JCS
SINCOR SP
UMA PUBLICAÇÃO MENSAL
434 **OUTUBRO** 2017

INSEGURO

A evolução do corretor de seguros

O Sincor-SP homenageia o profissional que, há mais de 100 anos, presta atendimento qualificado ao consumidor e atua ativamente nas transformações do setor de seguros **Pág. 18**

Planos odontológicos

O momento é propício para discutir benefícios de saúde e o corretor de seguros tem a chance de aperfeiçoar a venda Pág. 8

20º Congresso Brasileiro

Delegação de São Paulo participa do evento, que teve como foco a inserção dos profissionais na era digital Pág. 10

Aniversário do Sincor-SP

Completando 83 anos, a entidade continua seu trabalho, lutando pelos direitos e reconhecimento da categoria Pág. 26

Homenagem: Luiz López Vázquez – o legado de um bravo lutador

Potencializamos nossos

PARABÉNS

nessa importante data.

Trabalhar lado a lado dos corretores é motivo de muito orgulho para nós da Aon.
Por isso, queremos parabenizar a todos pelo Dia do Corretor, 12 de outubro, e agradecer especialmente a nossos parceiros pela confiança.

Contem sempre com o Programa Corretor Parceiro! **(11) 4873.5159**

PROGRAMA
CORRETOR
PARCEIRO

AON
Empower Results®

olá

Na linha de frente da era da disrupção no mercado de seguros

Os atuais debates do setor têm girado em torno de um tema determinante para o futuro dos seguros, que é a era da disrupção. Assim como o empreededorismo, a disrupção foi uma bandeira levantada pelo Sincor-SP enquanto pouco ainda se falava sobre o assunto, alertando empresas, executivos e, principalmente, empreendedores, para estarem conosco na linha de frente dessa transformação global pela qual passa o mercado.

Nesses encontros, também é abordado o momento das *insurtechs*, empresas que unem o mercado de seguros com os benefícios que a tecnologia oferece – vem da união das palavras seguro (*insurance*) e tecnologia (*technology*), assim como as *fintechs* para o mercado financeiro. No estudo da consultoria PWC intitulado "*InsurTech: A golden opportunity for insurers to innovate*", foram detectados os três maiores fatores que conduzem à transformação do modelo de negócio do mercado de seguros: expectativas do cliente, ritmo de inovação e surgimento de startups.

O conceito das *insurtechs* traz para o mercado uma grande disrupção, um caminho sem volta, novas oportunidades que vão aprimorar toda nossa estrutura e relações em cadeia. É o caminho para que, no futuro próximo, possamos trabalhar de forma mais inteligente, com custos muito menores, obtendo mais ganhos e nos estruturando de maneira mais sólida para as próximas gerações.

Entre os principais encontros do setor, tivemos no mês de outubro o 20º Congresso Brasileiro dos Corretores de Seguros, realizado pela Fenacor, em Goiânia, e o tema foi justamente "O setor de seguros na era digital". Comandei o talk show que teve o mesmo mote, para debater com experts tudo o que se trata de inovação, de disrupção, e trazer as oportunidades que continuam gigantes em nosso país e, principalmente, em nossa indústria de seguros.

No painel, os especialistas enfatizaram a importância da tecnologia para a distribuição, mas com a presença do corretor de seguros. Foi destacada a relação longeva que o corretor tem com o cliente. O consumidor hoje tende a trocar de marcas, de empresas, mas não em nossa atividade, que ainda é uma relação de fidelidade e de longevidade, e essa relação é conosco, corretores de seguros, o que nos permite acompanhar todo o ciclo de vida do cliente e sermos assertivos no atendimento às suas necessidades, mais do que qualquer máquina, mas, por que não, com o auxílio delas.

Foi citada uma comparação da adaptação aos novos tempos com a teoria da seleção natural de Darwin, na qual quem sobrevive mais tempo não é o mais forte nem o mais rápido, mas quem se adapta melhor. E uma frase no debate me chamou atenção "Você não é responsável pelo que vai acontecer, mas é responsável pela forma como vai reagir às mudanças". Da forma como tivemos competência para manter relação longeva com o cliente, vamos nos adaptar para estar com ele em suas novas necessidades.

Também foi esclarecido por nosso coordenador da Comissão de Tecnologia e membro do Comitê de Inovação do Sincor-SP, Marcelo Blay, que a utilização da tecnologia é aliada, mas nunca substituta do elemento humano, pois não existe venda 100% online. Atendimento é o diferencial, temos o desafio de atender bem o cliente mesmo quando crescemos, pois em nossa relação de fidelidade as pessoas só mudam de empresa se são mal atendidos. Cada vez mais é possível e acessível atender com o apoio da inteligência artificial, de aplicações que auxiliam o corretor a realizar uma análise da base de dados e criar um atendimento daquilo que o cliente necessita. Porém, em alguns momentos, como na hora do sinistro, nenhum cliente vai querer tratar apenas com o sistema robotizado.

Foi com esta percepção que a Fenacor apresentou durante o evento a plataforma tecnológica Zim, que dividiu opiniões dos corretores, e fica a critério de cada um verificar se este é ou não o melhor caminho para se lançar na era digital – mas que este caminho terá que ser trilhado, não há dúvidas. Evidentemente teremos que nos adaptar a tudo isso, não tem jeito, como diz o Prof. Marins: "Não adianta querermos mudar a realidade. Há que se adequar, querer muda-la é perda de energia". E ainda destaco, mais uma vez, o empreendedorismo, como sendo a postura e atitude que todos nós empresários da corretagem de seguros e da distribuição de serviços temos que adotar, pois sem dúvida é nossa única salvaguarda para poder enfrentar toda essa transformação.

Neste mês de outubro realizamos o lançamento do 18º Conec, no qual aplicamos a inovação – acontecerá em novo local, mais moderno, o Transamérica Expo Center; e em nova data, de 27 a 29 de setembro de 2018 – e que também irá debater o impacto da disrupção no mercado de seguros. Até lá estaremos atentos e vamos preparando os corretores de seguros para esse momento único de transição.

Forte abraço!

Alexandre Camillo
Presidente do Sincor-SP

> *"Da forma como tivemos competência para manter relação longeva com o cliente, vamos nos adaptar para estar com ele em suas novas necessidades"*

JCS

JORNAL DOS CORRETORES DE SEGUROS
Uma publicação mensal do Sincor-SP.

Editora: Elaine Lisbôa - MTB: 59.454
E-mail: jcs@sincorsp.org.br
Telefone: (11) 3188-5061
Jornalista responsável: Thamires Costa
Redação: Camila Correia e Thaís Ruco
Conselho Editorial: Boris Ber, Adevaldo Calegari, Carlos B. de Moura, Diniz Nunes Caetano, Elaine de Lourdes Arruda, Paulo Meinberg e Pedro Barbato Filho
Diretor de Operações: Márcio Pires
Publicidade: Marlene Campos
E-mail: marlene.campos@sincorsp.org.br
Telefone: (11) 3188-5057
Direção de Arte: Agência Visia

DIRETORIA EXECUTIVA
Presidente: **Alexandre Camillo**
1º vice-presidente: **Boris Ber**
2ª vice-presidente: **Simone Martins**
1º secretário: **Marcos Abarca**
2º secretário: **Osmar Bertacini**
1º tesoureiro: **Marco Damiani**
2º tesoureiro: **Carlos Cunha**

Suplentes da Diretoria Executiva: **Álvaro Fonseca, Luiz Morales, Natal Neto, Rafael Carvalho, Elaine Jeronimo, Arthur Ciccone** e **Beto Faitarone**

Efetivos do Conselho Fiscal: **Eduardo Pileggi, Edson Fecher** e **Elmson Dória**

Suplentes do Conselho Fiscal: **Umile Ritacco, Antônio Guazzelli** e **Lenira Leão**

Delegados Fenacor Efetivo: **Manuel Matos** e **Alexandre Camillo**
Suplentes de Delegados Fenacor: **Nelson Fontana** e **Boris Ber**

Vice-presidente da Região Metropolitana, Vale do Paraíba e Litoral: **César Bertacini**
Vice-presidente da Capital: **Braz Romildo Fernandes**
Vice-presidente do Interior: **Rafael Miranda de Freitas Carvalho**
Vice-presidente de Relações com o Mercado: **Rubens de Almeida**

DIRETORIA REGIONAL
ABCDMR: **Sady José Viana Sobrinho**
ARAÇATUBA: **Francisco Flávio Machado**
ARARAQUARA: **José Roberto Placco Rodriguez**
ASSIS: **Jobel Cândido Venceslau Júnior**
BARRETOS: **João Carlos Garrucho**
BAURU: **Fernando Antônio Kauffman Alvarez**
CAMPINAS: **Adelairton Ferreira Eloi**
FERNANDÓPOLIS: **Odeir Carlos Vilar**
FRANCA: **Hildemar José da Silveira**
GUARULHOS: **Claudemir Machi**
JUNDIAÍ: **João Henrique Rodrigues de Castro**
MARÍLIA: **Walter Reis**
MOGI DAS CRUZES: **Fábio Ferreira Mattos**
NOVA ALTA PAULISTA: **César Anderson Dias Munis**
OSASCO: **Eduardo Minc**
PIRACICABA: **Carlos Alberto Caporali**
PRESIDENTE PRUDENTE: **Vanderlei Boiça Lima**
RIBEIRÃO PRETO: **Vicente de Oliveira Tozzo**
SANTOS: **Rogério Freeman**
SÃO CARLOS: **Antônio Carlos Senise**
SÃO JOÃO DA BOA VISTA: **Silvia Helena Rinaldi Lara**
SÃO JOSÉ DO RIO PRETO: **Antônio Roberto Mantovan**
SÃO JOSÉ DOS CAMPOS: **Joilson Soares da Silva**
SOROCABA: **Eduardo Lemes**
TAUBATÉ: **Lauro Barreto**
SÃO PAULO CENTRO: **Braz Romildo Fernandes**
SÃO PAULO LESTE: **José Carlos Rossatto**
SÃO PAULO NORTE: **Marco Antonio Nunes Cabral**
SÃO PAULO OESTE: **Edmar Fornazzari**
SÃO PAULO SUL: **Márcio Silva**

VEJA A RELAÇÃO COMPLETA DA DIRETORIA NO SITE DO SINCOR-SP.

SINCOR SP

SINDICATO DOS CORRETORES DE SEGUROS, EMPRESAS CORRETORAS DE SEGUROS, RESSEGUROS, DE SAÚDE, DE VIDA, DE CAPITALIZAÇÃO E PREVIDÊNCIA PRIVADA NO ESTADO DE SÃO PAULO
Rua Líbero Badaró, 293 – 29º andar – São Paulo – Centro – CEP: 01009-907
Tel.: (11) 3188-5000
www.sincorsp.org.br www.facebook.com/sincor.sp

OUVIDORIA SINCOR SP
Ouvidoria: **Octavio Milliet**
Telefone: **(11) 3188-5023 – ouvidoriasp@sincorsp.org.br**

vistoria

03 OLÁ
Na linha de frente da era da disrupção no mercado de seguros

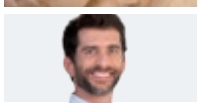
05 VOZ DO CORRETOR
Endosso

06 COBERTURA BÁSICA
Recadastramento - Sincor-SP já atendeu 16 mil corretores de seguros

07 TENDÊNCIAS
Lançado o 3º ESECS

CENÁRIO
Vamos falar de plano odontológico?
08 **20º Congresso Brasileiro dos Corretores de Seguros defende a inserção dos profissionais na era digital**

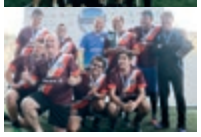
COMISSÕES
Crédito, Garantia e Fiança – Seguro de crédito ainda é pouco explorado e pode ser oportunidade para o corretor
Intersindical – Pagamento
14 **Tecnologia – Insuretech Connect 2017: o que vi , ouvi e aprendi**



18 COBERTURA ESPECIAL
Corretor de seguros: peça chave da transformação

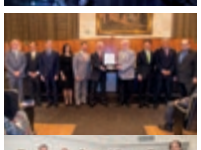
22 HOMENAGEM
Luis López Vázquez - O legado de um bravo lutador

DIÁLOGO
Torneio dos Campeões consagra corretores de seguros da Regional Piracicaba
Corretores de seguros do interior recebem o Fórum de Oportunidades
Sincor-SP lança Manual de Normas e otimiza atendimento ao corretor
23 **Sincor-SP completa 83 anos de luta pela categoria**

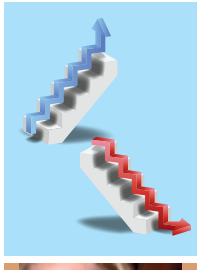


REGIONAIS
Encontro com vereador
27 AÇÃO SOCIAL
Transitando Seguro

29 COOPERATIVISMO
Cooperativa dos Corretores de Seguros de São Paulo segue em crescimento



ESPAÇO DO CLUBE
CCS-SP recebe a Salva de Prata em homenagem aos seus 45 anos
BÔNUS
Aconseg-SP / Camaracor-SP / CIST / CVG-SP / UCS / SBCS
30 MOVIMENTAÇÕES
AIG / Austral / HDI / Icatu / IRB-Re / OdontoPrev / Sompo / Swiss Re / Zurich



COM CORRETOR
Hífen: vamos treinar um pouco?
ESCADA ACIMA/ ESCADA ABAIXO
Susep vai apresentar solução para o seguro auto popular para combater proteção veicular
32 **Incêndios na Califórnia já danificaram mais de 2 mil residências e seguros contratados só cobrem 20% das perdas**

PONTO DE VISTA
34 **Maristela Magdaleno – Para quem não sabe para onde vai, qualquer caminho serve!**

voz do corretor

Endosso

Amadeu/Simone!

Como a angariadora se desligou amigavelmente da corretora anterior, todos os meses ela passa e pega as renovações, e trouxe a renovação da apólice SEM O ENDOSSO, ou seja, nossa corretora efetivou a renovação do carro que já havia sido substituído através de ENDOSSO, fato este passado despercebidamente pela angariadora e também pelo dono do veículo. Tudo SEM MÁ FÉ DE NENHUMA PARTE, SENDO QUE SÓ FOI PERCEBIDO PORQUE EXISTIU UM SINISTRO E, NA HORA QUE FOI ACIONAR O GUINCHO, CONSTOU QUE O CARRO SINISTRADO NÃO ERA O MESMO que estava ASSEGURADO (endosso feito anteriormente). Mediante o fato, solicito da Cia o endosso retroativo para podermos atender ao cliente e, caso gere algum custo, o mesmo será pago por ele. Conto com vossa compreensão, uma vez que foi feito renovação na mais pura Boa Fé.

Por e-mail, 19 de setembro de 2017
Corretor de seguros da Regional São José do Rio Preto
ANTONIO ROBERTO MANTOVAN

Prezado Sr. Roberto, segue para seu conhecimento resposta que recebemos da Cia e, entendemos ter atendido sua solicitação.

Por e-mail, 27 de setembro de 2017
DisqueSincor
AMADEU CARVALHO

Muito obrigado! Parabéns pelo excelente trabalho que esse departamento vem realizando para nossa categoria.

Por e-mail, 27 de setembro de 2017
Corretor de seguros da Regional São José do Rio Preto
ANTONIO ROBERTO MANTOVAN

Agradecimento ao Disque Sincor

Muito obrigada pela atenção de vocês, Simone e Renato. Obrigada por tudo.

Por e-mail, 03 de outubro de 2017
Corretora de Seguros da Regional Piracicaba
SILVANA SELINGARDI PINHEIRO

Silvana, Estamos à disposição do corretor e na defesa da nossa categoria. Fico feliz que o Sincor-SP tenha atendido a sua expectativa e solucionado seu sinistro. Abraços.

Por e-mail, 04 de outubro de 2017
2ª vice-presidente do Sincor-SP
SIMONE MARTINS

Demora no pagamento

Prezado Amadeu, o problema foi resolvido e o pagamento do resgate foi realizado. Para sermos assertivos na resolução, já entramos em contato com a corretora. O comprovante de pagamento também foi encaminhado via e-mail. Para informação: tivemos um problema interno que impossibilitou a confirmação na baixa do valor e, como consequência, tivemos a demora no pagamento. Já solucionado.

Por e-mail, 18 de outubro de 2017
Coordenador de Operações da MetLife
RONALDO CARMO

Giselle, por gentileza nos confirme se realmente o assunto foi resolvido conforme relato da Cia em resposta à minha solicitação, para que eu possa encerrar o caso junto à seguradora.

Por e-mail, 18 de outubro de 2017
DisqueSincor
AMADEU CARVALHO

Sr. Amadeu, muito obrigada pela sua gentileza e, mais uma vez, entendemos que podemos contar sempre com a sua colaboração. Parabéns por suas atitudes.

Por e-mail, 18 de outubro de 2017
Corretora de Seguros da Regional São Paulo Leste
GISELLE ANTUNES

cobertura básica

Sincor-SP já atendeu 16 mil corretores de seguros

Através da Central de Recadastramento, o Sincor-SP já prestou atendimento, presencial e telefônico, a mais de 16 mil corretores de seguros em todo o Estado de São Paulo no processo de recadastramento da Susep. A Regional com o recorde no número de ligações é a São Paulo Leste, com 2.564 atendimentos, seguida pela Sul, que registra 1.839 telefonemas. Já no atendimento presencial, a regional São Paulo Centro fica na frente, com 564 corretores atendidos. O recadastramento deve ser realizado pelos profissionais pessoas físicas até o dia 15 de dezembro, já o prazo para as pessoas jurídicas vai de 1º de março até 30 de agosto de 2018.

Mercado de seguros cresce 4,8%

Até o mês de agosto deste ano, o mercado de seguros registrou arrecadação nominal de R$ 160,5 bilhões, registrando avanço de 4,8%, na comparação com o mesmo período do ano passado. Segundo dados da Carta do Seguro, realizada pela CNseg e Susep, o ramo de crédito e garantia registrou crescimento de 39%, seguido do seguro rural (14,6%), planos de previdência e títulos de capitalização (10,2%), automóvel (6,5%) e garantia estendida (3,4%). “Olhando a série de janelas de doze meses, essa recuperação precisa ser examinada com cautela, porque o mercado revela ainda desaceleração, considerando a sua maior resiliência em 2016”, revela o presidente da CNseg, Marcio Serôa de Araujo Coriolano.

Publicação destaca perigos da proteção veicular

Produzida pela CNseg, Fenacor e FenSeg, a cartilha “Proteção veicular não é seguro” traz as diferenças entre a solidez do seguro de automóvel e as fragilidades da proteção veicular. O objetivo da publicação é alertar o consumidor sobre os perigos da contratação desse produto, além de destacar sua ilegalidade. A cartilha ressalta que as entidades que comercializam a proteção veicular não cumprem as regras do mercado de seguros e não estão sob a fiscalização do órgão regulador, a Susep.

Ministério libera R$ 197 milhões para seguro rural

De acordo com publicação no Diário Oficial da União, do dia 05 de outubro, o Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento autorizou a liberação de R$ 197,4 milhões para a execução do Programa de Subvenção ao Prêmio do Seguro Rural para este ano. Até agora, o Mapa já recebeu 32 mil apólices de seguro, relativas a mais de 2 milhões de hectares. A expectativa agora é totalizar, até o fim de novembro, cerca de 5 milhões de hectares e 70 mil apólices de seguro com subvenção.

Fraudes médicas podem chegar a R$ 28 bilhões

Segundo levantamento do Instituto de Saúde Suplementar (IESS), a estimativa de perda com fraudes em procedimentos médicos desnecessários ou superfaturados chegará a R$ 28 bilhões em 2017. Para tentar reduzir essas perdas, as operadoras implementaram uma fiscalização sistemática do número de feitos de exames e procedimentos requisitados por cada médico. O vice-presidente da FenaSaúde, Irlau Machado Filho, defende que, sem as fraudes, o custo do plano de saúde para o consumidor poderia ser 33% menor. “Estamos repassando aos clientes a variabilidade do custo de “hiperregulamentação” e da judicialização”, completa.

Inteligência artificial no setor de seguros

De acordo com levantamento da consultoria de dados Tata Consultancy Services (TCS), o mercado de seguros é o que mais investe em desenvolvimento dessa tecnologia. A pesquisa ouviu 835 executivos de 13 diferentes setores da indústria global, em quatro regiões do mundo, e quase todos revelaram que identificam o avanço da inteligência artificial como parte de uma estratégia competitiva até 2020. O estudo aponta que 80% dos entrevistados investem em inteligência artificial, com média de investimento na casa dos US$ 70 milhões. No entanto, o setor de seguros se destaca, com investimento da ordem de US$ 124 milhões em sistemas com a tecnologia.

tendências

Lançado o 3º ESECS

Durante o mês de outubro, no 20º Congresso Brasileiro dos Corretores de Seguros em Goiânia, a Fenacor lançou o 3º ESECS-PJ (Estudo Socioeconômico das Empresas Corretoras de Seguros – Pessoa Jurídica), que avalia periodicamente o perfil dessas empresas. Esta é a terceira edição de tal estudo. Na primeira, em 2013, os resultados então obtidos serviram como subsídios teóricos na luta pelo regime tributário do Simples. O segundo, lançado em 2015, avaliou, entre outros aspectos, os efeitos dessa mudança fiscal. Agora, essa terceira edição teve como o objetivo principal apontar como essas empresas estão vivenciando seus negócios e clientes nesta "era digital".

As conclusões são diversas, já que o estudo tem, aproximadamente, 50 páginas. Assim, escolhemos somente cinco pontos para destacar:

1. O mercado de corretoras de seguros no Brasil continua a ser prioritariamente composto por microempresas, com concentração no ramo automóvel (em média, 60% dos prêmios de cada companhia vêm desse segmento). Porém, existem corretoras de maior porte, assim como também empresas especializadas na venda de outros produtos de seguros, além do tradicional automóvel;
2. Atualmente, aproximadamente 85% das corretoras de seguros já utilizam de forma assídua as redes sociais (Facebook, WhatsApp) na comunicação com seus clientes, percentual quase no mesmo nível do telefone, que continua a ser o meio mais comum. Como comparação, há dois anos, a utilização do Facebook estava em 55%. Um fato interessante é que esse comportamento independe do porte das empresas;
3. Como esperado, poucas corretoras veem a tecnologia como um elemento prejudicial na vida das empresas nas suas relações comerciais. Um fato a observar é que, para as empresas, essa tecnologia é mais útil quando o relacionamento já está estabelecido previamente com os clientes;
4. Nas ferramentas tecnológicas operacionais, a "digitalização" e o "multicálculo" são as mais utilizadas pelas corretoras de seguros. Por outro lado, outras ferramentas – CRM, por exemplo – têm taxas de utilização de 20% ou até menos. Porém, nesse caso, para as corretoras que usam, a avaliação é bastante positiva. Essa é uma conclusão relevante no texto, pois mostra que existe demanda para que novas oportunidades sejam oferecidas às corretoras que não têm acesso a tais instrumentos;
5. Segundo a opinião das corretoras de seguros, não existe dúvida sobre a afirmação de que esses profissionais são vistos como indispensáveis na venda de seguro. Ao todo, das 2.101 empresas entrevistadas, 94% das respostas concordam com essa informação.

O estudo completo pode ser visto através do http://bit.ly/2x6LZpH.

Esta coluna é elaborada pelo consultor de economia do Sincor-SP, Francisco Galiza

Com o **MBA Gestão de Seguros e Resseguro EaD** você estará preparado para assumir cargos de gestão em diferentes segmentos de seguro, resseguro, previdência privada aberta e saúde suplementar.

10% DE DESCONTO *para matrículas até 18/12/17*

VAGAS LIMITADAS!

Para mais informações, acesse:
funenseg.org.br/mbas

ESCOLA NACIONAL de SEGUROS

cenário

Vamos falar de plano odontológico?

Olhar para esse nicho é uma porta de entrada e de expansão para o corretor, assim como para o consumidor que desconhece os benefícios

Por Camila Correia

Assim como o Dia do Corretor de Seguros é comemorado no mês de outubro, no dia 25, os dentistas também celebram a profissão. Conforme publicação no livro "Perfil Atual e Tendência do Cirurgião-Dentista Brasileiro", o Brasil possui a maior quantidade de profissionais de odontologia, mais de 215 mil cadastrados, o que corresponde a 19% em todo o mundo. Em contrapartida a este cenário, cerca de 46% dos brasileiros consideram ter dificuldade de frequentar um dentista. Dados do Conselho Federal de Odontologia (2014) revelam que a população não tem conhecimento de planos odontológicos acessíveis, e outros afirmam desistir do tratamento mesmo no serviço público, por conta do tempo de espera.

O JCS ouviu companhias e empresas representativas do setor de saúde odontológica que afirmam: existe a preocupação do brasileiro com a saúde bucal e os números de beneficiários tem aumentado, mas uma parcela da população ainda desconhece as facilidades e vantagens de um plano odontológico.

Mesmo com a crise econômica, o setor de planos odontológicos no País não é o mais afetado. Levantamento da FenaSaúde mostra que são 22,6 milhões de beneficiários, com expansão de 7,6% nos 12 meses anteriores a julho de 2017. "Trata-se do maior crescimento na segmentação desde março de 2013. Atualmente, a participação de beneficiários desse setor é de 32,3% do total do sistema de saúde privado. A contratação do serviço depende de dois fatores: renda e emprego. Há uma clara relação entre a dinâmica do mercado de trabalho formal e o desenvolvimento do setor de Saúde Suplementar – vale lembrar que 66% dos vínculos de planos de saúde são por meio dos coletivos empresariais", revela a gerente de Regulação de Saúde da FenaSaúde, Vera Sampaio.

O presidente do Sindicato Nacional das Empresas de Odontologia de Grupo (Sinog), Geraldo Almeida de Lima, acredita que o desejo da população pelo benefício dental e o interesse do empresariado em fornecer o benefício como salário indireto são alguns fatores que contribuem nessa evolução, e a saída para continuar crescendo é estimular a percepção do custo-benefício do plano odontológico, "isso pode contribuir para a retenção de talentos nas empresas, e no caso dos planos individuais, propiciar o acesso ao cidadão aos cuidados preventivos e curativos da saúde bucal", explica.

Atualmente, o seguro odontológico é o terceiro serviço mais solicitado pelos colaboradores das organizações. "Estamos atentos às necessidades de nossos clientes e contamos sempre com o apoio dos corretores de seguros para aprimorar os produtos. Esperamos conquistar ainda mais sorrisos em 2017 e 2018", conta a gerente da Porto Seguro, Sandra Ossent.

Considerando que 11% da população possui plano odontológico, isso mostra que é um produto pouco explorado e os corretores de seguros podem aproveitar o momento para investir na comercialização. Para o diretor executivo da Amil Dental, Alfieri Casalecchi, há uma enorme oportunidade para o mercado. "A dificuldade de acesso à odontologia pelo sistema público e o alto preço dos tratamentos particulares são outros fatores que tornam a aquisição de um plano odontológico ainda mais atrativa. O momento também é propício para os corretores investirem em capacitação, buscando aperfeiçoar suas técnicas de venda. Nós oferecemos todo o suporte necessário ao profissional, por meio de uma Universidade de Vendas, que disponibiliza treinamentos diversos sobre os produtos da empresa", defende Casalecchi.

Para o VP comercial da MetLife, Ramon Gomez, o momento atual é muito adequado para discutir benefícios – "nunca assuntos como previdência, plano de saúde, seguro de vida e plano dental estiveram tão em alta, principalmente, pela preocupação das empresas com a retenção de talentos e, claro, pelo projeto de reforma da previdência social. Entre os corretores, essa discussão também é intensa, devido a necessidade de encontrar alternativas para ampliar a base de clientes além da venda de seguro automóvel."

E o diretor Regional São Paulo Capital da SulAmérica, Luciano Lima, afirma: "trata-se de uma grande oportunidade para o profissional de seguros. Ao analisar sua carteira e empregar sua expertise para atuar como um consultor de proteção, ele se vale do *cross-selling* para oferecer a melhor solução de plano odontológico ao seu cliente." Lima também cita a importância da venda individualizada do produto. "Com o *cross-sell*, ele pode realizar novos negócios dentro da sua própria carteira. Tendo em vista que a população está, cada vez mais, atenta à necessidade de manter a sua saúde bucal, há uma tendência observada pelo setor de empresas que já oferecem beneficiários de planos de saúde suplementar virem também, aos seus funcionários, os planos de saúde odontológicos", conta.

Diante dos desafios de oferta do plano, saber qual a melhor opção de venda do produto, sozinho ou com plano de saúde, auxilia na compreensão de investir na carteira. A gerente da Porto Seguro explica: "a saída da assistência odontológica juntamente à assistência médica é uma forma de impulsionar a comercialização, porém, a assistência dental por si só também cresce em aceitação no mercado, uma vez que atende à necessidade das pessoas tanto do ponto de vista de saúde como de bem-estar". O presidente do Sinog completa: "em um

momento em que a venda de planos médico-hospitalares para pessoas físicas encontra-se estagnado, a apresentação do plano odontológico ainda configura uma das possibilidades de vendas mais fáceis de fazer".

Ainda há que se criar uma cultura com o consumidor sobre os benefícios de contratar um plano odontológico. O diretor Comercial Massificados da OdontoPrev, Carlos Rogoginsky, destaca o poder de venda. "A oferta é o principal aliado para elevarmos a cultura de consumo do produto, essa é a maior missão de todos nós que fazemos parte dessa indústria."

Trabalhar com a população a consciência de que o plano odontológico também deve ser usado de forma preventiva, é o que define a cultura do seguro para o diretor executivo da Amil Dental – "apresentar o plano como uma solução de acesso à odontologia de qualidade, explicando os benefícios do produto, também é papel do corretor, e com a oferta do segmento individual torna o plano ainda mais abrangente e acessível, e não somente no momento de um tratamento", complementa Casalecchi.

A Comissão de Saúde do Sincor-SP enfatiza que a venda e o consumo do plano odontológico são questões de perspectiva de carteira e educação da população. "Temos que evidenciar a questão da educação, pois prevenção sempre será redução de risco. Infelizmente, não temos consciência que a falta de cuidado traz doenças cardiovasculares, diabetes etc., assim como na saúde bucal, também é fundamental. Nós, enquanto corretores, precisamos educar sempre nossos consumidores", ressalta Vania Maria de Freitas, integrante da Comissão. E Josafá Ferreira Primo, também membro da Comissão, explica. "se o plano odontológico não faz parte da rotina de vendas e da evolução da carteira do corretor de seguros, deveriam, pois poderá criar um grande e essencial valor agregado à sua carteira, principalmente nas contas de saúde suplementar de pequenas e médias empresas ou que precisam desse produto para minimizar riscos maiores, uma vez que a promoção de saúde e manutenção começa pela saúde bucal", finaliza.

CORRETOR DE SEGUROS PODE MUDAR ESSE QUADRO

46% dos brasileiros consideram difícil o acesso ao dentista

20% não vão ao dentista por falta de dinheiro

1/3 não concluem o tratamento público por problema de agendamento

20 milhões nunca tiveram acesso ao dentista

Dados do Conselho Federal de Odontologia

MOTIVAÇÃO

79% dos beneficiários de planos odontológicos estão satisfeitos ou muito satisfeitos com seus planos

81% informaram que estão dispostos a recomendar o plano para um amigo ou parente

Pesquisa Ibope

cenário

20º Congresso Brasileiro dos Corretores de Seguros defende a inserção dos profissionais na era digital

Em dois dias de evento, os corretores de seguros foram orientados sobre o uso da tecnologia nos negócios e conheceram a nova ferramenta da Fenacor

Por Thaís Ruco

A vigésima edição do Congresso Brasileiro dos Corretores de Seguros, realizado pela Fenacor (Federação Nacional dos Corretores de Seguros), de 12 a 14 de outubro, em Goiânia (GO), reuniu mais de 2.000 corretores de seguros, segundo a organização, e foi o evento mais provocativo da história do congresso, ao alertar e defender a importância da tecnologia para os profissionais, com o tema "O setor de seguros na era digital".

A solenidade de abertura contou com as participações do governador de Goiás, Marconi Perillo (PSDB); dos ministros Diogo de Oliveira (Planejamento) e Ronaldo Nogueira (Trabalho); do superintendente da Susep, Joaquim Mendanha; do deputado Lucas Vergílio (SD-GO); e dos presidentes da Fenacor, Armando Vergílio, da CNSeg, Márcio Coriolano, da Escola Nacional de Seguros, Robert Bittar, e do Sincor-GO, Henderson de Paula Rodrigues.

Logo no início do evento, o presidente da Fenacor disse que a tecnologia não pode substituir o conhecimento e a qualidade do serviço prestado pelos corretores de seguros. "O corretor de seguros não é, e não pode ser, jamais, um simples intermediário. Ele é muito mais do que isso. É um assessor, um *advisor* qualificado, cuja função é agregar valores e benefícios. A nossa missão é proteger o segurado e também a seguradora, na seleção de riscos e mitigação de conflitos, evitando a judicialização e as fraudes", declarou. Vergílio aproveitou a ocasião para conclamar os presentes a serem mais ousados e criativos na criação de produtos e serviços. "Faltam soluções arrojadas. Há uma crise de criatividade", afirmou.

"O setor de seguros na era digital"

O *talk show* intitulado com o tema do evento foi coordenado pelo presidente do Sincor-SP e vice-presidente da Fenacor na região Sudeste, Alexandre Camillo. Participaram ainda Ronaldo Lemos, comentarista da GloboNews e diretor do Instituto de Tecnologia e Sociedade do Rio de Janeiro (ITS Rio); Marcelo Blay – CEO da Minuto Seguros; Christophe Antone – diretor Digital da MDS Corretora de Seguros; e Thiago Camargo Lopes, secretário de Informática do Ministério da Ciência, Tecnologia, Inovações e Comunicações (MCTIC).

"Estamos diante de diversos desafios virtuais, mas temos, na verdade, que dar bastante atenção às oportunidades, que estas sim são reais. Vamos buscar entender o que vem de inovação e disrupção que a tecnologia nos traz, e canalizar nossas energias para desenvolver oportunidades neste País com potencial enorme, em especial para o setor de seguros", declarou Camillo.

"Dados mudam a forma de se gerenciar riscos. Se tem uma grande oportunidade para o mercado de seguros é a análise de dados. Conhecer melhor o cliente, seus hábitos e necessidades é uma exigência para o corretor que quer empreender na era digital", disse Ronaldo Lemos. O comentarista abordou as transformações da internet, que primeiro conectou redes; depois pessoas

e, hoje, conecta objetos, modificando a forma como as pessoas vivem. "O primeiro objeto conectado à internet foi o *smartphone*. Hoje, temos vários outros objetos conectados, gerando, inclusive, muitos impactos para o mercado de seguros", afirmou, ressaltando a realidade dos monitoramentos dos comportamentos humanos, com forte consequência para o setor. Porém, enfatizou que, apesar de toda a tecnologia, o diferencial continua no elemento humano. "Na hora do sinistro ninguém quer falar com um robô".

Corroborando com este pensamento, Marcelo Blay apresentou aos congressistas um pouco da operação da Minuto Seguros, mostrando como funciona uma corretora multicanal. "Nós vendemos da forma como o cliente quer comprar: por chat, online, e-mail, WhatsApp, telefone, presencialmente. Seja qual for a forma, utilizamos nossa grande base de dados para atender o que a pessoa de fato quer", explica. Segundo ele, a corretora faz a primeira abordagem pelo meio eletrônico, mas a venda não consegue ser 100% online, pois o seguro demanda a consultoria de um corretor. "70% dos nossos clientes são novos entrantes no mercado de seguros e por esse perfil de novos clientes, é preciso darmos diversas explicações sobre o produto, não dá para operar somente via sistema".

Christophe Antone, da MDS Corretora, abordou as inovações que abrangem toda a cadeia de valor do setor, desde as companhias de seguros, o canal de distribuição, até os clientes finais. Thiago Camargo Lopes, do MCTIC, citou a teoria da seleção natural de Darwin para explicar a importância de acompanhar as novas tecnologias – "Quem vai mais longe não é o mais forte ou o mais inteligente, mas aquele que melhor se adapta às mudanças", e completou com um pensamento que foi elogiado e repassado pelo presidente do Sincor-SP: "Você não é responsável pelo que vai acontecer, mas é responsável por como vai reagir às mudanças", disse Lopes.

Inclusão na era digital

"Sou corretor de seguros na era digital, e agora?". O questionamento norteou o debate mediado pelo diretor de Comunicação da Fenacor, Érico Melo, que destacou que a entidade vem acompanhando as transformações geradas pela tecnologia e, para isso, criou o Comitê de Inovação.

A corretora de seguros paulistana, CEO da Ragaz Assessoria de Treinamentos, Claudia Simplício, também apontou as principais mudanças da era digital e ressaltou que os corretores de seguros precisam estar atentos e se adaptar a esse novo cenário. Para ela, a tecnologia vem para somar e ajudar na otimização dos processos.

Já o presidente da Fenacor, afirmou que esse assunto sempre esteve no radar da entidade, que foi buscar uma solução digital para atender às necessidades dos corretores, lembrando os resultados da pesquisa ESECS-PJ. "Entendemos a importância de acelerar a transformação digital para todos os corretores. Desta forma, buscamos uma solução que colocasse esse profissional na vanguarda, mas que tivesse uma posição igual a nossa, ou seja, seguro só com o corretor", observou.

Vergílio apresentou mais detalhes sobre a parceria com a empresa Wiz, que resultou na criação da plataforma Zim. Segundo ele, a solução foi feita sob medida para os corretores de seguros e oferece todas as garantias de preservação e segurança aos usuários. "Essa ferramenta permite que o corretor receba leads e aumente suas vendas, se conecte diretamente com suas seguradoras sem burocracia, se relacione com os clientes e cuide da carteira por meio digital. Tudo isso pode ser feito de qualquer lugar e a qualquer hora, seja do celular ou do computador", concluiu.

O CEO da Wiz, João Silveira, fechou o painel e reforçou o compromisso da empresa em atender aos corretores e contribuir para que todos operem na era digital. "Acreditamos em um novo jeito de fazer negócio e o corretor tem papel fundamental nessa nova era digital. O Zim vai ajudar a melhorar a produtividade

Presidente do Sincor-SP, Alexandre Camillo, media painel "O setor de seguros na era digital"

cenário

desse profissional e, consequentemente, sua performance de vendas", afirmou.

Canais digitais como ferramenta de vendas

Especialistas em inovação trouxeram a clara mensagem para os corretores de seguros de que a tecnologia veio para mudar comportamentos e a indústria de seguros, como todas as outras, deve se unir a ela. O painel "Canais digitais como ferramenta de vendas", mediado pelo vice-presidente Nordeste da Fenacor, Juvenal Vilanova, fez a plateia refletir sobre as transformações pelas quais a sociedade vem passando, cada vez mais rápidas e disruptivas.

Martha Gabriel, escritora e palestrante internacional nas áreas de marketing, inovação e educação, usou duas imagens para ilustrar a evolução das relações de trabalho, dentro e fora das empresas. A pirâmide representava o passado, onde o conhecimento era concentrado nos níveis mais altos, e a ampulheta para mostrar o presente, significando a quase inexistência de intermediários, onde o conhecimento é produzido por pessoas capacitadas. A também professora deu exemplos de aplicativos e empresas que vieram para revolucionar a relação com o consumidor, entre os quais Waze, Uber e Netflix.

"O que está ameaçando as relações comerciais hoje não é a tecnologia e, sim, a mudança de comportamento que ela traz. Se o corretor de seguros quiser continuar intermediando a relação com o consumidor, terá que agregar valor que o diferencie da internet ensina.

O jornalista Pedro Doria, editor do Canal Meio, trouxe dados sombrios do mercado de trabalho americano com o advento da *machine learning* (computadores que adquirem conhecimento pela repetição). Segundo Doria, 38% dos empregos serão extintos naquele país nos próximos anos, entre eles os de corretor de seguros.

Em contraposição, o consultor da McKinsey, João Bueno, apresentou gráficos do crescimento da indústria de seguros brasileira nos últimos anos, ressaltando que mesmo em países onde a tecnologia está bastante avançada, o setor segue em crescimento. Ele cita, por exemplo, países da Europa como Itália, Espanha e Portugal, onde apenas 20% das vendas são feitas de forma direta, embora o sistema seja bem conhecido da sociedade.

"Ser digital não é fazer venda direta sem intermediação. É utilizar a tecnologia para agregar valor ao nosso produto. A digitalização é um processo que vem de fora para dentro e o corretor tem que lidar com isso", enfatizou Bueno.

O diretor-geral da Porto Seguro, Rivaldo Leite, reforçou o discurso da apropriação da tecnologia em prol do setor, mostrando que é preciso aproveitar as oportunidades surgidas com estas transformações. "O corretor que ficar preso somente aos produtos de carro terá certamente problema. É preciso diversificar, oferecer outras opções de seguros". Leite citou o apoio que a seguradora tem dado aos profissionais que desejam se digitalizar com o desenvolvimento de novos programas e aplicativos.

Pesquisa e criação do Zim

A Fenacor apresentou, durante o Congresso, a 3ª edição do ESECS-PJ, Estudo Socioeconômico das Empresas Corretoras de Seguros, realizado pelo economista Francisco Galiza. O novo levantamento esteve focado no posicionamento das empresas corretoras de seguros diante do tema "O setor de seguros na era digital", mesmo do evento, e foi apresentado em palestra do jornalista e advogado, consultor jurídico do Sincor-SP, Antonio Penteado Mendonça.

O ESECS-PJ busca contribuir para os donos das corretoras de seguros estruturarem planos de negócios, servindo também de base do planejamento de ações da Federação e dos Sincors. O principal resultado da pesquisa foi que existe dificuldade de acesso a sistemas de tecnologia, principalmente por corretoras de seguros de pequeno e médio portes – profissionais gastam 65% do seu tempo com atividades fim e apenas 35% com tarefas relacionadas à venda e ao relacionamento com o cliente – o que motivou a entidade a entregar uma solução de tecnologia para os corretores de seguros que desejarem aderir. O Zim.

A ferramenta oferece CRM para gestão de clientes, um aplicativo para o profissional e outro para o consumidor, e site de leads. Trata-se de uma parceria da Fenacor e da corretora Wiz, onde 25% das ações pertencem à Youse, o que dividiu a opinião dos corretores de seguros.

Para oferecer confiança, o Zim é coberto por uma apólice de RC/E&O, com importância segurada de até R$ 2 milhões, caso haja violação de dados. Cabe ao corretor de seguros avaliar e decidir se deve ou não aderir. Os interessados podem baixar o aplicativo, com o nome "Zim Corretor" no Google Play ou Apple Store, ou acessar o endereço www.zim.com.vc e usar a plataforma através do computador. No cadastro o usuário pode vincular suas apólices, clientes e iniciar a experiência.

A Fenacor se mostrou aberta para analisar outras soluções tecnológicas que melhor atendam à categoria e o Sincor-SP, por meio do Comitê de Inovação, também está em busca de alternativas.

DELEGAÇÃO DE SÃO PAULO

Mais de 300 corretores de seguros do Estado de São Paulo participaram do 20º Congresso Brasileiro dos Corretores de Seguros. Os profissionais estiveram presentes nas mais diversas posições – como congressistas, palestrantes, mediadores, e até como sorteados. O evento realizou o sorteio de seis automóveis Chevrolet Ônix 0km, oferecidos pela Zurich Seguros, e o corretor de seguros da Regional São Paulo Sul do Sincor-SP, Josafá Ferreiro Primo, foi um dos sorteados. "Foi muito emocionante, a sorte esteve comigo duas vezes, primeiro quando fui sorteado para receber a chave que daria direito a tentar ligar o carro, e depois quando ligou", declara.

ID SEGURO APRESENTA OPORTUNIDADES DA CERTIFICAÇÃO DIGITAL PARA CORRETORES DO BRASIL

A ID Seguro, que agrega as Autoridades Certificadoras dos corretores de seguros AC Sincor e AC Fenacor, teve participação de destaque no Congresso. O gerente de certificação digital da ID Seguro, José Nagano, acompanhado do supervisor de TI da Fenacor, Gabriel Pinheiro, comandou o painel "ID Seguro – benefícios e oportunidades da certificação digital", em uma sala paralela ao grande auditório, reunindo corretores interessados em se credenciar como Autoridades de Registro. "A criação da marca ID Seguro teve como intuito gerar uma identidade única para Autoridades Certificadoras do mercado de seguros, facilitando o reconhecimento dos clientes e garantindo uma comunicação alinhada e assertiva", explicou Nagano. "A ID Seguro possui a maior rede de Autoridades de Registros credenciadas pelo ITI – Instituto Nacional de Tecnologia da Informação", revelou.

Os executivos apresentaram a evolução da sociedade para o meio digital e as oportunidades de negócios trazidas com a mudança. "Para o corretor de seguros, que protege os bens materiais, a saúde e a vida dos clientes, nada como passar a proteger também a sua identidade digital", disse Nagano, apresentando as vantagens para as corretoras de seguros se tornaram ARs da ID Seguro.

POR QUE FAZER PARTE DESTA REDE?

	ID Seguro	Outras do mercado
Credenciamento AR	EQUIPE DE APOIO oferece consultoria, auditoria e suporte	Sob responsabilidade da AR
Capacitação de agentes de registro	Formação através de avançados CURSOS em EAD com SUPORTE	Normalmente com manuais ou presenciais com alto custo
Emissão de certificados	PLATAFORMA sistêmica integrada, incluindo biometria e GED	Sistemas isolados e guarda de dossiês em papel
Segurança do processo[1]	Processo e AR auditados pela Ernst Young (SEM CUSTO para a AR)	Sob responsabilidade e custos da AR
Segurança do processo[2]	Maior e mais bem estruturado PSS e PSBIO homologados pelo ITI	Muitos PSS em homologação e com pouca experiência
Remuneração	30% para Software e 20% para Hardware GARANTIDOS	Normalmente, somente na venda dos certificados

comissões

COMISSÃO DE CRÉDITO, GARANTIA E FIANÇA

Seguro de crédito ainda é pouco explorado e pode ser oportunidade para o corretor

Com surgimento nos anos 90, após a entrada de seguradoras estrangeiras no Brasil, o seguro de crédito cresceu, mas ainda não consegue avançar mais do que 10% ao ano no País, arrecadando, aproximadamente, R$ 300 milhões. Especialistas acreditam que a falta de cultura de seguro e de corretores de seguros especializados contribuem para a estagnação do setor. No entanto, o cenário econômico desfavorável ajudou a dar visibilidade e gerar maior interesse na contratação do seguro.

Para orientar os corretores sobre o segmento, as Comissões de Crédito e Garantia da FenSeg, Sindseg SP e do Sincor-SP, se uniram e realizaram o I Workshop Seguro de Crédito, no dia 25 de setembro, em São Paulo. O treinamento abordou as características do produto, além de ressaltar as vantagens de atuar no ramo. De acordo com o coordenador da Comissão do Sincor-SP, Edmur Almeida, o papel do grupo é levar conhecimento aos corretores interessados no segmento. "Enquanto Comissão, temos dois objetivos: avaliar e ajudar no desenvolvimento dos produtos das seguradoras, e promover treinamentos como esse, que estimulem o corretor a aprender e investir em outros ramos", completa.

Representando o presidente do Sincor-SP, a 2ª vice-presidente, Simone Martins, ressaltou o incentivo ao empreendedorismo praticado pela entidade. "É nosso dever levar conhecimento ao corretor de seguros. E, com esse Workshop, pretendemos estendê-lo aos profissionais em todo o Estado, realizando o treinamento nas regionais do Sincor-SP", declara.

A vice-presidente da Comissão de Riscos de Crédito e Garantia da FenSeg, Cristina Rocco Salazar, afirma que, pela falta de cultura do seguro no Brasil, a maioria dos segurados são empresas multinacionais. "Apesar disso, a procura pelo seguro tem aumentado bastante por conta da estagnação econômica. É preciso aproveitar o momento de perda das empresas para oferecer o produto. São quando elas sentem mais necessidade da proteção".

Marcele Lemos Ferreira, membro da Comissão, explicou as características do produto, ressaltando que o público-alvo são empresas com faturamento a partir de R$ 800 mil e atuantes nos mais diversos ramos. A executiva ainda destacou as vantagens na contratação do seguro. "Além da proteção do seguro, as companhias também oferecem um serviço de consultoria, que auxiliam as empresas a escolherem melhor os investimentos, assim como gerenciar os riscos", explica.

O corretor de seguros que se interessar pelo segmento deve se especializar e manter-se atualizado sobre o setor. As executivas alertam que o profissional deve ter conhecimento sobre a área e lembrar que o valor do prêmio é alto e a índice de renovação é grande.

RISCOS COBERTOS

- Riscos comerciais;
- Mora simples (atraso);
- Insolvência (recuperação judicial e falência);
- Riscos políticos;
- Transferência de divisas.

RISCOS NÃO COBERTOS

- Comprador público;
- Vendas a pessoas físicas;
- Vendas a entidades governamentais;
- Vendas para empresas filiais ou com vínculos societários com o segurado;
- Vendas declaradas;
- Suspensão de cobertura;
- Litígio comercial.

O evento teve a participação da Comissão de Crédito, Garantia e Fiança, que é composta por Edmur de Almeida (coordenador), Alex São Leandro Sigrist, André Dabus, Felippe Krinker, Fernando Ber, Franklin Nogueira, Lucas Escosa Delalibera, Roberto Carlos de Almeida e Samuel Lasry Sitnoveter.

Conheça a nova marca da sua identidade digital.

Olá, somos a **ID Seguro**, Autoridade Certificadora do mercado de seguros, vinculada à ICP-Brasil e responsável por emitir, distribuir, renovar, revogar e gerenciar certificados digitais em todo o Brasil.

Contratação

Nossas vendas são realizadas online e operadas por corretores de seguros especialistas em garantir a segurança e proteção do consumidor.

Atendimento

Possuímos uma das maiores redes de Autoridades de Registro e postos de validação, com unidades estrategicamente localizadas em todo o País.

Benefícios

Oferecemos oportunidades de negócios e parcerias, além de vantagens e descontos exclusivos para profissionais e empresas do mercado de seguros.

ID Seguro

Certificado Digital Mais Que Seguro

www.idseguro.com.br

Rua Libero Badaró, 293 - 29º Andar - São Paulo/SP
CEP: 01009-907 - (11) 3478-9444 (SP) 0300 789 2378 (Outros locais)

fica dica PAGAMENTO

Confira as opções para pagamento de prêmio das companhias

COMISSÃO INTERSINDICAL

Allianz

Automóvel	Débito em Conta Corrente - até 6x sem juros Boleto - até 10x com juros
Residencial/ Empresarial/ Condomínio	Débito em Conta Corrente - até 4x sem juros Boleto - até 10x com juros

Azul Seguros

Automóvel (tradicional)	Cartão Porto – (Visa/Master) - até 4x sem juros Outras bandeiras – até 10x sem juros Débito em Conta Corrente – até 4x sem juros 1ª Boleto, demais débito – até 10x sem juros
Automóvel (veículo master)	Cartão Porto – (Visa/Master) - até 4x sem juros Outras bandeiras – até 6x sem juros Débito em Conta Corrente – até 10x sem juros 1ª Boleto, demais débito – até 10x sem juros

Bradesco Seguros

Auto (individual/ frota) e RE	Boleto - até 4x sem juros/ 6x sem juros para clientes Bradesco (Parcelamento máximo 10x com juros) Débito em Conta Corrente – 4x sem juros/6x para clientes Bradesco Cartão de Crédito – Visa, Elo, Mastercard, Dinners, Aura, JCB. Amex somente para correntistas Bradesco Prime em até 10x sem juros

Itaú Seguros

Automóvel (tradicional correntista)	Cartão Porto (Visa/Mastercard) – até 5x sem juros Outras bandeiras – até 4x sem juros Débito em Conta Corrente – 4x sem juros
Auto (roubo)	Cartão Porto (Visa/Mastercard) – até 10x sem juros Débito em Conta Corrente – até 10x sem juros
Residencial/ Empresarial/ Condomínio	Cartão Porto - Visal/Master/Outras Bandeiras, Débito em Conta Corrente e 1ª no Boleto, demais carnê - 1 + 6x sem juros
Correntista	1º débito em conta, demais boletos em até 4x sem juros

HDI Seguros

Automóvel	Boleto, Cartão de Crédito e Débito em Conta Corrente - até 4x sem juros
Residencial	Boleto e Cartão de Crédito - até 4x sem juros Débito em Conta Corrente - até 6x sem juros
Empresarial	Boleto, Cartão de Crédito e Débito em Conta Corrente – até 4x sem juros

Débito em Conta Corrente: Banco do Brasil, Bancoob, BNB, Bradesco, Banrisul, Caixa Econômica Federal, Cecred, Credicoamo, Itaú Unibanco, Mercantil, Santander e Sicredi
Cartão de Crédito: Getnet-Visa e Mastercard

Liberty Seguros

Residência/ Auto	Débito em Conta Corrente/Cartão de Crédito/Boleto - até 4x sem juros
Home Office	Débito em Conta Corrente/Cartão de Crédito/Boleto - de 6 a 10x com juros
Cenários	Débito em Conta Corrente/Cartão de Crédito/Boleto - até 11x sem juros

MAPFRE

Seguros com prazo anual	Boleto – até 4x sem juros Débito em Conta Corrente – até 6x sem juros Cartão de Crédito – até 6x sem juros
Seguros plurianuais	Débito em Conta Corrente – até 10x sem juros

Porto Seguro

Automóvel (tradicional correntista)	Cartão Porto (Visa/Mastercard) – até 5x sem juros Outras bandeiras – até 4x sem juros Débito em Conta Corrente – 4x sem juros
Auto (roubo)	Cartão Porto (Visa/Mastercard) – até 10x sem juros Débito em Conta Corrente – até 10x sem juros
Residencial/ Empresarial/Condomínio	Cartão Porto - Visal/Master/Outras Bandeiras, Débito em Conta Corrente e 1ª no Boleto, demais carnê - 1 + 6x sem juros
Affinity, Engenharia, Eventos, Máquinas e Equipamentos e Responsabilidade Civil	Cartão Porto - Visal/Master/Outras Bandeiras, Débito em Conta Corrente - até 4x sem juros

TOKIO MARINE SEGURADORA

GRUPO 1 - Automóvel, Residencial, Condomínio e Empresarial (até 500 mil de Importância Segurada- IS)	Boleto, Débito em Conta Corrente e Cartão de Crédito - até 4x sem juros Débito em Conta Corrente e Cartão de Crédito – até 6x sem juros Boleto, Débito em Conta Corrente e Cartão de Crédito – até 12x com juros
GRUPO 2 – Empresarial frota, RCF, Nomeados, Responsabilidade Civil, Engenharia etc	Boleto e Débito em Conta Corrente – até 4x sem juros Outros – até 7x com juros

GRUPO 1 - Débito em Conta Corrente: Santander, Itaú, Original, Sicredi, Bradesco, Banco do Brasil, Bancoob, Citibank. Caixa Federal a partir da 2ª parcela
Cartão de Crédito: Visa , Elo e Mastercard
GRUPO 2 – Débito em Conta Corrente: Santander, Sicredi e Original

SulAmérica

Boleto	Até 4x sem juros
Débito em Conta Corrente	Banco do Nordeste, Banco de Brasília, Sicredi, Banrisul, Banco Mercantil, Banco Safra, Citibank, Banco do Estado do Pará, Bancoob e Basa
Cartão de Crédito	Visa e Mastercard

SOMPO SEGUROS

Automóvel/Ramos Elementares	Boleto – a vista Débito em Conta Corrente – até 4x sem juros Cartão de Crédito
Residencial/ Empresarial	Boleto – até 5x sem juros Débito em Conta Corrente – até 4x sem juros Cartão de Crédito

Débito em Conta Corrente: Bradesco, Banco do Brasil, Santander, Itaú, Bancoob e Safra
Cartão de Crédito: Visa, Mastercard e Dinners

* Condições atualizadas até setembro/2017. Acompanhe as mudanças diretamente com as companhias parceiras do seu negócio.
**O questionamento foi enviado à todas companhias do mercado

comissões

COMISSÃO DE TECNOLOGIA

Insuretech Connect 2017: o que vi , ouvi e aprendi

Após três dias intensos em Las Vegas, chego ao Brasil e fico sabendo do horrível massacre que vitimou dezenas e feriu centenas de inocentes que estavam apenas participando de um festival de música. Pode parecer que não temos muito a fazer quando nos deparamos com situações trágicas como essa, no entanto, o fato de atuarmos na área de seguros nos dá o privilégio de poder contribuir em diversas frentes. Por mais verossímil que seja acreditar que a tecnologia resolverá todos nossos problemas, pude confirmar nesta enorme conferência para 3.800 pessoas o que acredito piamente: o ser humano deve estar no centro do que fazemos.

Na busca das maravilhas que podemos conquistar por meio do uso de tecnologia, as principais tendências observadas no evento estão ligadas à coleta e ao uso de grandes bases de dados. Temos uma proliferação absurda de sensores capazes de capturar uma quantidade brutal de dados a respeito de tudo. Paralelamente, pude notar que a natureza do risco em si está mudando, passando das pessoas para as máquinas. E que dentro desse contexto existem focos de preocupação crescentes associadas aos riscos advindos de incertezas geopolíticas, tais como: mudanças climáticas, terrorismo e crimes cibernéticos.

Quanto à postura das grandes seguradoras em relação ao advento das *insurtechs*, verifiquei uma significativa mudança de rota. Ao invés de tentar competir ou eliminar as *start-ups*, as seguradoras estão buscando estabelecer parcerias com elas. Fica claro que se não for impossível criar operações inovadoras dentro de empresas tradicionais solidamente estabelecidas, é extremamente moroso e não necessariamente mais eficaz do que se associar a uma empresa mais enxuta, ágil e com foco centrado numa questão específica. Por outro lado, *insurtechs* de sucesso têm sido aquelas que não optam por criar soluções incríveis para problemas inexistentes, e sim as que buscam achar primeiramente os problemas reais e cotidianos das seguradoras.

Quanto aos produtos e serviços de seguros em geral, as pessoas buscam algo que contemple elementos, normalmente, fora da indústria de seguros atual, isto é, o padrão de comparação deixou de ser o seguro em si e passou a ser a experiência obtida em empresas. Os consumidores estão em busca de produtos simples, de empresas que agem proativamente no sentido de maximizar a satisfação do cliente em todo o processo, desde a compra, sinistro, passando pela prestação de serviço em si, chegando até a renovação da apólice. A conclusão é que as empresas precisam recalibrar seu olhar, mudando do foco interno para o externo, isto é, pela ótica do cliente. Fica evidente que a chave do sucesso é passar a resolver os problemas dos clientes e não os problemas dos produtos e serviços.

No que tange o papel do corretor neste mundo digital, reforço a tese que a categoria não deixará de existir, mas precisará revisar seu papel. Os corretores sobreviventes serão aqueles que deixarão a tecnologia como protagonista no âmbito de gerenciamento de atividades processuais e passarão a assumir o papel crucial de consultores de risco para seus clientes. Vale mencionar que os corretores do futuro deverão ajudar as seguradoras em questões ligadas a aceitação de risco e precificação em circunstâncias nas quais as máquinas não têm a capacidade de interligar fatos.

A conclusão que chego é que vivemos um momento fascinante tanto para as seguradoras, como para as *insurtechs* e, principalmente, para os clientes. Oportunidades estão por todos os lados, especialmente com o intuito de melhorar a experiência do cliente com a indústria de seguros.

Trechos do conteúdo desenvolvido pelo coordenador da Comissão de Tecnologia, Marcelo Blay, que é composta por André Rodrigo Villela, José Cesar Caiafa Junior, Marco Antonio Damiani, Rogério Ramires Rosa de Lima e Victor Hugo Martinez Prosperi.

Corretor de seguros: peça chave da transformação

Nos mais de 100 anos da profissão, o profissional já teve que passar por diversas mudanças, sempre se aprimorando e evoluindo com o mercado

Por Thamires Costa

Em meados dos anos 1800, com a abertura dos portos brasileiros pelo Rei Dom João VI, também surgiu no Brasil uma das primeiras apólices de seguro, trazida pelos europeus. Na mesma época foi fundada a primeira sociedade de seguros no País, e, em 1850, o Código Comercial Brasileiro estabeleceu o corretor de seguros como agente auxiliar de comércio, autorizado a intervir em todas as operações mercantis. Já nas primeiras décadas do século XX, os corretores competiam com os agentes, que eram os funcionários das seguradoras. Desde então, a discussão sobre a regulamentação da profissão sempre esteve em evidência, quando em 29 de dezembro de 1964, após muitas batalhas dos sindicatos representantes da categoria, a Lei nº 4.594 entrou em vigor, consolidando o corretor de seguros como o único profissional autorizado a intermediar contratos de seguros.

A Lei da regulamentação também designa que, para se tornar corretor de seguros, é obrigatória a obtenção do título de habilitação. A Resolução CNSP nº 7/72, de 24/08/1972, determinou à Escola Nacional de Seguros a responsabilidade direta pela realização de cursos para fins de Habilitação Profissional dos Corretores de Seguros. Para o presidente da Escola, Robert Bittar, essa obrigatoriedade é de total relevância para o mercado. "Ao exigir uma formação específica dentro de rígidos critérios técnico-acadêmicos, estamos garantindo que a atividade de intermediação de seguros estará em muito boas mãos, sendo desenvolvida por profissionais extremamente qualificados", ressalta.

Como todas as outras, a profissão de corretor evoluiu muito com o passar dos anos, fazendo com que o profissional atravesse muitos obstáculos, superando as adversidades do mercado de seguros, da economia brasileira, inclusive a concorrência, muitas vezes injusta, de alguns canais de distribuição. Fato é que desde os primórdios da profissão muita coisa mudou, e muito rápido, fazendo com que o corretor se adaptasse a cada novo ciclo.

De acordo com o presidente da Fenacor, Armando Vergílio, é preciso destacar a força política das principais lideranças da categoria em todas as regiões do Brasil. "Esse é um fator relevante para as recentes conquistas dos corretores de seguros, como a adesão ao SuperSimples e outras batalhas importantes, como a que estamos travando agora para barrar a atuação das associações que vendem uma proteção pirata como se fosse seguro", destaca.

O presidente do Sincor-SP, Alexandre Camillo, enfatiza que a integração, cada vez maior, de empresas e entidades do mercado afirma a importância do corretor de seguros e a força da distribuição para o ecossistema dos seguros. "É indispensável a união das diferenças e das lideranças para o fortalecimento necessário ao enfrentamento de novos desafios".

A evolução

Com o passar dos anos, o modo de trabalhar do corretor de seguros mudou significativamente, trabalhos manuais foram substituídos por computadores, reuniões foram substituídas por telefonemas e, segundo o corretor Silvio Gebram, os clientes eram mais fiéis, nos anos 70, por exemplo. "Os custos eram padronizados e tabelados, não existia diferenciação. O que realmente contava era o atendimento do corretor". No início da atividade, os procedimentos eram diferentes dos atuais, a maioria era feita de forma manual, como os cálculos dos prêmios, por exemplo.

"As atividades com o cliente eram feitos "olho no olho", onde a presença física do corretor era indispensável. As propostas eram o preenchimento dos formulários, acrescidos das respectivas vistorias (automóvel com decalque de chassis ou empresarial com croquis) e a seguradora tinha 15 dias para emitir e 45 para cobrar", completa.

"Os cálculos padronizados eram aplicados sob um coeficiente de 6,8 sobre um 'valor ideal' (uma tabela

referencial onde tínhamos um valor estimado para cada tipo de veículo, hipoteticamente montado fora da própria montadora) e outro coeficiente de 0,7 sobre a Importância Segurada. A somatória destes dois valores dava o prêmio líquido para o 'casco'", explica.

A tecnologia sofisticou alguns processos, dando ao corretor mais liberdade para prospectar novos clientes e se desenvolver. Um dos pontos positivos da chegada da tecnologia é a entrada das empresas nas redes sociais, independente do tamanho e da idade, os corretores estão presentes em plataformas como Facebook, Twitter, WhatsApp. Segundo o Estudo Sócio-Econômico das Corretoras de Seguros, realizado pela Fenacor, cerca de 85% das corretores utilizam as redes sociais como forma de comunicação com o segurados. A pesquisa ainda constatou que o meio de comunicação mais usado continua sendo o telefone, com 90% das respostas.

Sobre o uso de ferramentas na gestão dos negócios, fica claro a disparidade entre as pequenas e grandes corretoras, já que a utilização é crescente à medida que a corretora aumenta de tamanho, indo de um patamar de 22% nas corretoras pequenas para quase 35% naquelas de maior porte.

O uso dessas ferramentas pode trazer muitos ganhos às corretoras, já que substituem algumas atividades empresariais. No entanto, atualmente, entre as ferramentas mais utilizadas estão digitalização, com 62% das corretoras, multicálculo, com 50%, *e-commerce* com cerca de 30% e outras como ERP (*Enterprise Resource Planning* – planejamento de recursos da empresa), CRM (*Customer Relationship Management* – gestão de relacionamento com o cliente) e BI (*Business Intelligence* – inteligência de negócios) são utilizados por menos de 20% das corretoras.

Mesmo com todos os benefícios, a tecnologia também trouxe preocupações para o corretor, já que o hábito de consumo da população também mudou com o advento da internet. Os consumidores pesquisam mais antes de tomarem uma decisão, visitando diversos sites, de compra ou atrás de informações, além do surgimento de outros canais de distribuição, que competem diretamente com o corretor através da internet.

"Não temos que combater a tecnologia, mas utilizá-la para prestar um serviço melhor e mais ágil, com um custo mais justo para o cliente. Devemos combater o mau uso da tecnologia, principalmente por falsos disruptores, que usam a máscara da inovação para ludibriar os menos avisados ou desprovidos da consultoria de um bom corretor de seguros", declara Vergílio.

Apesar da chegada desses canais, a tecnologia não é vista como vilã, muito pelo contrário, ela é vista como grande aliada dos profissionais em diversas atividades da corretagem:

Próximos passos

Fator	Positivo	Negativo	Indiferente
Captação e prospecção	83%	2%	15%
Vendas	86%	1%	13%
Relacionamento com cliente	93%	2%	5%
Venda cruzada	84%	2%	14%
Gestão interna	88%	1%	11%

Estudo Sócio Econômico das Corretoras de Seguros - Fenacor

O futuro do mercado de seguros e, principalmente da corretagem, vai depender da capacidade do corretor de se reinventar e estar sempre à frente nas mudanças do setor, assim como fez nesses mais de 100 anos de profissão. "Temos que nos reinventar nessa nova era, marcada pela forte presença da tecnologia e da inovação. O avanço tecnológico é inexorável, não irá retroceder. Não adianta ter medo da modernidade, é preciso desenvolver a capacidade de lidar com essa nova realidade para sermos competitivos", frisa Vergílio.

"A constante capacitação é a principal aliada nesse processo. Nos bancos da sala de aula que o corretor irá atualizar conhecimentos, ter contato com novas práticas, promover *network*. Sou muito enfático com relação a esse assunto e sempre afirmo que os corretores que não investirem no constante aprimoramento estarão fadados ao fracasso", revela Bittar.

Para Camillo, o corretor de seguros deve ser o principal responsável pela transformação do mercado. "Como das outras vezes, o corretor deve ser o protagonista da mudança. Devemos resgatar nossa força, reinventar nossa identidade como categoria e ampliar as fronteiras de nosso negócio e atuação social", finaliza.

> *"A constante capacitação é a principal aliada nesse processo. Nos bancos da sala de aula que o corretor irá atualizar conhecimentos, ter contato com novas práticas, promover network"*
>
> **Robert Bittar**
> Presidente da Escola Nacional de Seguros

Sincor-SP presta homenagem e fortalece figura do corretor de seguros

Para homenagear este profissional, o Sincor-SP preparou uma campanha completa, que englobou propaganda veiculada na TV, em prédios comerciais e também nas redes sociais. Com o tema "ter um corretor de seguros muda tudo", a campanha conseguiu atingir mais de 7 milhões de pessoas em todo o Estado de São Paulo.

Na Rede Globo, durante o Bom Dia São Paulo, foram veiculadas duas inserções no dia 11 de outubro. No dia, o programa teve cerca de 10 pontos de audiência, o que corresponde a 2.457.020 domicílios e 6.882.110 espectadores.

Já na Elemídia, o comercial foi veiculado em 380 monitores instalados em prédios comerciais em 64 pontos da cidade de São Paulo. O resultado foi mais de 171 mil pessoas impactadas, com frequência de 8,4 vezes, o que totalizou mais de 1,4 milhão de veiculações.

Na internet, a campanha conseguiu impactar mais de 50 mil usuários apenas no Google, com 586 cliques e uma média de 86% em visualização do vídeo. Já os vídeos publicados no Facebook geraram mais de 84 mil usuários impactados e cerca de 33 mil visualizações.

6.882.110
Espectadores no Bom dia São Paulo

1,4 milhão
Veiculações na Elemídia

134 mil
Visualizações na internet (Google e Facebook)

Conceito

Desenvolvido pelo departamento de Comunicação do Sincor-SP, dirigido pelo 1º vice-presidente, Boris Ber, a ideia da campanha foi trazer o corretor de seguros como o único profissional qualificado e capacitado para oferecer as melhores proteções aos consumidores. "Fazendo uma metáfora com as palavras, a campanha ressaltou que o corretor de seguros transmite a segurança e a confiança necessárias para cuidar dos bens e dos cidadãos. Por isso, ter um corretor de seguros muda tudo", completa.

"A população precisa saber que o corretor de seguros estabelece uma relação de confiança entre o mercado de seguros e o consumidor. Somos os únicos capacitados para orientar e assessorar de forma transparente os mais diversos perfis de clientes, sempre oferecendo serviços personalizados com as melhores condições e segurança garantida", explica o presidente do Sincor-SP, Alexandre Camillo.

Fale bem fale seguro

Complementando a campanha, a TV Sincor-SP produziu vídeos com entrevistas de corretores de seguros ressaltando a importância da profissão para a série "Fale bem fale seguro". "Temos um trabalho importantíssimo, uma relação de confiança, de tranquilidade, de garantia e que, as vezes, não enfatizamos isso junto ao nosso cliente", explica Boris.

MISSÃO

"Uma profissão maravilhosa, pela capacidade de proteção que temos com os nossos clientes"
José Saoncella, corretor de São Paulo

MOTIVAÇÃO

"O que me traz dinheiro é vender seguros, mas o que me dá prazer é atender as pessoas e fazer com que elas possam recompor o patrimônio e tocar sua vida através do seguro"
Rogério Freeman, corretor de Santos

PERSPECTIVA

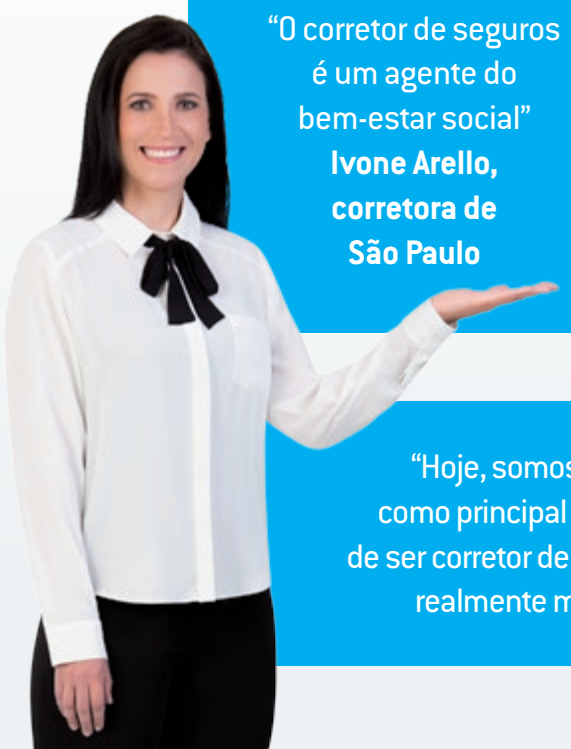
"O corretor de seguros é o profissional qualificado para oferecer o produto de acordo com a necessidade do cliente"
Jesus Vasconcelos, corretor de Carapicuíba

TECNOLOGIA

"O profissional precisa estar sempre bem atualizado, bem informado e atento as novidades do mercado"
Nivaldo Parreira, corretor de Cafelândia

SER CORRETOR DE SEGUROS É...

"O corretor de seguros é um agente do bem-estar social"
Ivone Arello, corretora de São Paulo



RELAÇÃO COM O CLIENTE

"É importante o corretor manter contato com o cliente, passar tranquilidade, confiança e conhecimento técnico"
Patrícia Collese, corretora de São Paulo

SER ASSOCIADO AO SINCOR-SP

"O fato de o Sincor-SP estar sempre apoiando os corretores, nos transmite segurança, benefícios e a oportunidade de participar de eventos que atualizam o corretor sobre o mercado"
Adriana Lolle, corretora de Valinhos

"Hoje, somos mais de 100 mil profissionais por todo o Brasil, atuando como principal canal de distribuição de seguros. Por isso, temos orgulho de ser corretor de seguros, porque contar com um profissional qualificado, realmente muda tudo" – **Alexandre Camillo, presidente do Sincor-SP**

homenagem

O legado de um bravo lutador

Luis López Vázquez lutou pela vida em seus últimos dias e arregaçou mangas pelos corretores e técnicos de seguros durante toda sua carreira

Por Thaís Ruco

No dia 1º de outubro, a dois dias de completar 82 anos de idade, faleceu o corretor de seguros e importante líder do setor, Luis López Vázquez. Nos últimos anos, lutando bravamente contra a Doença de Parkinson, ele se tornou um exemplo de perseverança ao frequentar os eventos do mercado, às vezes de cadeira de rodas, às vezes com andador. Gostava de reencontrar colegas e de se pronunciar ao microfone, ainda que a voz prejudicada pela doença impedisse que todos o entendessem. Dizia sempre que sua vida era o seguro e que se sentia realizado ao lado dos amigos.

Ao longo de sua vida também lutou bravamente pelos corretores de seguros e técnicos de seguros. Inteligente e idealista, entre os temas de suas teses estiveram: a independência dos corretores de seguros; a preservação da prática técnica em seguros; a união das entidades do setor; e o subsídio do governo para a viabilização do microsseguro. Corretor de seguros, ele fez diferença em sua trajetória na vida associativa, com passagens pela diretoria do Sincor-SP, da Sociedade Brasileira de Ciências do Seguro, mentoria do Clube dos Corretores de Seguros de São Paulo e a presidência da Associação Paulista dos Técnicos de Seguro, entidade que fundou para defender a técnica de seguros e a disseminação do conhecimento técnico no setor. A APTS é, sem dúvida, o seu maior legado.

Sua história no setor de seguros começou em maio de 1954. Nessa época, chegava ao País o jovem espanhol de 19 anos, em busca de oportunidade no mercado de trabalho. Certamente, naquela ocasião, ele jamais poderia imaginar que, em terras brasileiras, sua história seria escrita para sempre na galeria dos grandes nomes que atuaram em prol do desenvolvimento do seguro.

Aliás, no seguro, Vázquez começou por acaso. Meses depois de sua chegada, falando regularmente o português, decidiu atender ao anúncio dos classificados, que solicitava profissionais com determinadas qualificações. A empresa em busca de profissionais era a Ajax Corretora de Seguros, uma verdadeira potência, que naquele tempo dominava o maior ramo de seguro, o incêndio. Depois de construir uma bela carreira, em 1961, ele fundou a Expert Corretora de Seguros e mais tarde a Eleven Corretora de Seguros.

Na década de 80, a inflação alta e baixos investimentos em produção emperravam o desenvolvimento do seguro, desvalorizando a técnica de seguros. Inspirado no exemplo de outras categorias que atuavam no mercado, como médicos, engenheiros e advogados, que contavam, cada qual, com a sua respectiva associação, ele pensou que também os técnicos poderiam ter uma entidade.

Em abril de 1983, Vázquez fundou a APTS e a presidiu por diversas gestões. Sob seu comando, a entidade realizou grandes eventos e inovou com os eventos do meio-dia, disseminando o conhecimento técnico para várias gerações de profissionais. Em setembro de 2015, ele concluiu sua última gestão. Osmar Bertacini, seu sucessor, reconheceu a importância do seu trabalho na entidade, nomeando-o para o cargo de Presidente Emérito.

Entre as gestões da APTS, em outubro de 1992 Vázquez foi empossado mentor do CCS-SP (Clube dos Corretores de Seguros de São Paulo) e sempre defendeu a independência do corretor de seguros. Em seu primeiro editorial como mentor no Jornal dos Corretores de Seguros (JCS) – este jornal, que então era editado pelo CCS-SP – saiu em defesa dos "autênticos prestadores de serviços". A seu ver, corretores que tivessem vínculos com um dos contratantes – seguradoras ou segurados – não eram autênticos.

O mercado de seguros perde um de seus ícones, porém os ideais de Vázquez devem servir de exemplo e inspiração para as novas gerações. O presidente do Sincor-SP, Alexandre Camillo, lamenta a perda. "Vázquez foi um grande líder para muitos do setor, particularmente foi um grande incentivador de minha atuação em prol dos corretores de seguros, a que devo muito orgulho e gratidão", disse. "Sem dúvidas, o mercado de seguros perde um de seus grandes homens".

"Um dos sentimentos mais bonitos é o da gratidão. A nossa gratidão a este nosso amigo que tanto fez pelo mercado. O CCS-SP se despede do seu ex-mentor, deixando registrado para sempre o reconhecimento à sua grande contribuição para a evolução da categoria", Adevaldo Calegari, mentor do CCS-SP.

"Vázquez se foi, mas o seu legado permanece. Torço para que no futuro outros se encantem por esse ideal e prossigam nessa missão, mantendo a chama que um dia ele acendeu quando ousou fundar, 34 anos atrás, uma associação para defender e valorizar a prática técnica em seguros", Osmar Bertacini, presidente da APTS.

diálogo

Torneio dos Campeões consagra corretores de seguros da Regional Piracicaba

Proporcionando um dia de descontração e entretenimento aos corretores de seguros associados, o Sincor-SP realizou o Torneio dos Campeões, no dia 30 de setembro, em São Carlos. O evento consagrou a Regional Piracicaba como grande vencedora, isso porque o time de futebol Kaipira e a dupla de truco Gabriela Maria Leme Mometti e Gilson Aparecido Brandini, ambos da Regional, venceram as competições.

O Torneio contou com a participação de 12 equipes de futebol e 20 duplas de truco, que se revezaram durante o dia para disputar as partidas. A final do futebol foi entre a Equipe Santos Jundiaí e o time Kaipira, que venceu a partida por 2 a 1. Já no truco, os vencedores disputaram o troféu com Cesar Mussi Donega e William Brandão Garbelini, da Regional Araçatuba.

Organizado pelo diretor Social, Luiz Morales, e pelo diretor de Benefícios, Álvaro Fonseca, o Torneio contou com apoio de todos os diretores regionais do Sincor-SP, além das companhias Allianz, AON, Bradesco Seguros, HDI Seguros, Icatu Seguros, Mapfre, MetLife, Porto Seguro, Sompo Seguros, SulAmérica, Tokio Marine Seguradora, ID Seguro e Sicoob Credicor-SP.

FUTEBOL

ABC Sorocaba Futebol Clube

MAC

Sinistro Zona Sul

Equipe Santos Jundiaí

Osso Duro Vale

Terra do Boi

Esporte Pretão

Regional São Carlos Futebol Clube

The Lords

Kaipira

Ribfran

Vai Quem Qué

TRUCO

diálogo

Corretores de seguros do interior recebem o Fórum de Oportunidades

Araraquara, Barretos, Fernandópolis, Franca, Ribeirão Preto, São Carlos e São José do Rio Preto foram as últimas regionais a receberem o Fórum de Oportunidades, nos dias 29 de setembro e 20 de outubro, respectivamente. O evento tem participação de executivos das seguradoras parceiras e aborda temas como tecnologia, novas oportunidades e seguros de benefícios.

A abertura do Fórum conta com uma pocket palestra do Prof. Marins, que fala sobre as oportunidades no mercado de seguros. Em seguida, o painel "Tecnologia a serviço do corretor de seguros – Ameaças e Oportunidades" aborda o perfil dos consumidores de seguros na internet, assuntos relacionados à tecnologia, além das possíveis ameaças.

O módulo "Oportunidades diferenciadas e negócios pouco explorados" traz os executivos das companhias parceiras discutindo o atual momento para o corretor. O painel "Seguro de benefícios" conta com especialistas em produtos para pessoas físicas.

No último módulo do Fórum, os especialistas se reúnem em um *talk show* para responder as perguntas da plateia. E, para fechar o dia, os corretores reforçam o relacionamento com os colegas no *happy hour*.

RIBEIRÃO PRETO, ARARAQUARA, BARRETOS, FRANCA E SÃO CARLOS

Presidente do Sincor-SP, Alexandre Camillo

Diretor da Regional Franca, Hildemar Silveira

Diretor da Regional Ribeirão Preto, Vicente de Oliveira Tozzo

Diretor da Regional São Carlos, Antônio Carlos Senise

Diretor da Regional Araraquara, José Roberto Placco

1º Módulo – Tecnologia a serviço do corretor de seguros – Ameaças e Oportunidades

SÃO JOSÉ DO RIO PRETO E FERNANDÓPOLIS

Diretor da Regional São José do Rio Preto, Antonio Roberto Mantovan

3º Módulo – Seguro de benefícios

Diretor da Regional Fernandópolis, Odeir Vilar

Talk Show com as companhias do mercado de seguros

2º Módulo – Oportunidades diferenciadas e negócios pouco explorados

Fórum de Oportunidades

benefícios

Parceria do Sincor-SP oferece seguro viagem com desconto

Presente em mais de 150 países, a Travel Ace Assistance é especialista em serviços de assistência ao viajante, oferecendo uma rede de serviços que possibilita solucionar qualquer imprevisto durante suas viagens e é a mais nova parceira do Sincor-SP.

Os corretores de seguros associados agora podem contar com 40% de desconto nos produtos disponíveis no portal da empresa, além de uma central operativa própria, proporcionando uma viagem mais tranquila.

Para suprir as necessidades dos viajantes, a Travel Ace conta com diversos produtos, como assistência viagem, assistência por perda de bagagem, cobertura para despesas médico-hospitalares, odontológicas, além de assistência legal e em caso de perdas de documentos.

Sincor-SP lança Manual de Normas e otimiza atendimento ao corretor

Respeitando o Art. 16, seção i, do Estatuto Social do Sincor-SP, que decreta ser de responsabilidade da diretoria criar um Regulamento Interno para servir como base nas atividades diárias dos colaboradores, a entidade lançou o Manual de Normas, Procedimentos e Regulamento Interno.

O objetivo do documento é otimizar as operações realizadas pelos colaboradores da entidade, a fim de resultarem em um melhor atendimento ao corretor de seguros e ao setor. Em exercício desde o início de setembro, o Manual também traz a hierarquia e funcionamento do mercado de seguros, a fim de orientar os novos funcionários do Sincor-SP.

Para a produção do documento, o Sindicato contou com a consultoria da FRCA Auditores Independentes, que realizou entrevista com os colaboradores para conhecer os procedimentos de cada departamento da entidade. Além de conter instruções sobre os deveres e responsabilidades, o documento também explica os métodos utilizados dentro dos departamentos, considerando circulares, ordem de serviço, avisos, comunicados e outras instruções expedidas pela direção do Sincor-SP.

"E o trabalho de atualização desse material será contínuo. A consultoria vai realizar, periodicamente, uma auditoria diretamente com os colaboradores, para que todos os processos sejam devidamente obedecidos. O intuito é profissionalizar, cada vez mais, as atividades do Sincor-SP e aprimorar o atendimento prestado aos corretores de seguros", explica o presidente da entidade, Alexandre Camillo.

O presidente ainda ressalta que boa parte dessas ações despercebidas impacta diretamente o trabalho do colaborador do Sindicato, o que beneficia o corretor com melhor atendimento e produção em prol da categoria. "As inovações dotam a entidade de gestão profissional, justificando sua equiparação a uma empresa de grande porte, que agrega mais de 100 colaboradores contratados e mais de 300 corretores de seguros voluntários. Com uma equipe dessas, certamente todo o trabalho é planejado para os corretores, e segue o Plano de Gestão – criado com a participação de associados de todo o Estado, e constantemente avaliado para o cumprimento de todos os itens."

diálogo

Sincor-SP completa 83 anos de luta pela categoria

No dia 06 de outubro de 1934, o Ministério do Trabalho, Indústria e Comércio reconhecia oficialmente o Sindicato dos Corretores de Seguros no Estado de São Paulo como a entidade representante da categoria. Na época, cerca de 50 corretores investiram meses de trabalho para constituir o Estatuto Social do Sincor-SP e, desde então, a categoria vem construindo um legado de luta, trabalho e evolução.

A entidade nasceu com o objetivo de defender e coordenar os interesses econômicos dos corretores de seguros, promovendo cursos, elegendo ou designando representantes, celebrando convenções, acordos e contratos coletivos de trabalho, estabelecendo contribuições para todos aqueles que participam da categoria, regionais sindicais nas cidades do Estado e promovendo demais ações e medidas judiciais previstas em lei e normas convencionais.

Desde sua fundação, o Sincor-SP já passou por muitas batalhas em prol do corretor de seguros, como a regulamentação da profissão, através da Lei nº 4.594, de 29 de dezembro de 1964, até a inclusão da categoria no regime tributário simplificado, o Super Simples, em agosto de 2014.

Nas últimas décadas, o Sincor-SP vem, cada vez mais, ajudando o corretor de seguros através de recursos que valorizam o profissional, proporcionando-lhe condições e preparo por meio de orientação para enfrentar um mercado cada vez mais competitivo. Através dos benefícios criados pela entidade e da representatividade junto aos órgãos governamentais, a entidade está em constante busca de condições mais justas no exercício da atividade.

Atualmente, a estrutura do Sindicato conta com um presidente, seis diretores executivos, 17 suplentes, 4 vice-presidentes, 25 coordenadores, 110 membros e 150 assistentes de comissões, 30 diretores regionais e cerca de 100 colaboradores, distribuídos em todo o Estado de São Paulo.

Para o presidente do Sincor-SP, Alexandre Camillo, poder celebrar 83 anos da entidade em sua gestão é um verdadeiro privilégio. “Estar a frente de uma entidade tão importante como o Sincor-SP e representar o corretor é uma grande honra. Nosso foco é consolidar o Sindicato como entidade atuante e representativa, atendendo aos efetivos anseios da categoria”, completa.

ASSOCIATIVA PREMIADA

Corretora do ABC é sorteada

A Agree Corretora de Seguros Ltda é a ganhadora do último sorteio da Associativa Premiada, realizada pelo Sincor-SP. Associada da Regional ABCDMR desde 1996, a corretora recebeu R$ 1.500 através de títulos de capitalização da Icatu Seguros, que podem ser destinados a quitar a Contribuição Associativa anual da entidade.

Para participar da Campanha, os associados devem estar em dia com a Contribuição Associativa e consultar mensalmente os seus cinco “Números da Sorte”, através de e-mail marketing ou no portal da entidade.

Será contemplado o corretor que possuir a sequência de algarismos que coincidirem com a unidade simples do 1º ao 5º prêmio da Loteria Federal. O último sorteio de capitalização realizado pela Caixa Econômica aconteceu no dia 30 de setembro, contemplando, na última coluna de cada unidade o número 60371. A combinação foi correspondente ao “Número da Sorte” da corretora de seguros Agree.

regionais

SANTOS

Encontro com vereador

Na companhia do presidente do Sincor-SP, Alexandre Camillo, o diretor da Regional Santos, Rogério Freeman, recebeu o deputado federal João Paulo Tavares Papa, para um café da manhã no dia 05 de setembro. Na ocasião, temas de interesse dos corretores de seguros foram discutidos.

SÃO PAULO LESTE

Projeto de Vida Segura

Dando continuidade à proposta de percorrer as escolas públicas de todo o Estado, pelo programa Cultura do Seguro, o diretor da Regional São Paulo Leste, José Carlos Rossatto, levou o Projeto de Vida Segura à Escola Estadual Célia Ribeiro Landim, com a corretora de seguros Lilian Schwuchow Pascoal, no dia 15 de setembro. A ação pretende levar a importância do seguro aos jovens, que serão os futuros consumidores.

GUARULHOS E MARÍLIA

Alinhamento

Os corretores de seguros assistentes das comissões do Sincor-SP e os representantes das seguradoras parceiras se reuniram com o diretor da Regional Guarulhos, Claudemir Machi, no dia 19 de setembro. A Regional Marília, do diretor Walter Reis, também realizou reunião na data. O objetivo dos encontros foi discutir assuntos como recadastramento, Encontro de Corretores, entre outros temas.

SÃO JOSÉ DOS CAMPOS

Preparatório para funcionários

Entre os dias 22 e 23 de setembro, a Regional São José dos Campos, dirigida por Joilson Soares, recebeu o curso "Preparatório para Funcionários de uma Corretora de Seguros". O treinamento tem o objetivo de fornecer os conhecimentos básicos necessários para o desenvolvimento das atividades de uma corretora.

ação social

Transitando Seguro

Durante a Semana Nacional de Trânsito, que aconteceu entre 18 e 25 de setembro, corretores de seguros de diversas Regionais se reuniram para o Programa Transitando Seguro, realizado pelo Sincor-SP e SindsegSP. Os corretores e diretores participaram de blitzes nos semáforos com os artistas da ONG Picadeiro do Asfalto, e distribuíram gibis com dicas de segurança no trânsito.

Barretos – 18.09

São Paulo Norte – 21.09

São Paulo Centro – 25.09

Guarulhos – 19.09

Osasco – 22.09

São José do Rio Preto – 25.09

Dia do Bem Seguro

Com o objetivo de reforçar o papel do corretor de seguros como agente do bem-estar social, as Regionais São Paulo Oeste, Mogi das Cruzes, São José do Rio Preto e São Paulo Leste, dirigidas por Edmar Fornazzari, Fábio Mattos, Antônio Roberto Mantovan e José Carlos Rossatto, respectivamente, promoveram o Dia do Bem Seguro. A ação tem o objetivo de realizar doações a instituições sociais das regiões.

São Paulo Oeste e Instituição Sementes do Amanhã – 05.09

São José do Rio Preto e Hospital Lar Nossa Senhora das Graças na Divina Providência de Deus – 27.09

Mogi das Cruzes e Associação de Pais e Amigos dos Excepcionais (APAE) – 23.09

São Paulo Leste e CEI Antonio Carlos Digilio – 28.09

VOZ DO EMPREENDEDOR

Com o objetivo de fortalecer o relacionamento de trabalho com as seguradoras parceiras, os corretores de seguros participaram do Voz do Empreendedor, realizado nas regionais do Sincor-SP, entre o mês de setembro.

Fernandópolis e Allianz Seguros – 05.09

Guarulhos e Allianz Seguros – 05.09

São Paulo Leste e Allianz Seguros – 05.09

São Paulo Norte e Ituran – 06.09

São Carlos e Tokio Marine – 15.09

Bauru e MetLife – 19.09

São José do Rio Preto e Sompo Seguros – 20.09

ABCDMR e Bradesco Seguros – 21.09

Fernandópolis e MAPFRE – 21.09

Franca e Sompo Seguros – 21.09

Guarulhos e Bradesco Seguros – 21.09

Mogi das Cruzes e Sompo Seguros – 21.09

Nova Alta Paulista e HDI Seguros – 21.09

São Paulo Oeste e Porto Seguro – 26.09

São João da Boa Vista e HDI Seguros – 27.09

Santos e HDI Seguros – 28.09

Bauru e MAPFRE – 29.09

cooperativismo

Cooperativa dos Corretores de Seguros de São Paulo segue em crescimento

A Credicor-SP, Cooperativa dos Corretores de Seguros, não para de crescer, graças aos profissionais da categoria que nela acreditam. Em uma cooperativa de crédito, cujos lucros, chamados de sobras, são direcionados aos cotistas, o crescimento constante é satisfação de todos. O fato é comprovado por números. No acumulado de 2017 até o mês de setembro, a Credicor-SP atingiu o mesmo lucro dos doze meses de 2016 e cresceu em mais de 20% o quadro de cotistas.

"Continuo dedicado à tarefa de levar a conscientização das vantagens em se tornar um cotista, pois acredito que o corretor de seguros irá parar e refletir sobre o ótimo negócio de ser dono de um banco", afirma o presidente da Credicor-SP, Luiz Ioels.

As vantagens são inúmeras: "Ser cooperado é participar dos lucros de uma instituição financeira. É gozar de isenções de taxas de permanência, do fornecimento de talão de cheques, dos menores custos de TEDs, da menor anuidade do cartão de crédito, das taxas de crédito pessoal e financiamentos imbatíveis, fazer depósito de cheques por celular, utilizar qualquer máquina do Banco 24 horas ou Itaú para saques e nela pagar contas por leitor ótico, além de ser tratado como proprietário", diz. "Você sabe o nome do seu atual gerente de conta no banco comercial que tem a sua conta? Quantas vezes esses profissionais foram substituídos nos últimos tempos? Na Credicor-SP temos funcionários conosco há muito tempo e que mantêm proximidade com os corretores de seguros", garante.

"Também vale lembrar que todos os fundos, quer sejam em conta corrente ou aplicações de renda fixa, estão protegidos pelo Fundo Garantidor das Cooperativas; que fazemos parte do Sicoob, que é o maior sistema de cooperativas do Brasil; e que as cooperativas são donas do Bancoop, sexto maior banco de varejo do País", conclui Ioels, convidando os corretores de seguros a se juntarem e produzirem ainda mais resultados para a cooperativa: "Venha fazer parte deste ótimo negócio".

espaço do clube

CCS-SP recebe a Salva de Prata em homenagem aos seus 45 anos

A honraria foi concedida pela Câmara Municipal de São Paulo em sessão solene, no dia 5 de outubro, data do aniversário da entidade

O Clube dos Corretores de Seguros de São Paulo (CCS-SP) foi homenageado pela Câmara Municipal de São Paulo, em sessão solene realizada em 5 de outubro, data do seu aniversário de 45 anos. Por iniciativa do vereador Caio Miranda (PSB), o CCS-SP recebeu a Salva de Prata, a mais alta honraria concedida pela Câmara Municipal de São Paulo, que foi entregue pelo vereador Gilberto Natalini (PV). Dentre as autoridades que prestigiaram o evento, o secretário municipal de Inovação e Tecnologia, Daniel Annenberg, destacou o mérito do CCS-SP. "É uma homenagem justa e merecida para uma entidade que há 45 anos presta serviços relevantes".

Em seguida, Annenberg relatou os resultados da parceria que mantém com o setor de seguros, sobretudo no período em que presidiu o Detran-SP, entre 2011 e 2016, quando foi implantando um sistema para rastreamento de peças de veículos. "O mercado de seguros foi um importante aliado na redução do roubo de veículos no Estado", disse.

No seu pronunciamento, o presidente do Sincor-SP, Alexandre Camillo, ressaltou a importância da criação do CCS-SP para a continuidade do Sincor-SP. "Há 45 anos, não tínhamos a liberdade que temos hoje, e não fosse a ação daqueles que estavam à frente do Sincor-SP para criar o Clube, hoje nosso Sindicato não estaria comemorando 83 anos", disse. Para Camillo, o Clube é um celeiro de lideranças. Ele reconheceu a importância do CCS-SP na sua trajetória política no setor, lembrando que ocupou a secretária e, posteriormente, a mentoria da entidade antes de se eleger presidente do Sindicato.

Representando o Sindseg-SP, Mario Jorge Pereira comentou a parceria antiga do CCS-SP com as seguradoras paulistas. "Não por acaso, a logomarca do Clube é formada pelos três elos, que representam os corretores, as seguradoras e o segurado", disse.

O vereador Gilberto Natalini, que fez a entrega da Salva de Prata revelou sua comoção ao constatar semelhanças entre a sua história pessoal e a criação do CCS-SP. "Eu fui torturado durante o regime militar e, por isso, fiquei emocionado ao saber que o Clube foi criado para que os corretores pudessem se defender daquele regime", disse. "Parabéns ao Clube dos Corretores por essa importância histórica", acrescentou.

No seu pronunciamento, o mentor Adevaldo Calegari fez questão de mencionar os nomes dos 25 fundadores. Em seguida, fez uma retrospectiva histórica da entidade, lembrando os fatos que levaram à sua criação. "Há exatos 45 anos, 25 abnegados e corajosos corretores se juntaram para fundar o Clube dos Corretores de Seguros de São Paulo. Por que corajosos? Porque a fundação do Clube ocorria em meio ao regime militar, período em que diversos sindicatos sofreram intervenção e não podiam se manifestar livremente". Desse ponto em diante, ele relatou as lutas e conquistas do Clube a partir das realizações de cada um dos 19 mentores em suas respectivas gestões.

bônus

ACONSEG-SP

Parceria das assessorias com a Escola

No dia 19 de outubro, a Aconseg-SP recebeu representantes da Escola Nacional de Seguros que enfatizaram a importância da parceria para apresentar aos novos corretores como atuar com assessorias, a partir de 2018. Para Ronny Martins, gerente regional de São Paulo da Escola, o mercado precisa dessa convergência de ações para crescer. "Estreitando essa ligação, conseguiremos apresentar aos alunos recém-formados as assessorias, pois temos o papel de mostrar ao aluno tudo o que existe no mercado. Segundo Marcos Colantonio, presidente da Aconseg-SP, entre 2016 e 2017, houve um aumento de 20% de novos corretores trabalhando com assessorias. "Se começarmos desde cedo a cuidar e tratar com esses profissionais, acredito que será muito vantajoso para todos nós".

ANSP

Novos Acadêmicos são empossados

A ANSP empossou, no dia 3 de outubro, 15 novos Acadêmicos. "A Academia está muito orgulhosa de merecer o interesse, confiança e a disponibilidade de pessoas tão importantes e que somam um grupo tão qualificado. Isso nos motiva e nos mostra que estamos no caminho certo", declarou o presidente da entidade, João Marcelo dos Santos. Na ocasião, foram entregues as Comendas ANSP para o Acadêmico João Gilberto Possiede e também para o Acadêmico Mario José Gonzaga Petrelli. A comenda é uma outorga, concedida às personalidades que tenham contribuído significativamente para a divulgação, progresso ou desenvolvimento das instituições de seguros, da previdência privada e atividades correlatas no Brasil.

movimentações

AIG

Fabio Oliveira, presidente da Operação Brasil

O executivo tem mais de 14 anos de experiência em seguros corporativos e para pessoas físicas, e amplo conhecimento do mercado local, Oliveira apoiará o fortalecimento e a expansão da AIG no país. Fabio Oliveira é formado em Engenharia de Sistemas e em Economia pela Universidade de Virgínia (EUA) e possui certificação CFA (Chartered Financial Analyst).

ASSURANT

Rogério Guandalini, diretor de Produtos e Marketing

O executivo está na empresa desde 2009, tendo ocupado as posições de diretor comercial, Head of Business Development e superintendente comercial. Guandalini tem mais de 20 anos de experiência em companhias multinacionais.

IRB BRASIL RE

José Farias, diretor corporativo de resseguros

Seguindo as mudanças que o IRB Brasil Re faz após listar suas ações na bolsa, o ressegurador acaba de criar uma nova diretoria corporativa de resseguros. A área ficará sob o comando de José Farias, que antes era diretor de subscrição de patrimônio (property e casualty).

UNIVERSAL ASSISTANCE

Fernando García Ruiz, CEO

O executivo reforça a equipe como novo CEO da Universal Assistance, empresa do mesmo grupo da Travel Ace Assistance. Ruiz é argentino, formado em Contabilidade pela Universidade de Buenos Aires (UBA) e com a missão de promover a empresa, comandar as finanças, investir nas metas, objetivos e orçamentos na região.

APTS

Chapa única para eleição

O atual presidente da Associação Paulista dos Técnicos de Seguro (APTS), Osmar Bertacini, será eleito por aclamação para novo mandato à frente da entidade. A chapa liderada por ele foi a única inscrita no prazo regimental, de acordo com as regras estabelecidas no edital de eleição para a gestão 2017/2019. A atual diretoria informará, em breve o dia, horário e local da Assembleia Geral que homologará a chapa única. Diretoria Executiva – Presidente: Osmar Bertacini, Secretário: Luiz Macoto Sakamoto, eTesoureiro: Evaldir Barboza de Paula Conselho Administrativo – Efetivos: Alexandre Del Fiori, Hélio Opipari Junior e José Luis Schneedorf Ferreira da Silva; Suplentes: Cesar Bertacini, Octavio José Milliet e Alexandre Milanese Camillo.

ASSOCIAÇÃO PAULISTA DOS TÉCNICOS DE SEGURO

CIST-SP

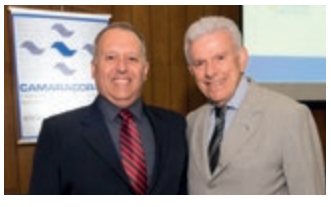
Ramo marítimo e gerenciamento

O Clube Internacional de Seguros de Transportes (CIST) realizou, no dia 21 de setembro, mais uma edição do Workshop Transporte Internacional. O primeiro painel, "Responsabilidade no transporte marítimo internacional de carga em contêineres – visão do armador", foi apresentado por Marie-Lorraine Metz Valverde, responsável pelo departamento jurídico da empresa CMA CGM. O segundo painel "Uma visão global de gerenciamento de risco na cadeia de suprimentos" foi apresentado por Sandro Aquere, diretor Comercial da Sensitech/ SensiGuard, divisão da FreightWacht Gerenciadora Global de Riscos Logísticos e de Transportes, que apresentou o serviços do Intelligence Center Sensitech, que busca criar programas de conformidade e de segurança abrangentes.

CAMARACOR

Agregando valor a seus produtos

A Câmara dos Corretores de Seguros (Camaracor) recebeu em sua 40ª Tribuna Livre, no dia 25 de setembro, a palestra de Rogério Chelucci "Como grandes corporações vendem valor agregado e não desconto". Palestrante, professor de pós-graduação e instrutor de treinamentos da High Mind Coach & Training, Rogério Chelucci apresentou dicas práticas ao canal de vendas de seguros e a todos que, de alguma forma, contribuem com a construção da marca da empresa que representam. "As grandes empresas têm algo em comum: se diferenciaram no mercado agregando valor para seus colaboradores, acionistas e clientes". Em sua visão, agregar valor é fazer o que ninguém faz, porém fazendo o que alguém quer e pagaria para ter. "É inovar e fugir do senso comum. E para fugir do senso comum é preciso sair da zona de conforto", disse.



UCS

Produtos inovadores

Mantendo a proposta de trazer informação e inovação para seus associados, a União dos Corretores de Seguros (UCS) recebeu em seu 8º Trocando Ideias de 2017, no dia 24 de outubro, o gerente de contas da Carglass, Gisele Lázaro, que fez uma apresentação detalhada sobre os novos produtos Super Martelinho e Reparo Rápido, integrantes do Carglass Plano Auto, voltado a pequenos reparos, para inclusão na carteira dos corretores de seguros. "Recentemente, adquirimos uma empresa de reparos e lançamos dois novos produtos que poderão ser comercializados pelos corretores de seguros. O objetivo é atingir não só os clientes que possuem seguro de automóvel, mas também aqueles que não possuem, com a opção de contratar pequenos reparos de martelinho de ouro e microfunilaria", afirmou a palestrante.

com corretor

Hífen: vamos treinar um pouco?

Bem vindos / Bem-vindos

Errado: Leitores do JCS - Jornal dos Corretores de Seguros, sejam **bem vindos**!

Certo: Leitores do JCS - Jornal dos Corretores de Seguros, sejam **bem-vindos**!

Regra – "**Bem-vindo**" é uma palavra composta formada pelo processo de justaposição, ou seja, ocorre a formação de uma nova palavra partindo da junção de dois ou mais vocábulos que mantêm a sua autonomia porque estão apenas justapostos.

Observação - As formas "Benvindo/Benvinda" devem ser grafadas com letra maiúscula, porque são nomes próprios.

Atenção para a concordância!

Bem-vindo - flexiona-se em **gênero** (masculino/feminino) e **número** (singular/plural), concordando com a pessoa a quem se dá as boas-vindas:

- Masculino singular – Seja bem-vindo, amigo corretor!
- Masculino plural – Alunos, sejam bem-vindos!
- Feminino singular – Seja bem-vinda, amiga corretora!
- Feminino plural – Alunas, sejam bem-vindas!

Caso a saudação seja para **homens e mulheres**, use o **masculino plural**: bem-vind**os**!

Infra-estrutura / Infraestrutura

Errado: O Sincor-SP oferece **infra-estrutura** adequada para a realização de cursos.

Certo: O Sincor-SP oferece **infraestrutura** adequada para a realização de cursos.

Regra - a forma escrita correta dessa palavra é **infraestrutura**. O prefixo latino **infra** une-se ao segundo elemento, **sem hífen**, quando este começa com uma **vogal diferente**. Assim: Prefixo terminado em "**a**" + segundo elemento iniciado por "**e**" = **infraestrutura** - sem hífen.

Observação - segundo o Novo Acordo Ortográfico, **usa-se o hífen** quando o prefixo e o segundo elemento tiverem a **mesma vogal** ou **h**.

Exemplos: infr**a-a**xilar, infr**a-a**ssinado, infr**a-h**umano, infr**a-h**epático e outras.

Nas demais situações, o prefixo é escrito **junto** à palavra já existente.

Multi-risco / Multirrisco

Errado: O seguro **multi-riscos** inclui proteção em várias situações.

Certo: O seguro **multirriscos** inclui proteção em várias situações.

Regra - O prefixo **multi** é escrito **sem hífen**, dobrando-se o **R** e o **S** quando o segundo elemento começa com tais letras: multirracial, multissecular etc.

Observação - O uso do hífen é obrigatório quando o segundo elemento começa com h ou diante de palavra iniciada pela vogal **i**.

Exemplos: multi-hotelaria, multi-horticultura, mult**i-h**ospedeiro, mult**i-i**nstalação, mult**i-i**rrigação.

Este quadro é produzido pela docente da Unisincor, Suely Aguiar

escada acima / escada abaixo

Use este espaço você também, enviando sugestões para o e-mail: jcs@sincorsp.org.br
Se aceita, sua sugestão poderá ser publicada nesta seção.

1. Susep vai apresentar solução para o seguro auto popular para combater proteção veicular

2. Ministério da Agricultura libera R$ 197,4 bilhões para o seguro rural

3. Previdência aberta registra captação de R$ 10,8 bilhões, alta de 13,45% *(FenaPrevi)*

4. SulAmérica oferece plano odontológico individual

1. **Incêndios na Califórnia já danificaram mais de 2 mil residênciase e seguros contratados só cobrem 20% das perdas** *(New York Times)*

2. **A cada 4 minutos, uma indenização é paga por morte pelo seguro DPVAT** *(Seguradora Líder)*

3. **Mais da metade dos brasileiros não tem reserva financeira** *(Anbima)*

4. **Associações e cooperativas pleiteiam para vender seguro**

CORRETOR DE SEGUROS,

VOCÊ SABIA QUE MESMO SE OPERAR APENAS NA PESSOA JURÍDICA É NECESSÁRIO FAZER O RECADASTRAMENTO DA PESSOA FÍSICA?

Todos os corretores de seguros devem participar da primeira fase do recadastramento, caso contrário, terão problemas para realizar o procedimento da pessoa jurídica.

O PROCEDIMENTO É OBRIGATÓRIO PARA O EXERCÍCIO DA CORRETAGEM DE SEGUROS E O PRAZO TERMINA EM 15 DE DEZEMBRO.

Não deixe para a última hora.

Conte com nossos especialistas para ajudá-lo nesse processo.

Auxílio pelo telefone
(11) 3188-5055

Auxílio presencial
Acesse o portal do Sincor-SP

SINCOR SP

ponto de vista

Maristela Magdaleno

Bacharel em Administração de Empresas com especialização em Gestão Estratégica de Recursos Humanos, também é especialista em Educação Corporativa e em Gestão Estratégica de Projetos.

Para quem não sabe para onde vai, qualquer caminho serve!

Você assistiu ao filme "Alice no País das Maravilhas"? Se você assistiu deve lembrar dessa frase clássica, pois Alice não sabia onde estava e muito menos para onde ia não é mesmo? Então, ela encontrou o gato "cantor", também conhecido por gato de Cheshire, e perguntou a ele se havia um lugar em que não houvesse gente louca e como ir para lá. E o gato respondeu: Para quem não sabe para onde vai, qualquer caminho serve!

Muito interessante!

E é uma realidade. Quantas pessoas trabalham há anos numa mesma empresa, sem sequer saber onde a empresa deseja chegar. Trabalham mecanicamente sem conhecer ou questionar para si: "Por que estou aqui?" "Qual a relevância e impactos de minhas atividades nos resultados corporativos?" "Como posso fazer a diferença"? Não percebem o sentido e o significado de seu trabalho para a sociedade; e a vida simplesmente passa por elas.

No entanto, quantas pessoas assumem o protagonismo de sua vida e passam a se responsabilizar pelo seu crescimento pessoal e profissional: traçando metas, colocando desafios e definindo caminhos e rotas a serem seguidas. Essas pessoas são movidas pelo desejo genuíno de alcançar uma meta de vida pessoal ou profissional, porque sabem exatamente onde desejam chegar e não medem esforços para a obtenção dessa conquista.

O mais interessante é que a maioria das pessoas que apresentam esse tipo de comportamento são mais felizes; possuem uma incrível energia contagiante; são mais seguras e preparadas para a vida; e o mais interessante é que são admiradas, respeitadas e seguidas.

E você já parou para refletir: quem você é e onde deseja chegar?

Olhe para a sua empresa agora, analise seu atual momento e reflita o quanto ela se esforça para consolidar a sua identidade e penetração no mercado de seguros e, com isso, o quanto ela te desafia e te propicia oportunidades incríveis de desenvolvimento pessoal e profissional, pois ela necessita do seu engajamento genuíno e de todos os profissionais que nela atuam para conquistar um patamar de crescimento desafiador e sustentável para estar entre as melhores do mercado.

Para que isso seja possível, é necessário que haja o estabelecimento de uma conexão articulada entre os planos traçados pela empresa com todas as pessoas que nela trabalham, de forma a tornar possível a construção de um repertório corporativo que ajude a consolidação de uma atitude vencedora de uma organização que busca resultados crescentes, imprimindo e internalizando um significado, sentido e propósito do trabalho.

Quando se tem uma ausência de repertório corporativo ou se ele for muito árido, aí fica a meta pela meta. Toda empresa necessita e precisa ter metas, mas a meta é a consequência da forma como as pessoas entendem e compreendem o significado e o sentido do seu trabalho, ou seja, entender a capacidade de transformação que a sua organização propicia na vida das pessoas, sejam elas físicas ou jurídicas.

Então, é cada vez mais importante e fundamental entender a relevância do ambiente onde a sua empresa e você atuam, do papel social desempenhado e das técnicas aplicadas nesse ambiente de trabalho ou espaço organizacional. Você já pensou nisso?

Então reflita:

- Quem é você e a sua empresa?
- Que transformação os seus produtos ou serviços (que são as capacidades de sua empresa) podem propiciar e melhorar a vida das pessoas (seus clientes e *prospects*)?

"Olhe para a sua empresa agora, analise seu atual momento e reflita o quanto ela se esforça para consolidar a sua identidade e penetração no mercado de seguros e, com isso, o quanto ela te desafia e te propicia oportunidades incríveis de desenvolvimento pessoal e profissional"

PARCEIRO QUE É PARCEIRO NÃO DÁ SÓ PARABÉNS PELAS VENDAS. DÁ RECOMPENSAS.

CORRETOR CAPEMISA TEM MUITOS BENEFÍCIOS PARA OFERECER E MUITAS RECOMPENSAS PARA GANHAR.
NA CAPEMISA SUAS VENDAS VALEM:

- **DINHEIRO**
- **VALES-PRESENTE**
- **VIAGENS**
- **CARRO | MOTO**

E MUITO MAIS.

ACELERE SUAS VENDAS E ACUMULE PONTOS.

SAIBA MAIS EM WWW.CAPEMISAMAISVOCE.COM.BR

SOU + VOCÊ 2017

CAPEMISA SEGURADORA

12 DE OUTUBRO. FELIZ DIA DO CORRETOR.

Pela sua parceria, dedicação e compromisso, hoje queremos agradecer, comemorar e lembrar: **você é muito importante para nós.**

SulAmérica