

JANEIRO
2009

332

SEU JORNAL

**Jornal dos
Corretores de
Seguros**

Uma publicação mensal
do Sincor-SP

Sincor-SP eleva a valorização dos corretores de seguros em programa com o Sindseg-SP

Um estudo realizado pela Fundação Comunicação Empresarial apurou a eficiência do programa Seguro em Todo o Estado, iniciado no ano passado e que ganha continuidade em 2009. A iniciativa visa esclarecer a importância do seguro para formadores de opinião do estado de São Paulo, e segundo o levantamento, tem conseguido seus objetivos. De acordo com a pesquisa, realizada junto a pessoas que assistiram às apresentações, quase 90% dos entrevistados passaram a considerar "indispensável" a assessoria do corretor de seguros na contratação das apólices. "Esse resultado, entre vários outros, torna todo o mercado de seguros mais ético e produtivo", diz Leoncio de Arruda, presidente do Sincor-SP, entidade que levará o programa a outros municípios na parceria com o Sindseg-SP.

LEIA MAIS NAS PÁGINAS 12 E 13



Ribeirão Preto foi uma das cidades que receberam o Seguro em Todo o Estado



Comissões técnicas fixam metas e se autoavaliam

As 24 comissões do Sincor-SP já fixaram as metas para 2009. Os grupos também fizeram uma autoavaliação, considerando as atividades executadas no segundo semestre de 2008, a fim de estabelecer eventuais ajustes para o novo período.

LEIA MAIS NAS PÁGINAS 10 E 11



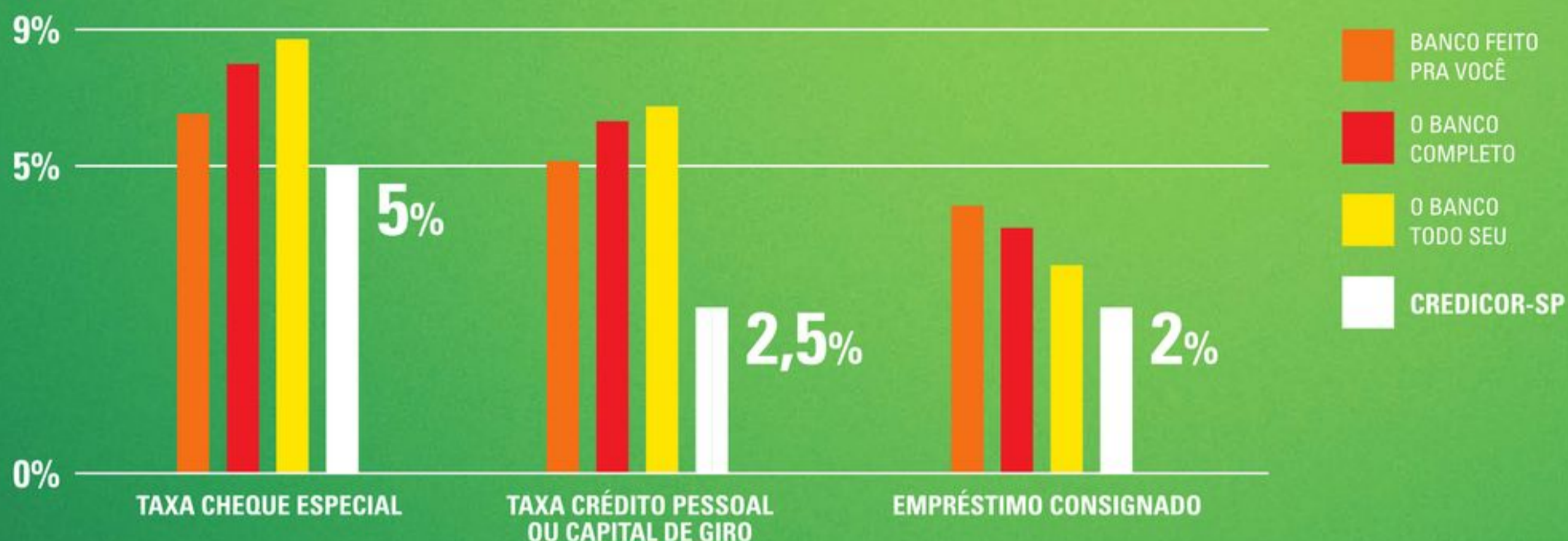
Os riscos da declaração de saúde preenchida por terceiros

Na contratação do seguro de vida, a Declaração Pessoal de Saúde deve ser preenchida e assinada exclusivamente pelo segurado, que não pode ser substituído nem mesmo pelo seu corretor de seguros. Entenda as implicações desse equívoco.

LEIA MAIS NA PÁGINA 20

Corretor de Seguros só tem vantagens aqui.

A Credicor-SP é uma cooperativa de crédito exclusiva dos corretores de seguros, que opera e funciona como um banco convencional, com conta corrente, talão de cheques, cartão de débito, cartão de crédito, cheque especial e outros serviços, mas com a vantagem de possuir as menores taxas e tarifas do mercado. Confira abaixo.



ANALISE NOSSAS TARIFAS

TARIFAS	VALOR
Pacote de Serviços / Manutenção de Contas	0,00
Talão de Cheques - Pessoa Física	0,00
Talão de Cheques - Pessoa Jurídica	5,00
Extrato	0,00
Emissão de TED	R\$ 5,00
Emissão de DOC	R\$ 5,00
Desconto de Recebíveis	2,5%
Financiamento de Capital de Giro	2,5%
Crédito Pessoal	2,5%
Empréstimo Consignado	2,0%
Cadastro/Renovação - Pessoa Física	R\$ 20,00
Cadastro/Renovação - Pessoa Jurídica	R\$ 30,00
Cheque Especial	5,00%

E tem mais!

Por ser uma cooperativa, na Credicor-SP todo cotista/correntista é dono e tem participação nas sobras (LUCRO)!

CREDICOR-SP - COOPERATIVA DE CRÉDITO MÚTUO DOS CORRETORES DE SEGUROS DO ESTADO DE SÃO PAULO

Rua Líbero Badaró, 293 - 29º Andar - Cjto. D

Fones: (11) 3188-5001 - 5040 - 5041 - 5055

e-mail: credicorsp@credicorsp.com.br

APOIO

SINCORSP

 **SICOOB**
Credicor-SP

A Instituição Financeira dos Corretores de Seguros

Chega de achômetro. O futuro é positivo.



O futuro sempre está começando agora. Por isso mesmo, a análise do risco no mercado é fundamental, pois a crise atual atinge em cheio as seguradoras e as resseguradoras de todo o mundo. Quem poderia imaginar, há alguns meses, que a AIG iria quebrar?

Todos estão assustados com a crise atual e com os rumos da economia mundial. As especulações são muitas, assim como as previsões pessimistas e as comparações com outros momentos da história, como a recessão de 1929.

Depende de nós mantermos a calma e não nos precipitarmos por medo ou ignorância. Hoje, as principais fontes consultadas e os responsáveis por análises sobre a economia mundial são especialistas que não entendem nada de administração.

Eles avaliam problemas, tecem previsões – e são muito bons no que fazem – mas não são capazes em prever medidas corretivas que as próprias empresas precisam fazer. Não entendem as estruturas das empresas e, exatamente por isso, não acreditam que elas serão capazes de se adaptar ao atual cenário e resolver os problemas.

A partir daí o pessimismo é generalizado, quando as coisas devem ser vistas com a verdadeira dimensão que elas assumem e, neste caso, isso significa dizer que o cenário real do setor de seguros é muito menos caótico do que o que tem sido anunciado.

Não possuímos ferramentas perfeitas para controlar riscos, apenas temos que prever melhor os sinistros causados por certas situações. Nossa metodologia e ferramentas de avaliação estão entre as melhores do mundo, o que nos dá mais garantias para operar.

É inevitável que a crise atinja o mercado aqui e ali, mas no final do processo, ele sairá fortalecido. Podemos atuar sem sobressaltos, sem especulações. Todas as seguradoras estão tomando as providências necessárias e, no decorrer dos fatos, sem dúvida, os corretores de seguros terão um papel fundamental.

Já conversei com vários empresários, especialmente do nosso setor, e ninguém vê o mercado sem nós, corretores de seguros e dizem que com o passar dos tempos o corretor será ainda mais indispensável no contrato de seguros e no crescimento do nosso setor.

Há, ainda, uma certa expectativa em relação ao comportamento do resseguro e seu reflexo no mercado como um todo.

Todas as renovações estão sendo feitas a taxas iguais ou maiores do que as anteriores. Os preços vão começar a subir devido à redução das taxas de juros no mercado (quanto maior a taxa de juros, menor é o preço do seguro) e à falta de liquidez no mercado financeiro. Isso também atinge a carteira das seguradoras brasileiras que têm grandes riscos.

O fim do monopólio do IRB-Brasil RE vai deixar o mercado mais vulnerável aos riscos, mas isso faz parte do jogo.

Diante de situações como essa, não altere os seus valores. Reforce-os. Não centralize atividades. Envolve todos os interessados e distribua funções. Seja fiel ao seu cliente e demonstre sua fidelidade a ele. Vocês estarão juntos nesta crise e não em um tempo de se aproveitar um do outro. É este o momento de manter o comando e demonstrar liderança para superar obstáculos.

Em meio a esta crise, uma coisa deve estar muito clara a todos: definitivamente, o Brasil não é os EUA. O País apresenta inúmeras vantagens frente ao gigante norte-americano, sejam financeiras, geográficas ou sociais.

Seja lá ou aqui, tanto as seguradoras, como as resseguradoras buscam lucratividade. Não existe, porém, risco ruim que pode ser transformado em risco bom. Todos, portanto, estão cada vez mais interessados em conhecer a fundo o futuro do setor de seguros brasileiro.

E ele, sem dúvida, será positivo. 🌐

**É inevitável que
a crise atinja o mercado
aqui e ali, mas no final
do processo,
ele sairá fortalecido.
Podemos atuar sem
sobressaltos, sem especulações.**

LEONCIO DE ARRUDA

DIRETORIA EXECUTIVA:**PRESIDENTE:**

LEONCIO DE ARRUDA

1º VICE-PRESIDENTE:

MÁRIO SÉRGIO DE ALMEIDA SANTOS

2º VICE-PRESIDENTE:

ALEXANDRE MILANEZ CAMILLO

1º SECRETÁRIA:

CÁSSIA MARIA DEL PAPA

2º SECRETÁRIO:

ADEVALDO CALEGARI

1º TESOUREIRO:

ORLANDO FILIPE DE GOUVEIA

2º TESOUREIRO:

LEILANE AP. FIGUEIREDO STRONGREN

SUPLENTE DA DIRETORIA EXECUTIVA:

ARTHUR CICONE JÚNIOR, JORGE TEIXEIRA BARBOSA, CELSO LOPES, PLÍNIO GILBERTO SPINA Jr., CARLOS ALBERTO ANTONIETTO, LUIZ CARLOS ALVAREZ MORALES JR.

EFETIVOS DO CONSELHO FISCAL:

JULIO CÉSAR PASQUINELLI, MAURO ANTONIO LARANJA, JÚLIO CÉSAR SALLES MURAT

SUPLENTE DO CONSELHO FISCAL:

ANTONIO CARLOS FERRAZ DE OLIVEIRA, MIGUEL A. FIORI SOBRINHO, JOSÉ GERALDO DA SILVA

DELEGADOS FENACOR:Efetivo: LEONCIO DE ARRUDA
Suplentes: NELSON MARTINS FONTANA, DINIZ NUNES CAETANO

MILTON LUIZ DA SILVA

FRANCA

PAULO BATISTA DE ALCANTARA

GUARULHOS

LUIZ CARLOS RUIVO

JUNDIAÍ

SIMONE CRISTINA F. MARTINS

MARÍLIA

MARCO ANTONIO MARIANO

MOGI DAS CRUZES

WILTON JOSÉ NOGUEIRA

NOVA ALTA PAULISTA

WALDIR BAESSA

OSASCO

EDUARDO MINC

PIRACICABA

CARLOS ALBERTO CAPORALI

PRESIDENTE PRUDENTE

ROBERTO BELCHIOR

RIBEIRÃO PRETO

PEDRO ANTONIO LOPES

SANTOS

ARTHUR CICONE JÚNIOR

SÃO CARLOS

ANTONIO CARLOS JOÃO

SÃO JOÃO DA BOA VISTA

SILVIA HELENA RINALDI LARA

SÃO JOSÉ DO RIO PRETO

RAFAEL M. DE FREITAS CARVALHO

SOROCABA

GILSON DOMINGUES MORAIS FILHO

TAUBATÉ

FRANCISCO SERGIO CASIMIRO

VALE DO PARAÍBA

LUIZ ROBERTO PEREIRA

ZONA NORTE

CARLOS ALBERTO BATISTA DE LIMA

ZONA SUL

FRANCISCO VIEIRA NUNES DA SILVA

ZONA LESTE

MARCOS ABARCA

ZONA OESTE

LACIR MARCONDES DE MELO

MEMBROS EFETIVOS DEPARTAMENTAIS:**AUTOMÓVEL:** Coordenadora: MARIA APARECIDA O. BIANCHI E GOUVEIA. Integrantes: CARLOS ALBERTO DA SILVA, SHEILA MARIA DIAS BORGES MURIANA, ANTÔNIO CARLOS DE SOUZA DIAS, CARLOS ALBERTO FAITARONE CORRÊA**BENEFÍCIOS:** Coordenador: FRANCISCO ORLANDO CHIOMENTO. Integrantes: CLOVIS KAMINSKAS JUNIOR, WAGNER TEIXEIRA DE FREITAS, JOSÉ MARIA DE OLIVEIRA CARDOSO, SANDRA REGINA CARVALHO**CONTRA VENDA CASADA:** Coordenador: ORLANDO FILIPE DE GOUVEIA**CRÉDITO E GARANTIA:** Coordenador: ANDRÉ DABUS. Integrantes: MARCIO CHAVES, JOSÉ ANTONIO BACELLAR G. TOURINHO, CLAUDEMIR PINTO NASCIMENTO, MAURÍCIO DE OLIVEIRA LEITE**CURSOS:** Coordenador: EDUARDO VIDAL PILEGGI. Integrantes: SÁDY JOSÉ VIANA SOBRINHO, CRISTINA ROSÁTI PEREIRA**ÉTICA PROFISSIONAL:** Coordenador: FLÁVIO BEVILACQUA BOSISIO. Integrantes: ANDRÉ JULIÃO, DINORAI C. DO AMARAL, JOSÉ VALDECYR SAONCELLA, MILTON D'AMELIO**DISQUE SINCOR:** Umile Ritacco**JOVEM CORRETOR DE SEGUROS:** Coordenador: PAULO JATENE BOSISIO. Integrantes: ALEXANDRE MANTOVANI, MÁRIO FREITAS DE SOUZA JR, ERIK CLEY DE ARRUDA, ALEX SAMI DE ARRUDA, CLEBER JOSÉ LEMES DE ALMEIDA**JURÍDICO:** Coordenador: JOSÉ CORDEIRO NETO. Integrantes: EDMAR ANTONIO ALVES**LEGISLAÇÃO:** Coordenador: NIVALDO MAZONE JR. Integrantes: EDUARDO AUGUSTO B. DE ALBUQUERQUE, CLÁUDIA REGINA SACALINA CAMARGO, ROSELI GRASSETTI PEZZUOL**MARKETING:** Coordenador: BORIS BER. Integrantes: HENRIQUE KUBALA, JOÃO ALZANI FILHO, RUTH BEATRIZ BOHM, DIRCEU EUGENIO SPOSITO JR.**PERFIL DO CORRETOR MODERNO:** Coordenador: JOSÉ CÉSAR CAIAFA JUNIOR. Integrantes: MARCOS ANTONIO MARQUES DE SOUZA, JOSÉ AMARILDO FERREIRA BASTOS E AUSTREGEZILO RAMOS FILHO, JÚLIO CESAR ILLIPRONTI**POLÍTICO-PARLAMENTAR:** Coordenador: LEOPOLDO PEDALINI NETO. Integrantes: ADELAIRTON FERREIRA ELOI, AMÂNDIO S.

MARTINS, EVALDIR BARBOZA DE PAULA

PROGRAMA DE READ. PADRONIZAÇÃO:

Coordenador: SHIRTES PEREIRA.

Integrantes: CARLOS RAPOZO, MARCOS ABARCA

RESPONSABILIDADE CIVIL GERAL:

Coordenador: FELIPPE MOREIRA PAES BARRETTO.

Integrantes: IVO MARCOS FALCONE, JOSÉ ALFREDO RAYMUNDO, JOSÉ GERALDO DA SILVA, MARCO

ANTÔNIO LASSALVIA, DJALMA LADEIRA BEVILACQUA

RESSEGUROS: Coordenador: RENATO DA CUNHA

BUENO MARQUES

RISCOS PATRIMONIAIS:

Coordenador: MARCOS MARCONDES.

Integrantes: NELSON FONTANA, ORLANDO DA COSTA FL-

LHO, MARCOS GALANTIER D'AGOSTINI, EDNEI VALTER BIM

RURAL: Coordenador: JULIO CÉSAR SALLES MURAT.

Integrantes: ANDRÉ LUIZ SALLES MURAT,

ANTÔNIO CARLOS FERRAZ DE OLIVEIRA, JOSÉ

ANTÔNIO TONETTE, JOSÉ BASÍLIO CHAMIÇO

SAÚDE: Coordenador: LUIZ IOELS.

Integrante: RONALDO MONTEIRO COSTA

SEGUROS OBRIGATÓRIOS:

Coordenador: JOÃO URDIALES GONGORA.

Integrantes: ARIIVALDO BRACCO, SERAFIM TEIXEIRA

DA CUNHA, OSVALDO GOMES VIEIRA

SOCIAL: Coordenador: ALEXANDRE MILANEZ

CAMILLO. Integrantes: EDUARDO FREIRE DO PRADO,

JOSÉ ALVARO ALMEIDA FONSECA, PATRÍCIA C.

BOCCARDO**TECNOLOGIA:** Coordenador: MANUEL MATOS.

Integrantes: CLOVIS KAMINSKAS JUNIOR, ELAINE

JERONIMO DE SOUZA, FRANCISCO ORLANDO

CHIOMENTO, SERAFIM TEIXEIRA DA CUNHA FILHO

TRANSPORTES:

Coordenador: RALPHO WALLACE SARUBBI.

Integrantes: CARLOS SUPPI ZANINI, OSVALDO

OHNUMA, JOÃO JOSÉ DE PAIVA, ANIBAL DE EUGÊNIO

FILHO**TRIBUTOS:** Coordenador: WILSON FRANCISCO

BEZUTTE. Integrantes: JOÃO CARLOS LAUER

CARVALHO, LUIS OTÁVIO BRUNO

VIDA PREVIDÊNCIA E CAPITALIZAÇÃO:

Coordenador: DAVID APARECIDO DO NASCIMENTO.

Integrantes: CLAUDIO PARRA, RENATO ASSAKI KA-

ZIHARA, WAGNER MARTINEZ FELICIANO, FÁBIO JOSÉ

CAMBOIM LIMA, ALCIDES DO AMARAL FILHO.

CULTURA DO SEGURO - CAPITAL:

Coordenador: ALEXANDER DINIZ.

Integrantes: LUIS CLAUDIO LEON DUARTE, JACQUES

GOLDENBERGER, EDUARDO DE SANTANA, UBIRATAN

STRASBURG ELUF

CULTURA DO SEGURO - INTERIOR:

Integrantes: VITOR MANOEL N. RICCIARDI, VICENTE DE

OLIVEIRA TOZZO

ASSISTENTES:**PROGRAMA CULTURA DO SEGURO:****COORDENAÇÃO CAPITAL:** Alexandre Diniz

(coordenador), Luiz Cláudio Leon Duarte, Jacques

Goldemberg, Eduardo Santana

ABCDMR: Eduardo de Santana**MOGI DAS CRUZES:** Regis Beraldinelle Renzi**NOVA ALTA PAULISTA:** José Carlos Rosseto**ZONA SUL:** Ubiratan Strasburg Eluf**ZONA LESTE:** Rosana A. de Mattos Abarca**ZONA OESTE:** Antonio Serrano Husek**COORDENAÇÃO INTERIOR:** Sidney Garcia de Souza**DIRETORES INTERIOR 1:** Vitor Manoel N. Ricciardi,

Vicente de Oliveira Tozzo

ARAÇATUBA: Marco Antonio Zampieri**ASSIS:** Valdecir Antonio Dias**BARRETOS:** Carlos Alberto Faitarone Correa**BAURU:** Rubens Sebastião Salvadeo**MARÍLIA:** Renato Cabral Medeiros Jr.**NOVA ALTA PAULISTA:** José Carlos Rosseto**PRESIDENTE PRUDENTE:** Rui Pereira da Silva**DIRETORES INTERIOR 2:** Elmsom Dória da Cunha**GUARULHOS:** Umile Ritacco**JUNDIAÍ:** Weber Freddi Fagnani**SANTOS:** José Luiz Rodrigues Braz**SOROCABA:** José Basílio Chamiço**VALE DO PARAÍBA:** Orlando Bartticiotto Filho**DIRETORES INTERIOR 3:** Ricardo Ragazzi**ARARAQUARA:** Marco Alexandre Gobatto**CAMPINAS:** Ralpho Wallace Sarubbi**FERNANDÓPOLIS:** Odeir Carlos Villar**FRANCA:** Hildemar José da Silveira**PIRACICABA:** Armando Previtali Filho**RIBEIRÃO PRETO:** Vicente de Oliveira Tozzo**SÃO CARLOS:** José Antônio Zuzi**SÃO JOÃO DA BOA VISTA:** Antônio Álvares de Oliveira**SOCIAL:****ABCDMR:** Márcia Jabbur Goulart, ANTONIO JOSÉ**ARAÇATUBA:** Francisco Flávio Machado**ARARAQUARA:** Luis Fabiano Anuchi**ASSIS:** Osvaldo de Souza Junior**BARRETOS:** Rodrigo O. F. Mendes**BAURU:** Márcia Mayumi Ijuim**CAMPINAS:** Maria Guadalupe A. S. Gómez**FRANCA:** Márcia Regina da Silva**GUARULHOS:** Cristina Ap.da Silva Santos**JUNDIAÍ:** Maria Ângela Pontes de Toledo Fagnane.**MARÍLIA:** Juraci Alves**NOVA ALTA PAULISTA:** Juarez Pacheco Grion**OSASCO:** Jurandir Lopes Junior**PIRACICABA:** Celso Correa Coelho, Pedro Luiz de

Linardo

PRESIDENTE PRUDENTE: Roberto Lucas Agostinho**RIBEIRÃO PRETO:** Maria José de Oliveira

e Marina D. Dias

SANTOS: Maria Inez França Cruz**SÃO CARLOS:** Erick Diógenes Siena Oliveira Mendes**SÃO JOÃO DA BOA VISTA:** Carlos Henrique Palermo**S. J. RIO PRETO:** Marlei Ap. Duarte Gonçalves**SOROCABA:** José Basílio Chamiço**VALE DO PARAÍBA:** Jefferson Fernandes Correa**ZONA CENTRAL:** Patrícia C. Boccardo**ZONA NORTE:** Ivone dos Anjos A. Barbosa**ZONA SUL:** Zélia Camargo e Ivone Elise Gonoretske**ZONA LESTE:** Laudiceia Cardoso Paiva**ZONA OESTE:** João Carlos de Oliveira Junior**CONTRA VENDA CASADA:****ABCDMR:** Israel Marques**ARAÇATUBA:** Nivaldo Chaves Junior**ARARAQUARA:** Claudia Ferreira Merino**ASSIS:** Jobel Candido Venceslau Jr.**BARRETOS:** Francisco de Assis Carneiro**BAURU:** Djalmar Mencia Hatimine**CAMPINAS:** Renato Benatti**FERNANDÓPOLIS:** Mauri Carlos de Mattos**FRANCA:** Arlete Aparecida Ubiali**GUARULHOS:** Schimidt da Silva Santos**JUNDIAÍ:** Marcel Aparecido Baloni**MARÍLIA:** José Henrique Gramolini Garcia**MOGI DAS CRUZES:** Sidnei Darini Tiarga**NOVA ALTA PAULISTA:** José Mario Bocchi**OSASCO:** Manoel Barreto de Oliveira**OURINHOS:** Claudino José Gomes Junior**PIRACICABA:** Waldimir Roberto Tremocoldi**PRESIDENTE PRUDENTE:** Luiz Carlos Marangoni Ferreira**RIBEIRÃO PRETO:** José Marcos Alonso**SANTOS:** Plínio Ganey**SÃO CARLOS:** Marcos Antônio Zorgetto**S. JOÃO DA BOA VISTA:** Jean Theodoro da Silva**S. J. RIO PRETO:** Mauro Antonio Laranja**SOROCABA:** Almir Mantuan**TAUBATÉ:** Tristão Modesto Gonçalves Neto**VALE DO PARAÍBA:** Joilson Soares da Silva**ZONA NORTE:** Nilson Arello Barbosa**ZONA SUL:** André Luiz Cisi**ZONA LESTE:** Nilson Moraes**ZONA OESTE:** Julio de Oliveira Miguel, Oscar Dias Alves

Junior

CONTRA VENDA CASADA**ESTADO DO RIO DE JANEIRO:****NOVA IGUAÇU:** Roberto Cabral Neto**BANGU:** Ricardo Rodrigues**BARRA DA TIJUCA:** Fernando Augusto Faro Mendes

De Almeida

CENTRO/RJ: Carlos Alberto De Almeida Santiago**MACAÉ:** Marcelo de Almeida Vianna Reid**NITERÓI:** Darcy Domingues Da Silva**PETRÓPOLIS:** Antônio Carlos Gonçalves**VOLTA REDONDA:** Carlos Renato Campos Ramos**ESTADO DA BAHIA:**

Roberto Neeser

INTEGRANTES DA COMISSÃO INTERSINDICAL:

Orlando Filipe de Gouveia

Flávio Belvacqua Bosisio

DIRETOR INSTITUCIONAL:

PAULO ROBERTO DE CAMPOS CASTRO

OUVIDORIA:

MILTON D'AMÉLIO

ouvidor@sincorsp.org.br

contato: (11) 3188 5023

SINDICATO DOS CORRETORES DE SEGUROS, EMPRESAS CORRETORAS DE SEGUROS DE SAÚDE, DE VIDA, DE CAPITALIZAÇÃO E PREVIDÊNCIA PRIVADA NO ESTADO DE SÃO PAULO.

Rua Líbero Badaró, 293 - 29º andar

São Paulo - Centro

CEP.: 01009-907

Tel.: (0xx11) 3188-5000

GERÊNCIA-GERAL SINCOR-SP:

ALBANO RIBEIRO NETO

JORNAL DOS CORRETORES DE SEGUROS

É uma publicação mensal do Sincor-SP.

Circulação Nacional

Editora Responsável:

Thais Ruco MTB 49.455/SP

e-mail: divulgacao@sincorsp.org.br

Telefone: (11) 3188-5061

Jornalista: Leonardo Pessoa

Assessoria Editorial: DIZ Comunicações

Revisora: Thais Moreira MTB 47.213/SP

Prática ilícita de seguro grátis (22/12/2008)

**À CIBRAPAR Veículos
Sr. Mauru Iguchi**

Tendo em vista as denúncias recebidas por este Sindicato sobre a prática de comercialização do chamado "Seguro Grátis", através de anúncios da Cibrapar Veículos, venho alertá-lo que essa operação, além de caracterizar "venda casada", também tem provocado junto aos clientes consumidores e aos corretores de seguros, reflexos de concorrência desleal no mercado, retirando do consumidor a livre escolha do seu corretor de seguros.

A "venda casada" é ilegal por ser tipificada pelo sistema legislativo brasileiro como um crime. A lei 8.137/90, art.5º,II,III, classificou essa prática como crime, determinando penas aos infratores de detenção de dois a cinco anos ou multa.

A lei 8.884/94, art. 21º, XXIII define a venda casada como infração à ordem econômica. A prática de venda casada configura-se, sempre que alguém condicionar, subordinar ou sujeitar a venda de um bem ou a utilização de um serviço à aquisição de outro bem, ou ao uso de determinado serviço.

O Código de Defesa do Consumidor (Lei nº 8.078/90) em seu artigo 39, inciso I também tratou de vedar a famigerada prática de venda casada.

No Mercado Financeiro, o Banco Central do Brasil (BACEN) também veda a prática de venda casada e disciplina a matéria conforme disposto na Resolução nº 2.878, alterada pela Resolução 2.892, em seu artigo 17.

No ramo de seguros, a "venda casada" além de ser ilegal é imoral, pois causa prejuízos ao consumidor e ao mercado de seguros como um todo.

A venda casada desvirtua o objetivo de promover a expansão do mercado de seguros e não propicia condições operacionais necessárias para sua integração no processo econômico e social do País, como determina a nossa lei (Dec. Lei nº 73/66).

Na certeza de sua atenção ao fato, de sua disposição no sentido do pronto restabelecimento das boas práticas e da preservação do relacionamento saudável que deve nortear as relações comerciais, venho solicitar seus esclarecimentos quanto ao assunto e suas urgentes providências para a imediata paralisação da prática enfocada.

Atenciosamente,
Leoncio de Arruda, presidente do Sincor-SP.

Cartão Renner: venda casada? (19/12/2008)

**Às Lojas Renner
Sr. José Galló**

O Sincor-SP vem pela presente informá-los que tomamos conhecimento através de nossos associados que essa rede de lojas está angariando Seguro Desemprego Empréstimo Pessoal; Seguro Desemprego Cartão Renner; Seguro Perda e Roubo Cartão Renner; Seguro Residencial Renner e Seguro Pessoal Viver Bem Renner.

Como órgão representativo da classe dos corretores de seguros, o Sincor-SP consultou o cadastro geral de corretores e não detectou registros que a rede de lojas ou o cartão Renner sejam habilitados como corretora de seguros.

A título de orientação, transcrevemos abaixo parte da legislação de seguros:

CIRCULAR SUSEP N.º 127, DE 13 DE ABRIL DE 2000:

Artigo 22 - "A angariação de contratos de seguros através de agências, filiais ou sucursais de corretora somente poderá ser atribuída a corretor habilitado e registrado, ou a preposto, devidamente inscrito na SUSEP, mediante mandato com poderes expressos".

Art. 23. É vedado ao corretor de seguros e ao preposto:

I - aceitar ou exercer emprego em pessoa jurídica de Direito Público;

DECRETO LEI 73/66:

Art. 122. O corretor de seguros, pessoa física ou jurídica, é o intermediário legalmente autorizado a angariar e promover contratos de seguro entre as Sociedades Seguradoras e as pessoas físicas ou jurídicas de Direito Privado.

Art. 123. O exercício da profissão, de corretor de seguros depende de prévia habilitação e registro.

§ 3º Os corretores e prepostos serão registrados na SUSEP, com obediência aos requisitos estabelecidos pelo CNSP.

Se assim não for, pode estar havendo caracterização de "venda casada" que é ilegal por ser tipificada pelo sistema legislativo brasileiro como um crime. A lei 8.137/90, art.5º,II,III, classificou essa prática como crime, determinando penas aos infratores de detenção de 2 a 5 anos ou multa.

A lei 8.884/94, art. 21º, XXIII define a venda casada como infração à ordem econômica. A prática de venda casada configura-se, sempre que alguém condicionar, subordinar ou sujeitar a venda de um bem ou a utilização de um serviço à aquisição de outro bem, ou ao uso de determinado serviço.

O Código de Defesa do Consumidor (Lei nº 8.078/90) em seu artigo 39, inciso I também tratou de vedar a famigerada prática de venda casada.

No Mercado Financeiro, o Banco Central do Brasil (BACEN) também veda a prática de venda casada e disciplina a matéria conforme disposto na Resolução nº 2.878, alterada pela Resolução 2.892, em seu artigo 17.

No ramo de seguros a "venda casada" além de ser ilegal é imoral; pois, causa prejuízos ao consumidor de seguros e ao mercado de seguros como um todo.

A venda casada desvirtua o objetivo de promover a expansão do mercado de seguros e não propicia condições operacionais necessárias para sua integração no processo econômico e social do país, como determina a nossa lei (Dec. Lei nº 73/66).

Assim sendo, questionamos: Haverá intermediação dos corretores de seguros nas 88 Lojas Renner espalhadas pelo Brasil? Ou trata-se de "venda casada"?

No aguardo de sua urgente manifestação.

Leoncio de Arruda, presidente do Sincor-SP

III Festa de Confraternização reúne mais de 2 mil corretores de seguros



O Sincor-SP realizou no dia 13 de dezembro, no Expo Barra Funda (capital), a III Festa de Confraternização dos Corretores de Seguros. Em números exatos, compareceram 2.216 pessoas de diversas localidades do estado de São Paulo.

Todos aproveitaram o encontro para expressar a satisfação por ter concluído mais um ano de trabalho, renovando as esperanças de obter novas conquistas em 2009. A alegria tomou conta do ambiente. As pessoas procuraram interagir bastante, trocando impressões sobre os mais diversos assuntos.



O evento contou com jantar, sorteio de cinco TV's LCD 42' para corretores de seguros e cinco porta-retratos digitais para acompanhantes, além de um show com a dupla sertaneja Guilherme & Santiago. Todo o valor das inscrições será revertido para ações do Programa Agente do Bem Estar Social.

Os premiados da noite

Dez participantes da festa saíram do Expo Barra Funda premiados. Entre os corretores, Edson do Prado Pinto, Célia Regina Bressan de Souza, Edila Belber Cavalcante, Sérgio Bertoni e Júlio de Oliveira Miguel foram premiados com as TVs. Entre os acompanhantes que concorreram ao porta-retrato digital, foram contemplados Luciene Felipe, Thaynann Javarroni, Nilton Ferreira do Nascimento, Sonia Parmigiane e Ângelo Aparecido do Nascimento. 📺



Diversão na festa do Clube de São Paulo



Diretores do Clube

O Circolo Italiano de São Paulo ganhou muitas cores e alegria na noite de 18 de dezembro no jantar de confraternização do Clube de Corretores de Seguros de São Paulo (CCS-SP). Máscaras, óculos, chocalhos entre outros artigos foram distribuídos aos 250 convidados, entre corretores e seguradores que entraram

Corretores e seguradoras reunidos

no clima da festa, marcada pela descontração e animação. O mentor do Clube, Nilson Arello Barbosa, em conjunto dos demais membros Luiz Ioels, Flávio Bevilacqua Bosisio, André de Cicco Juliao, Cláudio Cambraia da Silveira e Richard Hessler Furck aproveitaram a reunião para reforçar o compromisso do CCS-SP na integração dos profissionais do mercado. 🌐



Trabalhar com a Generali é saber que junto a você existe algo de muito especial.

É a presença do leão alado, que simboliza um empreendimento sólido, fundado há 178 anos, e que hoje opera em 40 países através de 576 empresas seguradoras, financeiras e *holdings*, atendendo mais de 46 milhões de clientes no mundo.

Isso tudo o Grupo Generali coloca à disposição dos seus clientes, para proporcionar e garantir os melhores produtos e serviços.

E para você, a certeza de que ao seu lado existe uma asa pronta para dar proteção e segurança durante todo o seu trabalho.

Procure o Gerente Comercial da Generali ou ligue para o SAC - Generali Atendimento: 0800-70-70-211.



Sob as asas do leão.



GENERALI
SEGUROS

Acesse o site www.generalicom.br

Conhecimento e integração dos corretores marcarão os eventos do Sincor em 2009

Durante todo o ano, o Sincor-SP vai realizar uma série de eventos que enfocarão ainda mais as principais necessidades dos corretores de seguros. Haverá dentro do calendário atividades que também buscam a aproximação da categoria com entretenimento. Programe-se!

Mês	Atividade	Descrição
Março	Dia 08 – Dia Internacional da Mulher	Tradicional homenagem às corretoras de seguros. Em São Paulo.
Abril	De 03 a 05 – Encontro Regional dos Corretores de Seguros de São Paulo	Discussões de temas relevantes com palestras simultâneas e dinâmicas. Realização de uma feira de negócios. Em Águas de Lindóia.
Julho	Torneio dos Campeões (Copa Sincor-SP)	Incentivo ao esporte e entretenimento. Atividade de lazer e integração. Na Capital e interior.
Agosto	Fórum de Debates: Relacionamento com o Consumidor	Visão do seguro na perspectiva do consumidor. Aspectos legais e gerais. No interior (cidade a escolher).
Outubro	Dia 12 – Dia do Corretor de Seguros – Almoços em homenagem ao corretor de seguros	Celebração e reconhecimento da importância do corretor na intermediação de apólices e auxílio ao consumidor. Na Capital e nas Regionais.
Novembro	De 06 a 08 – Fórum de Benefícios – Vida, Previdência e Saúde	Debates sobre produtos e formas de comercialização dos seguros designados benefícios. Realização de uma mini-feira de negócios. Local a definir.
Dezembro	Dia 11 – IV Festa de Confraternização dos Corretores de Seguros	Show e jantar em homenagem ao corretor de seguros. Capital e Regionais.

Um Simples Vendedor? Não! Um Corretor de Seguros!!



Prof. Luiz Marins

Vender, hoje é mais cérebro do que músculos. O mundo moderno, extremamente competitivo, exige de cada corretor uma grande autodisciplina e força de vontade. Exige que o corretor faça a sua "lição de casa" como nunca antes havia sido exigido. Hoje será capaz de vender para mim aquele corretor que tiver de trabalhar o maior número de

informações a meu respeito. Souber o que eu quero, como quero, onde quero, como posso pagar, qual o plano que melhor me convirá, etc.

Assim, cada corretor tem hoje que "estudar" a fundo e conhecer os produtos com os quais trabalha - todas as suas variantes e variáveis. E não adianta saber "por cima". É preciso conhecer com profundidade, porque os clientes têm hoje grandes oportunidades, via Internet e outros meios, de acessar informações dos concorrentes e produtos similares. Assim, o corretor que quiser enganar ou que pensar que o cliente é o mesmo de anos atrás, está redondamente enganado.

Além de conhecer os próprios produtos, o corretor de hoje tem que conhecer os produtos concorrentes. Saber, exatamente, quem concorre com os produtos que vende para poder ter argumentação válida frente ao cliente.

E ainda, mais que conhecer os produtos, tem também que conhecer todas as formas concorrentes de aquisição dos

produtos disponíveis no mercado, para poder oferecer ao cliente o produto como a melhor opção de compra, com convicção.

O corretor tem que acreditar que o seu produto é, continua e continuará sendo uma das melhores opções para o cliente. E o corretor tem que ser um convicto conhecedor dessas vantagens e estar apto a comparar o seu produto com outros concorrentes mostrando as vantagens que o seu produto oferece.

Um corretor é, pois, alguém que, conhecendo os anseios e os motivos de cada um de seus clientes, pode oferecer a ele o produto certo, de acordo com sua realidade concreta.

Os próximos anos serão muito bons para o mercado de seguros. Todos os prognósticos são extremamente favoráveis. O Brasil deverá crescer. A distribuição da renda deverá melhorar. As exportações retomarão seu fôlego. O desemprego deverá diminuir. Não há nenhuma instituição séria, no Brasil ou no exterior que esteja fazendo uma previsão negativa para o Brasil nestes próximos anos. Portanto, agora é a hora de nos prepararmos. É preciso lembrar que o cliente estará a cada dia mais exigente, mais informado, mais alerta para as oportunidades de mercado. E para que possamos tirar proveito das mudanças favoráveis que se apresentam no horizonte, é preciso que sejamos verdadeiros "profissionais" e não

simples vendedores de seguros.

Aproveite para fazer um verdadeiro exame de consciência profissional e veja se você, corretor, está se comportando como os dias atuais estão exigindo de nós. Veja se você está dando importância ao seu aperfeiçoamento pessoal e profissional. Veja se você realmente conhece os produtos com os quais trabalha. Veja se você está dedicando tempo, energia e dinheiro para investir em você mesmo como um profissional.

Pense nisso. Lembre-se: Você não é um simples vendedor. Você é um Profissional Corretor de Seguros. Sucesso! 🌟

**Um corretor é, pois,
alguém que, conhecendo
os anseios e os motivos
de cada um de seus clientes,
pode oferecer a ele o produto
certo, de acordo com sua
realidade concreta.**

Comissões do Sincor-SP definem projetos para 2009

Após intensificar o trabalho em diversas frentes em 2008, as 24 Comissões Técnicas do Sincor-SP já definiram os novos projetos para o primeiro semestre do ano. Além de anunciar os próximos passos, cada Comissão fez uma autoavaliação do trabalho executado no semestre anterior, atribuindo uma nota de 0 a 10 com relação aos resultados almejados em prol dos corretores de seguros.

Automóvel

Prosseguir, junto às seguradoras, com a identificação dos principais entraves no dia-a-dia da atividade dos corretores de seguros. Nota: 09.

Benefícios

Fornecer medicamentos com preços diferenciados aos corretores de seguros e difundir o Seguro de Responsabilidade Civil com as condições especiais aos corretores junto à Tokio Marine. A intenção é fornecer o benefício ao maior número de profissionais. Nota: 07.

Contra Venda Casada

Divulgar intensivamente a todo o mercado e à sociedade a ação nociva da venda casada e preços diferenciados. Interpelar e mover ações às empresas que praticarem tal prática. Incentivar o consumidor a dar o seu testemunho no site www.vendacasadaecrime.org.br, conscientizando-o de que a venda casada é crime e motivá-lo a denunciar aos órgãos competentes. Nota: 6,6.

Crédito e Garantia

Difundir o Seguro Crédito Interno e Externo por meio da realização de duas palestras a serem ministradas por especialistas do setor aos associados do Sincor-SP. Criar um canal de comunicação entre seguradoras especializadas em Seguro de Crédito com o Sindicato para divulgar os produtos destas companhias aos corretores interessados. Nota: 10.

Cultura do Seguro

Atingir de 5 a 6 mil alunos dos cursos de Direito em todo o estado de São Paulo com a versão do Programa Cultura do Seguro

– “Pense Direito, Pense Seguro”, finalizada em novembro do ano passado. Nota: 07.

Cursos

Reunir todo o corpo Docente da Unisincor para alinhar ações, discutir estratégias e implantar contratos de prestação de serviços. Contatar cada um dos diretores regionais para maximizar as atividades do departamento. Buscar cursos novos. Concluir a reformulação do material didático dos alunos e implantar os Cursos On Line. Nota: 06.

Ética Profissional

Trabalhar em conjunto com o Comitê de Ética da Fenacor na busca por mais transparência no mercado. Dar continuidade às palestras sobre assuntos que envolvam o tema Ética. Nota: 10.

Intersindical

Buscar amigavelmente soluções para acabar com os preços e condições diferenciadas dentro da mesma seguradora para o mesmo produto. Buscar soluções para acabar com a cobrança de vistorias/propostas improdutivas, debitadas do corretor e trabalhar mais perto com o Sindseg-SP na resolução dos problemas do Corretor X Segurador X Consumidor. Nota: 06.

Jovem Corretor de Seguros

Alterar nome da Comissão. Formatar Curso de Sucessão Empresarial/Empresas Familiares em parceria com o Sebrae com previsão para março. Formatar Curso de Educação Financeira e Empreendedorismo. Estudar viabilidade de criar um banco de currículos para todos os profissionais que integram o mercado de seguros. Participação efetiva no “Fórum de Jovens pela Cidadania”, em conjunto com entidades como OAB, CIESP, FIESP e participação de um membro da Comissão nas entrevistas especiais que o Sincor-SP publica no JCS. Nota: 06.

Legislação

Realizar “Fórum de Debates” com o devido respaldo da Diretoria Executiva da entidade. Manter a divulgação das ações junto aos corretores e entidades de classe e promover palestras institucionais com o tema “Legislação em Seguros, ela pode mudar sua vida?”. Nota: 09.

Promeseg (Padronização, Readequação e Organização para o mercado de seguros)

Continuar o processo do C.A.A.C. (Custo Administrativo da Apólice para o Corretor), que agora caminha para a sua consolidação como proposta do Sincor-SP para o mercado segurador e elaborar de um encarte no JCS com "As 100 Mais", iniciativa que desde o ano passado explica ao corretor as principais dúvidas que ele precisa entender. Nota: 10.

Perfil do Corretor Moderno

Cumprir meta estabelecida para o segundo semestre de 2008, que era a de desenvolver a sinergia entre a Comissão e as Regionais do Sindicato. Criar modelo ideal de atuação do Corretor Moderno para divulgação. Nota: 03.

Político-Parlamentar

Realizar "café da manhã" no Sincor-SP com a maior representação possível de parlamentares do estado de São Paulo. Consolidar representatividade dos corretores junto às questões que necessitam ser tratadas no âmbito legislativo. Promover visita de todas as comissões técnicas à Câmara dos Deputados, em Brasília, para informar sobre os trabalhos executados, marcando a opinião do Sincor-SP sobre todos os Projetos de Lei que lá tramitam e que sejam relevantes aos interesses dos corretores de seguros. Nota: 08.

Resseguros

Organizar cursos e palestras que supram as dúvidas dos corretores sobre as operações de resseguros. Continuar a apoiar profissionais com dificuldades no assunto. Nota: 7,5.

Responsabilidade Civil

Promover um evento sobre R.C. Profissional no Sincor-SP, Desenvolver uma parceria com os Corretores de Resseguros, a fim de conhecer novos produtos e serviços agregados na área de Responsabilidade Civil. Disponibilizar bimestralmente ao JCS matéria sobre responsabilidade civil nas áreas de Indústria, Comércio, Serviços, Profissionais Liberais. Nota: 09.

Riscos Patrimoniais

Desenvolver e discutir amplamente a "Certeza do Contrato", matéria já apresentada em reunião de coordenadores em 2008, ensejando, inclusive, carta dirigida à Susep. Nota: 07.

Rural

Reforçar as metas do segundo semestre de 2008: formatar com o departamento de Cursos um projeto sobre Seguro Rural. Acompanhar os pedidos de intervenção da Comissão junto ao

Disque Sincor. Participar de palestras nos Encor's em cidades com potencial de negócios neste nicho. Nota: 07.

Saúde

O site saúde do Sincor deve entrar ao portal com a meta de ajudar o corretor sócio a desenvolver a sua carteira de saúde. Com a ferramenta, o corretor terá acesso a cálculos comparativos entre os mais variados seguradores e operadores de saúde. Desenvolver um amplo programa para divulgar cursos e promover encontros com os parceiros, conforme o projeto inicial. Apesar do projeto não ter sido implementado, a Comissão explica que o esforço explica a sua autoavaliação. Nota: 10

Seguros Obrigatórios

Mantém a meta do exercício anterior: acompanhar, divulgar e esclarecer quaisquer alterações que venham a ocorrer nos Seguros Obrigatórios hoje existentes. Criar novos seguros, principalmente tendo-se em conta a atual crise política e econômica, dando-se seqüência ao acompanhamento do andamento do processo tratado pela Audiência Pública 2/2008 da Susep. Nota: 8,5.

Social

Entregar, no mínimo, 50 padarias Agente do Bem-Estar Social. Conquistar 50 novos integrantes para a Comissão e apresentar projeto para novos sócios. Nota: 07.

Tecnologia

Elevar para 30 o número de AR's da rede Sincor. Credenciar as AR's existentes e as novas na hierarquia das ACs OAB, BR, IMESP, Fenacon e Certisign. Reduzir o custo das auditorias de conformidade. Emitir 2.000 certificados para corretores de seguros e implantar um Plano de Ação e Metas para atingir um volume de emissão de 3.600 certificados no ano. Nota: 0.7


Transportes

Divulgar DVD sobre transportes a corretores interessados no assunto e promover palestras no interior e Capital com temas importantes da carteira. Nota: 10.

Tributos

Ampliar informações do sistema SPED. Aumentar o número de municípios na redução do ISS, além de manter palestras e atendimentos pessoais. Nota: 10.

Vida, Previdência e Capitalização

Promover 2ª edição de bate-papo sobre Seguro de Vida nas regionais. Divulgar o produto Capitalização quanto à sua legislação e aplicabilidade pelo corretor de seguros. Criar um produto de Previdência Privada para o corretor de seguros. Nota: 07. 

Pesquisa revela eficiência do programa Seguro em Todo o Estado

Uma pesquisa realizada no final do ano passado confirmou a eficiência do programa Seguro em Todo o Estado, que visa esclarecer a importância do seguro para formadores de opinião de diversas localidades. O levantamento considerou uma amostra de 10% de participantes que declararam não possuir atividade profissional relacionada ao mercado de seguros. O estudo apurou que 88% dos entrevistados ficaram convencidos de que é "indispensável" a assessoria de um corretor na contratação das apólices. Outros 88% disseram que receberam novos conhecimentos sobre seguros e 64% melhoraram sua impressão sobre a atividade.

Conforme a pesquisa, 95% manifestaram estar cientes de que suas atividades profissionais e pessoais estão cercadas de riscos e que a melhor prevenção é contratar um seguro. Nesse sentido, 62% acreditam que a totalidade dos riscos devem ser cobertos, enquanto 33% seguram apenas os bens considerados mais valiosos.

O programa Seguro em Todo o Estado, criado pelo Sincor-SP e Sindiseg-SP, vem sendo praticado desde o início de 2008. O levantamento, aplicado pela Fundamento Comunicação Empresarial, avaliou o desempenho da iniciativa em seu primeiro ano de vida. No período, foram realizadas apresentações nas cidades de Ribeirão Preto, Bauru, São José do Rio Preto, Araçatuba e Presidente Prudente, reunindo mais de 1.500 participantes.

Conceitos importantes

O estudo também avaliou a percepção do público sobre outros conceitos importantes veiculados pelo Programa. Quanto ao valor dos prêmios, 95% ficaram esclarecidos de que eles são

determinados por meio de "cálculos estatísticos orientados, principalmente pela probabilidade de ocorrência de sinistros". No mesmo sentido, 67% responderam que são cuidadosos com a preservação do bem segurado, "pois esse comportamento é exigido pelo contrato".

Perguntados sobre a sua reação diante da notícia de uma fraude contra uma seguradora com a qual mantêm contrato, 81% dos entrevistados afirmaram que passaram a se sentir igualmente prejudicados, o que demonstrou que o programa estabeleceu no público a noção de mutualidade.

Após assistirem ao seminário, 50% concordaram com a afirmação principal do programa de que "o seguro é um importante instrumento de incentivo social e econômico para o País".

Necessidade de comunicação

Por outro lado, 48% ainda consideram o seguro como "um gasto necessário". Esse tipo de percepção, segundo a pesquisa, merece atenção da indústria do seguro. Boa parte dos entrevistados entende o seguro, em geral, como um custo e não como um investimento.

Essa postura fica ainda mais evidente quando a pergunta é referente aos orçamentos próprios, ou seja, quando a pessoa ou a empresa dela tem que pagar os prêmios. Nesses casos, o seguro é tratado como um produto consumido "à força" na opinião de 52% e 60%, respectivamente.

Conforme o estudo, essa impressão é motivada pelo desconhecimento dos reais benefícios das apólices. Por isso, esses segurados consideram que pagam (caro) apenas pela proteção de um bem específico. Informações como essas demonstram que a indústria de seguros ainda precisa evoluir na comunicação com a sociedade.

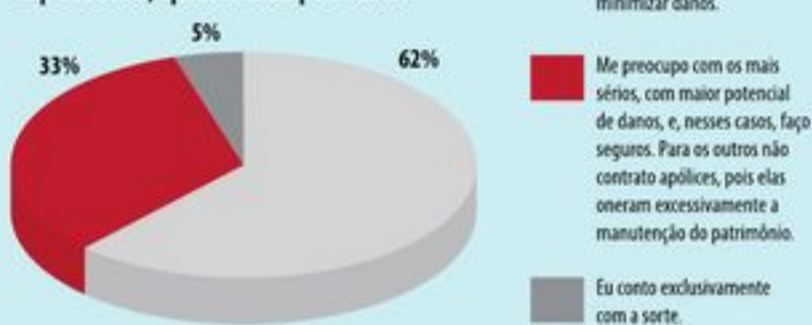


Conte sempre com a proteção do seguro

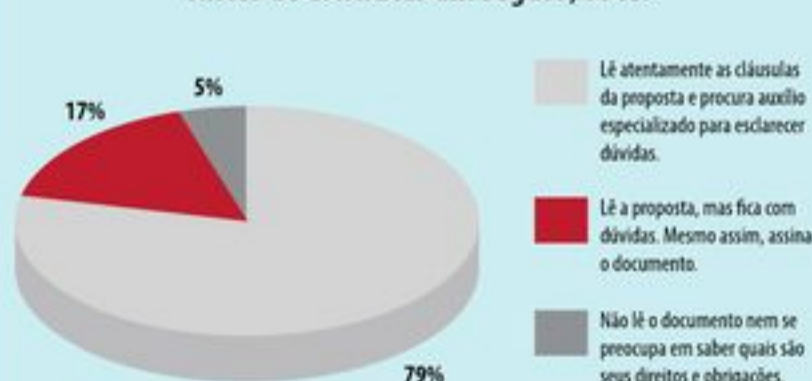


Resultados gerais

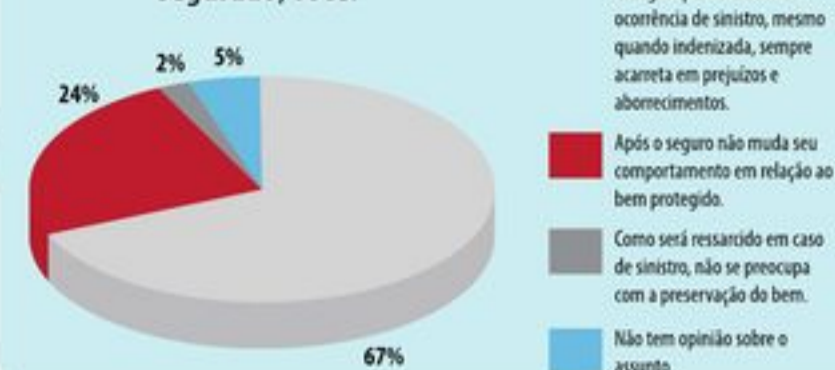
01 Em relação aos riscos que estão expostas suas atividades profissionais e pessoais, qual a sua postura:



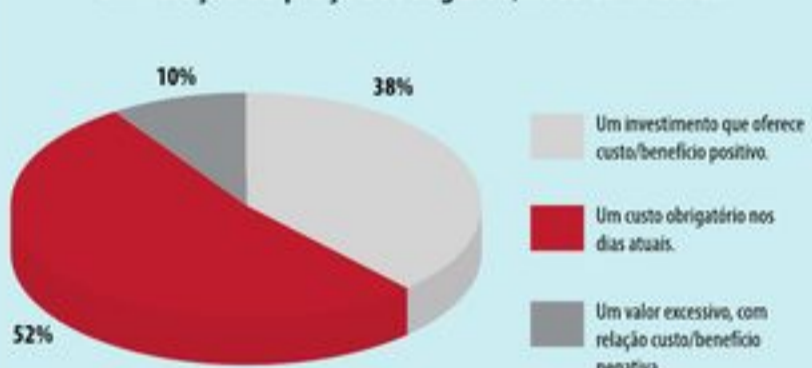
02 Antes de contratar um seguro, você:



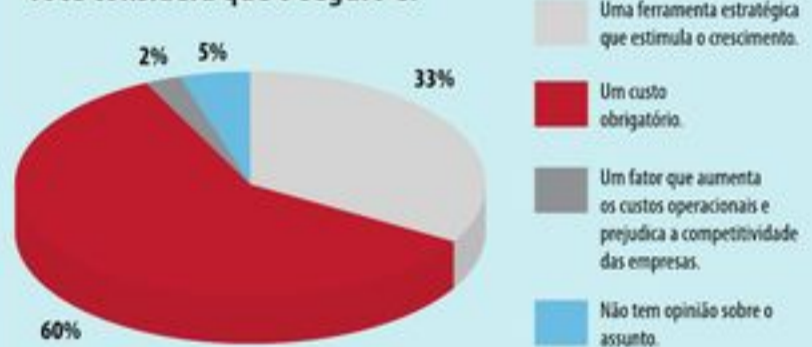
03 Em relação ao patrimônio segurado, você:



04 Em relação ao preço dos seguros, você considera:



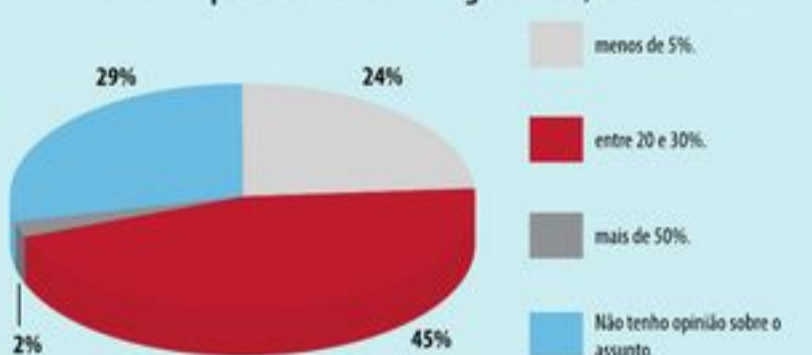
05 Em relação à atividade empresarial, você considera que o seguro é:



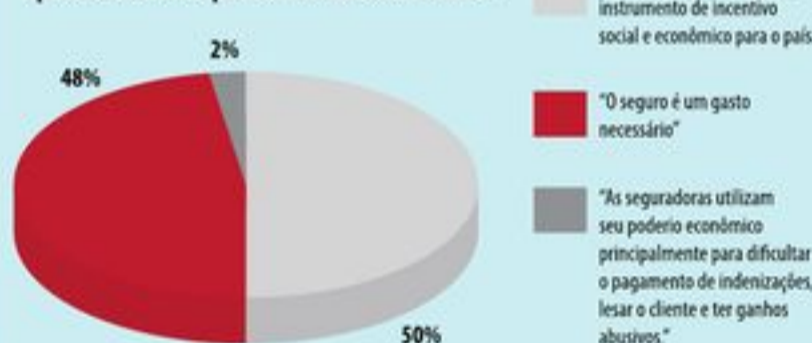
06 Na sua opinião, as seguradoras determinam o valor dos prêmios pagos pelos segurados:



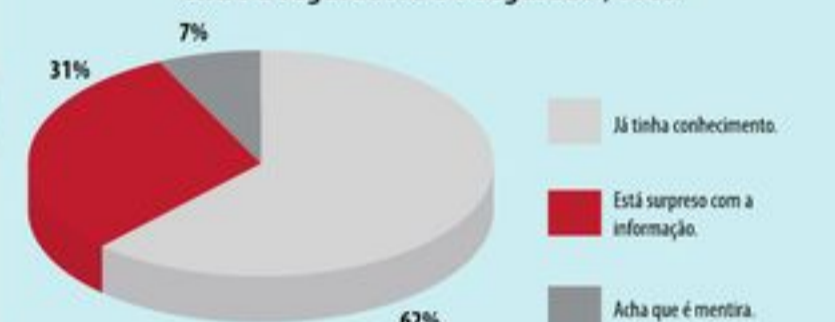
07 Quanto ao montante arrecadado entre os segurados, quanto você acha que é destinado à seguradora, como lucro?



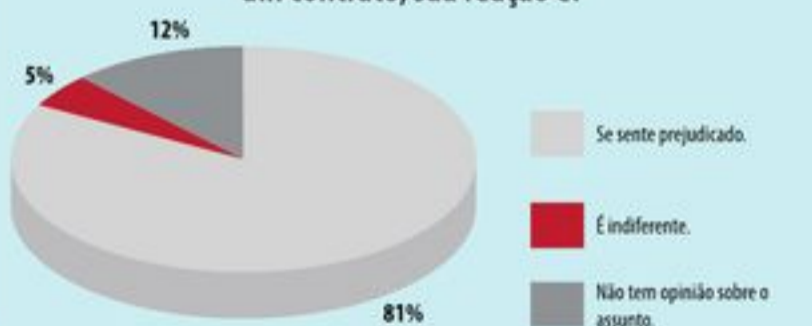
08 Quais das frases abaixo você acha que está mais próxima da realidade?



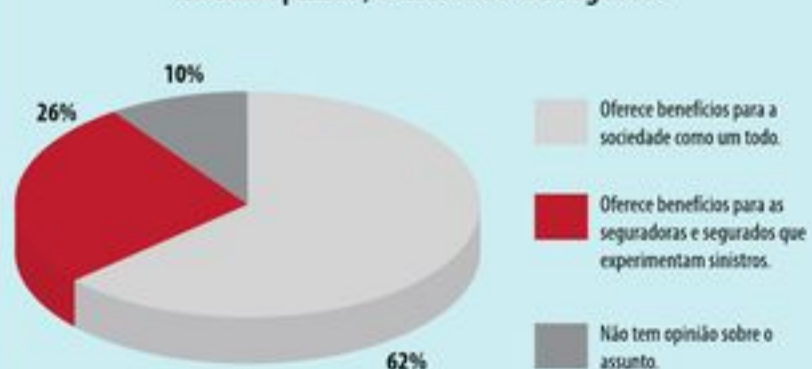
09 Sobre a afirmação de que no mercado de seguros "a maioria absoluta das indenizações são pagas sem qualquer conflito entre a seguradora e o segurado", você:



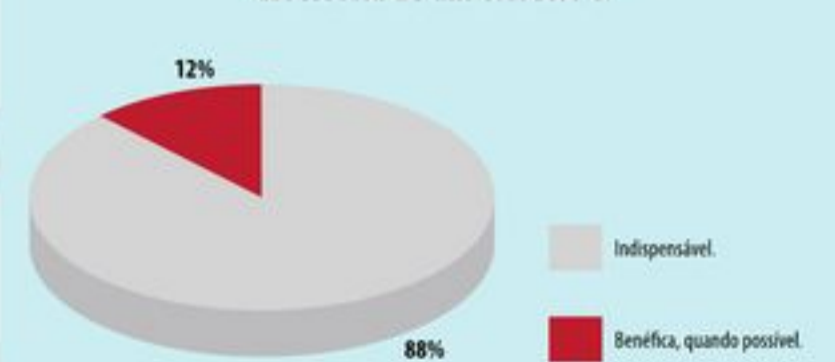
10 Diante da notícia de uma fraude praticada por um segurado contra a seguradora com a qual você mantém um contrato, sua reação é:



11 Na sua opinião, o mercado de seguros:



12 Na contratação de um seguro, a assessoria de um corretor é:



13 Após acompanhar o seminário "Seguro em Todo o Estado", você:

Adquiriu mais conhecimentos sobre o mercado de seguros.	88%	Sua opinião sobre os seguros continuou a mesma.	14%
Mudou para melhor sua opinião sobre os seguros.	64%	Continuou com o mesmo nível de conhecimento	7%
Mudou para melhor sua opinião sobre os corretores de seguros.	50%	Já se esqueceu do conteúdo apresentado.	2%
Vai utilizar mais os produtos oferecidos pelo mercado de seguros.	31%	Alterou para pior sua opinião sobre os seguros.	2%
Continua com a mesma opinião sobre os corretores de seguros.	31%		

Contabilistas devem se proteger contra processos judiciais

Os profissionais que atuam na área contábil constituem uma das categorias que mais necessitam de proteção contra processos judiciais. Por isso, a Comissão de Responsabilidade Civil do Sincor-SP preparou alguns esclarecimentos sobre a amplitude desse nicho de mercado e suas reais necessidades.

A atividade do contabilista é ampla (veja quadro abaixo). Por isso, o corretor de seguros deve identificar se os riscos expõem esse profissional como contabilista ou como diretor ou gerente (D&O) de uma determinada empresa, mesmo que seja formado em Ciências Contábeis. A responsabilidade inerente aos contabilistas está disciplinada no Código Civil (artigos 1177 e 1178), no Código do Consumidor e também nas disposições do Código de Ética do Conselho Federal de Contabilidade.

Atuação

O contabilista pode exercer sua profissão na qualidade de pessoa jurídica ou física. O seu dever profissional consiste, basicamente, em organizar e executar serviços de contabilidade em geral, realizar perícias e revisar balanços, além de outras atividades definidas na legislação profissional. Em todas essas atribuições, ele está obrigado a registrar corretamente as variações patrimoniais de uma determinada pessoa física ou jurídica.

O Novo Código Civil inovou o modelo legislativo anterior ao estabelecer regras claras para identificar a responsabilidade do profissional contábil. Hoje, se for constatado um prejuízo ao cliente ou a terceiro decorrente da inabilidade profissional, o contabilista estará sujeito à regra da responsabilidade civil e deverá ressarcir os prejuízos decorrentes dessa conduta. Para minimizar esses riscos, é imprescindível constituir um minucioso contrato de prestação de serviços ao cliente.

Conforme o Novo Código Civil, os empregadores são responsáveis pelos atos de quaisquer empregados contabilistas praticados no seu estabelecimento. Já quando tais atos forem praticados fora das empresas de contabilidade, o profissional será responsabilizado nos limites dos poderes conferidos por escrito.

Seguro

Das apólices de seguro de Responsabilidade Civil Profissional para contabilistas analisadas pela Comissão, foram contatados alguns requisitos para a aceitação: experiência mínima de três anos; faturamento mínimo anual superior a R\$ 60 mil e prévia avaliação das informações contidas no questionário.

A contratação de uma apólice de Responsabilidade Civil Profissional por parte tanto de pessoa jurídica, quanto de pessoa física, implica em minuciosa avaliação, no que tange à importância segurada pretendida. Esta escolha, normalmente deve ser precedida de algumas avaliações por parte do segurável, tais como: qual a quantidade de clientes ativos; tipos de serviços prestados; tamanho de seus clientes e números envolvidos nas operações.


As apólices são contratadas à base de reclamação para pessoa jurídica e à base de ocorrência para pessoa física. Dentre outras coberturas, são destacadas as seguintes: a básica, que é decorrente dos danos causados por erros e omissões no exercício da profissão; retroatividade sobre eventos não conhecidos antes da contratação da apólice; reembolso de honorários advocatícios e despesas processuais; limite agregado, variando entre seguradoras; perdas financeiras, inclusive lucro cessantes, quando decorrente de risco coberto; extravio, furto e roubo de documentos sob responsabilidade do segurado.

O contabilista

Funções

Analista; assessor; assistente; auditor interno ou externo; conselheiro; consultor; controlador de arrecadação; controller; educador; escritor ou articulista técnico; escriturador contábil ou fiscal; perito e etc.

Atribuições

Avaliações de acervos patrimoniais e verificação de haveres e obrigações, para quaisquer finalidades, inclusive de natureza fiscal; avaliação de fundos de comércio; apuração do valor patrimonial de participações; regulações judiciais e extrajudiciais; abertura e encerramento de escritas contábeis; controle, guarda, manutenção ou destruição de livros e outros meios de registro contábil, bem como dos documentos relativos à vida patrimonial; assistência aos conselhos fiscais das entidades, notadamente das sociedades por ações; assistência aos comissários nas concordatas, aos síndicos nas falências, e aos liquidantes de qualquer massa ou acervo patrimonial; declaração de imposto de renda e etc. 

Divulgação do seguro, articulações políticas e proximidade com o corretor na programação do Sincor-SP

Conheça o plano de ações da entidade para o primeiro semestre de 2009

Janeiro

Dia 20

Reunião de Diretoria Executiva

Dia 29

Reunião de Coordenadores de Comissões

Fevereiro

Dia 07

Reunião de Diretoria Plena

Dia 12

Cultura do Seguro – Profissões

Dia 17

Reunião de Diretoria Executiva

Dia 18

Seguro em Todo o Estado

Março

Dia 04

Contatos Políticos

Dia 05

Contatos Políticos

Dia 08

Dia Internacional da Mulher

Dia 12

Cultura do Seguro – Profissões

Dia 17

Reunião de Diretoria Executiva

Dia 26

Seguro em Todo o Estado

Dia 26

Sincor Vem Até Você

Dia 27

Reunião de Diretores Regionais

Abril

Dia 03, 04 e 05

Encontro Regional - Águas de Lindóia

Dia 14

Reunião de Diretoria Executiva

Dia 15

Cultura do Seguro – Profissões

Dia 23

Seguro em Todo o Estado

Dia 23

Sincor Vem Até Você

Dia 24

Reunião de Diretores Regionais

Mai

Dia 06

Contatos Políticos

Dia 07

Contatos Políticos

Dia 12

Reunião de Diretoria Executiva

Dia 13

Cultura do Seguro – Profissões

Dia 23

Reunião de Diretoria Plena

Dia 27

Seguro em Todo o Estado

Dia 27

Sincor Vem Até Você

Junho

Dia 16

Reunião de Diretoria Executiva

Dia 17

Cultura do Seguro – Profissões

Dia 24

Reunião de Coordenadores de Comissões

Dia 25

Seguro em Todo o Estado

Dia 25

Sincor Vem Até Você

Dia 26

Reunião de Diretores Regionais

Oito esclarecimentos sobre Seguro Auto

O Seguro de Automóvel normalmente suscita uma variada gama de dúvidas entre seguradoras, corretores e clientes. Por isso, durante o último Conec, em outubro, os palestrantes do painel "Perfil no Seguro de Automóvel - Tire suas dúvidas" receberam um grande número de questionamentos e algumas demandas não puderam ser atendidas por falta de tempo. Assim, o JCS traz nesta edição oito perguntas com os devidos esclarecimentos da advogada Angélica Carlini e do diretor técnico da HDI Seguros Murilo Setti Riedel.

1- Corretora: A alegação do segurado de que assinou sem ler o contrato o isenta de responsabilidade pelas informações prestadas?

Angélica: Não. É dever do segurado-consumidor ler atentamente a proposta antes de preenchê-la e, se não compreender alguma coisa, deve se valer do corretor de seguros ou da própria seguradora para responder suas dúvidas.

2- Corretora: Se o segurado afirmar que não leu por causa do tamanho da letra, ele está isento da responsabilidade?

Angélica: Como a obrigatoriedade de um tamanho padrão para a letra não existia, entendo que também não o isenta, além do que se não estava conseguindo enxergar adequadamente, poderia ter se valido do corretor de seguros.

3- Corretora: Sobre um e-mail enviado pelo segurado contendo informações que serão utilizadas no seu perfil, ou mesmo a concordância com uma determinada forma de pagamento: tem valor de assinatura?

Angélica: É possível fazer início de prova a favor de quem tenha recebido o e-mail, corretor ou seguradora. Mas a prova mais definitiva é a assinatura na proposta.

4- Corretora: O corretor deve escanear a proposta, pedir para o segurado imprimir, escanear novamente e enviar?

Angélica: Em breve esse problema será solucionado quando todos tivermos assinatura eletrônica, o que dará veracidade para os nossos escritos por e-mail. Até que isso aconteça o melhor caminho é esse mesmo, de modo que o documento esteja assinado pelo segurado, ou a simples assinatura na proposta.

5- Corretor: Como viabilizar a tarifação, pelo uso, com o alto custo do equipamento para este controle?

Murilo: O "custo do equipamento" é o grande obstáculo da solução de tarifação por uso. Como o custo da operação é fixo, não importando o valor do veículo, o mesmo, por hora, só se viabiliza para veículos de alto custo de seguro, mas como toda tecnologia, o barateamento é questão de tempo.


6- Corretora: Quando o sr. fala de "aumento de preço em tempo real", há continuidade de um prazo mínimo de validade do preço/prêmio informado ao segurado (que atualmente é, normalmente, de 5 dias)?

Murilo: Com a dinâmica de risco atual e a sofisticação cada vez maior das seguradoras na tarifação dos seguros, visando sempre a oferta dos melhores preços possíveis, a manutenção de prazos mínimos mais longos do que os atuais 5 dias é difícil de ser implementado.

7- Corretor: Como assinar o perfil se não temos nem proposta?

Murilo: A proposta em papel com assinatura do segurado pode ser substituída, dependendo da seguradora, por mecanismos eletrônicos de transação. É uma tendência que economiza papel e tempo, além de ser segura e rápida.

8- Corretor: Se o perfil é tão importante para a precificação de seguros e exige conhecimentos do corretor de seguros, qual a posição das seguradoras que aceitam operações de seguros vendidos por pessoas despreparadas que não têm responsabilidade, que "mexem" com seguro, como bancos e concessionárias?

Murilo: O seguro só pode ser comercializado por corretores de seguros. Operações, como concessionárias e bancos, também precisam ser realizadas por meio de corretores profissionais e treinados. Porém, a diversificação de canais explorados por vários tipos de corretores exige, por parte das seguradoras, a adequação de processos para que todas as operações possam apresentar resultados satisfatórios. 



Mesa debatedora sobre Auto no 13º Conec

Piracicaba encerra ano celebrando redução no ISS

A festa de confraternização da regional Piracicaba no dia 16 de dezembro teve um sabor diferente. Além de comemorar os resultados obtidos em 2008, os corretores de seguros da região conquistaram a redução da alíquota do ISS, que baixou de 5% para 2% na cidade. O evento, realizado em parceria com o Clube dos Corretores, mereceu destaque de uma página no Jornal de Piracicaba.



Araçatuba auxilia três instituições

Durante Encor realizado no dia 11 de dezembro, a regional Araçatuba fez a entrega de três Padarias Agente do Bem Estar Social. Foram contempladas a Casa Gênese, a Associação de Atendimento Aos Deficientes Físicos de Araçatuba (AADEFA) e a Casa da Criança. O encarte produzido pelo Sincor-SP sobre o DPVAT foi entregue aos participantes como forma de conscientização dos direitos ao seguro.



São Carlos leva corretores a Águas de Lindóia

Noventa pessoas participaram do Encor em São Carlos no dia 19 de dezembro. O jantar dançante, promovido pela regional do Sincor na cidade, atraiu corretores. No encontro, houve o sorteio de duas viagens para o Encontro dos Corretores de Seguros em Águas de Lindóia, em abril, e de brindes levados pelas seguradoras Bradesco e Mapfre.



Coquetel marca confraternização em Sorocaba

O Cadoff Eventos abrigou no dia 12 de dezembro o coquetel de confraternização da regional Sorocaba. Sessenta profissionais do mercado de seguros participaram do evento para celebrar os resultados do ano e se despedirem de 2008.



Seguradoras e corretores participam do Encor em Araraquara

A regional Araraquara realizou o último evento do ano no dia 10 de dezembro. O Encor aconteceu no restaurante Estrela do Sul, com a participação de inúmeros corretores associados e com a presença de representantes de cinco seguradoras: HDI Seguros, Marítima Seguros, SulAmérica, Bradesco e Mapfre Seguros.



São José do Rio Preto festeja 2008 com jantar

Oitenta corretores de seguros se reuniram no dia 05 de dezembro no jantar de confraternização promovido pela regional São José do Rio Preto. No evento, que contou ainda com a presença do deputado Ivan Valente, do vereador Pedro Roberto Gomes e o presidente do PSOL na região, Marcelo Henrique, o diretor regional do Sincor, Rafael Miranda de Freitas Carvalho, afirmou que a representatividade política colocou a Câmara dos Deputados e de Vereadores a disposição de parcerias com o Sindicato. Foi entregue uma padaria artesanal para a Associação Madre Teresa de Calcutá, que ampara cerca de 100 moradores de rua na cidade.



Bauru festeja projeto de lei que denuncia venda casada

Quem também encerrou 2008 com bons motivos a comemorar foi a regional de Bauru. Em dezembro foi aprovado um projeto de lei pela Câmara Municipal da cidade, do vereador Primo Alexandre Mangialardo (PV) e corretor de seguros, que dispõe sobre a divulgação, nos estabelecimentos bancários e similares, situados em Bauru, da proibição de venda casada de produtos ou serviços. O projeto estabelece que essas instituições na cidade estão obrigadas a divulgarem aos clientes a proibição de venda casada de qualquer produto ou serviço. A informação deverá ser divulgada por meio de placas.



Ribeirão Preto contagiou 168 pessoas

Com 90 participantes, a regional São Carlos do Sincor aproveitou o jantar dançante de encerramento do ano para olhar para frente.

Durante o encontro no dia 19 de dezembro, a unidade do Sindicato sorteou duas viagens para o Encontro Regional dos Corretores de Seguros de São Paulo, que acontece em abril na cidade de Águas de Lindóia. Também houve brindes entregues pela Bradesco Auto RE e Mapfre Seguros.

Franca premia corretores durante Encor

No dia 13 de dezembro, a regional Franca reuniu 106 participantes no Buffet Cozinha da Fazenda. No local, além de música ao vivo, houve sorteio de brindes fornecidos pelas seguradoras: Marítima (agendas administrativas), SulAmérica (squeeze e pochete), HDI (*pen drives*), Mapfre (canetas e chaveiros), e pela oficina Francisco Heto, um aparelho de DVD. Viagens para Águas de Lindóia também estiveram entre os prêmios oferecidas pelo Sincor. 🌐



Help Desk. Porque nunca se sabe quando um problema vai invadir o computador do seu cliente.

A qualidade do Porto Seguro Auto que todo cliente conhece nos serviços para o carro e a casa, agora também para o computador. Com o **Help Desk**, seu cliente tem mão-de-obra gratuita de profissionais para resolver problemas no computador ou notebook*, por telefone ou em casa. Tudo para tornar o dia-a-dia dele mais simples. Para saber mais, consulte seu produtor.

www.portoseguro.com.br

Válido para seguros contratados com Porto Socorro Completo ou Socorro Mais. Os serviços e benefícios estão vinculados ao tipo de cobertura, à região de contratação e ao modelo do veículo. Horário de atendimento: das 8h às 22h. *Notebooks: assistência para sistemas operacionais, softwares e internet. Processo SUSEP: Valor Determinado - 15414.100234/2004-01, Valor de Mercado Referenciado - 15414.100233/2004-59, CNPJ: 61.198.164/0001-60. O registro deste plano na SUSEP não implica, por parte da Autarquia, incentivo ou recomendação à sua comercialização.



PORTO SEGURO
SEGUROS

Auto

Declaração de Saúde preenchida por terceiros pode gerar problemas

Na contratação do seguro de vida, a Declaração Pessoal de Saúde deve ser preenchida e assinada exclusivamente pelo segurado, que não pode ser substituído nem mesmo pelo seu corretor de seguros. As perguntas referentes ao estado de saúde, em especial, precisam ser respondidas com absoluta sinceridade. Essa atitude evita uma possível ação judicial de cobrança por parte do cliente ou do beneficiário, caso a seguradora recuse o pagamento da indenização, se constatados erros ou omissões que implicariam na aceitação do risco.

As seguradoras devem negar os pagamentos das indenizações quando demonstrada de forma indiscutível má-fé do segurado e omissão intencional de fatos relevantes que podem permitir a recusa do risco ou a aceitação com taxas agravadas. Também é correta a recusa em virtude da não declaração de doença pré-existente conhecida pelo segurado.

Quando as seguradoras não têm razão

“Há que se observar, no entanto, que as seguradoras não têm razão na negativa de sinistros de vida em uma quantidade representativa de processos que envolvem questões relacionadas a doenças pré-existentes e declaração pessoal de saúde preenchida por terceiros”. Quem afirma é o advogado Marcos Pereira da Graça, especialista em Direito Securitário e técnico em diversos ramos de seguros. “São casos em que inexiste uma análise crítica em relação ao seguro aceito. Isso ocorre, principalmente, nas transações em agências bancárias”, afirma.

Para exemplificar, Marcos relata um caso ocorrido recentemente. Tudo começou quando um taxista foi obrigado a adquirir um seguro de vida combinado com seguro garantia, para que conseguisse em um banco, financiamento para a compra de um veículo novo. O banco exigiu a contratação do produto com a seguradora e a corretora da instituição, sendo ele o primeiro beneficiário da apólice. De acordo com o contrato, em caso de falecimento do segurado, o seguro seria utilizado para quitar o saldo do financiamento e o restante repassado ao segundo



Marcos Pereira da Graça


beneficiário.

Um funcionário da instituição preencheu integralmente a proposta de seguro, inclusive a declaração pessoal de saúde, e simplesmente obteve a assinatura do segurado. O segurado veio a falecer depois de dois anos da contratação, em virtude de infarto e parada respiratória.

Após a ocorrência do sinistro, a seguradora descobriu que o segurado era portador do vírus HIV e já tinha sido internado para tratar problemas cardíacos. Como essas informações haviam sido omitidas na declaração, a companhia recusou o pagamento da indenização.

Sentença favorável

A beneficiária iniciou processo para receber sua indenização e a sentença, em primeiro grau, foi dada em setembro deste ano, favorável a ela. “Nesse episódio, ficou demonstrado que o segurado não foi orientado de forma correta no momento da contratação do seguro, bem como alertado sobre a severidade das cláusulas contratuais. Por isso, a seguradora ficou impedida de negar o pagamento da indenização”, observa Marcos Pereira da Graça.

“De acordo com a tese sustentada e os elementos comprobatórios, dificilmente a seguradora conseguirá reverter esta decisão”, considera. De qualquer maneira, este tipo de processo costuma demorar, em média, até 8 anos. “Por esse motivo, é recomendável que os seguros sejam comercializados da forma mais transparente possível por todas as partes contratantes a fim de evitarem uma longa disputa judicial”, finaliza. 

Segurado não pode ser substituído nem pelo seu corretor de seguros

Lentidão da Justiça

Resultado de processo
Em primeira instância: cerca de 18 meses
Em segunda instância: cerca de 5 anos
Eventual recurso para o STJ: cerca de 8 anos

A CIDADE***Novo valor do DPVAT***

O diretor regional do Sincor-SP, Serafim Teixeira da Cunha Filho, concedeu entrevista ao jornal A Cidade, de Ribeirão Preto, sobre o aumento do valor do DPVAT, que foi definido na segunda quinzena de dezembro. O diretor afirmou que o seguro obrigatório "tem um lado social muito importante", salientando que a indenização pode chegar a R\$ 13,5 mil.

DCI***Seguro de vida para 2009***

O jornal DCI também deu destaque ao Sincor-SP ao noticiar uma estimativa de crescimento do mercado de seguro de vida. Com opinião de Leoncio de Arruda, o artigo destacou que "o crescimento do setor ficará positivo em 2009, em torno de 20%, enquanto neste ano [2008] a expansão deverá ficar acima de 25%".

***Seguro de auto em enchentes***

O site da rádio Jovem Pan deu destaque para a entrevista do presidente do Sincor-SP, Leoncio de Arruda, sobre como proceder com o seguro de automóvel diante dos problemas de enchentes na cidade. Leoncio orientou os ouvintes sobre o assunto.


Jornal da Tarde***Proteção contra erros médicos***

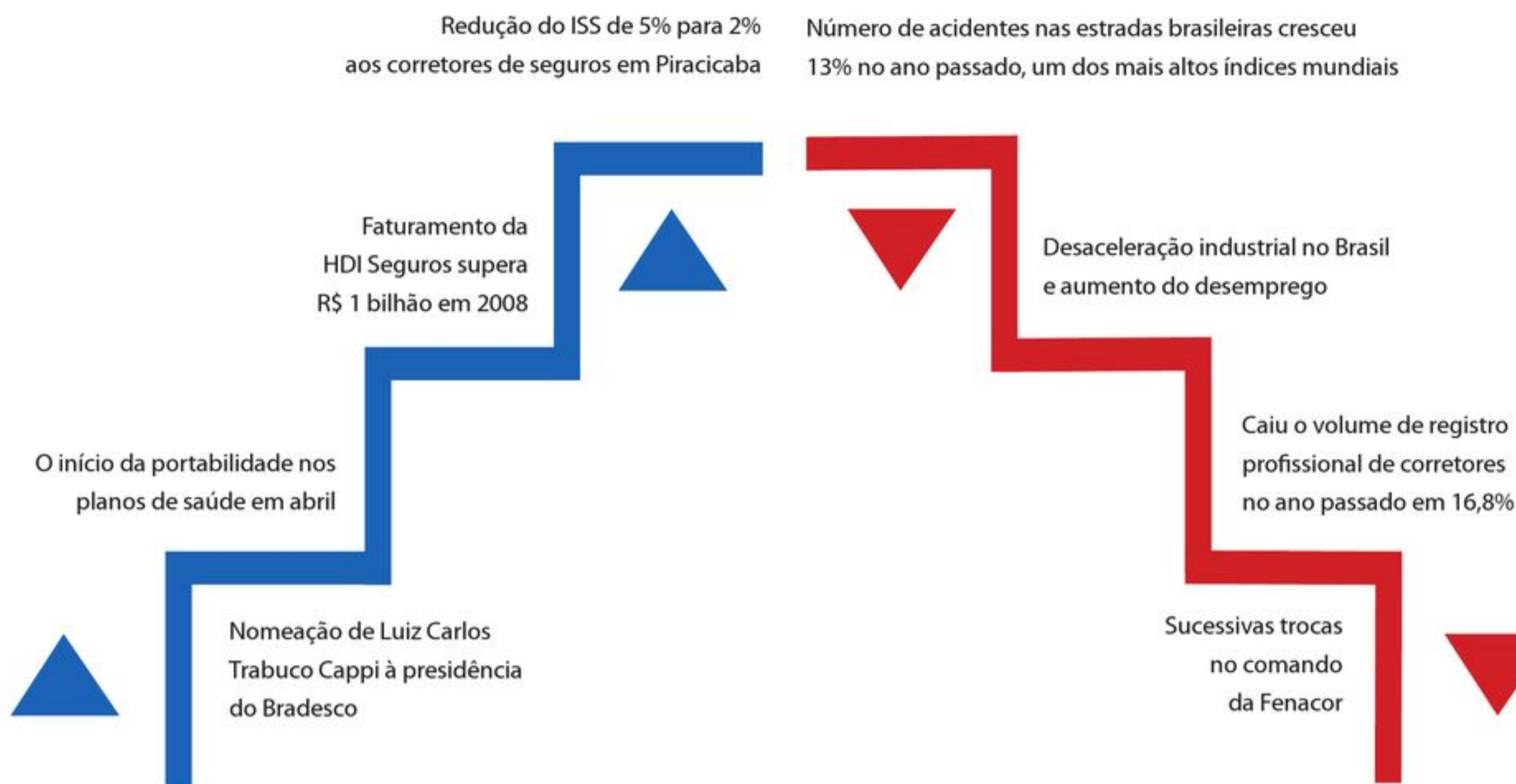
O seguro de responsabilidade civil foi tema de reportagem do Jornal da Tarde, que destacou opinião do presidente do Sincor-SP a respeito do assunto. O jornal informou que em um ano a venda de seguros contra erros médicos aumentou 35%, com uma projeção para 2009 de crescimento de até 26 vezes. Leoncio afirmou que, atualmente, os médicos representam metade da carteira do seguro de responsabilidade civil.

DCI***Seguradoras preveem novas perdas com chuvas pelo País***

O jornal DCI também entrevistou Leoncio de Arruda sobre os sinistros provocados pelas fortes chuvas nos estados de Santa Catarina e Minas Gerais. Para ele, as seguradoras só conhecerão o resultado real dos prejuízos daqui a dois meses.

DCI***O impacto da inflação nos seguros***

Leoncio de Arruda disse em matéria publicada no DCI que o setor de seguros e previdência deve crescer no mesmo nível da inflação este ano, e não os 12% estimados pela Susep, segundo Leoncio Arruda, presidente do Sincor-SP. Na reportagem, o líder do Sindicato defende uma reforma microeconômica com redução de impostos, benefícios para a previdência e entrada de novos produtos no mercado. 



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

CVG


Clube de Vida em Grupo de São Paulo elege nova diretoria



Parte da diretoria do CVG-SP

Um nome conhecido do mercado de seguros assume a nova diretoria do Clube de Vida em Grupo de São Paulo (CVG-SP), o corretor Osmar Bertacini. A chapa única inscrita para participar da eleição da diretoria para a gestão 2009/2010, foi ratificada por unanimidade pela Assembléia Geral da entidade no dia 11 de dezembro em almoço no Terraço Itália. Mais

de 80 pessoas compareceram ao evento, que elegeu a diretoria responsável pela condução dos trabalhos da entidade nos próximos dois anos. Ao passar o cargo ao novo presidente, David Felipe (gestão 2007/2008) ressaltou a responsabilidade à frente do Clube. Para Bertacini, o desafio maior está na continuidade das atividades do CVG. Na diretoria atual, fazem parte ainda os vice-presidentes: Dilmo Bantim Moreira e Francisco Alves de Toledo, o diretor administrativo financeiro Carlos Henrique e os adjuntos: Armindo Pereira Silva e Paulo Rogério Lima, o diretor de relações

com o mercado: Júlio César Tucci e os adjuntos Carlos Alberto V. Rodrigues, Marcos Henrique Alves dos Santos, Reinaldo Oliveira da Silva, o diretor de seguros, Valmir Mongiat e adjuntos Joana Barros Salgueiro dos Santos, Marcelo de Figueiredo, Márcio José Batistuti, a comissão fiscal formada por Mario Jorge R. C. Cruz, Noemi Rocha Visintin, Luiz Fernando Barsotti, Ademir Folhini do Rio, Regina Ap. Schüller de Almeida, o conselho consultivo com David Felipe Santiago de Souza, Paulo de Tarso Meinberg; e os ex-presidentes João Moreira da Silva, Elias Cattach, Abaete Ary Graziano Machado, Sérgio José Leonardi, Oldemar de Souza Fernandes, João Carlos Mendes, Nelson Antônio Lenham, Carlos Alberto de F. Trindade, Osvaldo Placites, Octavio Antonio Filho, Pedro Jorge de Almeida Albuquerque, Maurício do Amaral, Ronaldo Megda Ferreira, Eiji Denda. 



Novo presidente fala de continuar trabalhos de outras gestões

Indicadores Econômicos

2008	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez	Ano/2008
IGP-M	1,09%	0,53%	0,74%	0,69%	1,61%	1,98%	1,76%	-0,32%	0,11%	0,98%	0,38%	-0,13%	9,81%
TR mensal	0,1010%	0,0243%	0,0409%	0,0955%	0,0736%	0,1146%	0,1914%	0,1574%	0,1970%	0,2506%	0,1618%	0,2149%	1,63%
Poupança Mensal	0,6015%	0,5244%	0,5411%	0,5960%	0,5740%	0,6152%	0,6924%	0,6582%	0,6980%	0,7519%	0,6626%	0,7160%	7,90%
Dólar Venda Final do Mês ^(R\$)	1,7603	1,6833	1,7491	1,6872	1,6294	1,5919	1,5666	1,6340	1,9143	2,1153	2,3331	2,3370	31,94%
Receita Brasil Seguros ⁽¹⁾	3,722	3,355	3,504	3,525	3,579	3,724	3,847	3,886	3,873	3,868	3,487		40,370
Receita SP Seguros ⁽¹⁾	1,932	1,597	1,575	1,624	1,638	1,721	1,845	1,768	1,772	1,772	1,676		18,920
Receita Brasil Auto ⁽²⁾	1,774	1,603	1,664	1,699	1,701	1,674	1,807	1,721	1,717	1,668	1,430		18,458
Receita SP Auto ⁽²⁾	0,808	0,632	0,611	0,659	0,658	0,654	0,692	0,681	0,697	0,679	0,584		7,355
Auto Veículos Produção ⁽³⁾	250,2	253,2	283,8	302,6	293,3	309,3	317,8	311,6	300,2	296,9	182,4		3.101,3
Auto Veículos Licenciados ⁽⁴⁾	215,0	200,8	232,1	261,3	242,0	256,0	288,1	244,8	268,7	239,2			2.448,0
INCC - FGV ⁽⁵⁾	0,38%	0,40%	0,66%	0,87%	2,02%	1,92%	1,46%	1,18%	0,95%	0,77%	0,50%	0,14%	11,83%

Fonte e Critérios: (1) Receita Mensal (sem VGBL e sem Saúde) (R\$ bilhões). Fonte: Susep - (2) Receita Mensal (com DPVAT) (R\$ bilhões). Fonte: Susep - (3) Unidades Mil. Fonte: Anfavea - (4) Unidades Mil. Fonte: Renavan - (5) INCC - Índice Nacional de Construção Civil, FGV

Contribuições Previdenciárias - INSS

1 - Segurado Empregado, Empregado doméstico e trabalhador avulso:

Salário de Contribuição		Alíquotas p/ fins de recolhimento de INSS
de	até	
-	911,70	8,00%
911,71	1.519,50	9,00%
1.519,51	3.038,99	11,00%

2 - Segurado Empregado Doméstico (Tabela para orientação do Empregador)

Salário de Contribuição		Alíquotas p/ fins de recolhimento de INSS		
de	até	Empregado	Empregador	Total
-	911,70	8,00%	12%	20%
911,71	1.519,50	9,00%	12%	21%
1.519,51	3.038,99	11,00%	12%	23%

3 - Salário Mínimo Federal

PERÍODO	VALOR
Abril/2006 à Março/2007	\$350,00
Abril/2007 à Fevereiro/2008	\$380,00
A partir de Março/2008	\$415,00

4 - Salário Família

REMUNERAÇÃO	VALOR
Até R\$ 472,43	\$ 24,23
De R\$ 472,43 até R\$ 710,08	\$ 17,07

Imposto de Renda

Base de cálculo mensal em R\$	Alíquota %	Parcela a deduzir do imposto em R\$
Até 1.434,59	-	-
De 1.434,60 até 2.150,00	7,5	107,59
De 2.150,01 até 2.866,70	15	268,84
De 2.866,71 até 3.582,00	22,5	483,84
Acima de 3.582,00	27,5	

AGENDA DE OBRIGAÇÕES - JANEIRO 2009

06	IOF - 3º Dec. Dez/2008 – DARF 2 vias
07	FGTS - Dez/08 – GFIP – SEFIP / Meio Eletrônico CAGED – Dez/08 – Meio eletrônico DCTF – Mensal – Nov/08 – Declaração DACON – Mensal Nota: A IN RFB nº891/2008, prorroga o prazo de entrega da DACON referente aos fatos geradores de outubro, novembro e dezembro de 2008, para o 5º dia útil do mês de março de 2009.
09	GPS - Enviar cópia aos Sindicatos – Dez/08 – Cópia da GPS/INSS
14	IOF – 1ª Dec. Jan/2009 – DARF 2 vias
15	CSL/COFINS/PIS – Retenção na fonte – 2ª Quinz. Dez/08 – ARF 2 vias SIMPLES NACIONAL – Dez/08 – DAS – Internet INSS – Dez/08 – GPS – Obs: Contribuintes individuais e facultativos, Segurado especial, Empregados domésticos e Associados de cooperativa de trabalho.
20	IRRF – Dez/08 – DARF 2 vias INSS – Dez/08 – GPS
23	PIS/PASEP – COFINS – Dez/08 – DARF 2 vias IOF – 2ª Dec. Jan/09 – DARF 2 vias
30	CSL/COFINS/PIS – Retenção na fonte – 1ª Quinz. Jan/09 – DARF 2 vias IRPF – Dez./08 – DARF 2 vias – Carnê Leão: Cód. 0190/Ganhos de Capital: Cód. 4600/ Renda Variável: Cód. 6015 IRPJ/CSL – Apuração Mensal – Dez/08 – DARF 2 vias IRPJ/CSL – Apuração Trimestral – 4º Trimestre/08 – DARF 2 vias – 1ª Quota ou Quota única IRPJ – Simples – Dez/08 – DARF 2 vias – Lucro de Alienação de Ativo. Cód. 0507 Contribuição Sindical – Empregados – Dez/08 – GRCSU Contribuição Sindical – Patronal - 2009 – GRCSU – Consultar Entidade Sindical Simples Nacional – Opção - Internet – Art. 7º, Res. CGSN nº4/2007 Simples Nacional – Com. Exclusão – Internet – Art. 37º, , Res. CGSN nº15/2007. Nota: Havendo feriado local (Municipal ou Estadual) na data indicada como vencimento da obrigação recomendamos consultar se a obrigação deve ser recolhida antecipadamente ou postergada.

Má escolha do funcionário pode comprometer corretora

Em 2008, a Comissão de Ética do Sincor registrou uma elevação do número de reclamações envolvendo ex-produtores e funcionários de corretoras. Por conta disso, a orientação para o corretor é que ele procure acompanhar pessoalmente a evolução dos negócios de sua empresa. Há que se ressaltar que o responsável técnico tem deveres junto aos clientes, podendo

responder junto à Susep por eventual falha ou omissão cometida pelo funcionário ou produtor no exercício da intermediação de seguros.

Observe algumas dicas importantes em qualquer contratação de funcionário ou produtor:

- **Dedique mais atenção, critério e metodologia na escolha do seu colaborador. Ele será a porta de acesso para o cliente adentrar na sua empresa;**
- **Certifique-se da origem da pessoa escolhida. Obtenha referências;**
- **Explore aspectos de conduta e de valores morais nas entrevistas;**
- **Estabeleça com clareza o que é esperado do candidato, principalmente sobre a carteira de clientes existentes antes da admissão e depois de sua saída, caso isto venha a ocorrer;**
- **Formalize e documente o que ficou estabelecido de comum acordo;**
- **Esclareça os procedimentos da corretora, reforçando os quesitos de pagamentos diretamente às seguradoras;**
- **Faça controles dos seguros vigentes e recentes (pagamentos, renovações) mesmo que os clientes tenham sido captados pelo funcionário ou produtor recém-admitido;**
- **Registre sistematicamente todos os seguros e dados (telefones, e-mails, endereços) dos clientes que estão em nome de sua corretora;**
- **Obtenha domínio sobre os seguros contratados por intermédio de sua corretora;**
- **Forneça treinamento correspondente aos produtos e ferramentas das seguradoras que você opera. Conhecer o produto, os riscos excluídos e critérios operacionais são fundamentais na boa negociação do seguro.**

O Código de Ética Profissional dos Corretores de Seguros está disponível no site www.sincorsp.org.br. Você pode fazer sua adesão no endereço <http://www.fenacor.com.br/Campanha/indexCampanha.htm>.



Recadastramento das empresas corretoras de seguros começa em fevereiro


Até julho, a operação é gratuita. Depois disso, haverá multa de R\$ 600.

As empresas corretoras de seguros devem ficar atentas ao início do recadastramento obrigatório junto à Susep, que será de 1º de fevereiro a 31 de julho de 2009, conforme circular da Susep nº 370/08.

Até julho, o recadastramento será gratuito para as empresas que estão com seus dados atualizados na Susep e que estiverem em dia com a contribuição sindical anual, a partir de 2006. Se houver contribuição em aberto (consultar: www.sincorsp.org.br), efetuar o pagamento e enviar comprovante para o e-mail: cadastro@sincorsp.org.br. Para que haja a baixa e liberação ao link de acesso ao recadastramento.

Caso a corretora tenha alguma alteração cadastral a ser feita junto ao recadastramento (alterações de razão social, endereço, corretor responsável ou inclusão de seguradora nos casos de corretoras do ramo Vida), que pagar o valor de R\$ 160,00 à Fenacor para concluir o procedimento.

Após o vencimento do prazo, em julho, haverá ônus no valor de R\$ 600,00.

As corretoras de seguros que não efetuarem o recadastramento até o prazo definido, ficarão impedidas de operar no mercado de seguros a partir do dia 1º de novembro. 

MERCADO


ANS regulamenta portabilidade de carências em planos de saúde

A Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS) publicou a Resolução Normativa nº 186/09, que regulamenta a portabilidade de carências para os planos privados de assistência à saúde individuais e familiares contratados após 1º de janeiro de 1999 ou adaptados à Lei n.º 9.656, de 3 de junho de 1998. Com isso, desde o dia 15 de janeiro, as operadoras de planos privados de assistência à saúde têm um prazo de 90 dias para se adaptarem às novas regras. O projeto de portabilidade de carências faz parte do Programa de Aceleração do Crescimento do Governo Federal (PAC da Saúde- Mais Saúde) e é considerado pela ANS como importante instrumento de estímulo à concorrência no mercado de saúde suplementar, permitindo que os consumidores tenham mais liberdade de escolhas. Segundo a ANS, a medida vai atingir cerca de 6 milhões de beneficiários de planos individuais/familiares em todo o Brasil. Valerá a partir de abril.

Mesmo diante das críticas das entidades de defesa do consumidor sobre as limitações da portabilidade, a novidade foi encarada como um avanço para o consumidor, uma vez que dará a ele maior liberdade de escolha e, segundo o órgão que fiscaliza

os planos de saúde, a ANS, irá estimular a concorrência no setor. As multas para irregularidades comprovadas variam de R\$ 200 a R\$ 3 milhões.

A Federação Nacional de Saúde Suplementar (FenaSaúde), que representa seguradoras e operadoras de planos de saúde, ressaltou que, além dos parâmetros utilizados pela ANS para o estabelecimento da compatibilidade entre os planos (abrangência geográfica, segmentação assistencial e faixas de preços), poderiam ser introduzidos outros atributos relacionados à rede prestadora de serviços médicos e hospitalares, tais como a sua amplitude, nível de qualificação e condições de acesso ao atendimento médico e hospitalar, para que o consumidor tenha informações mais completas para a sua decisão de mudar de plano de saúde.

Para requerer a troca de plano, o usuário deve estar em dia com suas mensalidades, estar há no mínimo dois anos na operadora de origem ou três anos em caso de doenças e lesões pré-existentes, e pedir a portabilidade no mês seguinte ao aniversário do contrato do plano. 

Tokio Marine recebe presidente do Sincor-SP



No dia 6 de janeiro, Leoncio de Arruda, presidente do Sincor-SP, esteve na matriz da Tokio Marine para tratar de assuntos relacionados aos planos da entidade para 2009. Para recepcionar o executivo, estiveram presentes Sérgio Camilo, vice-presidente Comercial da Tokio Marine e Valmir Marques Rodrigues, diretor comercial de São Paulo (Capital e Interior).

Akira Harashima, presidente da companhia, também prestigiou o visitante. Em pauta, a seqüência de reuniões que o Sincor-SP realiza em suas delegacias regionais, distribuídas por todo o Estado e o convite para a seguradora participar de tais eventos conhecendo de perto as necessidades do corretor.

Companhias cumprem regras com aumento de capital

Em 2008, mais de 50 seguradoras brasileiras elevaram o capital em R\$ 2, 8 bilhões. O aporte marca o início do cumprimento das regras básicas de capital adicional e capital mínimo exigidas pela Superintendência de Seguros Privados (Susep). As empresas buscaram se enquadrar principalmente em duas resoluções do Conselho Nacional de Seguros Privados (CNSP). A primeira demanda o aumento de capital da companhia com base em cálculos atuariais, conforme os riscos assumidos e provisões. A segunda dá conta da exigência do capital mínimo requerido para autorização e funcionamento das empresas de seguro, previdência privada e capitalização. O prazo para adequação às normas termina em 2011. Entre o Sincor-SP e o Sindseg-SP, em parceria que pretende mostrar o papel do seguro como propulsor econômico, agente de desenvolvimento e reparador social, além de esclarecer os fundamentos e o funcionamento do mercado, já que o potencial econômico e social da indústria de seguros ainda é desconhecido pela maioria dos brasileiros. As atividades do programa serão retomadas em 2009.

Medial inova no fim do ano

A Medial Saúde decidiu abolir brindes a executivos como fazem a maioria das empresas e inovou no fim de ano. Selecionou cartas enviadas por crianças aos Correios, com pedidos ao Papai Noel, e entregou os presentes solicitados. Aos executivos com quem se

relaciona, a operadora enviou somente um cartão, com a cópia da carta, informando que eles funcionaram como uma espécie de "Papai Noel". No lugar dos seus brindes, uma criança havia sido atendida.

Mais barato e para mais pessoas

É possível reduzir o prêmio do seguro auto? Para o diretor da Associação Nacional dos Fabricantes de Autopeças (Anfape), Roberto Monteiro, a resposta é positiva. Em janeiro, ele disse que o seguro de automóveis e o valor das franquias poderiam ser até 30% inferiores caso as seguradoras e segurados tivessem a oportunidade de utilizar peças produzidas por fabricantes independentes. Para o executivo, vem crescendo no país o número de motoristas que, no caso de acidentes, em vez de acionarem o seguro preferem assumir o prejuízo, devido ao elevado valor da franquia, muitas vezes superior ao montante pago às oficinas particulares.

DPVAT ganha mais divulgação



Para conscientizar as vítimas de acidentes sobre seus direitos, os hospitais, postos de saúde, ambulatórios, cartórios de registros cíveis e as funerárias do Rio de Janeiro serão obrigados a fixar cartazes ou placas que divulguem o conteúdo da Lei Federal sobre a indenização de seguro obrigatório. Informações podem ser obtidas no site www.dpvatseguro.com.br. Já em São Paulo, no esforço de ampliar a informação sobre o seguro obrigatório, o Sincor-SP produziu uma cartilha "Saiba mais sobre o DPVAT", que explica os principais pontos sobre o seguro obrigatório. 📄

"De tanto ver triunfar as nulidades, de tanto ver prosperar a desonra, de tanto ver crescer a injustiça, de tanto ver agigantarem-se os poderes nas mãos dos maus, o homem chega a desanimar da virtude, a rir-se da honra, a ter vergonha de ser honesto."

(Rui Barbosa)

ATUALIZE-SE NA UNISINCOR

Confira as opções de cursos que a Unisincor oferece no primeiro trimestre:

Administre a corretora de forma eficaz e lucrativa

Condições para rever aspectos administrativos, financeiros e comerciais de sua corretora, objetivando um melhor aproveitamento de recursos e, conseqüentemente, maior lucratividade nos negócios. Com Andresa Pugliesi.

Carga horária: 9h

Data: 2 a 4 de fevereiro

Local: Sincor-Sede

Regulação de Sinistros em Seguros Compreensivos Empresariais

Conhecimentos básicos do processo de regulação em seguros compreensivos, nos casos de eventuais sinistros, envolvendo as coberturas básicas e acessórias.

Apresenta o processo de regulação e liquidação de sinistros. Com Julio Benzoni.

Carga horária: 9h

Data: 9 a 11 de fevereiro

Local: Sincor-Sede

Seguro de Pessoas e suas particularidades

Preparação do profissional da área de seguros a entrar no mercado de Pessoas, em franco crescimento. Aprimora os conhecimentos do profissional de seguros que já atua no mercado de Pessoas. Com Osmar Bertacini.

Carga horária: 9h

Data: 16 a 18 de fevereiro

Local: Sincor-Sede

Preparatório para Funcionários de uma Corretora de Seguros

Conhecimentos básicos necessários ao bom desenvolvimento das atividades dentro de uma corretora de seguros, tanto técnicos quanto administrativos. Com Angélica Martins Valverde.

Carga horária: 12h

Datas:

6 e 7 de fevereiro - Regional Barretos

16 a 19 de fevereiro - Regional Norte

2 a 5 de março - Sincor - Sede

Técnico de Automóvel, RCF-V, APP e DPVAT

Qualificação do profissional com conhecimentos amplos e abrangentes das técnicas aplicadas nos processos inerentes ao ramo de automóvel. Com Angélica Martins Valverde.

Carga horária: 12h

Datas:

9 a 12 de fevereiro - Regional Oeste

30 de março a 2 de abril - Sincor - Sede

Seguro Garantia

Conhecimentos sobre os conceitos básicos do Seguro Garantia, suas principais características, coberturas e cláusulas usuais no mercado. Com Maurício de Oliveira Leite.

Carga horária: 7h30

Data: 9 a 11 de março

Local: Sincor-Sede

Como Vender Seguros – Teoria & Prática

Aprender todas as etapas do ato da venda de seguros, desde a abordagem ao cliente até o fechamento da venda. Aponta os principais erros cometidos, dificuldades e objeções encontradas, e como o profissional de seguros deve fazer para conseguir resultados. Com André Santos.

Carga horária: 9h

Data: 23 a 25 de março

Local: Sincor-Sede

Redação Empresarial para Corretores de Seguros

Capacitação para que os corretores redijam os textos de sua área, desde um correio eletrônico até um relatório mais complexo, utilizando as técnicas de objetividade, simplicidade, concisão e adequação.

Com Suely Marassi.

Carga horária: 12h

Data: 16 a 19 de março

Local: Sincor-Sede

Seguro de Riscos de Engenharia

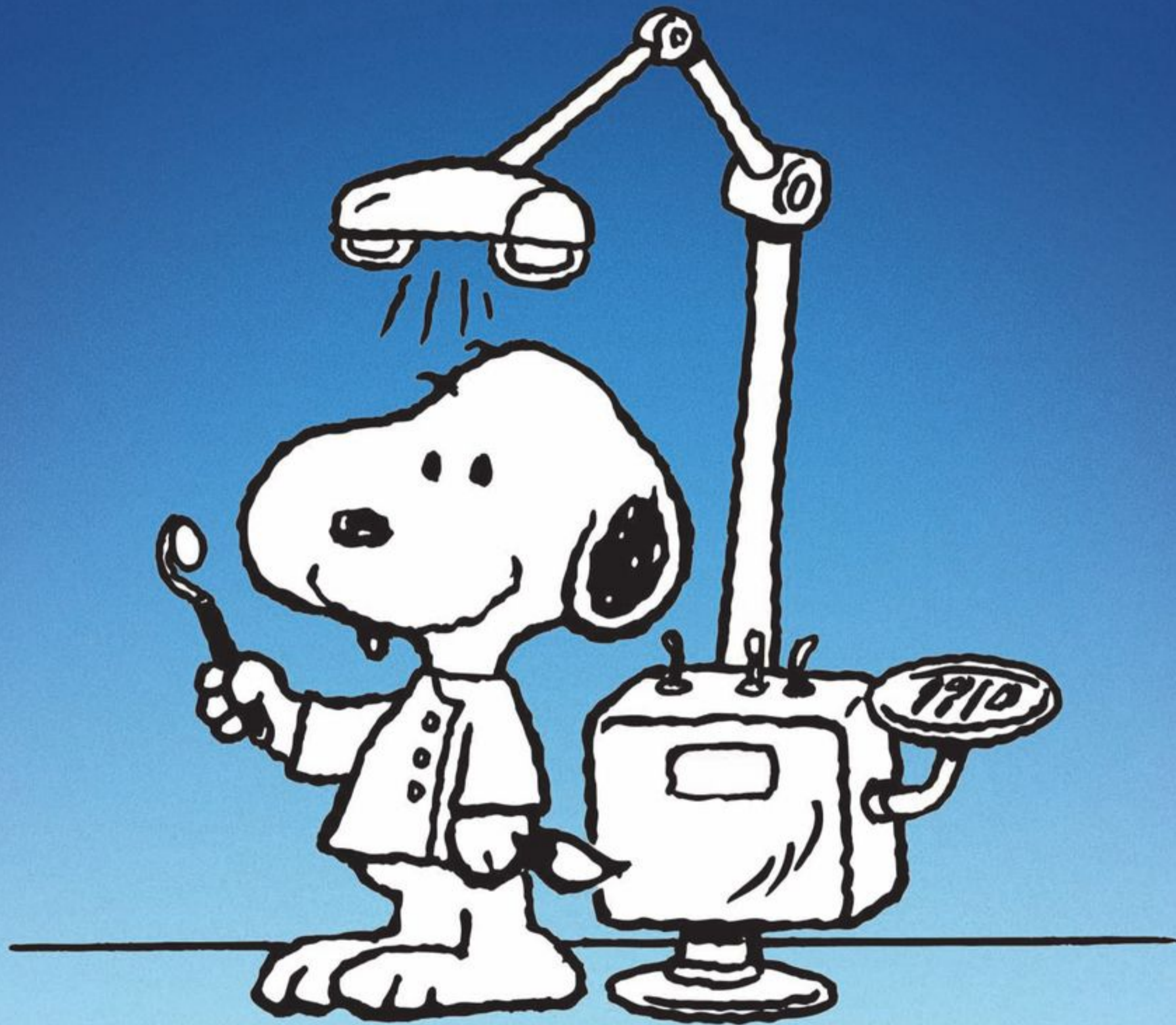
Conhecimentos sobre os conceitos básicos do Seguro de Riscos de Engenharia, suas principais características e modalidades; condições gerais, especiais; coberturas adicionais e noções de riscos e sinistros pertinentes ao ramo. Com Cezario Peixoto.

Carga horária: 9h

Data: 13 a 15 de abril

Local: Sincor-Sede

ODONTO A AGORA É METLIFE. OU SEJA: MAIS VENDAS PARA VOCÊ E SORRISO PARA TODO MUNDO.



Sabemos que você, Corretor, quer oferecer aos seus clientes empresariais as melhores opções em benefícios. Pensando nisso, a MetLife - que já oferece seguros de vida e planos de previdência - adquiriu a Odonto A e passa a atuar também no segmento de planos odontológicos. E o que é melhor: com a qualidade de uma operação com mais de 23 anos de experiência, 10 mil opções de atendimento, entre clínicas e dentistas, e planos já testados e aprovados por mais de 130 mil beneficiários. O resultado disso tudo é a garantia de que seus clientes terão à disposição as melhores opções de planos odontológicos e você, Corretor, um parceiro que respeita seus clientes e busca oferecer todo o suporte para incrementar seus negócios. Para mais informações acesse www.metlife.com.br ou ligue 0800 638 5433.

Vida - Previdência - Dental

MetLife[®]