketing Directo?

Voy a dar un dato, si bien es un poco antiguo, sobre las ventas de Seguros en Estados Unidos a través del Marketing Directo:

**6.000 millones de dólares**

Pero mi intención no es decir que se han vendido 6.000 millones de dólares, sino QUE SE HAN COMPRADO 6.000 millones de dólares en Seguros y creo (si me lo permiten) que el matiz vale la pena.

El Seguro es uno de los productos / servicio ideal para actuar en el campo del Marketing Directo (cuadro 5: Particularidades del Seguro como Producto / Servicio ideal para el Marketing Directo)

Muchas de estas particularidades hacen que las posibilidades del Seguro sean UNICAS para permitir su desarrollo en este campo y hay dos de ellas en las que hoy deseaba incidir especialmente.

En la nº 3 y 4. El coste de fabricación, diseño y composición del Producto es mínimo, y por tanto permite la creación y / o adaptación de productos para necesidades específicas detectadas, o por detectar y por tanto satisfacer.

Esta característica ha permitido el crecimiento y paralelamente el desarrollo de estas actividades en los Estados Unidos.

Permitiendo el continuado desarrollo de los productos con objeto de adaptarse cada vez más a las necesidades detectadas (siempre cambiantes).

No obstante, en este momento, quisiera hacer un alto para volver al cuadro nº 1:

Hemos dicho que las actividades del Marketing Directo tienen como una de sus características el contacto (comunicación) Directa con sus Clientes.

Permítanme hacer algunas preguntas en voz alta:

- ¿Saben quienes son sus clientes potenciales?
- ¿Saben cuáles son sus necesidades?
- ¿Conocen sus características en función de, por ejemplo, la profesión, el habitat?
- ¿Si tienen hijos o no los tienen?
- ¿Tienen sus direcciones completas, su D.P., su teléfono?
- ¿Qué Seguros tienen ya sus clientes?
- ¿Tienen el D.N.I. para "cruzar" con otras listas?
- ¿Y de sus ex-clientes?

En otras palabras:

¿Dispone de un fichero General de Clientes (Asegurados) o un Fichero General de Pólizas?

En el caso de que la respuesta fuese afirmativa, y disponga de un Fichero General de Clientes:

- ¿Qué información dispone?
- ¿Qué nivel de actualización?
- ¿Qué sistemas emplea en su actualización?
- ¿Y a que coste?

En este aspecto, el Sector de Seguros no tiene ninguna ventaja (ni inconveniente) adicional sobre cualquier otro sector. Esta explotación de la propia base de Clientes puede ser, quizás, el punto de partida para el Desarrollo de las Actividades de Marketing Directo.

Trabajar con un adecuado fichero de Clientes, constituye una oportunidad única y generalmente las compañías de Seguros tienen más información sobre sus clientes (la contenida en la póliza) que la mayoría de las listas existentes en el Mercado.

Cuanta más información contenga nuestra lista de Clientes Potenciales (Clientes Actuales, Ex Clientes, Clientes Potenciales) es decir, cuanta más información "TRATABLE" tengamos, más posibilidades tendremos de AFINAR en nuestra:

- Definición del Público Objetivo
- Definición y Elaboración del Producto.
- Definición de la Estrategia de Comunicación.

Y además:

- Posibilidad de un análisis más profundo y realista de los resultados de la Campaña, que se traducirá en la posibilidad de dar un paso más hacia adelante en la próxima acción.

Cada información se convierte (o se podría convertir) en una base de segmentación más con la que realizar nuestro estudio de resultados de la Campaña.

Dentro de lo que considero Marketing Directo en Seguros, ya hemos hablado del Concepto de Orientación al Marketing, del Producto de Seguros, y de la importancia de la lista (como público objetivo inicial de nuestras investigaciones - desarrollo de Producto - Comunicaciones)

Ahora bien, hay algunos aspectos adicionales que no se suelen tener en cuenta a lo que parece desprenderse del "Índice" de preguntas más usual.

Me refiero al Concepto del Fulfillment.

El Fulfillment es la respuesta de Nuestra Compañía a aquella persona/entidad que responde a nuestra Campaña, y que por tanto espera una respuesta que le satisfaga en función a la expectativa que nosotros le hemos creado.

A este cliente ya le hemos dicho algo, que estamos en contacto directo con él y por tanto el espera una línea de comunicación directa con nosotros y nosotros tenemos que tenerlo previsto y probado que es satisfactorio (pero no para nosotros sino para él).

El nivel de respuesta que podamos dar al cliente (y cuando hablo de respuesta no estoy hablando de Comunicación solamente) ha de ser un aspecto fundamental a tener en cuenta antes de hacer la Campaña, nunca después o simultáneamente.

¿De qué recursos hemos de disponer para atender las consultas, dudas, reclamaciones, y siniestros de nuestros clientes (que van a reclamarnos directamente)?

¿Qué cambios o ajustes en nuestros sistemas de Administración serán precisos para atender a, quizás un sistema de facturación mensual?

¿Es este producto, que está probado que es posible vender directamente, administrable con los recursos de que disponemos en la actualidad?

Antes de pensar que sí o que no, pensemos que el nivel de Satisfacción de nuestros Clientes (es decir el mayor o menor potencial de mantenerlos e incluso venderlos más) es lo que deberá dar la respuesta, es su respuesta y no la nuestra la que vale. Si nuestra respuesta al cliente satisface sus necesidades y las expectativas que le hayamos creado, estén Ustedes seguros de que la lista de sus Clientes Actuales será sin duda alguna el Grupo de Mayor Potencial para desarrollar con éxito cualquier acción de Marketing Directo (y no solo directamente).

Hecho este paréntesis sobre su Mercado Potencial Primario (actuales clientes) y su estrategia para incrementar el Potencial de estas a través de un adecuado fulfillment, vuelvo de nuevo a lo que creo que es fundamental en el Marketing, y por lo tanto en el Marketing Directo: el Desarrollo del Producto.

Imaginemos que en nuestra Compañía hemos podido generar a través de diversas campañas de Venta directa de Seguros, una cartera de digamos 16.000 asegurados con pólizas de Riesgos Personales, Pequeñas pólizas de Accidente, Vida, Hospitalización, Enfermedad, etc...

Imaginemos que en el transcurso del tiempo en que le hemos generado nuestra política de desarrollo de producto ha consistido en modificar los productos mediante un sucesivo incremento de coberturas adicionales así como un progresivo incremento en los Capitales asegurados. Al cabo de 4 o 5 campañas (llamémoslas mailings) hemos vendido 4 "productos" distintos dentro de un (o de unas de uno) tradicional.

Vamos a pensar en la Siniestralidad de esta cartera.

Quiero decir que cuando desarrollamos el Marketing Directo en una "Versión" de Venta Directa de Planes de Seguros especialmente diseñados y ofrecidos a un colectivo específico (versión ésta que es la más frecuentemente utilizada por ser la de más rápidos y llamativos resultados) hemos de hablar de 3 tipos de Siniestralidades. (cuadro 6)

La frecuencia con que ocurren los siniestros en nuestros asegurados es otro de los aspectos a tomar en cuenta bajo la vertiente de recursos necesarios para su gestión y tramitación así como para minimizar las insatisfacciones del Cliente (los asegurados a través de Direct Mail también tienen la costumbre de no leerse las pólizas).

Hemos de tener en cuenta estos aspectos a la hora de diseñar nuestro producto y evidentemente nuestras Pólizas, así como todo nuestro material de respuesta para el Cliente, y que tendremos que utilizar a lo largo de su vida como asegurado en nuestra compañía. Nuestro objetivo será el mantenimiento de un cliente el mayor tiempo posible y por ello nuestra respuesta ha de ser satisfactoria (para él) la mayor de las ocasiones que sea posible.

Pero habíamos dicho antes que en nuestro supuesto teníamos realizadas 4 o 5 campañas que habían dado lugar a 4 "productos" distintos dentro de un ramo:

Si por producto entendemos el conjunto de coberturas que hemos agrupado para ofrecerlo en forma de "paquete" está claro que lo que hemos hablado de siniestralidad tendremos que referirlo no solamente a cada uno de los productos sino también a cada una de las diversas coberturas, dado que, por ejemplo un problema de antiselección suele afectar a un producto o a una cobertura en particular que termina por no hacer rentable la explotación de dicho producto.

Un ejemplo:

Un seguro que cubre partes de enfermedad puede presentar un coste de tramitación de siniestros que encarezcan en demasía el precio del producto (con una buena previsión) o que lo hagan no rentable dos años después de su lanzamiento. Por el contrario, una póliza de ingresos por día de hospitalización disminuiría este problema si bien ... podría presentar altos riesgos de antiselección si nos dirigimos a determinados colectivos.

La estrategia de Producto y su desarrollo es la pieza más significativa del seguro comparándolo con cualquier otro sector de bienes y servicios (dejaremos un poco aparte el Sector de Banca y Servicios Financieros que presenta grandes similitudes al nuestro).

A la pregunta de que si el Producto de Seguros ha de ser específico para poder ser comercializado a través del Marketing Directo o por el contrario cualquier seguro puede serlo, mi respuesta es que sí, que ha de cumplir determinadas características para poder tener éxito (cuadro nº 6)

Paralelamente no conozco ningún producto de seguros específico para Marketing Directo que no se pueda comercializar a través de una red de agentes.

ramente inferior a la que poseen normalmente.

Antes mencioné el dato de la cifra de ventas de seguros en U.S.A hace unos años: 6.000 millones de dólares y les comenté el matiz de que se habían comprado 6.000 millones de dólares en seguros. La decisión de compra es mayoritariamente por IMPULSO y sin una fuerza de ventas tradicional que cree la necesidad, la satisfaga, y cierre la operación. Esto, con los métodos tradicionales de venta no se habría conseguido al menos con los mismos resultados de rapidez y coste de comercialización.

Dentro de los factores a tener en cuenta para diseñar un producto de seguros comercializable a través del correo, recomendaría los siguientes:

#### CARACTERISTICAS DE UN PRODUCTO DE SEGUROS PARA DIRECT MAIL

1) ASEGURESE DE QUE EL POTENCIAL DE INTERES SEA LO MAS AMPLIO POSIBLE.

Aquellos seguros que puedan ser comprados por el mayor número de personas tienen más posibilidades de éxito "a priori". No autolimite el potencial de venta. Coberturas adicionales (complementarias) a los posibles seguros ya contratados por su público objetivo puede ser una solución.

2) EVITE EN LO POSIBLE LAS LIMITACIONES DE COMPRA EXISTENTES POR MOTIVOS DE EDAD, PROFESION, ETC... DE SU PUBLICO OBJETIVO.

Utilice si es preciso modificaciones del producto (Franquicias, Exclusiones Especiales, Periodos de Carencia) y ofrezca la aceptación garantizada sin límite de edad, minimizando en lo posible la necesidad de reconocimientos médicos, valoraciones previas, etc...

3) DISEÑE SU PRODUCTO EN FUNCION DEL PERFIL DE UNA LISTA (SU PUBLICO OBJETIVO INICIAL) Y SI ES POSIBLE IDENTIFIQUE EL FACTOR DE AFINIDAD COMUN DE LOS INTEGRANTES DE ESA LISTA CON OBJETO DE DESTACAR SU PRODUCTO EN BASE A ESE FACTOR.

En caso de que su estrategia sea la puesta (es decir, búsqueda de un público objetivo determinado para la comercialización de un producto ya existente) busque adaptaciones del producto para cada una de estas listas, en función de su criterio de afinidad aunque no sea en todas el mismo.

4) OFREZCA ALTOS BENEFICIOS (CAPITALES ASEGURADOS CON MUCHOS CEROS) Y BAJAS PRIMAS.

5) OFREZCA VARIAS OPCIONES DE COBERTURA Y NIVELES DE PRIMA, CON OBJETO DE OFRECER UN AMPLIO ABANICO DE POSIBILIDADES Y FACILITE "ENCAJAR" CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE. (ATENCION NUNCA DEMASIADAS OPCIONES, VA EN CONTRA DE LA SIGUIENTE REGLA).

- 6) EL PRODUCTO HA DE SER SIMPLE Y MUY SENCILLO DE ENTENDER (PARA ELLOS, EN FUNCION DE LA LISTA Y NO FACIL DE ENTENDER PARA LOS PROFESIONALES DEL SECTOR).
- 7) OFREZCA UNA OPCION FAMILIAR (AMPLIACION) EL ASEGURADO OPTARA EN UN GRAN NUMERO DE VECES POR ESTA OPCION CON EL CONSIGUIENTE INCREMENTO EN LA PRIMA MEDIA POR POLIZA GENERADA EN ESTA CAMPAÑA.
- 8) OFREZCA LA FORMULA DE FRACCIONAMIENTO DE PAGO DE PRIMAS. SI ES POSIBLE PAGO MENSUAL DE LAS MISMAS, CUANTAS VECES LE SEA POSIBLE (ES UN ENORME APOYO MAS PARA CONSEGUIR EL PUNTO 4).
- 9) ESCOJA PRODUCTOS QUE PUEDAN SER CONTRATADOS DE LA FORMA MAS FACIL PARA NUESTRO PUBLICO OBJETIVO (UN SOLO PASO) EN LUGAR DE AQUELLOS QUE EXIJAN UNA RESPUESTA PREVIA PARA PODER ASEGURARSE.
- 10) LIMITE LA OFERTA A UN PLAZO DE TIEMPO DETERMINADO
- 11) OFREZCA LA GARANTIA DE DEVOLUCION (DIEZ DIAS POR EJEMPLO) DE LA POLIZA CASO DE NO SER DE TOTAL SATISFACCION PARA EL CLIENTE, Y SI PUEDE HAGA QUE LA PRIMA DEL PRIMER MES SEA INFERIOR A LA DE LOS OTROS 11 MESES.

GRUPOS DE AFINIDAD

Mucho se habla últimamente del concepto de nichos de mercado como concepto alternativo al ya clásico de segmentación de mercados.

En el campo del Marketing Directo este concepto es clave en sí y fundamental para un adecuado posicionamiento de nuestros productos. Segmentos de población abordables a través de nuestra comunicación directa y donde es conocido el factor de afinidad común que los aglutina.

Los factores de afinidad de un colectivo pueden ser de innumerables tipos. Imaginémos por ejemplo cualquier tipo de Asociación. Todos los asociados tienen un factor común: pertenecer a esa asociación. Todos ellos lo saben, y esa asociación ha sido creada con específicos objetivos; si la fuerza de esa afinidad es grande, se convertirá en un argumento poderoso en nuestra comunicación hacia nuestros asociados.

Pueden existir también factores de afinidad de determinados colectivos que los hacen igualmente aptos, no solamente para diseñar nuestra estrategia de comunicación, sino que dado que su característica común afecta al riesgo sobre el cual los queremos asegurar, los convierte en un nicho determinado para diseñar un producto específico para ellos, sino exclusivo, con su correspondiente posibilidad de tener costes distintos.

Existen grupos de afinidad ya "clásicos" por haber sido específicamente tratados como público objetivo en Marketing Directo de Seguros.

Las personas mayores de 65 años constituyen un colectivo clásico en los EE.UU para la comercialización de planes de enfermedad y hospitalización especialmente diseñados en función a sus necesidades específicas.

En el cuadro nº 7 he intentado reflejar algunos ejemplos de potenciales bases de segmentación para la creación de grupos de afinidad originados por el nivel de riesgo que ofrecen la posibilidad de conseguir primas específicas para las coberturas de dichas personas.

Paralelamente, en el cuadro nº 8 se reflejan algunos productos comercializados a través de venta directa siguiendo la estrategia de grupos de afinidad. El concepto afín es fundamentalmente la pertenencia a un determinado colectivo, y no el criterio que acabo de mencionar de afinidad de riesgo.

Ahora bien, si me preguntasen cuál es la mejor estrategia para diseñar un producto a ser vendido a través de un mailing, mi respuesta sería que la fórmula la más segura y sencilla es la de utilizar productos que ya hayan demostrado tener éxito en esta actividad.

Normalmente, un producto existente es el resultado de esfuerzos sucesivos de aproximación probados mediante tests, y empezar a partir de él supone la enorme ventaja de evitarlos inicialmente.

Adaptaciones de productos ya probados es la estrategia utilizada más generalmente, y permítanme decirles que esas adaptaciones llevan lo suyo en lo que a esfuerzos e inversiones en tests se refiere; no debemos olvidar nunca que cada lista es única y por tanto por mucho que parezca que ya tenemos hecho siempre es necesario "batir el control" (superar el resultado obtenido por el producto/campaña ganador en la ocasión anterior)

#### LA ESTRATEGIA

Hemos comentado antes la importancia del producto y la elección del Público Objetivo de nuestra oferta cuando ésta está orientada a la consecución de una venta en firme.

Pero la venta por correo no es lo que define el Marketing Directo.

Martin Baier, Vicepresidente de la Compañía de Seguros Old American Ins. Co. y autor del libro "Elements of Direct Marketing" afirma en una entrevista a la revista Direct Marketing, que el Marketing Directo surge de la unión de dos componentes: la publicidad por correo (en la que el correo actúa como medio publicitario) y el pedido por correo (un método de venta) y a continuación afirma que su compañía es una compañía de Marketing Directo, no que la venta por correo es el Marketing Directo de su compañía; la compañía en sí lo es, se vende a través del correo como se vende a través de sus agentes.

El Marketing Directo puede ser, sin duda alguna, un efectivo instrumento de apoyo en la actividad comercial de la red de agentes de cualquier compañía.

No me estoy refiriendo en este momento a una útil estrategia de apoyo utilizable, solamente, en la optimización de los esfuerzos de prospección de mercado para seguros personales, sino de cualquier tipo de seguros.

A través del estudio inicial de una lista de personas y/o empresas, podemos identificar aquellos que están en concordancia con el perfil más adecuado para nuestra oferta.

Una comunicación directa con este público objetivo irá orientada a proporcionar a la organización comercial contactos cualificados que permitan una mayor efectividad de la red.

El efecto de estas campañas será el siguiente:



- 1) Llamar la atención del cliente potencial.
- 2) Estimular su interés por la oferta.
- 3) Fomentar el deseo de acceder a nuestra oferta (sobre todo si se incluye un acertado incentivo)
- 4) El cliente potencial actuará enviando el cupón de respuesta.

No solamente facilitaremos con esto, a la red comercial el aviso de la existencia de un cliente potencial, también le estamos facilitando información sobre su actitud ante nuestra oferta, actitud ya manifestada al enviarnos su respuesta.

Es obvio que el éxito de esta acción no dependerá exclusivamente del acierto inicial de la oferta y el producto. La labor del agente es la clave para conseguir un adecuado índice de conversión.

Esta estrategia de conversión es una solución válida de cara a los crecientes costes de venta en la mayoría de las compañías (no me refiero solamente a seguros) pero además de su efectividad en la función de ventas, dirigiendo al agente a clientes potenciales más cualificados, tiene otros beneficios importantes para la dirección de la organización comercial.

En el cuadro nº 9 reflejamos algunos de estos beneficios.

Ahora bien, todos estos aspectos sin duda positivos para nuestra organización de ventas, pueden verse enturbiados e incluso anulados si no nos aseguramos de seguir los tres aspectos fundamentales necesarios para el éxito.

- 1) La calidad de la lista.
- 2) La consistencia en su desarrollo.
- 3) La inmediata y adecuada respuesta.

Como final quisiera recalcar que el Marketing Directo funciona, y que lo hace en determinadas ocasiones, de forma sorprendentemente positiva, pero cuidado, muchos son los elementos a tener en cuenta y ser coordinados entre ellos. El resultado de nuestras actividades de Marketing Directo será como en un concierto donde la calidad de su interpretación vendrá dada por la calidad del peor músico de la orquesta.

MUCHAS GRACIAS

CUADROS

cuadro 1

cuadro 2

« EL MARKETING DIRECTO »

Tres características que lo definen

- 1) El contacto directo con nuestro público objetivo.
- 2) La utilización de Sistemas de Comunicación Interactivos.
- 3) La necesidad del Tratamiento Informático en su realización.

« EL MARKETING DIRECTO »

¿ QUE LO HA HECHO POSIBLE ?

- 1) El Desarrollo Informático.
- 2) El desarrollo de los medios de Comunicación Interactivos.

cuadro 3

cuadro 4

MARKETING DIRECTO

ES

FUNDAMENTALMENTE

MARKETING

- PROCESO DINAMICO
- 1) CONOCER LAS NECESIDADES DEL CLIENTE
  - 2) "FABRICAR" EL PRODUCTO/SERVICIO QUE LO SATISFAGA
  - 3) OFRECERSELO AL CLIENTE
  - 4) SATISFACER LAS NECESIDADES (tener la evidencia de que es así)

cuadro 5

**PARTICULARIDADES DEL SEGURO**

- 1) El producto es de necesidad universal.
- 2) El precio de venta justifica el riesgo de Marketing.
- 3) El "coste de fabricación" del producto es mínimo (se refiere al coste de elaboración del material que el cliente recibe: pólizas, formulario, etc. y no al coste que implica la siniestralidad esperada cuando de compañías se trata)
- 4) El diseño y composición del producto es modificable y actualizable sin ningún tipo de inversión ni requerimientos tecnológicos: sólo muestra imaginación pueda fijar sus límites.
- 5) El coste de embalaje y envío al destinatario es mínimo, no presenta problemas de devoluciones.
- 6) No existen daños ni mermas en el envío al cliente, ni errores en el envío.
- 7) No existe inversión alguna en stock ni problemas de almacenamiento, ni existencias no vendidas.
- 8) El cliente, generalmente, necesitará más del producto (sobre todo en tiempos de inflación).
- 9) La venta repetitiva es casi siempre automática (carteras).
- 10) Las ventas repetitivas pueden incrementarse automáticamente (revalorización).
- 11) La incidencia de la morosidad es prácticamente inexistente.
- 12) La estructura de "muchos pequeños" seguros implica muchos pequeños riesgos: el conocimiento de la siniestralidad esperada es mayor (menores desviaciones) que la media; estandarización del riesgo y por tanto mínimas necesidades de resguardo.
- 13) El comprador de un producto de seguros es normalmente un multicomprador de alto potencial.

cuadro 6

- 1) La Siniestralidad de "Tarifa" o aquella Siniestralidad que estadísticamente muestran como previsible las estadísticas generales existentes disponibles para cada ramo tradicional.
- 2) La Siniestralidad esperada para ese colectivo particular al que se le dirige la oferta, y que puede tener desviaciones con las tablas estadísticas.
- 3) La Siniestralidad observada directamente de la cartera generada a través de estas actividades y que tampoco tiene porqué ser coincidente con la prevista en el caso 2 (por ej. previsiones erróneas o simplemente anti-selección)

cuadro 7

**CUADRO N° 7**

**EJEMPLOS DE GRUPOS DE AFINIDAD (RIESGOS PERSONALES)**

<u>BASE DE SEGMENTACIÓN</u>	<u>RIESGO</u>	<u>GRUPOS AFINES</u>	<u>CONSECUENCIA: PRECIO/PRODUCTO</u>
1) EDAD	ACCIDENTE ENFERMEDAD ESPERANZA DE VIDA	EN FUNCIÓN BANDAS DE EDAD.	RIESGO CRECIENTE CON EDAD. PRECIO CRECIENTE.
2) SEXO	ENFERMEDAD ESPERANZA DE VIDA ACCES. (AUTOMÓVILES?)	X BANDAS DE EDAD. V / H	MAYOR/MENOR RIESGO: DISTINTA REPERCUSIÓN SINIESTRAL.
3) HABITOS	ENFERMEDAD/ ESPERANZA DE VIDA ACCIDENTES	NO FUMADORES ABSTEMIOS FRECUENTES VIAJEROS	DISMINUCIÓN PRIMA. INCREMENTO PRIMA.
4) PROFESION	ACCIDENTES	GRUPOS PROFESIONALES (TARIFAS)	PRIMA EN FUNCIÓN PROFESIÓN.
5) HABITAT	ACCIDENTES (AUTOMÓVILES)	ZONAS DE DISTINTOS RIESGOS (GEOGRÁFICAS/CLIMÁTICAS, ETC.)	PRIMA EN FUNCIÓN LOCALIZACIÓN.

cuadro 8

<u>País</u>	<u>Compañía</u>	<u>Sponsor</u>	<u>Lista</u>	<u>Producto</u>
Nueva Zelanda	Monarch Life Insurance Company	Banco de Nueva Zelanda	Titular Visa	El seguro paga las cuentas pendiente del titular en caso de muerte, enfermedad, accidente, desempleo o bancarrota.
EE UU	Monumental Life Insurance Company	Liga Naval American	Socios de la Liga Naval	Tres planes de seguro Médico opcionales: Individual y Familiar
EE UU " "	National Benefit Life Insurance Company	Chase Manhattan Bank	Titulares Visa " "	Indemnización diaria en caso de hospitalización " " " "
Irlanda	Afia Insurance Company	Automóvil Association	Socios Asociación	Subsidio por hospitalización con doble indemnización si está motivada por accidente de tráfico.
EE UU	National Home Life Assurance Company	Shell Oil Company	Titulares Tarjeta crédito Schell	Seguro médico suplementario
Italia	Reliance Insurance Company	Banca de America Ed'Italia	Titulares Visa	Seguro de Accidentes con indemnizaciones orientadas a las necesidades definidas de una familia: Rentas mensuales, becas de estudios para los hijos, etc.
Inglaterra	The Home Insurance Company	Debenhans Finance LTD	clientes	Seguro de Accidentes, con distintos niveles de cobertura en función al tipo de accidente
Canadá	Continental Insurance Company of Canadá	Shell Oil Company	Titulares tarjeta crédito Schell	Seguro de Accidentes, altas indemnizaciones para accidente de viaje

cuadro 9

BENEFICIOS DEL MARKETING DIRECTO PARA LA ORGANIZACION COMERCIAL

ACCIONES DE LEAD GENERATION

- 1) Localización de Mercados Potenciales: Indicando dónde están nuestros clientes potenciales, ayuda fundamental para la definición de zonas y cuotas de ventas y por tanto la racionalización de nuestra organización comercial.
- 2) Claro Factor de Motivación, fundamentalmente apropiado para los nuevos agentes, facilitándoles una mayor rapidez en la producción y mantener el espíritu necesario para la venta (disminución del riesgo de fracaso).
- 3) Factor de evaluación de nuestros agentes, permitiendo determinar de forma rápida y objetiva el potencial y resultados obtenidos de todos y cada uno de ellos.
- 4) Sistema de Prospección eficaz, apoyando a la gente en los otros métodos tradicionales que ya emplean.
- 5) Efectivo Incrementador de Productividad al ser el flujo de contactos repartidos controlado, de acuerdo con los estándares de actividad deseada.