

JANEIRO / FEVEREIRO
2006

298

JCS

**Jornal
dos Corretores
de Seguros**

Uma publicação mensal
do Sincor-SP

 SEU JORNAL

COOPERATIVA DE CRÉDITO *está pronta para entrar em ação*



Assembléia dos fundadores da cooperativa.

Uma das principais propostas de campanha torna-se realidade. [PÁGINA 5](#)

Diretoria do Sincor visita as delegacias do Estado

O presidente do Sincor-SP, Leoncio de Arruda, acompanhado de três diretores, está sempre presente ouvindo os corretores de cada região. A participação é intensa.

[PÁGINA 6](#)

Sincor está autorizado a oferecer curso de habilitação

O Sincor-SP está credenciado pela Susep a efetuar Curso de Habilitação de Corretores de Seguros de Pessoas, Previdência Complementar Aberta e Capitalização.

[PÁGINA 8](#)

3º encontro para alinhamento das diretrizes e integração da diretoria do Sincor SP

Evento mostrou a força de um trabalho planejado e proporcionou maior união da classe.

[PÁGINA 13](#)



Sabe por que valorizamos tanto a sua confiança?
Porque sabemos que, ao contrário de um pára-brisa,
é impossível recuperá-la depois de quebrada.

Fique tranquilo. A CARGLASS® está sempre pronta para atender os seus clientes no caso de um imprevisto. Eles serão recebidos por uma equipe de profissionais qualificados, e atendidos com profissionalismo, pontualidade e respeito, características que você encontra em todas as nossas unidades, no Brasil e no mundo. Visite uma de nossas lojas.

Assistência a vidros Carglass®: Total segurança para você e para seus clientes.


CARGLASS®
REPARO E TROCA DE VIDROS AUTOMOTIVOS

Atendimento ao Corretor: 0800 707 8757

www.carglass.com.br

Este é o momento da virada



Por que ser um corretor de seguros? Cada um tem sua resposta e eu também tenho a minha. Sou corretor porque acredito no bem comum, no exercício cotidiano do bem comum. Como agentes do bem-estar social, prestamos serviços todos os dias, ajudando a proteger a vida e o patrimônio da coletividade.

Ser corretor é manter antigas normas éticas, sem se entregar à tentação da rotina. É apreciar a firmeza das convicções, a proximidade com o outro que, antes de ser um empecilho, é fator decisivo para melhorar o convívio humano.

Visão e capacidade de trabalho, coragem, persistência e respeito são valores fundamentais na vida de cada corretor. Construímos e consolidamos esses valores em constante sintonia com o novo. As lutas e desafios ganham novas formas e isso exige sempre uma virada.

Há espaço para novas conquistas. Vamos atrás desse espaço. O seguro é, de fato, um bem necessário. Não é à toa que, rápido e enorme, o setor não permite que ninguém fique dormindo sobre as conquistas de ontem. Cada vez mais estaremos expostos a novas formas de concorrência, num mercado disputado a ferro e fogo.

Foi essa visão que me levou à conclusão de que, além de manter vivos o papel do corretor e as preocupações sociais, era imprescindível trazer para dentro do sindicato ferramentas ajustadas às cobranças da infoera, a era da informação, das grandes e rápidas transformações. Foi tudo isso que nos levou a atuar em várias frentes ao mesmo tempo, da certificação digital à rede de bem-estar social, da descentralização à cooperativa de crédito.

Não há mais lugar para valores meramente locais e dispersão de esforços. Temos de enfrentar as diversas guerras. Estamos prontos para elas e é por isso que considero que este, como disse acima, é o momento da virada.

Só a força moral é capaz de fazer valer leis não escritas. Vamos conquistar essa força e enfrentar de frente bancos, montadoras, concessionárias, enfim, tudo aquilo que coloque em risco o futuro da nossa classe.

Enfrentar essas metas requer uma cuidadosa recalibragem dos instrumentos de que dispomos. E estou absolutamente convencido de nosso preparo e disposição. Mais do que nunca acredito na importância da atividade da corretagem para buscar os clientes novos que irão surgir e manter os já existentes.

Vamos continuar investindo na qualificação e formação profissional, buscando o tempo todo um diferencial. Vamos exigir uma qualificação mais aprimorada dos nossos corretores.

A atividade da corretagem tem um futuro brilhante. Mas esse futuro e seus sonhos irão evaporar se essa atividade não se ajustar à realidade atual. Este é o miolo, o cerne do problema para a virada a que me referi.

O ato de pensar grande exige muita coragem, numa sociedade que muitas vezes premia o que é mais fácil em detrimento ao que é melhor para todos.

Fazer, construir, empreender são ações que exigem dedicação extrema, força de vontade, sonho e determinação de um corretor de verdade.

Vivemos também num cenário onde muitos ainda procuram culpados para os problemas ao invés de buscar soluções. É muito mais fácil lotear a culpa por problemas de plantão do que construir novos caminhos para o desenvolvimento. O Sincor prefere a coragem, o sonho e a participação de todos. Nós preferimos investir na busca e na construção de soluções.

Muitos podem argumentar neste momento: "O Leoncio virou poeta. O sucesso não é tão fácil assim". Posso concordar que o sucesso não é tão fácil de ser alcançado. E quero dividir aqui uma opinião: o sucesso depende cada vez mais de ações conjuntas, de união de esforços, de solidariedade. Acredito que as soluções para os nossos problemas dependem de nós, estão nas nossas mãos.

Nossa união é a base da nossa confiança.

LEONCIO DE ARRUDA

PRESIDENTE:
LEONCIO DE ARRUDA

1º VICE-PRESIDENTE:
CÁSSIA MARIA DEL PAPA

2º VICE-PRESIDENTE:
ORLANDO FILIPE DE GOUVEIA

1º SECRETÁRIO:
MÁRIO SÉRGIO DE ALMEIDA SANTOS

2º SECRETÁRIO:
ARTHUR CICONE JR.

1º TESOUREIRO:
JULIO CÉSAR PASQUINELLI

2º TESOUREIRO:
UMILÉ RITACCO

SUPLENTE DA DIRETORIA EXECUTIVA:
PLÍNIO GILBERTO SPINA JR., CELSO LOPES,
EDUARDO VIDAL PILEGGI, ADEVALDO CALEGARI,
CARLOS ALBERTO ANTONIETTO

CONSELHO FISCAL:
MILTON D'AMÉLIO, MAURO ANTONIO LARANJA,
JULIO CÉSAR SALLES MURAT

SUPLENTE DO CONSELHO FISCAL:
ANTONIO CARLOS FERRAZ DE OLIVEIRA, LENIRA
COSTA DE CASTRO LEÃO, JOSÉ GERALDO DA SILVA

REPRESENTANTES NA FENACOR:
LEONCIO DE ARRUDA, LUIZ IOELS,
NELSON MARTINS FONTANA, DINIZ NUNES
CAETANO

**SINDICATO DOS CORRETORES DE SEGUROS,
EMPRESAS CORRETORA DE SEGUROS, DE
SAÚDE, DE VIDA, DE CAPITALIZAÇÃO E
PREVIDÊNCIA PRIVADA NO ESTADO
DE SÃO PAULO.** Rua Libero Badaró, 293 29o Cjs.
29 A/B/C - São Paulo - Centro CEP.: 01009-907
Tel. (0xx11) 3188-5000

GERENCIA GERAL SINCOR-SP:
ALBANO RIBEIRO NETO

SECRETÁRIO EXECUTIVO SINCOR-SP:
ÉLCIO M. FONTANA

JORNAL DOS CORRETORES DE SEGUROS
É uma publicação mensal do Sincor-SP
Fone: (11) 3188-5009
e-mail: jcs@sincorsp.org.br
Editor Responsável: Cleber Teixeira (MTb 14.568)
Subeditor: Charlise Moraes
Direção de Arte: ÓPERA Comunicação
Coordenadora de Produção: Filó Mariano
Revisão: Marta Cavallini
Publicidade: Kelma Barros: (11) 3188-5006
E-mail: publicidade@sincorsp.org.br
Tiragem: 30.000 exemplares
Circulação nacional

COORDENADORES DE DEPARTAMENTOS:
AUTOMÓVEL: WALDEMAR S. STRONGREN
BENEFÍCIOS: FRANCISCO ORLANDO CHIOMENTO
CRÉDITO E GARANTIA: ANDRÉ DABUS
CURSOS: EDUARDO VIDAL PILEGGI
ÉTICA PROFISSIONAL: FLÁVIO BEVILACQUA
BOSISIO
JOVEM CORRETORES DE SEGUROS: PAULO
JATENE BOSISIO
DEPARTAMENTO JURÍDICO: ADEMAR QUIRINO
DE SOUZA
MARKETING: BORIS BER
PREVIDÊNCIA: ROBERTO SOARES SÁPIA
RESPONSABILIDADE CIVIL: FELIPPE MOREIRA

PAES BARRETTO
RISCOS PATRIMONIAIS: NELSON FONTANA
RURAL: JULIO CÉSAR SALLES MURAT
SAÚDE: LUIZ IOELS
SEGUROS OBRIGATÓRIOS: JOÃO URDIALES
GONGORA
SOCIAL: ALEXANDRE M. CAMILLO
TRANSPORTES: RALPHO WALLACE SARUBBI
TRIBUTOS: WILSON FRANCISCO BEZUTTE
VIDA E CAPITALIZAÇÃO: DAVID APARECIDO DO
NASCIMENTO
**COORDENAÇÃO CULTURA DO SEGURO DA
CAPITAL:** ALÉXANDER DINIZ
COORDENAÇÃO CULTURA DO SEGURO INTERIOR:
SIDNEY GARCIA DE SOUSA

INTEGRANTES DE DEPARTAMENTOS
AUTOMÓVEL: CARLOS ALBERTO DA SILVA,
EDUARDO FREIRE DO PRADO, MARIA AP. DE
OLIVEIRA BIANCHI E GOUVEIA, SHEILA MARIA
DIAS BORGES MURIANA
BENEFÍCIOS: MARLI APARECIDA GAGLIARDI,
WAGNER TEIXEIRA DE FREITAS, WALDEMIR DOS
SANTOS
CRÉDITO E GARANTIA: MARCIO CHAVES, JOSÉ
ANTONIO BACELLAR GONÇALVES TOURINHO,
VALDIR ESCOZA MILANI, CLAUDEMIR PINTO
NASCIMENTO, EDSON DRUBI
CURSOS: SADY JOSÉ VIANA SOBRINHO, JOSÉ
EDUARDO D'ARCO, PLÍNIO GILBERTO SPINA JR.,
FABIO JOSÉ CAMBOIM DE LIMA, MIRIAM ALICE
VARNUM DE CARVALHO, ANDRÉ LUIZ MARTINS
DOS SANTOS

ÉTICA PROFISSIONAL: ANDRÉ JULIÃO, DINORAI
CABRAL DO AMARAL TRINDADE, JOSÉ VALDECIR
SAONCELLA, MILTON D'AMÉLIO
JOVEM CORRETORES DE SEGUROS: RAFAELA
ALVAREZ MORALES, MARCO ANTONIO DE SOUZA
FILHO, DANIEL BARBIERI, ALAIN NARR,
ALEXANDRE MANTOVANI, ANDRÉ LUIZ
MANTOVANI, MÁRIO FREITAS DE SOUZA JR, ERIK
CLEY DE ARRUDA, CRISTIANO ALVES DE ARRUDA,
ALEX SAMI DE ARRUDA, ALBERTO DABUS FILHO
JURÍDICO: PEDRO BARBATO FILHO, JOSE
CORDEIRO NETO
MARKETING: HENRIQUE KUBALA, JOÃO ALZANI
FILHO, RUTH BEATRIZ BOHM, DIRCEU EUGENIO
SPOSITO JR.

PREVIDÊNCIA: ALCIDES VIOTTO, FÁBIO BARSHAD
FAIWICHOW, PAULO DIONÍSIO SILVA, MARCOS
AUGUSTO CARDOSO VIDAL, MARCOS FRANCISCO
MOURET
RESPONSABILIDADE CIVIL: IVO MARCOS
FALCONE, JOSE ALFREDO RAYMUNDO, JOSÉ
GERALDO DA SILVA, MAURO ANTÔNIO LASSALVIA
RISCOS PATRIMONIAIS: MARCOS MARCONDES,
ORLANDO DA COSTA FILHO, MARCOS GALANTIER
D'AGOSTINI

RURAL: ANDRÉ LUIZ SALLES MURAT, JORGE
EDUARDO DE SOUZA, ANTONIO CARLOS FERRAZ
DE OLIVEIRA, JOSE ANTÔNIO TONETTE
SAÚDE: JOÃO CARLOS GOLIZIA, VERA LUCIA
BEJATTO, FRANCISCO ORLANDO CHIOMENTO
SEGUROS OBRIGATÓRIOS: ARIIVALDO BRACCO,
SERAFIM TEIXEIRA DA CUNHA, OSVALDO GOMES
VIEIRA
SOCIAL: LUCIA RODRIGUES SHAFFER, CRISTINA
ROSATI PEREIRA, EDUARDO FREIRE DO PRADO,
JOSÉ ALVARO ALMEIDA FONSECA
TRANSPORTES: CARLOS SUPPI ZANINI, OSVALDO
OHNUMA, MAURO ANTÔNIO CAMILLO, JOÃO JOSÉ
DE PAIVA, ANIBAL DE EUGÊNIO FILHO, NEWTON
SANTOS
TRIBUTOS: JOÃO CARLOS LAUER CARVALHO, LUIZ
OTAVIO BRUNO
VIDA E CAPITALIZAÇÃO: ALCIDES DO AMARAL
FILHO, CLAUDIO PARRA, RENATO ASSAKI
KAZIHARA, WAGNER MARTINEZ FELICIANO
**COORDENAÇÃO CULTURA DO SEGURO DA
CAPITAL:** LUIZ CLAUDIO LEON DUARTE, JACQUES
GOLDENBERG, EDUARDO DE SANTANA
COORDENAÇÃO CULTURA DO SEGURO INTERIOR:

VITOR MANOEL NASCIMENTO RICCIARDI, VICENTE
DE OLIVEIRA TOZZO

**ASSISTENTES DO PROGRAMA CULTRA DO
SEGURO:**

ABCDMR: Arnaldo Odlevati Jr.
ADAMANTINA
ARAÇATUBA: Rafaela Ramires Trindade
ARARAQUARA: Marco Alexandre Gobatto
ASSIS: Valdecir Antonio Dias
BARRETOS: Hélio de Oliveira Diamantino
BAURU: André Luiz T. Rosas
CAMPINAS: Carmem Barao
FRANCA: Hildemar José da Silveira
GUARULHOS: Ricardo Miguel Fernandes
MARÍLIA: Roberto Bueno Lãs Casas Brito
MOGI DAS CRUZES: Regis Beraldinelle Renzi
PIRACICABA: Gil Arquimedes Cones
PRESIDENTE PRUDENTE: Rui Pereira da Silva
RIBEIRÃO PRETO: Vicente de Oliveira Tozzo
SANTOS: José Luiz Rodrigues Braz
SÃO CARLOS: José Antônio Zuzi
SJRP: Rafael Miranda de Freitas Carvalho
SOROCABA
VALE DO PARAÍBA: Lauro de Almeida
ZONA SUL: Ana Paula Nunes de Oliveira
ZONA NORTE: Miguel A. Fiori
ZONA LESTE: Nelí Coelho da Costa Figueroa
ZONA OESTE: Luiz Antonio de Castro

**ASSISTENTES DO PROGRAMA AGENTES DO
BEM ESTAR SOCIAL:**

ABCDMR: Márcia Jabbur Goulart
ADAMANTINA: Juarez Pacheco Grion
ARAÇATUBA: Francisco Flávio Machado
ARARAQUARA: Luciane Ap. B. Melato
ASSIS: Osvaldo de Souza Junior
BARRETOS: Cláudia Regina Correa Neves
BAURU: Márcia Mayumi Ijuim
CAMPINAS: Jose Luiz Vannuccini Fernandes
FRANCA: Márcia Regina da Silva
GUARULHOS: Cristina Ap. da Silva Santos
MARÍLIA: Juraci Alves
MOGI DAS CRUZES: André Luiz Lafuente
PIRACICABA: Celso Correa Coelho, Pedro Luiz de
Linardo
PRESIDENTE PRUDENTE: Paulo Eduardo Cavalheiro
RIBEIRÃO PRETO: Marina Donizete Dias
SANTOS: Maria Inez França Cruz
SÃO CARLOS: Cristina Patriota Cavalheiro
SJRP: Marlei Apa Duarte Gonçalves
SOROCABA: José Basílio Chanissio
VALE DO PARAÍBA: Dirlei Mariano de Almeida
ZONA SUL: Fábio Velho Ayres
ZONA NORTE: Ivone dos Anjos A. Barbosa
ZONA LESTE: Laudiceia Cardoso Paiva
ZONA OESTE: Eduardo Minc

**ASSISTENTES DA COMISSÃO CONTRA
VENDA CASADA:**

ABCDMR: Israel Marques
ARAÇATUBA: Nivaldo Chaves Junior
ARARAQUARA: Carlos Eduardo Melato
ASSIS: Wagner Luiz Martins
BARRETOS: André Mendes Camillo
BAURU: Djalmir Mencia Hatimine
CAMPINAS: Renato Benatti
FRANCA: Paulo Batista Alcantara
GUARULHOS: Leandro Ritter Nesterick
MARÍLIA: José Henrique Gramoline Garcia
MOGI DAS CRUZES: Jaime Mendes Amado
PIRACICABA: Jonas Silveira
PRESIDENTE PRUDENTE: Nilson Fukaya Inoue
RIBEIRÃO PRETO: José Marcos Alonso
SANTOS: Plínio Ganev
SÃO CARLOS: Marcos Zorgetto
SJRP: Mauro Antonio Laranja
SOROCABA: Antonio Carlos Ferraz de Oliveira
VALE DO PARAÍBA: Joilson Soares da Silva
ZONA SUL: André Luiz Cisi
ZONA NORTE: Nilson Arelo Barbosa
ZONA LESTE: Iranir Dias de Albuquerque

ZONA OESTE: Luiz Antonio de Castro
OURINHOS: Claudino José Gomes Junior
RIO BONITO: Marcelo de Almeida Vianna Reid
NOVA IGUAÇU: Roberto Cabral Neto
NITERÓI: Darcy Domingues Da Silva
BANGU: Ricardo Rodrigues
PETRÓPOLIS: Antônio Carlos Gonçalves
VOLTA REDONDA: Carlos Renato Campos Ramos
CENTRO: Carlos Alberto De Almeida Santiago
CENTRO: Fernando Augusto Faro Mendes De
Almeida

**REPRESENTAÇÕES DO SINCOR-SP, NA CIDADE
DE SÃO PAULO:**

ZONA NORTE
CARLOS ALBERTO BATISTA DE LIMA
ZONA SUL
FRANCISCO VIEIRA NUNES DA SILVA
ZONA LESTE
MARCOS ABARCA
ZONA OESTE
EMILIANO MARTINS DE SOUZA FILHO
LACIR MARCONDES DE MELO

DELEGACIAS/DELEGADOS REGIONAIS:

ABCDMR
CARLOS ALBERTO PELAIS
ADAMANTINA
WALDIR BAESSA
ARAÇATUBA
JOSÉ ANTONIO TONETTE
ARARAQUARA
JOSÉ ROBERTO PLACCO RODRIGUEZ
ASSIS
JOBEL CANDIDO VENCESLAU JR.
BARRETOS
CARLOS ALBERTO FAITARONE CORRÊA
BAURU
LEILANE AP. FIGUEIREDO STRONGREN
CAMPINAS
ADELAIRTON FERREIRA ELOI
FERNANDÓPOLIS
MILTON LUIZ DA SILVA
FRANCA
RICARDO RAGAZZI
GUARULHOS
LUIZ CARLOS RUIVO
JUNDIAÍ
SILVIO GEBRAM
MARÍLIA
NATAL BERGAMO NETO
MOGI DAS CRUZES
WILTON JOSÉ NOGUEIRA
OURINHOS
ELCIO SIMONETTE TAVARES
PIRACICABA
ARMANDO PREVITALI FILHO
PRESIDENTE PRUDENTE
RICARDO RICCI FLORENTINO DOS SANTOS
REGISTRO
UBIRAJARA CAMILO JUNIOR
RIBEIRÃO PRETO
CARLOS RAPOZO
SANTOS
RICARDO DA COSTA PENNA LABATUT
SÃO CARLOS
ANTONIO CARLOS JOÃO
SÃO JOÃO DA BOA VISTA
SILVIA HELENA RINALDI LARA
SÃO JOSÉ DO RIO PRETO
SHIRTES PEREIRA
TAUBATÉ
FRANCISCO SERGIO CASIMIRO
SOROCABA
JORGE BITTAR FILHO
VALE DO PARAÍBA
ELMSON DÓRIA DA CUNHA

Fato Novo**Cooperativa de Crédito (mais uma conquista)**

O processo que teve início em maio de 2005 para desenvolver uma cooperativa para os corretores do Estado de São Paulo tomou novo rumo no dia 11 de janeiro de 2006. Após aprovação do Banco Central dos nomes indicados pelo Sincor-SP para formação da diretoria da cooperativa, foi fundada a CREDICOR/SP.

A primeira assembléia, com a participação de 28 fundadores, teve como pauta a apresentação do estatuto, que foi montado na forma padrão das outras cooperativas já existentes (sujeito a alterações): o nome, a formação da diretoria, o tempo de mandato, aprovação do capital inicial e aprovação do suporte da Siccob Central Cecresp.

Todos os pontos foram aceitos de comum acordo e a Cecresp já disponibilizou dois técnicos para esclarecimentos das dúvidas dos fundadores e apresentação das vantagens de se filiar à Central.

Segundo o superintendente administrativo, Marcelo Cárfore, a Central já possui 196 cooperativas e atua há 14 anos no ramo e filiar-se a ela significa diminuição de custos com auditoria, desenvolvimento de trabalho de marketing, rateio entre as cooperativas filiadas para todos os processos do sistema, entre outros benefícios.

A cooperativa terá vida própria, com uma diretoria independente do sindicato. O voto para decisões em assembléias não será por valor aplicado, porque os direitos serão sempre iguais entre os cooperados.

Para o consultor técnico, Carlos Antônio Pereira Barbosa, a idéia é trabalhar tecnicamente e não politicamente e existe a possibilidade de a cooperativa se tornar um correspondente bancário sem visar lucros. "O que temos feito é fomentar a idéia de que as



cooperativas emprestam e os juros pagos voltam para os cooperados e, assim, expandir a importância das cooperativas e mostrar que o investimento é reflexo de tudo que a cooperativa gerou", explicou.

A cota para adesão dos fundadores ficou estabelecida em meio salário mínimo e toda documentação já está sendo encaminhada para o Banco Central e, assim que for liberada, a cooperativa terá o prazo de 90 dias para iniciar suas atividades.

Os cooperados serão pessoas físicas, com a possibilidade de abrir para pessoas jurídicas e, conseqüentemente, aos funcionários das empresas. Todos terão direito a cartões magnéticos e acesso a movimentações pela internet ou em bancos 24 horas. Em princípio, a CREDICOR/SP funcionará na sede do Sincor e posteriormente poderá atender outras

regiões do Estado, de acordo com a demanda.

O que é o cooperativismo

A cooperativa é uma associação autônoma de pessoas que se unem, voluntariamente, para satisfazer aspirações econômicas, sociais e culturais comuns, por meio da criação de uma sociedade democrática e coletiva. As empresas cooperativas baseiam-se em valores de ajuda mútua, solidariedade, democracia e participação.

No contexto mundial, situa-se como um instrumento acessível para os participantes. A cooperativa busca satisfazer não somente a necessidade de consumo por um bem ou serviço, mas também a necessidade social e educativa. É uma sociedade que pode ser criada por um pequeno grupo de pessoas que formarão, com recursos individuais, um capital coletivo que deve garantir suas atividades.

Diretoria do Sincor visita as delegacias regionais do estado

A maratona já começou. Às vezes são três cidades por dia. Mas o presidente do Sincor SP, Leoncio de Arruda, acompanhado de três diretores, está sempre presente ouvindo os corretores de cada região. A participação é intensa. Perguntas e sugestões não faltam. A pauta de discussões é fixa e engloba vendas de seguros pelas concessionárias, montadoras e outras; programa cultura do seguro; rede de agentes de bem-estar social; cooperativa de crédito e programação dos eventos do sincor para 2006. Não é raro algum tema escapar do planejamento prévio, o que dá ainda mais dinâmica aos encontros. Compareça e verá. Importante: as perguntas que não foram respondidas na hora terão as respostas enviadas por e-mail.

Participação ativa

CAMPINAS

Perguntas:

- Como faço com a Mitsui nas contas de revenda?
- Como podemos agir no DPVAT?
- Tenho um segurado há 20 anos que comprou um Ford e ganhou um seguro como faço?
- Ao renovar um seguro que havia "ganho" da revenda, o segurado me contatou para fazer a renovação do mesmo, porém, meu custo é de R\$ 2.000,00, e o da revenda, R\$ 800,00. Como devo proceder?

GUARULHOS

Perguntas:

- Na venda casada, como é que o corretor deve agir para que ele possa utilizar o procedimento acertado com as seguradoras (fazer o mesmo custo)?
- Como está o Simples?
- Desde quando existe este acordo com as operações de revenda?
- E quando a companhia não quer cadastrar o corretor, como devemos fazer?

JUNDIAÍ

Perguntas:

- Será ministrada palestra para clarear assuntos da cooperativa de crédito dos corretores?
- Será feito um treinamento sobre o agente de bem-estar social?
- Os corretores poderão ser agentes ou correspondentes da cooperativa de crédito dos corretores de seguros?
- Poderemos reaver o valor pago pela Cofins caso sejamos vencedores na ação?



BAURU

Estavam presentes na reunião 80 corretores.

PIRACICABA

Perguntas:

- Como fica a situação da revenda Vw da região que está dando seguro para alguns modelos?
- O que o presidente acha do corretor que trabalha com 5% de comissão?
- Como está o resseguro? Abre ou não?
- Para caminhões não seria boa a abertura do resseguro?
- Como funciona, ou qual a regra para a devolução de propostas on-line?

SÃO JOSÉ DOS CAMPOS

Estavam presentes na reunião 52 corretores.

Perguntas:

- Como anda o cadastramento de prestadores de serviços em São Paulo?
- Como está o Conselho Federal de Seguros?
- Nós estamos participando do movimento de adesão ao Simples?

SOROCABA

Perguntas:

- Como serão feitas a captação dos recursos e a administração da Cooperativa de Crédito dos corretores?
- Como está a circular de seguro de vida?
- Por que o Conec será de 23 a 24 de setembro?

MOGI DAS CRUZES

Pergunta:

- Por que o Sincor não teceu nenhum comentário quanto à Interclínicas Planos de Saúde? Pois ela quebrou e ninguém nos falou nada!

Certificação Digital conquista os tribunais brasileiros

Terrorismo, epidemias, desemprego e desastres ecológicos. Nada disso preocupa tanto o consumidor mundial como o roubo de dados pessoais ou financeiros. A conclusão é de uma pesquisa da Visa International, que ouviu 6 mil pessoas em 12 países.

O estudo foi apresentado em Davos, na Suíça. A pesquisa foi feita em países desenvolvidos, como Estados Unidos e Alemanha, e também em emergentes, incluindo Brasil, México e Índia. Nos emergentes, a preocupação com o roubo de dados, de senhas e do próprio cartão é bem maior que nas economias de primeiro mundo.

A Certificação Digital vem conquistando cada dia mais espaço no mundo online. Agora é a vez dos tribunais de todo o Brasil se adequarem para poder oferecer consulta de processos e outros serviços via internet com o uso da Certificação Digital.

A alteração do artigo 154 da Lei 5.869 – Código de Processo Civil, publicada no Diário Oficial da União no último dia 17, permite que “os tribunais se utilizem da prática e da comu-

nicação oficial dos atos processuais por meios eletrônicos” utilizando a Certificação Digital.

Até hoje, toda vez que um advogado precisava consultar um processo era necessário se dirigir ao tribunal. Após a publicação da mudança na lei e somando-se mais um prazo de 90 dias os tribunais que já tiverem a infra-estrutura adequada poderão dispor deste serviço. Os demais deverão se adequar em um prazo ainda não estabelecido.

Essa medida, além de facilitar o trabalho dos advogados, irá respeitar o princípio da economia processual, ou seja, garantir que o cidadão seja contemplado com todas as formas possíveis de reduzir os gastos com processos, entre eles o deslocamento e transporte de seus advogados.

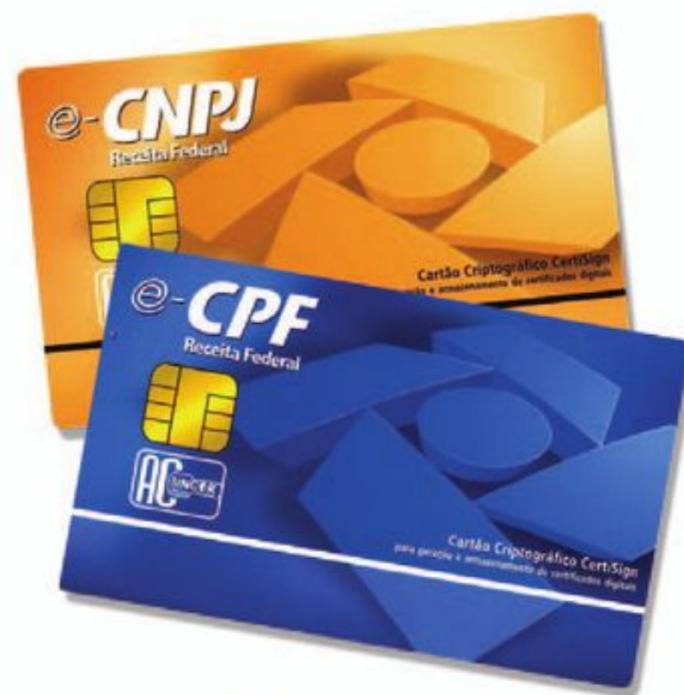
Além de facilitar o trabalho destes profissionais, essa conquista deverá ampliar ainda mais os serviços que utilizam a Certificação Digital como chave de transações seguras e também irá ampliar a rede de usuários que poderão possuir um dos sistemas mais avançados de identificação existentes no mundo.

Presidente do Sincor SP é nomeado membro do Comitê Gestor da ICP-Brasil

Para a classe de corretores, as novidades não param por aí. Foi publicada no Diário Oficial da União, na mesma data, a designação do presidente do Sincor SP Leoncio de Arruda, como um dos membros que compõem o Comitê Gestor da Infra-Estrutura de Chaves Públicas Brasileira – ICP – Brasil.

Essa medida vem colaborar com o processo de expansão de Autoridades Certificadoras que o Sincor SP vem implantando em todo o Estado. O sindicato foi o primeiro órgão não governamental a ser nomeado Agente Certificador (AC) e a difundir a cultura da Certificação Digital entre seus associados e à sociedade em geral.

O ICP – Brasil é um órgão do governo que rege as normas de aplicação de uso dos serviços online com segurança no país. A nomeação de Arruda como um dos representantes da sociedade civil deverá contribuir para que as aspirações da sociedade sejam defendidas e que a Certificação Digital se torne uma realidade em todas as camadas sociais.



Sincor está autorizado a oferecer curso de habilitação

O Sincor-SP está credenciado pela Susep a efetuar Curso de Habilitação de Corretores de Seguros de Pessoas, Previdência Complementar Aberta e Capitalização, com aprovação por unanimidade pelo Conselho Diretor da autarquia, em reunião realizada em 11 de Janeiro de 2006.

As inscrições para o curso estarão abertas a partir de 06 de março no site do Sincor, na sede do Sindicato, Delegacias Regionais, Sub-Delegacias e Escritórios da Cidade de São Paulo.

Este curso terá 3 horas/aula no período noturno das 19h00 às 22h15, com intervalo de 15 minutos, de segunda à sexta-feira, totalizando 140 horas/aula.

Se houver demanda poderá ser introduzido outros horários para o curso.

Demais informações: pré-requisito, conteúdo do curso, avaliação, frequência, pagamento, instrutores do curso de habilitação serão informados oportunamente.

O mais importante é que concluído o curso de habilitação, o aluno devidamente aprovado receberá o "Certificado de Habilitação" do Sincor-SP, com o qual estará apto a retirar o seu registro Susep e

exercer a profissão de corretor de seguros de pessoas, previdência complementar aberta e capitalização.

Com esta iniciativa, o Sincor dá mais um passo importante no sentido de buscar todos os espaços disponíveis para facilitar a vida de seus associados. A palavra de ordem é cada vez menos rotina e mais ações voltadas para a inserção em um universo que vive, diariamente, cada vez mais transformações.

Para que uma empresa corretora de seguros possa se beneficiar da isenção da Cofins (Sumula 276) é necessário que todos os sócios da corretora sejam habilitados. A sociedade deve ser constituída por pessoas físicas domiciliadas no Brasil, deve prestar serviços profissionais relativos ao exercício da profissão regulamentada e precisa estar registrada no Registro Civil de Pessoas Jurídicas.

Melhores resultados?

Temos o menor custo para sua operação e diferenciais exclusivos aos seus clientes.

Seguro Digital

Sabe aquele monte de papel que ninguém sabe onde guardar?

Colocamos tudo em um CD-card. Apólice, manual, boletos, proposta, tudo em um formato elegante e diferente.



Treinamento a distância



Agilidade nos sinistros



Equipe preparada

www.indiana.com.br



Garantimos suas conquistas.

Confira o ranking das seguradoras (Até novembro de 2005)

Critérios

- Na definição do "ranking", consideram-se, como indicativos de receita, os seguintes valores: em seguros, os Prêmios de Seguros; em previdência privada aberta, as Rendas de Contribuições.
- As fontes dos dados são os números oficiais do setor (extraídos da SUSEP e a da ANS).
- A atualização deste estudo é mensal.
- Se necessário, as empresas foram inseridas em grupos. Houve dois critérios utilizados nesta inclusão. Primeiro, a origem do capital; segundo, companhias sob o mesmo controle técnico (ou seja, supostamente, com produtos de características semelhantes).
- Os valores são em R\$ mil.
- O objetivo deste estudo é fazer um levantamento estatístico que mensure a presença

dos perfis de empresa citados no Brasil, havendo, em seguida, alguns comentários econômicos sobre este comportamento. Neste sentido, este trabalho não deve ser interpretado como alguma indicação de compra ou de venda de contrato de nenhuma companhia, a sinalização de eficiência de gestão ou uma garantia de solvência.

- O estudo dará prioridade aos ramos operados pelos corretores de seguros. Assim, são excluídos da amostra principal os valores relativos aos negócios com o VGBL e com o seguro-saúde.
- Embora tenha sido realizado todo o esforço possível na execução deste trabalho, ressaltamos que, pelo volume de números envolvidos, não podemos nos responsabilizar pela exatidão plena das informações aqui divulgadas.

Seguros - Total (sem VGBL)

| GRUPOS | VALORES | PART. % | GRUPOS | VALORES | PART. % | | |
|--------------|--------------------------|-----------|--------|-------------------|---------------------------|--------|------|
| 1 | BRADESCO | 2.235.825 | 16,07 | 31 | ALIANÇA DA BAHIA | 58.038 | 0,42 |
| 2 | AIG-UNIBANCO | 1.710.237 | 12,30 | 32 | SULINA | 53.488 | 0,38 |
| 3 | PORTO SEGURO | 1.625.617 | 11,69 | 33 | SAFRA | 49.029 | 0,35 |
| 4 | ITAÚ | 1.267.385 | 9,11 | 34 | UBF | 39.922 | 0,29 |
| 5 | SUL AMÉRICA | 1.052.920 | 7,57 | 35 | UNIMED | 34.989 | 0,25 |
| 6 | MAPFRE | 737.776 | 5,30 | 36 | VIDA SEGURADORA | 33.872 | 0,24 |
| 7 | REAL-TOKIO MARINE | 592.814 | 4,26 | 37 | PRUDENTIAL | 29.134 | 0,21 |
| 8 | AGF | 437.965 | 3,15 | 38 | J. MALUCELLI | 25.410 | 0,18 |
| 9 | COESP | 419.397 | 3,02 | 39 | NOBRE | 23.165 | 0,17 |
| 10 | MARÍTIMA | 371.031 | 2,67 | 40 | QBE | 20.947 | 0,15 |
| 11 | ACE | 298.548 | 2,15 | 41 | SANTOS | 19.262 | 0,14 |
| 12 | MET LIFE | 298.033 | 2,14 | 42 | XL INSURANCE | 18.600 | 0,13 |
| 13 | CHUBB | 234.161 | 1,68 | 43 | ÁUREA | 17.071 | 0,12 |
| 14 | SANTANDER | 225.105 | 1,62 | 44 | AMERICAN LIFE | 15.727 | 0,11 |
| 15 | LIBERTY PAULISTA | 200.535 | 1,44 | 45 | PREVIDÊNCIA DO SUL | 15.262 | 0,11 |
| 16 | ALIANÇA DO BRASIL | 194.900 | 1,40 | 46 | MUTUAL | 13.553 | 0,10 |
| 17 | HSBC | 166.151 | 1,19 | 47 | FEDERAL | 12.613 | 0,09 |
| 18 | YASUDA | 149.788 | 1,08 | 48 | SINAF | 10.131 | 0,07 |
| 19 | CAIXA SEGUROS | 134.973 | 0,97 | 49 | EULER-HERMES | 9.657 | 0,07 |
| 20 | HDI | 133.267 | 0,96 | 50 | CONAPP | 7.472 | 0,05 |
| 21 | ZURICH | 129.005 | 0,93 | 51 | CONFIANÇA | 6.156 | 0,04 |
| 22 | ROYAL | 116.977 | 0,84 | 52 | BANESTES | 5.782 | 0,04 |
| 23 | GENERALI | 95.883 | 0,69 | 53 | MONGERAL | 5.619 | 0,04 |
| 24 | ALFA | 91.264 | 0,66 | 54 | KYOEI DO BRASIL | 5.471 | 0,04 |
| 25 | MINAS-BRASIL | 89.925 | 0,65 | 55 | PQ SEGUROS | 5.367 | 0,04 |
| 26 | MITSUI SUMITOMO | 84.475 | 0,61 | 56 | EXCELSIOR | 5.313 | 0,04 |
| 27 | ICATU-HARTFORD | 75.003 | 0,54 | 57 | CENTAURO | 5.014 | 0,04 |
| 28 | PANAMERICANA | 72.054 | 0,52 | 58 | GENTE | 4.862 | 0,03 |
| 29 | CARDIF | 68.053 | 0,49 | 59 | CRÉDITO DO BRASIL | 3.899 | 0,03 |
| 30 | ASSURANT | 62.896 | 0,45 | 60 | MAXMED | 2.175 | 0,02 |
| TOTAL | | | | 13.908.924 | 100,00% | | |

Alguns acordos favoráveis aos corretores. E vem mais por aí.

A Comissão do Sincor-SP formada para batalhar contra o sistema de venda casada e preços diferenciados já começou a ganhar terreno.

Segundo o 2º vice-presidente da entidade e coordenador da comissão, Orlando Filipe de Gouveia, ao final de 2005, já foi fechado um acordo com todas as seguradoras que operam com montadoras: Bradesco (Ford), HDI (Ford), Tóquio/Real (Honda), CHUBB (Audi e Mitsubishi) e Mitsui (Toyota).

Diz ele: "Todas as seguradoras vão honrar o cliente do corretor e a comissão referencial será de 10%, desde que opere com essa companhia. Os programas das seguradoras e grandes corretoras estão sendo adequados e bastará o cliente informar na concessionária que você é o corretor. Olho vivo!"

O presidente da HDI, João Francisco Borges da Costa, informou que os problemas com a operação HSBC (Volks/Golf) também deixarão de existir.

Chubb

Já o presidente da Chubb Seguros encaminhou uma carta ao presidente do Sincor, Leoncio de Arruda, na qual relata se sentir envaidecido pela oportunidade de esclarecer aos corretores os procedimentos de negociação com as concessionárias.

Conquista

E vai além: "Atendendo a solicitação desse sindicato, mesmo os corretores que não estejam trabalhando dentro das concessionárias e possuam clientes que venham a receber proposta do programa, temos disposição para estudar cada caso. Se for necessário, igualaremos as condições da proposta recebida, mantendo as condições do programa, ou seja, coberturas, franquias, nível de comissionamento, etc. Evidentemente, teremos esta atitude para segurados da carteira daquele corretor desde que ele opere com a Chubb". "Já tivemos oportunidade de esclarecer aos nossos amigos corretores estes pontos, mas achamos excelente o momento oferecido para novamente enfatizar que a política de distribuição da Chubb do Brasil é exclusivamente através de corretores devidamente habilitados."

Vitória

Gouveia considera que as primeiras vitórias de uma batalha dos corretores foram alcançadas graças à colaboração de todos e à conscientização que a classe dos corretores de seguros está adquirindo. "Nunca duvidem da nossa força", afirmou.

Preço diferenciado

Para 2006, a campanha é contra o preço diferenciado. A proposta é que o prêmio referencial, por marca e modelo de cada seguradora, tenha comissão referencial (mínima) de 15%, desde que o questionário de avaliação de risco seja igual.

O coordenador acredita que pode causar polêmica por causa dos corretores que têm condições especiais em determinadas seguradoras, mas acredita que o sonho vai se tornar realidade. "Para o bem da classe e da sua sobrevivência, a maioria, que é composta pelos pequenos corretores, tem que ser fortalecida e ganhar dinheiro. Pensem nisso."

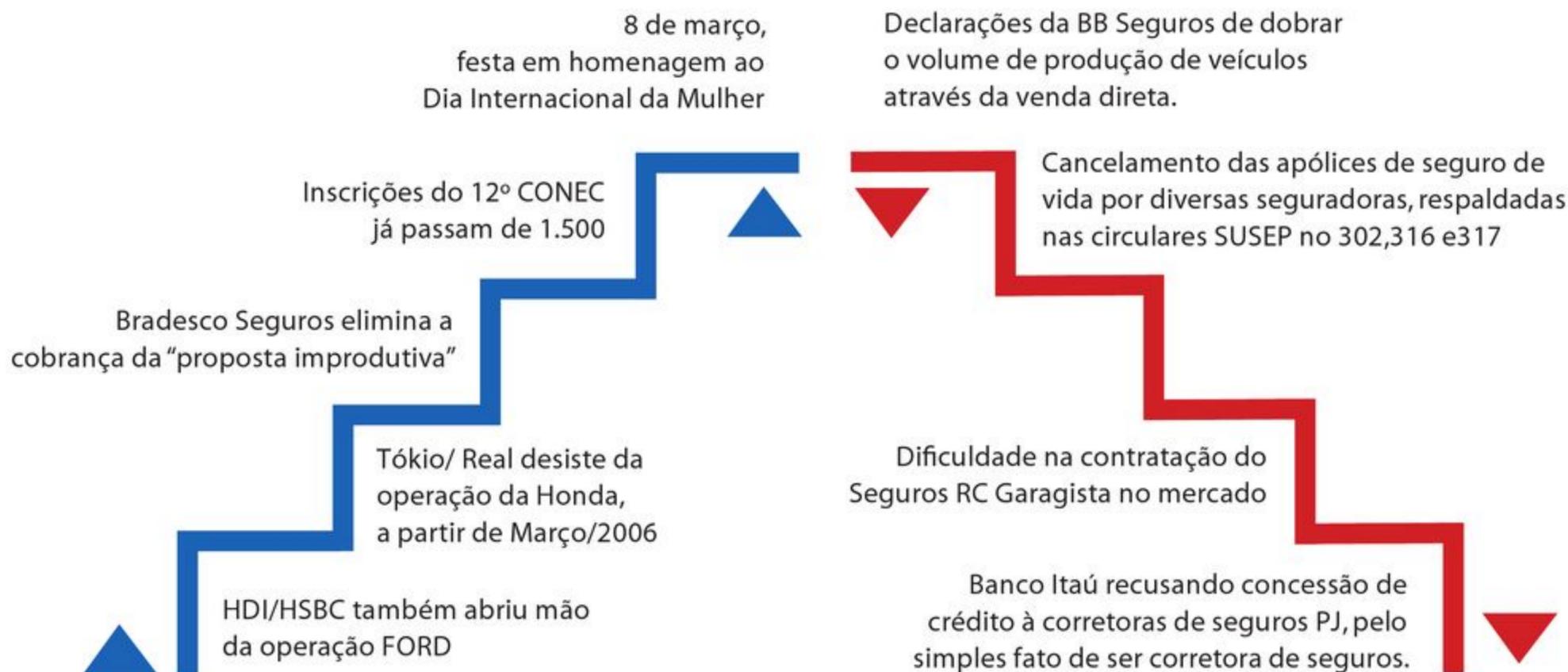
SulAmérica Seguros responde ao SINCOR sobre a suspensão de Vistoria Prévia de Auto Domiciliar

O Sr. Carlos Alberto Trindade, vice-presidente de Vendas e Marketing, relata alguns fatores que levaram a seguradora a suspender o atendimento:

- a)** Impossibilidade de garantia total do gerenciamento da qualidade e precisão dos serviços prestados aos clientes, quando eram efetuados em domicílio;
- b)** Insegurança a que os segurados estão sendo expostos, na medida em que pessoas estranhas apresentam-se na sua residência como vistoriadores de prévia de seguro de auto;
- c)** Ocorreram diversas recusas de propostas por má qualidade das vistorias prévias de auto realizadas sob condições adversas de luminosidade, clima e espaço, sem falar a ausência do proponente no dia e hora marcados;

Obs.: Assim, vemos a necessidade de que a vistoria prévia seja feita em Postos Fixos, após a recepção da proposta de seguro na seguradora, com fornecimento de prazo aos segurados para sua realização, fornecendo segurança ao segurado e corretor, evitando, inclusive, o aspecto da responsabilidade civil.

ESCADA ACIMA / ESCADA ABAIXO



POLÊMICA

Seguro obrigatório para o meio ambiente. Será que é por aí?

O Projeto de Lei 2.313/03, em tramitação na Câmara Federal, promete suscitar várias polêmicas. Em termos gerais, o PL altera dispositivos do Decreto-Lei no 73, de 21 de novembro de 1966, implementando o seguro de responsabilidade civil do poluidor, ou seja, pessoa física ou jurídica que exerça atividade econômica potencialmente causadora de degradação ambiental.

O que em princípio soava como uma salvaguarda dos recursos naturais pode, na prática, transformar-se em um tiro que sai pela culatra. Na opinião de especialistas na área ambiental, embora o meio ambiente seja um bem de uso comum e um direito de todos, o poder público não pode fazer tamanha exigência. Segundo eles, o que ocorre é que o Estado quer se desvincular de toda e qualquer responsabilidade por danos ambientais, inclusive pela ausência de correta fiscalização.

Walter Polido, diretor técnico e jurídico da Münchener do

Brasil (Grupo Munich Re) e autor do livro "Seguros para Riscos Ambientais", acrescenta que o mercado de seguros brasileiro ainda necessita desenvolver mecanismos eficazes para a aceitação dos seguros ambientais, como a preparação de profissionais especializados, tanto da área de seguros quanto responsáveis por inspeções técnicas para a análise prévia e também para a regulação dos eventuais sinistros.

"Este seguro requer um aparato especializado, sem o qual não são possíveis a sua comercialização e aceitação pelas seguradoras e resseguradores. O mercado segurador brasileiro ainda não se aparelhou para isso."

Quanto à obrigatoriedade, Polido afirma ser um grande equívoco. "Seguro não é tributo e, por isso, não poderia ser forçada a sua contratação, especialmente para um mercado tão complexo como o de combustíveis", avalia. "É bom que o governo faça a sua parte e deixe ao mercado segurador privado o que lhe compete."



Sincor passa a ter departamento de jovens corretores

No dia 26 de janeiro, foi criado, na sede do Sincor, o Departamento Jovem Corretor de Seguros. A comissão tem como premissa básica promover uma maior integração e participação dos jovens corretores de seguros, principalmente, os recém-habilitados, recém-formados, fazendo os cursos de habilitação da Funenseg, ou jovens com interesse de ingressar no mercado de seguros. As iniciativas para obter essa integração, inicialmente, variam de palestras e eventos culturais a seminários, com a finalidade de obter uma ampla troca de experiências com profissionais da área.

Pretende-se ainda divulgar as legislações e atos normativos que fundamentam o exercício da atividade de um corretor de seguros, dando ênfase na capacitação técnica e profissional, através de estudo do Código de Ética.

O departamento estará totalmente voltado a auxiliar o jovem a ingressar no mercado, estimulando a elaboração de estudos, pesquisas, trabalhos científicos, através de concursos ou outra forma de participação. O aperfeiçoamento do jovem será realizado através de direcionamento das tendências do mercado e dos novos produtos, nas legislações pertinentes, sempre focando e priorizando a forma-

ção de um corretor que esteja amplamente capacitado a ser um agente de bem-estar social.

Dentro desse espírito, o departamento já realizou duas reuniões e todos os seus participantes já estão trabalhando arduamente em diversos projetos que pretendem tornar realidade já no primeiro semestre deste ano, sempre com o intuito de capacitar os jovens profissionais a terem uma postura que seja condizente com o que a sociedade espera da nossa classe profissional.

Fazem parte do departamento: Paulo Jatene Bosisio (coordenador); Rafaela Alvarez Morales; Daniel Barbieri; Alain Narr; Alexandre Mantovani; André Luís Mantovani; Mário Júnior; Marco Antonio Souza Filho; Erik Cley de Arruda; Cristiano Alves de Arruda e Alex Sami de Arruda.

Para mais informações: jovem@sincorsp.org.br



Corretor mais antigo de Franca é homenageado

Aproveitando um evento de confraternização dos corretores da região de Franca, foi homenageado o corretor mais antigo da cidade, José Gibaile, com 83 anos de idade e 53 no mercado de seguros. A homenagem aconteceu em dezembro de 2005.

Seguro de Responsabilidade Civil para Poluição e Contaminação Ambiental

Tranquilidade para o transportador, garantia de preservação para o meio ambiente. Porque consciência e responsabilidade fazem parte do nosso dia-a-dia.



atendimento@sulinaseguros.com.br



Evento mostrou a força de um trabalho planejado



De 10 a 12 de fevereiro aconteceu o terceiro encontro para alinhamento das diretrizes e integração da diretoria do Sincor SP no Hotel Vacance em Águas de Lindóia. Trezentas e setenta pessoas participaram do evento que serviu para traçar as metas deste ano que se inicia e alinhar as atividades desenvolvidas pelas 22 comissões, num esforço conjunto para integrar a classe de corretores e expandir o campo de atuação junto a sociedade.

O primeiro dia foi marcado por um almoço com os representantes das 27 delegacias que integram o Sincor SP e à noite o presidente Leoncio de Arruda apresentou as linhas gerais do encontro. Na ocasião, Arruda sugeriu o "comprometimento e o engajamento de todos, diretoria e corretores, para atingir os objetivos propostos no encontro". Ele falou também das metas que foram traçadas para o ano de 2005 e que, não apenas foram atingidas mas ultrapassadas em diversos casos. Em seguida, os participantes puderam se divertir um pouco em um jantar dançante.

O sábado, dia 11, foi marcado por uma seqüência de palestras de todos os representantes das comissões. Um dos pontos altos foi a apresentação do Departamento Social em que o representante Alexandre Camillo, falou sobre os conceitos e diretrizes que fazem do corretor de seguros um agente do bem estar social.

A palestra animou os presentes e conseguiu maior união e comprometimento da classe e, inclusive, o empenho e o apoio dos cônjuges da diretoria para expandir o conceito e o projeto de ações sociais programadas para o ano de 2006.

"Passamos o último ano aprimorando o conceito do corretor de seguros como agente do bem estar social e percebemos que esse profissional tem muito potencial e que precisa se empenhar na sociabilidade, na união da classe", explicou Camillo.

A participação de todos os corretores de seguros será fundamental no ano de 2006. É preciso dar continuidade ao programa de arrecadação de alimentos para doar às entidades carentes. E contribuir para a profissionalização de adolescentes de baixa renda no mercado de seguros por meio do Projeto Aprendiz. No dia da Mulher, é muito importante a presença das corretoras de seguros para que, com a contribuição da taxa de inscrição do evento, seja possível ajudar o projeto das Padarias Artesanais da primeira dama do Estado Lu Alckmin. Além disso, há ainda as ações sociais no Conec, a recreação no Dia das Crianças, as Ações de final de ano e muito mais.

Automóveis

A comissão de Automóveis apresentou alguns resultados como o fornecimento de subsídio para pesquisas que servirão para analisar o mercado de seguros de automóveis, também o progresso no plano de criação de um seguro para carros populares. Essas medidas atingem diretamente a vida do corretor de seguros já que contribui para o aumento da carteira de clientes.

Boa imagem

O comitê pró-imagem do mercado de seguros também mostrou que tem trabalhado muito em benefício do corretor, principalmente para desmistificar algumas informações errôneas que haviam sido espalhadas e que afirmavam que o seguro é contratado apenas por grandes e médias empresas. Após meses de pesquisa, os integrantes da comissão revelaram o resultado: 95% das pequenas empresas contratam seguros e a carteira principal neste nicho é saúde. Por meio dessa pesquisa e de ações posteriores do comitê, que envolvem uma campanha de marketing, o corretor será enaltecido e poderá contar com mais credibilidade e força no mercado.

Benefícios

Para garantir os direitos dos associados do Sincor SP, a comissão de benefícios explicou o que tem feito. Entre as ações de ampliação dos benefícios básicos, os representantes têm trabalhado para conseguir atender às solicitações dos associados. Estão entre as próximas conquistas a colônia de férias e descontos em compras de medicamentos e suprimentos. As negociações já estão em andamento e em breve estarão disponíveis a todos os sócios.

Crédito e garantia

Mas preparar o corretor de seguros para o mercado de trabalho também está entre as preocupações do Sincor SP. Por isso foi criada a comissão Crédito e Garantia. Além de conquistarem o seguro garantia como instrumento de fidelização, o pessoal da comissão tem trabalhado para entender e perceber as dificuldades que geram a falta de conhecimento técnico por parte dos corretores. Uma das ações mais importantes que a comissão espera desenvolver esse ano é preparar palestras e debates da área técnica para suprir essa necessidade da classe: conhecer melhor para vender mais.



Cursos

A comissão de cursos apresentou o excelente resultado obtido no ano passado: um crescimento de 33% na quantidade de eventos realizados e, principalmente, na quantidade de pessoas que participaram deles. Entre as principais conquistas para 2006 estão os cursos eletrônicos online e o curso de habilitação para corretores de seguro de vida - que deverão ser expandidos para todas as delegacias no Estado. A meta da comissão é 'levar aprendizado, conhecimento e unificação a todos os corretores de seguros'.

Ética

Mas para se um bom profissional é necessário ter uma conduta firme e correta. E é para isso que trabalha a comissão de ética profissional. Ela analisa a postura dos corretores e das seguradoras por meio de reclamações e consultas que recebe diariamente. Também analisa e encaminha essas reclamações à Susep, além de tentar promover conciliações entre as partes e, dessa forma, tem conseguido realizar bons trabalhos e conquistar ótimos resultados.

Jurídico

Outra comissão que também existe para dar suporte aos corretores associados é o Jurídico, que recebe, analisa e procura colaborar com problemas legais. Ele está disponível e pode ser acionado em caso de problemas ou na busca de orientações.

Jovem Corretor

O mercado corretor de seguros é amplo, e a cada dia mais pessoas ingressam nele. A comissão Jovem Corretor foi criada especialmente para suprir as necessidades dos corretores mais jovens. Ele existe há apenas dois meses, mas possui grandes planos de integração com outras comissões para desenvolver um trabalho mais direcionado à qualificação desses profissionais e, desta forma, atrair mais jovens para a profissão.

Uma só direção

Mas ainda tem as comissões de marketing, de previdência, de responsabilidade civil, de riscos patrimoniais, rural, saúde, seguros obrigatórios, transporte e vida e capitalização. Todas estão trabalhando para buscar em seu nicho de mercado alternativas que possam, além de dar mais visibilidade à imagem do corretor perante seus clientes, defender e lutar por melhorias e serviços oferecidos pelas seguradoras.

A comissão Cultura do Seguro também tem trabalho muito para levar a imagem do seguro como um 'bem necessário' a toda a sociedade. Para isso, é necessário que todo corretor seja também um agente do bem estar social. Isso também inclui levar informação e serviços de ponta para seus clientes. Como disseminar o que existe de mais avançado no mundo dos negócios online: a Certificação Digital.



Certificação digital

Mais do que um benefício para a classe dos corretores, a Certificação Digital se estende a toda população e vem conquistando espaço no mundo eletrônico. As Instituições Públicas, como Prefeituras, Governos e Receita Federal já utilizam o Certificado Digital como instrumento para garantir a integridade nos serviços oferecidos pela internet e para minimizar o tempo de espera nas filas.

Além disso, há ainda inúmeras vantagens em se tornar um Agente Certificador (AR) e se qualificar para emitir os Certificados Digitais em qualquer Cidade do Estado de São Paulo.

Visão do Sincor

É dessa forma que o Sincor SP vê seu associado, não como apenas mais um, mas como parte integrante de todo um contexto pelo qual trabalha e se organiza. Ser um agente do bem estar social é estar engajado em cada uma das funções apresentadas pelas comissões, é fazer parte de uma equipe que busca um bem maior: fazer com que a classe de corretores de seguros se torne cada dia mais respeitada e mais engajada com a sociedade.

Durante o evento também foi apresentada a Cooperativa de Crédito dos corretores de seguros do Estado de São Paulo - Credicor SP. Os participantes puderam tirar suas dúvidas e entender um pouco mais o funcionamento da cooperativa e todos os benefícios aos quais os associados podem ter acesso. Foram traçadas ainda as metas para a realização dos principais eventos deste ano, como Dia Internacional da Mulher, Conec e Dia das Crianças. Simultaneamente, os cônjuges da diretoria do Sincor SP puderam entender no que consiste e qual é a importância do trabalho realizado pelos membros diretores e puderam também desfrutar de momentos agradáveis com palestras motivacionais e dicas de etiqueta.

Durante o evento, a maioria dos participantes puderam entender como é o trabalho do Sincor SP como um todo e de que forma é necessário que todos participem para poder fazer com que cada dia esses profissionais ganhem mais força, mais destaque e maior confiança no mercado em que atuam.

Logos escolhidos

Durante o evento os participantes escolheram os novos logos da campanha 2006 do Sincor SP. Confira:



Crescem as expectativas

Mil corretores já estão inscritos para o 12º Conec. Você pode ser o 1001º se aproveitar a oportunidade: quem se inscrever até o dia 28 de fevereiro terá um desconto de 60%.

Isso significa que sócios pagarão R\$ 200,00; não sócios R\$ 400,00 e outros R\$ 600,00.

Sem o desconto são estes os preços: sócio R\$ 500,00; não sócio 1.000,00 e outros R\$ 1.500.

É bom lembrar que funcionários de corretoras estão incluídos na categoria Outros.

Mas não se trata só de levar vantagem. Este será um evento completamente diferente, pois ocorrerá, simultaneamente, em quatro auditórios. Mas haverá mais. Primeira dica: serão 28 palestras, 14 técnicas e 14 motivacionais.

Mas não se trata só de levar vantagem. Este será um evento completamente diferente, pois ocorrerá, simultaneamente, em quatro auditórios. Mas haverá mais. Primeira dica: serão 28 palestras, 14 técnicas e 14 motivacionais.



Congresso dos Corretores de Seguros

A Evolução Não Pára!

Outro detalhe:

Serão sorteados 12 automóveis.

Haverá um coquetel com show e dois jantares também com shows.

Faça já sua inscrição pela Internet:

www.sincorsp.org.br

12º Conec – 22, 23 e 24 de setembro de 2006

Palácio das Convenções do Anhembi – São Paulo

Teletrim Monitoramento. A marca da tranquilidade.



A Teletrim tem presença marcante no mercado desde 1992. Durante este período sempre se destacou pela qualidade que oferece em produtos e serviços. Por isso, na hora de recomendar o melhor sistema de bloqueio, localização e rastreamento de veículos, recomende Teletrim e fique tranquilo. A qualidade faz a diferença.



Marca de qualidade na proteção de veículos

CORRETOR PARCEIRO - CADASTRE-SE!
www.teletrim.com.br/corretores



Bradesco Vida e Previdência consolida liderança do mercado em 2005

*Receita atingiu R\$ 7,3 bilhões,
com crescimento de 5,6% em relação a 2004*

A Bradesco Vida e Previdência arrecadou R\$ 7,3 bilhões em planos de previdência complementar em 2005, batendo seu recorde histórico. A receita aumentou 5,6% em relação à de 2004, quando a Empresa arrecadara R\$ 6,9 bilhões. O desempenho foi superior ao do mercado, cujas receitas aumentaram 3,9% no ano, segundo dados da Associação Nacional da Previdência Privada (Anapp).

Como no ano anterior, o plano mais comercializado pela Empresa em 2005 foi o VGBL. A receita com o produto atingiu R\$ 5,2 bilhões, superior em 9,6% à de 2004, quando foi de R\$ 4,7 bilhões. Essa modalidade é recomendada para as pessoas que não podem aproveitar o tratamento fiscal favorável de outros planos de previdência complementar.

No PGBL, por exemplo, as contribuições podem ser deduzidas até o limite de 12% da renda bruta tributável. Com esse produto, a Bradesco Vida e Previdência arrecadou R\$ 1,2 bilhão em 2005. Já os planos tradicionais proporcionaram receita de R\$ 801 milhões no ano.

Os novos planos do tipo PRGP e VRGP, que garantem rendimento mínimo de inflação mais 4% ao ano, tiveram receita de R\$ 26 milhões no ano. A Bradesco Vida e Previdência é das poucas empresas do mercado a oferecer essa linha de produto ao cliente. "Nossa gama de soluções em previdência complementar é completa", diz



Marco Antonio Rossi, diretor-presidente da Empresa. "Cada cliente encontra o plano que atende a suas necessidades, todos com a garantia Bradesco."

Um dos destaques do ano é o crescimento do mercado de planos para jovens, feitos por pais preocupados com o futuro de seus filhos. Enquanto as empresas do setor arrecadaram 32% mais que em 2004, a receita da Bradesco Vida e Previdência subiu 164% no segmento, atingindo R\$ 222 milhões em 2005.

Fundada em 1981, a Bradesco Vida e Previdência alcançou R\$ 35,8 bilhões de reais em sua carteira de investimento em 2005, o que representa 44% do total acumulado pelo setor (R\$ 81,4 bilhões).

A Empresa é líder nos mercados de planos de previdência complementar para pessoas físicas e jurídicas. Faz parte do Grupo Bradesco, o maior banco privado do país.

Mais Informações:

Conexão Nacional

Tel/fax: (011) 3151-5516 e (011) 9906-3107

E-mail: conexao@uol.com.br

Jornalista responsável: Sergio de Castro Rodrigues (MTb. 23.903)

Aproveite as vantagens de ser corretor Bradesco Vida e Previdência.

Para ser líder, a Bradesco Vida e Previdência oferece a mais completa linha de benefícios para os consumidores. E também um completo pacote de produtos para os corretores, que ainda contam com comissionamento diversificado, suporte de marketing e vendas, cursos de especialização e muita agilidade em todos os processos. Se você ainda não está aproveitando todas essas vantagens, cadastre-se hoje mesmo.

Para mais informações, ligue para a sucursal de negócios Bradesco Vida e Previdência nos telefones: (61) 3218-1245, em Brasília-DF; (31) 3214-3303, em Belo Horizonte-MG; (19) 3735-1372, em Campinas-SP; (41) 3222-8330, em Curitiba-PR; (47) 3026-9957, em Joinville-SC; (51) 3026-9118, em Porto Alegre-RS; (21) 2503-5410 ou 2503-5416, Rio de Janeiro; (71) 3327-7322, em Salvador-BA; (11) 3265-5651 ou (11) 3265-5952, em São Paulo-SP.



Franca

O delegado de Franca, Ricardo Ragazzi realizou a última reunião de 2005 com os corretores da região. Vários assuntos foram tratados para o planejamento de 2006.

Araraquara

O Workshop "Como vender mais e melhor", foi o último evento de Araraquara em 2005, reunindo 59 participantes.

São José do Rio Preto

Corretores e seguradores da cidade contribuíram com as instituições "Aprendizes do Bem" e "Caminheiros do Amor", nas comemorações de final de ano. Os trabalhos fazem parte do projeto de ação social do sindicato e ao todo foram doadas 102 cestas básicas. As instituições atendem a crianças, adolescentes e famílias carentes.

Presidente Prudente

Os corretores de Presidente Prudente tiveram uma comemoração diferente no final de 2005. A confraternização além de fortalecer a amizade e parcerias teve a função Social. O evento foi realizado nas dependências do Centro Social Paróquia Nossa Senhora Mãe da Igreja de Presidente Prudente beneficiando 26 famílias, com distribuição de presentes para mais de 60 crianças.

Bauru

A delegacia de Bauru organizou no final do ano passado dois eventos beneficentes, com o objetivo de atender as crianças da Comunidade Comendador e a Creche Sancristo. Parte da verba arrecadada foi arrecadada através da venda de chaveiros desenvolvidos pelo departamento social do Sindicato.



Susep esclarece tudo sobre seguros de pessoas

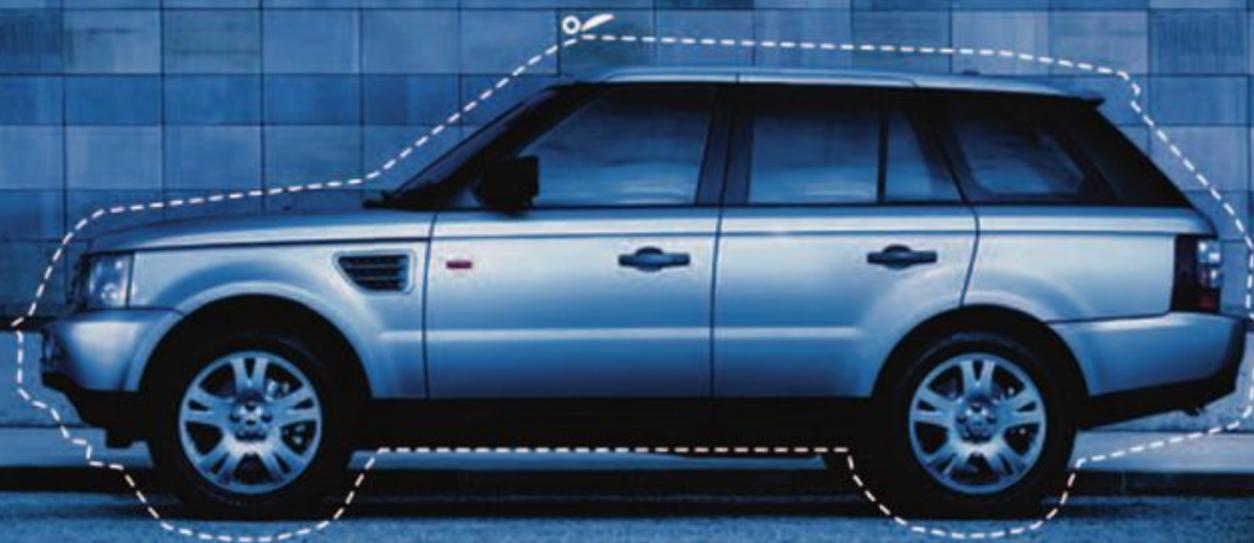
No início foi a confusão. As novas circulares da Susep deixaram os corretores confusos. Atentos ao cenário, o Sincor-SP e o Sindseg resolveram promover o II Fórum de Debates "Novas Regras dos Seguros de Pessoas".

O evento ocorrerá no dia 14 de março, das 14h00 às 18h00 no Maksoud Plaza Hotel, localizado na Alameda Campinas, 150.

Estarão presentes o superintendente da Susep, René Garcia Jr. acompanhado de sua diretoria, que discutirão abertamente as circulares 302/05, 316/05 e 317/05. Será uma oportunidade única para conhecer, por exemplo, os detalhes da Circular 302 quando ela afirma que se o pagamento do prêmio for interrompido pelo segurado e restabelecido posteriormente, esse período de falta de pagamento não terá cobertura em eventuais sinistros.

Mas há mais ainda a esclarecer e corretor interessado não vai perder esta oportunidade. Depois não vá alegar desconhecimento.

Inscrições pelo site: www.sincorsp.org.br



OS LADRÕES LEVAM QUALQUER VEÍCULO BRINCANDO. A SOLUÇÃO É SASCAR.

O segmento de Seguros pode contar com a Sascar para aumentar a rentabilidade. São soluções que vão desde o Sascarga, poderoso sistema para proteção de frotas e cargas, até o Sascar GSM, customizável para qualquer veículo por ótimos custos. Conheça mais sobre os produtos Sascar e ofereça aos seus clientes. Os ladrões estão cada vez mais eficientes e não podemos ficar para trás. 0300 789 6004 www.sascar.com.br **Sascar. Pioneira e líder em rastreamento no Brasil.**





Atenção para a questão tributária

Corretores de seguros e seus contadores participaram, em primeiro de fevereiro, de uma palestra realizada no auditório do Sincor SP sobre conceitos tributários para uma empresa corretora de seguros com o palestrante André Beretta, da Advocacia Muzzi.

O evento reuniu 90 participantes que puderam esclarecer dúvidas e entender um pouco mais sobre a questão da tributação, as diferenças entre pessoa física e jurídica e os impostos que incidem sobre cada categoria.

“A palestra foi muito boa e o tema abordado foi excelente. Tinha muitas dúvidas e o Dr. André explanou tudo com muita convicção. Esse tipo de assunto é sempre nosso contador que domina e às vezes o que ela fala é o que aceitamos fazer. Nessa palestra deu para perceber que meu contador está fazendo tudo direitinho, e as várias perguntas dos colegas presentes também me ajudaram muito e fiquei bastante satisfeito”, elogiou o diretor comercial da Sunshine Seguros, Nivaldo Sossa.

Durante a palestra, Beretta enfatizou a importância do planejamento nas atividades empresariais. “Planejar é a essência de toda atividade, pois é por meio dela que se tomam as decisões de entrar em determinado mercado, manter-se nesse mercado, expandir, mudar os rumos ou mesmo encerrar as atividades”.

Uma das primeiras coisas a se definir antes de ingressar em qualquer atividade é a opção por Pessoa Física ou Pessoa Jurídica. Também é necessário entender as diferenças legais em que cada uma se enquadra e, principalmente, os tributos às quais são submetidas.

Pessoa Física

O corretor de seguros Pessoa Física é o “autônomo”, que precisa manter a contabilidade organizada de acordo com suas receitas e despesas e pode fazer uso do livro-caixa. Sua comissão fica sujeita à tributação do imposto de renda, do imposto sobre serviços (ISS) e da contribuição com o Instituto Nacional de Seguro Social (INSS). Mas, é importante ficar atento, pois esse tipo de opção costuma ser a mais onerosa, já que a tributação é feita diretamente sobre o lucro e não sobre o lucro menos as despesas.

Pessoa Jurídica

Já, na concepção de Pessoa Jurídica estão inseridas as empresas, as sociedades empresárias ou não. Estas devem ter contabilidade comercial, registros próprios (como, por exemplo, na Junta Comercial) e apuração de suas receitas e despesas com base no regime de competência. Nesse caso, a tributação vai incidir apenas nos lucros das empresas, diferente da Pessoa Física.

Lucro Real

Essas sociedades empresárias podem optar pelo Lucro Real – forma de apuração em que os impostos são calculados sobre uma base de cálculo formada pelas receitas, deduzindo-se algumas despesas, apurando-se o resultado ‘real’ da empresa.

É necessário o uso vários tipos de livros fiscais, balancetes de verificação para composição das bases de cálculo e balanço patrimonial no encerramento de cada exercício, o que gera um controle contábil e fiscal mais complexo e oneroso.

Lucro Presumido

Podem optar também pelo Lucro Presumido - forma de apuração em que os tributos são calculados diretamente sobre a receita da empresa. Sendo ‘presumida’ a sua margem de lucro, aplica-se a alíquota dos tributos, sem nenhuma dedução do valor da receita. Os honorários contábeis são mais acessíveis, já que necessita apenas do livro-caixa e dos livros de prestação de serviços e de ocorrências (dependendo do município em que está estabelecido).

Por isso, o planejamento é um fator fundamental. É por meio dele que os profissionais podem avaliar as possibilidades de regimes tributários que será mais coerente ao seu modo de atuar e, dessa forma, poderá maximizar seus resultados econômicos. “Mas, é preciso ser profissional e coerente”, ressaltou Beretta durante a palestra, “A profissionalidade consiste em entender que planejar não é se ancorar na sonogação e deixar de pagar tributos. Isso é crime e pode gerar à empresa e seus titulares punições criminais e financeiras”, completou.

A representante da Michelin Seguros, Alice Michelin Roman, que assistiu à palestra, elogiou a escolha do tema e a importância desse assunto no dia-a-dia dos corretores. “O tema abordado foi muito importante, de interesse geral e ajudou muito. Eu tinha sociedade com meu cônjuge na minha pessoa jurídica e, mesmo casada em comunhão total de bens, alteramos a sociedade e estamos em ordem. Na palestra, percebi que não fizemos isso em vão. Já fizemos o registro da nossa corretora no cartório e na junta comercial também. Confirmei nesta palestra que isso era necessário”.

O interesse pelo assunto foi tão grande que no dia 22 de fevereiro a palestra foi realizada novamente. Dessa vez, o evento contou com 229 participantes e aconteceu no Novotel Jaraguá, no centro da Capital.

SINCOR NA IMPRENSA

DCI

Finanças Pessoais

SEGURO OBRIGATÓRIO

Corretores criticam o reajuste de até 43,4%

SÃO PAULO O presidente do Sindicato dos Corretores de Seguros do Estado de São Paulo, Leônico de Arruda, criticou o aumento do Seguro Obrigatório de Danos Pessoais Causados por Veículos Automotores de Vias Terrestres (Dpvat). "Se o Dpvat aumentasse na mesma proporção das indenizações, seria cabível. Mas, aumentar o Dpvat dessa forma desproporcional é um absurdo. Não há justificativa para isso", avaliou ele. A partir de 1º de janeiro do ano que vem, o valor do Dpvat, conhecido como "Seguro Obrigatório" terá aumento de até 43,4%. O reajuste foi autorizado pela Superintendência de Seguros Privados (Susep). Além disso, haverá acréscimo de 7% referente ao IOF.

por exemplo, a indenização passará de R\$ 10,3 mil para R\$ 13,4 mil — o mesmo valor caberá para as indenizações em caso de invalidez permanente. A cobertura de despesas com assistência médica e suplementares receberá reajuste de pouco mais de R\$ 600: passa dos atuais R\$ 2 mil para R\$ 2.695,90.

O Dpvat é pago individualmente às vítimas de acidentes no país, inclusive motoristas e passageiros, independentemente de quem for o responsável. Este requerimento pode ser feito até 20 anos depois da morte pela família da vítima. "Muitos desconhecem seus direitos e a maneira como de-

Se o pagamento aumentasse na mesma proporção das indenizações, seria cabível, diz corretor

vem proceder para conseguir a indenização", explicou Arruda.

Para os carros de passeio, táxis e veículos de aluguel o seguro passará de R\$ 53,06 para R\$ 76,08. No caso das motos, o valor salta de R\$ 96,00 para R\$ 137,65. Caminhões passam de R\$ 56,98 para R\$ 81,70. Os donos de ônibus, microônibus e lotações com cobrança de frete (urbanos, interurbanos e rurais) pagarão R\$ 479,51. Para aqueles com lotação até dez passageiros o seguro sobe de R\$ 256,

O aumento para automóveis, táxis, motos e ciclomotores, tratores, caminhões ou picapes, reboques e semi-reboques adaptados para transportar passageiros e carga será de 43,4%, quase nove vezes a inflação prevista para 2005 (entre 5% e 5,5%). O reajuste das indenizações, destacou Arruda, muito menor do que o valor a ser desembolsado pelos proprietários de veículos. Em caso de morte,

JORNAL DO COMERCIO

SEGUROS

PREÇO Proprietários de carros vão pagar R\$ 76 pelo produto

Reajuste de 43% no Dpvat é criticado por corretores

O presidente do Sindicato dos Corretores de Seguros do Estado de São Paulo (Sincor-SP), Leônico de Arruda, criticou, ontem, o aumento do seguro obrigatório de veículos automotores (Dpvat) autorizado pelo Conselho Nacional de Seguros Privados (CNSP), a pedido da Superintendência de Seguros Privados (Susep). A partir de 1º de janeiro do ano que vem o preço do seguro subirá 43,4%, para R\$ 76,08, válido para os proprietários de automóveis e de táxis.

Se o Dpvat aumentasse na mesma proporção das indenizações, seria cabível. Mas, aumento preço de forma desproporcional é um absurdo. Não há justificativa para isso - destacou Leônico de Arruda. Segundo ele, o reajuste é de quase nove vezes a inflação prevista para 2005 (entre 5% e 5,5%). Além disso, assinalou que o reajuste das indenizações será muito menor do que o custo do seguro a ser desembolsado pelos proprietários de veículos. Ele prevê que em caso de morte, por exemplo, a indenização passará de R\$ 10,3 mil para

R\$ 13,4 mil. O mesmo valor caberá para as indenizações em caso de invalidez permanente. A cobertura de despesas com assistência médica e suplementares receberá adicional de pouco mais de R\$ 600. Passará dos atuais R\$ 2 mil para R\$ 2.695,90.

O aumento autorizado pelo CNSP, formalizado na Resolução 138, recém-divulgada, vai variar, a partir de 1º de janeiro, de 12,4% a 43,4% e os novos valores, de R\$ 76,08 a R\$ 479,51, dependendo da categoria de veículo.

PARA ÔNIBUS, CUSTO DO SEGURO AUMENTARÁ 12,4%

Sobre os proprietários de automóveis particulares e os taxistas vai recair o índice de reajuste mais elevado: 43,4%. Para eles, o preço do Dpvat pulará de R\$ 53,06 para R\$ 76,08, sem o Imposto de Operações Financeiras (IOF).

O mesmo índice de reajuste de 43,38% será aplicado a motocicletas, motonetas e ciclomotores, bem como a máquinas de

terraplanagem e a equipamentos móveis em geral. Para os motoqueiros, o custo do seguro passará para R\$ 137,65. Já o índice de reajuste de 12,4% será aplicado às empresas de ônibus, microônibus e lotação, cujo prêmio do seguro saltará para R\$ 479,51 ou para R\$ 288,81, casos de microônibus com capacidade inferior a dez 10 passageiros e ônibus, microônibus e lotações sem cobrança de frete (urbanos, interurbanos, rurais e interestaduais).

A mesma resolução do CNSP também determinou a elevação dos valores de indenização. A cobertura de morte, como também a de invalidez permanente, aumentou de R\$ 10,3 mil para R\$ 13.479,48, alta de 30,9%. As despesas de assistência médica e suplementares, decorrentes de acidentes de trânsito serão agora cobertas pelo seguro no valor de até R\$ 2.695,90, 14,8% a mais que no ano passado.

Pela resolução, 45% do faturamento do seguro Dpvat serão repassados para o Sistema Único de Saúde (SUS) e a comissão de corretagem ficou mantida em 6%.

artaCapital

SEGURANÇA DIGITAL CERTIFICAÇÃO PARA OS SEGUROS

O setor de seguros que está entre as principais atividades econômicas, no Brasil, da certificação digital, tecnologia que dá mais segurança às transações feitas pelo internet. O Sindicato dos Corretores de Seguros do Estado de São Paulo (Sincor-SP), que reúne 28.500 profissionais, tem em R\$ 1 milhão para emitir certificados digitais para milhões de usuários que já aderiram à tecnologia. O objetivo é levar as certificações a setores pontos de venda de certificações digitais, no projeto Rede de Bem Estar Social. Em cerca de um mês, a entidade emitirá mais de mil certificados, mas os pedidos chegam a 250 por dia, segundo o coordenador do Sincor, Manoel Mattos. "Os corretores sabem que a redução de custos será enorme, pela eliminação de deslocamentos e papeladas, tão logo a maioria dos corretores abraça aplicações digitais", diz Mattos. - see www.sincor.org.br

INTERNET

Sincor-SP vai fornecer e-CPF para corretores

O Sindicato dos Corretores de Seguros do Estado de São Paulo (Sincor-SP) montará um posto virtual para fornecer aos corretores o e-CPF (documento que permite o acesso aos serviços do Governo Federal disponibilizados na Internet. O posto de atendimento será a cidade de Águas de Lindóia, onde a entidade instalará uma sala de atendimento regional da categoria. Com o e-CPF o profissional poderá emitir a declaração do imposto de Renda via Internet, consultar e atualizar seu cadastro como contribuinte de pessoas físicas, além de recuperar informações sobre seu histórico de declarações. Ele poderá ainda obter certidões da

Jornal de Brasília

Desinformação compromete seguro de veículos Ele pode ser reivindicado por qualquer vítima de acidente, independentemente de ser ou não proprietário do carro

Você sabia que o Seguro por Danos Pessoais Causados por Veículos Automotores de Vias Terrestres (DPVAT) pode ser reivindicado por qualquer vítima de acidente, dentro ou fora do veículo, independentemente de ser ou não proprietário do carro? Muitos desconhecem este direito. Até mesmo quem paga o seguro obrigatório sente certa dificuldade em responder, na ponta da língua, sua cobertura.

Não é preciso ir longe para ver que a população não sabe ao certo para que serve o seguro. Basta parar em qualquer lugar de grande movimento e perguntar às pessoas. Alguns até sabem que o seguro está relacionado a acidentes de trânsito, mas demonstram desconhecimento sobre seus direitos. "Há muita desinformação", concorda Leônico de Arruda, presidente do Sindicato dos Corretores de Seguros do Estado de São Paulo (Sincor/SP).

Jornal do Comercio

Seguros

PREVENÇÃO SP implanta projeto no ensino de nível médio

Em São Paulo, o projeto Educar para Proteger ganhou vida e promete atingir até o final do ano que vem 30 mil alunos de escolas públicas e privadas de nível médio. O projeto, que também será desenvolvido em municípios do Estado de São Paulo, em parceria com o Sindicato dos Seguros do Estado de São Paulo (Sincor-SP) e a Secretaria de Educação, tem o objetivo de divulgar o seguro e de planejar o ensino de prevenção de acidentes, através de atividades de ginástica laboral. O projeto será implementado na prática do ensino através de operações chamadas ações educativas, que são realizadas em escolas e em empresas. O projeto é de caráter preventivo e visa a evitar acidentes de trânsito.

Caravana No dia de janeiro, o Sincor-SP realizará uma caravana de segurança em São Paulo, com o objetivo de promover a segurança no trânsito. A caravana será realizada em São Paulo, com o objetivo de promover a segurança no trânsito. A caravana será realizada em São Paulo, com o objetivo de promover a segurança no trânsito.

Ringue Promete enfrentar a briga dos corretores de seguros contra os bancos: profissionais do setor entraram com uma representação na Secretaria de Direito Econômico do Ministério da Justiça contra o Banco do Brasil. A ação cita infrações, como a venda casada, proibida por lei, e a prática de preços predatórios. O sindicato paulista dos corretores também entrou com um processo pedindo a extinção da BB Corretora de Seguros.

O ESTADO DE S. PAULO

PERSONA



Cesar Giobbi

Corretores do bem

O presidente do Sindicato dos Corretores de Seguros do Estado de São Paulo (Sincor-SP), Leônico de Arruda, anunciou que o Sincor-SP vai oferecer aos corretores o e-CPF (documento que permite o acesso aos serviços do Governo Federal disponibilizados na Internet. O posto de atendimento será a cidade de Águas de Lindóia, onde a entidade instalará uma sala de atendimento regional da categoria. Com o e-CPF o profissional poderá emitir a declaração do imposto de Renda via Internet, consultar e atualizar seu cadastro como contribuinte de pessoas físicas, além de recuperar informações sobre seu histórico de declarações. Ele poderá ainda obter certidões da

FOLHA DE S. PAULO

Folha Dinheiro Panorâmica

Corretor de seguro poderá emitir e-CPF

O Sincor-SP (Sindicato dos Corretores de Seguros do Estado de São Paulo) ganhou o direito de emitir e-CPF (Cadastro de Pessoa Física) — também chamados de CPFs digitais. Os corretores poderão emitir o e-CPF (Cadastro Nacional de Pessoas Físicas) para pessoas físicas e jurídicas. O serviço eletrônico começou em 2003 para garantir a segurança das transações on-line dos contribuintes. Segundo o Sincor-SP, o governo deve começar a exigir a certificação digital dos brasileiros que declararem o Imposto de Renda pela Internet para popularizar os documentos eletrônicos. - see FOLHA DINHEIRO

GAZETA MERCANTIL FINANÇAS

Sincor faz parceira para garantir certificado digital

O Sindicato dos Corretores de Seguros do Estado de São Paulo (Sincor-SP) e a Certifica — empresa brasileira com foco exclusivo no desenvolvimento de soluções de certificação digital para o mercado brasileiro — assinaram um acordo para garantir a validade jurídica e a total segurança nas transações eletrônicas dos 27 mil corretores de seguros do Estado de São Paulo. Com a parceria, o Sincor-SP passará a utilizar toda a infraestrutura da Certifica para emitir e validar certificados digitais para seus corretores. "Uma vez certificado digitalmente, o corretor terá maior agilidade e abrangência em seu relacionamento com o cliente e com os segurados", afirma Sérgio Kulkowski, presidente da Certifica. Cada corretor poderá realizar o cadastramento de seu processo de venda em tempo real, mesmo

www.epoca.com.br

ÉPOCA

JOYCE PASCOVITCH 99

Proteção geral

As seguradoras brasileiras têm novo alvo: os estudantes. Uma parceria inédita entre o governo de São Paulo, empresas e o sindicato dos corretores de seguros vai levar o programa "cultura do seguro" para as salas de aula. A idéia é mostrar a importância do seguro no dia-a-dia das pessoas. Hoje, o produto mais protegido no país é o automóvel: 30% da frota é segurada. No Japão, por exemplo, 95% da população tem algum tipo de seguro.

“Desde que entrei na companhia sempre trabalhamos através de corretores de seguros, num percentual superior a 98%. Esta forma de trabalho é uma herança que vem de antes da Porto Seguro. Meu pai já tinha um relacionamento muito especial com os corretores de seguros naquele tempo. Tentamos ter um relacionamento próximo com os corretores porque é deles que depende o nosso negócio.”

(Jayme Garfinkel, vice-presidente da Porto Seguro)

“Acho que agora vai. Estamos otimistas quanto à possibilidade de aprovação, na Câmara e no Senado, até junho, do projeto de lei que trata da quebra do monopólio do IRB.”

(João Elísio Ferraz de Campos, presidente da Fenaseg)

“Na medida em que o tema é técnico, não há razão para esta lei não passar ainda no primeiro semestre do ano. Aprovado o fim do monopólio, quem tem mais a ganhar é a sociedade brasileira, que terá os mesmos mecanismos de proteção dos países desenvolvidos.”

(Antonio Penteado Mendonça, consultor de seguros e jornalista)

“Mais uma vez, trabalhamos apenas para encarecer a carga tributária das empresas. O empregador já responde por tantos tributos e obrigá-lo a arcar com mais um quebrará todo um sistema”.

(Leoncio de Arruda, presidente do Sincor-SP, a respeito do projeto de lei que cria um seguro obrigatório para indenizações trabalhistas transitadas em julgado)

“Ponho meu dinheiro em caderneta de poupança. Para quem não entende de economia, é a melhor coisa. Agora, quem entende tem outros lugares para perder”.

(Delfim Neto, ex-Ministro da Fazenda)

“Por que os analistas erram em suas análises? Basicamente, porque continuam usando um modelo de expectativas, um perfil psicológico e certos padrões de cálculo de valores futuros que, simultaneamente ou não, perdem validade. Em suma, os técnicos avaliam dados novos (que indicam mudança na conjuntura e indícios de mudanças na estrutura) com fórmulas antigas.”

(Alan Greenspan, ex-presidente do FED, o Banco Central norte-americano, a respeito da fixação das taxas de juros)

CLUBE

Em pauta, Tóquio Marine Real Seguros

No último dia 7, durante almoço do Clube dos Corretores de Seguros do Estado de São Paulo, o presidente da Tóquio Marine Real Seguros, Ryoji Fujii, falou brevemente sobre a estratégia da empresa para esse ano e dos bons resultados do ano passado, que já podem ser notados.

O vice-presidente comercial da empresa, Jose Luiz Valente, também esteve presente e explicou aos profissionais corretores o que tem aprendido com os japoneses. “Eles têm como meta melhorar todo dia um pouquinho. Isso é fundamental para qualquer empresa e uma das lições que temos aprendido”.

Mas, embora Real e Tóquio tenham visões e gestões diferentes, Valente apontou os aspectos que são comuns às duas empresas e que deverão ser preservadas. “São parecidas nas relações de ética, trabalho em equipe, comunidade e respeito ao cliente. Isso será mantido e só deverá acrescentar aos nossos clientes e funcionários”.

De acordo com vice-presidente comercial, uma das melhorias da empresa, desde a fusão das duas companhias,

foi intensificar as operações com os corretores de seguros. “Antes, enquanto Real Seguros, 70% de nossos clientes eram provenientes de contratos fechados pelos corretores e 30% dos bancos. Hoje, a relação é de 76% para 24%, ou seja, temos mais seguros vendidos pelos corretores e queremos preservar essa relação”, argumentou.

O objetivo da Tóquio Marine Real Seguros, segundo Valente, é somar o que as duas empresas têm de melhor e se fortalecer no mercado brasileiro. Para ele essa união irá proporcionar maiores benefícios para corretores e para os clientes. “Unir a experiência da Real Seguros em varejo e a tradição da Tokio Marine no segmento corporativo fez com que a Tóquio Marine Real Seguros se tornasse uma empresa completa. “É bom para o mercado, que terá uma companhia completa e é melhor ainda para o corretor, que poderá oferecer os melhores produtos”.



Mais uma contra os corretores

A Câmara dos Deputados analisa o Projeto de Lei 6332/05, do Executivo, que institui o seguro obrigatório de RC para os corretores de seguro e de resseguro, pessoa jurídica. O projeto exige ainda a contratação do seguro obrigatório para a habilitação profissional e registro dos corretores na Susep. Atualmente, é necessária apenas a realização de prova de capacidade técnico-profissional. A matéria tramita em caráter conclusivo nas comissões de Finanças e Tributação, de Constituição e Justiça e de Cidadania.

Automóvel acelera o setor

Cálculos realizados pelos técnicos da Susep indicam que o mercado de seguros brasileiro fechou 2005 com faturamento de R\$ 42,1 bilhões, excluído o ramo saúde, 12,3% a mais do que em 2004. De acordo com a projeção da autarquia, mais da metade (55,3%) da receita total foi originada das vendas de produtos de apenas duas carteiras, a de veículos, que respondeu por 27,9% do bolo, e a dos planos de vida de benefícios livres (VGBL), com parcela de 27,4%.

A ferro e fogo

Para escapar dos ladrões de automóveis, várias companhias estão gravando o número do chassi em diversas partes do veículo. Segundo essas companhias, a estratégia diminuiu em até 40% o número de furtos e roubos. O processo é baseado na marcação do número do chassi em 14 locais do veículo para dificultar o desmanche e conseqüente repasse das peças. A marcação é feita por um aparelho que grava o número do chassi do veículo. Com uma espécie de pistola, o número é marcado em locais como portas, portamalas, colunas, interior do capô, rodas e demais partes que podem ser desmontadas e vendidas.

Medo de fraude fala mais alto

Terrorismo, epidemias, desemprego e desastres ecológicos. Nada disso preocupa tanto o consumidor mundial como o roubo de dados pessoais ou financeiros. A conclusão é de uma pesquisa da Visa International, que ouviu 6 mil pessoas em 12 países. O estudo foi apresentado em Davos (Suíça). A pesquisa foi feita em países desenvolvidos (como Estados Unidos e Alemanha) e emergentes (incluindo Brasil, México e Índia). Nos emergentes, a preocupação com roubo de dados, de senhas e do próprio cartão é bem maior que nas economias do primeiro mundo.

Variação de preços chega a 80% em autos

Na cidade de São Paulo, a diferença entre os preços baseada na frequência de roubos e furtos em cada bairro pode ultrapassar os 80% para o mesmo produto. Segundo estimativas, o proprietário de um Celta modelo 2006 1.0 Flex, por exemplo, deve pagar um total de R\$ 1,248 mil para ter o seu carro segurado se for morador da Vila Mariana, onde a incidência de roubos e furtos é pequena em relação a outros bairros, e R\$ 2,248 mil se sua residência for no Tatuapé, bairro que é segundo colocado nesse tipo de crime. Uma diferença de 80,13% entre os preços para o mesmo produto e mesmo perfil de consumidor.

Seguro rodoviário pode voltar

O seguro individual para viagens de ônibus internacionais e interestaduais, que havia sido banido em 2004, poderá voltar a ser vendido ainda este ano. A Agência Nacional de Transportes Terrestres (ANTT) encaminhou proposta a fim de estabelecer um novo seguro opcional para os passageiros rodoviários. Conforme a ANTT, um dos motivos que provocaram o fim do seguro facultativo foi o artifício de venda casada usado pela maioria das companhias. As empresas rodoviárias não informavam o cliente de que o seguro não era obrigatório. O resultado é que ele acabava embutido no preço da passagem. Para evitar que o problema se repita, a ANTT propõe que o seguro seja vendido à parte, como nos aeroportos.

O DPVAT e o bolso cheio

No ano passado, a arrecadação nacional com o imposto foi milionária - R\$ 1,54 bilhão, segundo dados da Susep. Mas, desse total, foram destinados ao pagamento de indenizações para vítimas de acidentes de trânsito apenas cerca de 23%, ou R\$ 355,9 milhões. Os outros 77% ficam nas mãos do governo ou de instituições privadas, entre elas as seguradoras. Com o aumento agora então...

Resultado favorável

A Indiana Seguros registrou R\$ 337 milhões em prêmios em 2005, crescimento de 20% em relação ao ano anterior. O lucro líquido somou R\$ 8,4 milhões, quase o dobro do apurado em 2004, de R\$ 4,6 milhões. O retorno sobre o patrimônio líquido ficou em 14,5%. O patrimônio líquido encerrou o ano em R\$ 69,2 milhões, acima os R\$ 58,5 milhões de 2004.

Rastreamento novos mercados

Os corretores de seguros de automóvel podem contar com mais um instrumento de segurança para auxiliar na recuperação de carros roubados e, conseqüentemente, aumentar sua carteira de clientes.

Trata-se do sistema de rastreamento Ituran, que oferece duas plataformas de monitoramento: a Radiofrequência (RF – emitidas por ondas de rádio) e o novo sistema GSM/GPRS (sistema de posicionamento global, GPS, associado à comunicação via celular GSM-GPRS e modems de alta performance), que tem se mostrado muito eficaz na prevenção de furto e roubo de cargas no país.

O Sistema de Radiofrequência (RF) é mais apropriado para os grandes centros urbanos porque possibilita a localização em ambientes fechados ou cobertos, sendo praticamente imune às interferências magnéticas. O equipamento é discreto. Os dispositivos instalados no veículo ficam totalmente ocultos e os sinais são captados por uma Central de Operações que funciona 24 horas por dia. Equipes especializadas ficam de prontidão em vários pontos da cidade para prestar socorro imediato ao usuário. Em casos de emergência,

a empresa pode ser acionada por meio de um botão de pane ou pelo telefone. Além disso, oferece diversos serviços agregados que aumentam a segurança do cliente (*ver quadros*).

A empresa conta com os corretores de seguros como seu principal canal de venda e comunicação e, portanto, lhes oferece algumas vantagens, como a possibilidade de ganho de prêmios. Também gera maior confiabilidade entre o corretor e seus clientes, que têm a recuperação do veículo assegurada.

A Ituran é uma multinacional israelense que opera no segmento de monitoramento veicular no Brasil e em outros países como Estados Unidos e Argentina. Desde o ano 2000, quando se instalou em nosso país, a companhia vem crescendo a um ritmo de 5 mil novos clientes por mês e chegou a marcas atuais de 110 mil usuários no país e 450 mil no mundo. Para se cadastrar na empresa é necessário que o corretor seja registrado na Susep.

O cadastro pode ser feito pelo telefone, na Central de Atendimento ao Corretor (**11 3616-9090**), ou pela internet, no site www.ituran.com.br.

COMO FUNCIONA O SISTEMA

1. Ao ocorrer o roubo do veículo, é necessário acionar o botão de emergência ou comunicar a Ituran com um telefonema.
2. O veículo emite um sinal, que é captado por uma rede de antenas próprias presentes em toda a Região Metropolitana de São Paulo e na cidade de Campinas.
3. O veículo roubado é rastreado em tempo real pela Central de Controle e Operações. Quando necessário, a Equipe de Pronta Resposta é acionada.
4. A recuperação do veículo é feita com o auxílio de helicópteros, carros e motos. O proprietário também recebe auxílio em caso de emergência.

Maior tranquilidade e segurança: o usuário pode contar ainda com serviços especiais

Me Leva

Serviço de direcionamento assistido que oferece, via telefone, orientações na cidade: basta ligar, dizer para onde quer ir e ser guiado até o local desejado. Também fornece indicações sobre estabelecimentos como cinemas, bares e restaurantes em uma determinada região.

Auto Saúde

Fornece atendimento médico nos primeiros momentos de uma emergência para o segurado e sua família. E, se necessário, direciona uma ambulância até o local da ocorrência.

Lado a Lado

Para situações em que o motorista ou seus passageiros se sintam ameaçados, como: estar perdido em uma região desconhecida; o carro apresentar defeito ou pane durante a noite ou madrugada; um mal-estar que impede a condução do veículo com segurança ou a necessidade de percorrer uma rota perigosa.

AutoBusca

Permite localizar o veículo, via Internet, vinte e quatro horas por dia. Gera comodidade ao usuário e oferece soluções práticas para a vida em grandes centros urbanos.

Acordo Sincor-SP e Sincor-RJ

Acabo de ler a revista Previdência & Seguros deste mês e não poderia deixar de enviar este e-mail enaltecendo e louvando a iniciativa dos senhores Leoncio de Arruda e Henrique Brandão.

Apesar de advogado formado em 1982, com diversas pós-graduações, teses defendidas e um título de concurso público para o Ministério Público em 1985, sou corretor atuante desde 1978, por pura paixão que adquiri vendo o meu pai trabalhar com seguros. Olhava-o em casa e via a sua felicidade e disposição em tudo o que fazia (trabalhos que levava para casa).

Ao passar no concurso em 1985, tive que fazer a opção por uma carreira. Gostava das duas. Uma me daria status, dinheiro e determinado poder. A outra me dava algum dinheiro e muita felicidade. Sem pestanejar, optei pela corretagem de seguros. E nunca, até hoje, houve qualquer arrependimento pela escolha.

Venho me debatendo contra diversas situações que julgo imorais ou mesmo ilegais, sem, entretanto, ter a força para mudar alguma coisa. Vontade nunca faltou. Força e apoio, sim. O que vejo neste momento são as duas maiores lideranças do mercado, 75% do PIB unidas por um bem comum que eu definiria como: dar continuidade ao meu sonho e ao de muitos jovens que ingressam agora na carreira.

Logicamente, como mortais, vocês cometem erros e acertos. Infelizmente, no nosso país os erros têm maior relevância do que os acertos. Ainda assim, abro um parêntese para lembrar o que era a profissão de corretor de seguros antes de Brandão e Leoncio e o que passou a ser depois deles.

Vocês estão novamente começando uma luta desenfreada contra a discrepância que estamos vivenciando. Saibam que nossos futuros estão nas suas mãos. Portanto, louvo a iniciativa desse convênio ou cooperação mútua e desejo-lhes felicidades nessa empreitada. E no que puder ajudar, ajudarei sem pestanejar.

Luiz Cláudio Rocha Valle

Valle Corretora de Seguros Ltda.

Queda de braço

Prezado Sr. José Rudge,

Gostaria muito que o objetivo deste e-mail fosse agradecê-lo e parabenizá-lo pelo excelente serviço que a AIG Unibanco presta aos seus segurados, mas, infelizmente, o objetivo é outro, conforme segue.

Em janeiro deste ano, tomei a decisão de renovar meu seguro de automóvel com V.Sas., momento então em que deixei uma de suas congêneres. Informo que seria uma renovação sem sinistro, e passei a ser cliente AIG Unibanco.

E tudo vinha bem até que no dia 07/11/2005 meu veículo foi roubado quando meu filho retornava do trabalho, e, desse dia em diante, meus dias e minhas noites de sono nunca mais foram os mesmos, pois se não bastassem o trauma e a sensação de impotência que um roubo - com ameaça verbal e de arma de fogo, como o que meu filho sofreu - causa, seu departamento de sinistro está declinando o atendimento ao meu sinistro alegando que eu forneci declarações inverídicas na contratação do meu seguro.

E, com relação a essa afirmação do seu departamento, tenho a dizer que eu não forneci nenhuma informação que não reproduza a realidade e tampouco omiti informações que possam ter influenciado na aceitação ou tarifação do meu seguro, e em nenhum momento tive a intenção de obter qualquer vantagem na contratação do mesmo. A única intenção que tive na contratação foi a de ter um seguro que cumprisse seu objetivo, que é o de repor o bem na eventualidade de um sinistro, e paguei, para tanto, o prêmio que me foi apresentado pelo seu corretor.

Assim, não vejo motivos que possam sustentar a manutenção da recusa, e peço a imediata reanálise e pagamento dentro do prazo de cinco dias corridos, a contar desta data. Caso não seja realizado, ingressarei em juízo e lá com certeza terei meus direitos garantidos além de outros, uma vez que felizmente a Justiça vem amparando os consumidores de seguro, seja na parte de guarda relação com o evento, seja no critério injusto desse questionário de avaliação de risco.

Afonso Cesário de Souza

Apesar da riqueza de motivos expostos pelo senhor Cesário, esta foi a resposta da Unibanco AIG Seguros e Previdência: "Esclarecemos que o sinistro 02.312.2005.09922 em nome do Sr. Afonso Cesário de Souza foi reavaliado e será mantida a negativa, conforme explicado ao cliente e seu corretor em nosso Centro de Atendimento".

Depois da tempestade vem a ressaca

Como foram de carnaval? O meu foi ótimo, tirando todos os imprevistos, hehhe. Ainda tô com uma ressaca daquelas! Todo mundo conhece, dor de cabeça, gosto ruim na boca, indisposição, etc, etc, etc.

Hoje, existem pílulas milagrosas, mas eu ainda sou do tempo das grandes ressacas. As bebedeiras de antigamente eram mais dignas, porque você as tomava sabendo que no dia seguinte estaria no inferno. Além de saúde era preciso coragem. As novas gerações não conhecem ressaca, o que talvez explique a falência dos velhos valores. A ressaca era a prova de que a retribuição divina existe e que nenhum prazer ficará sem castigo.

Cada porre era um desafio ao céu e às suas feras. E elas vinham: Náusea, Azia, Dor de Cabeça, Dúvidas Existenciais - golfadas. Hoje, as bebedeiras não têm a mesma grandeza. São inseqüentes, literalmente. Não é que eu fosse um bêbado, mas me lembro de todos os sábados de minha adolescência como uma luta desigual entre a cuba-libre e o meu instinto de autopreservação. A cuba-libre ganhava sempre. Já dos domingos me lembro de muito pouco, salvo a tontura e o desejo de morte. Agora um pouco de utilidade pública. Alguns detalhes da ressaca do ponto de vista médico.

Para a terrível dor de cabeça faça um chá bem forte de camomila, erva cidreira, melissa e anis. Fazer compressas na testa de água fria com óleo de alfazema também é muito bom.

Outra dica para a dor de cabeça é fazer inalação de água fervente com manjeriço. Chá gelado de alecrim e muito suco de limão também é ótimo.

Para acabar com as náuseas e vômitos nada melhor do que mastigar um pedacinho de gengibre. O chá de anis, erva-doce, alfavaca e hortelã também ajudam. Mastigar casca de limão ou de laranja acaba com dois problemas de uma só vez: a dor de cabeça e os vômitos.

Para limpar o fígado do excesso de álcool, além de muita água e água de coco, indica-se os chás detoxificantes: chá de cardo-mariano, boldo ou carqueja. O famoso suco verde também é um potente protetor hepático.

Repor a energia é fundamental para agüentar as quatro noites! Para repor a energia que o álcool rouba do corpo alimente-se muito bem, faça várias pequenas refeições ao dia, coma várias frutas e alimento leves. Evite frituras, carnes gorduras e alimentos industrializados.

Mas o que será que acontece com nosso organismo para que cheguemos a tal ponto?

Quando ingerido, o álcool vai direto para fígado onde é metabolizado e depois cai na corrente sanguínea. De lá ele é levado até o cérebro. A sensação inicial é de euforia e desinibição. Mas a longo prazo, ele passa a ter o efeito depressivo e acaba causando sonolência e diminuição dos reflexos. Aos poucos ele vai sendo absorvido pelo organismo. É aí que a coisa complica.

(De um ressacado convicto)



12^o **CONMEC**

Congresso dos Corretores de Seguros

A Evolução Não Pára!

De 22 à 24 de Setembro de 2006
Palácio das Convenções do Anhembi
São Paulo - SP

Secretaria Executiva:
Informações: 11 3107 1030
eventos@sincorsp.org.br
www.sincorsp.org.br

Ituran MeLeva. Um verdadeiro achado.

Você precisa conhecer e indicar aos seus clientes.

Trata-se de um serviço de direcionamento assistido que oferece, via telefone, orientações na cidade: basta ligar, dizer para onde quer ir e ser guiado até o local desejado. Além disso, a Ituran fornece informações e indicações sobre estabelecimentos como cinemas, bares e restaurantes em uma determinada região.

Com o MeLeva ninguém se perde.

É a Ituran inovando para você vender cada vez mais.

11 3616.9090
www.ituran.com.br



Ituran

O melhor rastreamento.
A melhor tecnologia.