

JANEIRO
2008

320

JCS

**Jornal dos
Corretores de
Seguros**

Uma publicação mensal
do Sincor-SP

 **SEU JORNAL**

Comissões do Sincor-SP cumprem maioria das metas fixadas para 2007



As 27 comissões técnicas do Sincor-SP alcançaram a grande maioria das metas fixadas para 2007. Na foto acima, a reunião onde aconteceu a "prestação de contas", devida a qualquer cargo público.

LEIA MAIS, DA PÁGINA 14 À 16

Seguros obrigatórios oferecem boas oportunidades de negócios

O setor de transportes, por exemplo, reserva ótimas oportunidades que devem ser levadas em consideração nos modais rodoviário, aquaviário, marítimo e aéreo.

LEIA MAIS NA PÁGINA 06

Corretores de seguros divulgam mensagem contra venda casada

Corre na Internet um e-mail em PowerPoint que alerta a população sobre o crime da venda casada. Corretores de seguros o estão divulgando para seus contatos.

LEIA MAIS NA PÁGINA 07

Nova loja para Veículos Pesados. Mais uma exclusividade Carglass para os seus clientes.

Sempre preocupados em oferecer o que há de melhor aos nossos clientes, inauguramos nossa primeira loja para Veículos Pesados, a Carglass Truck. Tudo para que o seu cliente não precise perder nem um minuto por causa de um vidro quebrado. Localizada no km 22 da BR 116 (dentro do Posto 22), a loja opera sob as rigorosas normas internacionais de segurança, garantindo a melhor instalação para veículos de todos os portes. Venha nos visitar. Será um prazer recebê-lo.



Atendimento ao Corretor: 0800 707 8757 www.carglass.com.br


CARGLASS[®]
VIDROS AUTOMOTIVOS

A volta dos seguros de acidentes de trabalho para o setor privado



Houve um período em que os seguros de acidente do trabalho representavam cerca de 20% do mercado de seguros. Até 1967, acidente de trabalho era coberto por apólices contratadas pelos empregadores com as seguradoras e comercializadas pelos corretores de seguros. A estatização do seguro de acidentes de trabalho foi um impacto enorme na economia das seguradoras, variando entre 40% e 80% do total das receitas das companhias.

Talvez para compensar, em setembro de 1966, foi permitido às seguradoras efetuar a cobrança bancária dos seguros, o que trouxe mais liquidez às companhias que passaram a vincular a vigência dos contratos de seguros ao comprovante.

É importante lembrar que, desde 1934, o seguro de acidentes de trabalho passou a existir de uma forma obrigatória no Brasil, ficando nas mãos do setor privado até 1967, quando foi estatizado.

Atualmente, o seu faturamento gira em torno de US\$ 2 bilhões, sendo que somente as suas despesas de custeio representam 46% do total do faturamento. A este fato, some-se um alto nível de acidentes de trabalho (sem considerar o elevadíssimo nível de fraude), principalmente pelo pouco estímulo às empresas para a fiscalização.

Além disso, a própria taxa é muito elevada, bem mais alta do que cobraria o setor privado para cobrir riscos similares.

Em vista da atual política de estatização das suas próprias deficiências, a expectativa atual é que este seguro passe, de novo, para o setor privado (já existe projeto neste sentido no Congresso Nacional).

Caso isto ocorra, alguns estudos estimam que a arrecadação deste Serviço poderia passar para até US\$ 3 bilhões, o que seria, aproximadamente, 20% do faturamento do setor (como em épocas anteriores) - o que revela que a mudança será significativa.

O tema é polêmico. O Ministério da Previdência e Assistência

Social vem aprofundando estudos e propostas para regulamentar a privatização, divulgando inclusive, um documento intitulado "Seguro de Acidentes do Trabalho no Brasil".

Uma ala do Governo afirma que se trata de um grave retrocesso no campo das garantias contra os riscos. Essa mesma ala garante que é, sem dúvida, esse um grande filão para as seguradoras privadas: e o seguro de acidente do trabalho é um dos poucos segmentos visivelmente superavitários da previdência social, que vem administrando bem esses benefícios. Por outro lado, ao longo da história, quando esse serviço foi administrado pelo setor privado, o que se viu foi o descaso e o abandono do trabalhador à sua própria sorte.

Esses argumentos não correspondem à verdade dos fatos, pois enquanto esteve em mãos privadas funcionou perfeita e corretamente. Além disso, não há ministério, segmento ou setor do governo que seja suficientemente transparente. Basta visitar o site Transparência Brasil (tbrasil@transparencia.org.br), porta-voz de uma organização independente e autônoma, fundada em abril de 2000 por um grupo de indivíduos e organizações não-governamentais comprometidos com o combate à corrupção.

O que conta mesmo é que seguradores e corretores de seguros aguardam com grande expectativa a volta à iniciativa privada, pois no passado quando atuavam com este seguro sempre obtiveram bons resultados. O Governo, aliás, já disponibilizou para o mercado proposta de regulamentação, que tem sido vivamente discutida pelos interessados na matéria.

O tema merece mesmo muita atenção, uma vez que há muitas questões controversas envolvendo este seguro. Superadas as discussões, o processo deve caminhar rapidamente.

Assim confia-se e espera-se. 🗨️

O tema merece mesmo muita atenção, uma vez que há muitas questões controversas envolvendo este seguro.

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, NELMA DOMINGUES RIBEIRO PEREIRA, 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:Efetivos: LEONCIO DE ARRUDA, LUIZ IOELS
Suplentes: NELSON MARTINS FONTANA, DINIZ NUNES CAETANO**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 SEGUROSÉ uma publicação mensal do Sincor-SP.
Circulação Nacional
e-mail: jcs@sincorsp.org.br
Editora Responsável:
Mariana Peres Maziero MTB 46.921/SP
e-mail: noticias@sincorsp.org.br
Telefone: (11) 3188-5052
Assessoria Editorial: DIZ Comunicações
Assessora de Comunicação: Thaís Ruco MTB 49.455/SP
Revisora: Thaís Moreira MTB 47.213/SP
Conselho Editorial: Coordenador: Francisco Celso Latini (Tico), Leoncio de Arruda, Diniz Nunes Caetano, Boris Ber, Alexandre Milanez Camillo
Publicidade: Marília Diniz: (11) 3188-5068
e-mail: jornal@sincorsp.org.br
Direção de Arte: ÓPERA Comunicação
Tiragem: 30.000 exemplares**DELEGADOS REGIONAIS:****ABCDMR**
CARLOS ALBERTO PELAIS
ARAÇATUBA
JOSÉ ANTONIO VESCHI
ARARAQUARA
JOSÉ ROBERTO PLACCO RODRIGUEZ
ASSIS
WAGNER LUIZ MARTINS
BARRETOS
ANDRÉ MENDES CAMILLO
BAURU
FERNANDO ANTÔNIO KAUFFMAN ALVAREZ
CAMPINAS
CARLOS APARECIDO CUNHA
FERNANDÓPOLIS (S. J. RIO PRETO)
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 MINEC
PIRACICABA
CARLOS ALBERTO CAPORALI
PRESIDENTE PRUDENTE
ROBERTO BELCHIOR
RIBEIRÃO PRETO
PEDRO ANTONIO LOPES
SANTOS
FRANCISCO JOSÉ KNUDSEN
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
CURSOS: Coordenador: EDUARDO VIDAL PILEGGI. Integrantes: SADY JOSÉ VIANA SOBRINHO, CRISTINA ROSATI 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 CORRETORES DE SEGUROS: Coordenador: PAULO JATENE BOSISIO. Integrantes: RAFAELA ALVAREZ MORALES, MARCO ANTONIO DE SOUZA FILHO, ALEXANDRE MANTOVANI, ANDRÉ LUIZ MANTOVANI, MÁRIO FREITAS DE SOUZA JR, ERIK CLEY DE ARRUDA, CRISTIANO ALVES DE ARRUDA, ALEX SAMI DE ARRUDA, CLEBER JOSÉ LEMES DE ALMEIDA
JURÍDICO: Coordenador: JOSÉ CORDEIRO NETO. Integrantes: JOÃO CARLOS GOLIZIA, EDMAR ANTONIO ALVES
LEGISLAÇÃO: Coordenador: NIVALDO MAZONE JR. Integrantes: EDUARDO AUGUSTO B. DE ALBUQUERQUE, CLAUDIA REGINA SACALINA CAMARGO, LUIZ FERNANDO ALVES GONÇALVES, ROSELI GRASSETTI PEZZUOL
MARKETING: Coordenador: BORIS BER. Integrantes: HENRIQUE KUBALA, JOÃO ALZANI FILHO, RUTH BEATRIZ BOHM, DIRCEU EUGENIO SPOSITO JR.
PERFIL DO CORRETORES MODERNO: Integrantes: MIRIAM ALICE VARNUM, EDER DONGHIA, LUIZ CARLOS ALVAREZ MORALES
POLÍTICO-PARLAMENTAR: Coordenador: LEOPOLDO PEDALINI NETO. Integrantes: 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
RESSEGUROS: Coordenador: RENATO DA CUNHA BUENO MARQUES
RISCOS PATRIMONIAIS:
Coordenador: MARCOS MARCONDES.
Integrantes: NELSON FONTANA, ORLANDO DA COSTA FILHO, MARCOS GALANTIER D'AGOSTINI, EDNEI VALTER BIM
RURAL: Coordenador: JULIO CÉSAR SALLES MURAT.
Integrantes: ANDRÉ LUIZ SALLES MURAT, ANTONIO CARLOS FERRAZ DE OLIVEIRA, JOSÉ ANTÔNIO TONETTE, JOSÉ BASÍLIO CHAMIÇO
SAÚDE: Coordenador: LUIZ IOELS.
Integrantes: JOÃO CARLOS GOLIZIA, VERA LÚCIA BEJATTO, RONALDO MONTEIRO COSTA,
SEGUROS OBRIGATORIOS:
Coordenador: JOÃO URDIALES GONGORA.
Integrantes: ARIIVALDO BRACCO, SERAFIM TEIXEIRA DA CUNHA, OSVALDO GOMES VIEIRA
SOCIAL: Coordenador: ALEXANDRE MILANEZ CAMILLO. Integrantes: LUCIA RODRIGUES SHAFFER, EDUARDO FREIRE DO PRADO, JOSÉ ALVARO ALMEIDA FONSECA, ANTONIO JOSÉ GUAZELLI
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 KAZIHARA, WAGNER MARTINEZ FELICIANO, FÁBIO JOSÉ CAMBOIM LIMA
CULTURA DO SEGURO - CAPITAL:
Coordenador: ALEXANDER DINIZ.
Integrantes: LUIS CLAUDIO LEON DUARTE, JACQUES GOLDENBERGER, EDUARDO DE SANTANA
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: Arnaldo Odlevati Jr.
MOGI DAS CRUZES: Regis Beraldinelle Renzi
NOVA ALTA PAULISTA: José Carlos Rosseto
ZONA NORTE: Rosa Maria de Freitas Lima
ZONA SUL: Eduardo de Santana
ZONA LESTE: Rosana A. de Mattos Abarca
ZONA OESTE: Antonio Serrano Husek
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
S. J. RIO PRETO: Mari Fracaroli
DIRETORES INTERIOR 2: Elmson Dória da Cunha
GUARULHOS: Umile Ritacco
JUNDIAÍ: Weber Freddi Fagnani
SANTOS: José Luiz Rodrigues Braz
SOROCABA: José Basílio Chamiço
VALE DO PARAÍBA: Dirlei Mariano de Almeida
DIRETORES INTERIOR 3: Ricardo Ragazzi
ARARAQUARA: Marco Alexandre Gobatto
CAMPINAS: Ralpho Wallace Sarubbi
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
ARAÇATUBA: Francisco Flávio Machado
ARARAQUARA: Luis Fabiano Anuchi
ASSIS: Osvaldo de Souza Junior
BARRETOS: Rodrigo O. F. Mendes
BAURU: Márcia Mayumi Ijuim
CAMPINAS: Célia Regina P. Brigante
FRANCA: Márcia Regina da Silva
FERNANDÓPOLIS: Odair Ferreira da Silva
GUARULHOS: Cristina Ap. da Silva Santos
JUNDIAÍ: Elaine Martim
MARÍLIA: Juraci Alves
MOGI DAS CRUZES: André Luiz Lafuente
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: Marina Donizete 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 NORTE: Ivone dos Anjos A. Barbosa
ZONA SUL: Zélia Camargo
ZONA LESTE: Laudiceia Cardoso Paiva
ZONA OESTE: Jurandir Lopes Junior**CONTRA VENDA CASADA:****ABCDMR:** Israel Marques
ARAÇATUBA: Nivaldo Chaves Junior
ARARAQUARA: Reinaldo Valério da Rocha
ASSIS: Jobel Candido Venceslau Jr.
BARRETOS: Francisco de Assis Carneiro
BAURU: Djalmir Mencia Hatimime
CAMPINAS: Renato Benatti
FERNANDÓPOLIS: Mauri Carlos de Mattos
FRANCA: Arlete Aparecida Ubiali
JUNDIAÍ: Marcel Aparecido Baloni
MARÍLIA: José Henrique Gramolini Garcia
MOGI DAS CRUZES: Sidnei Darini Tiarga
OSASCO: Marcos Motta
OURINHOS: Claudino José Gomes Junior
PIRACICABA: Waldimir Roberto Tremocoldi
PRESIDENTE PRUDENTE: Luiz Carlos Marangori Ferreira
RIBEIRÃO PRETO: José Marcos Alonso
SANTOS: Plínio Ganey
SÃO CARLOS: Marcos Zorgetto
S. J. RIO PRETO: Mauro Antonio Laranja
SOROCABA: Ruy Thadeu Latuf
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**INTEGRANTES DA COMISSÃO INTERSINDICAL:**Orlando Filipe de Gouveia
Flávio Belivacqua Bosisio**DIRETOR INSTITUCIONAL:**

PAULO ROBERTO DE CAMPOS CASTRO

OUIDORIA:MILTON D'AMÉLIO
ouvidor@sincorsp.org.br
contato: (11) 3188 5023

Sindicato constata propaganda irregular do produto BB Auto

O Sincor-SP constatou na revista *Veja*, em circulação no dia 21 de julho de 2007, a propaganda de um produto de seguros em desacordo com as regras da Susep.

No lugar da seguradora responsável por assumir riscos decorrentes da comercialização do produto em referência, faz parte da peça publicitária o Banco do Brasil, naturalmente órgão não habilitado a garantir qualquer tipo de cobertura securitária.

Para piorar, quanto ao que deveria ser o verdadeiro e único responsável pelo produto anunciado, a BB Seguro Auto (Brasilveículos Cia. de Seguros), o banco oficial do governo brasileiro utiliza argumento e slogans amplamente difundidos por ele próprio, passando à população a idéia errônea de que o seguro é garantido pelo banco.

As especificações exigidas pela Susep para divulgação de quaisquer coberturas de seguros estão colocadas de uma forma que confundem o leitor (em letras miúdas, que se misturam com o fundo da página, impressas em posição diferente da leitura corrente).

Por ter certeza de que tais propagandas, além de ferir a legislação, prejudicam o mercado como um todo e devem ser energeticamente combatidas, o Sincor-SP solicita imediatas providências por parte da Susep para que a Brasil Veículos Cia. de Seguros seja notificada e intimada a fazer publicidade de seus produtos de acordo com as normas vigentes.

Resposta da Brasilveículos

A Brasilveículos esclarece que o desenvolvimento de suas peças de comunicação mercadológica segue rigorosamente as normas estabelecidas pela legislação vigente, sempre buscando proporcionar a melhor compreensão das mensagens, de acordo com sua postura de foco no cliente.

A seguradora reforça seu compromisso de promover o aperfeiçoamento

constante de sua operação, produtos e serviços, por meio de seus valores de transparência e respeito ao consumidor.

A companhia seguradora destaca que a propaganda em comento, se propõe a demonstrar o produto (BB Seguro Auto), visando dar conhecimento à sociedade das condições comerciais que possibilitam a aquisição do seguro. Com isso, a companhia objetiva trazer um crescimento ao mercado segurador, colocando a disposição daqueles consumidores que não têm acesso a rede de proteção do seguro a possibilidade da garantia de seu patrimônio, preservando talvez, o único bem material conquistado por um trabalhador após longos anos de esforço e sacrifício.

Com a divulgação do Cultura do Seguro, a Brasilveículos espera poder contribuir para aumentar o número de consumidores no mercado, gerando consequentemente um crescimento desta indústria e uma melhor qualidade de vida para a população, uma vez que esta ficará com o seu patrimônio resguardado das intempéries da própria vida.


Réplica do Sincor-SP

Em atenção à carta da Brasilveículos Cia. de Seguros, o Sindicato tomou a liberdade de informar que não concordamos com seu teor. Vejamos:

A seguradora informa que segue rigorosamente as normas estabelecidas pela legislação vigente para comunicação mercadológica. Só se for legislação dos bancos, pois as normas securitárias da Susep não estão sendo respeitadas, verificando-se a circular 256/04 para constatar as irregularidades sobre comercialização de produtos.

A transparência e o respeito ao consumidor não estão sendo cumpridos, pois os argumentos e slogans passam a idéia errônea de que o seguro é garantido pelo Banco do Brasil e não pela companhia de seguros.

Onde o consumidor está sendo informado sobre as garantias básicas do seguro? Cadê o cumprimento das normas estipuladas por circulares da Susep?

Assim sendo, o Sincor-SP reafirma que gostaria que as normas da autarquia fossem respeitadas pela seguradora. 



Venda Casada: um crime que deve ser divulgado e denunciado



Primeira página/slide do material

Um e-mail em Powerpoint corre na Internet alertando a população sobre o crime da venda casada. Como não poderia deixar de ser, o texto fala bastante da ocorrência envolvendo seguros e transações financeiras, já que são os principais casos.

Alguns corretores de seguros receberam e estão tratando de divulgar para seus contatos, incluindo seus segurados. Houve também quem disponibilizou no site de sua corretora de seguros. Abaixo, os principais dizeres contidos no material, que na versão eletrônica é também ilustrado. Quem desejar receber este material, basta solicitar à Comissão Contra Venda Casada do Sincor-SP pelo e-mail orlando@sincorsp.org.br.

Venda Casada é Crime!

Você pode nem perceber, mas muitas vezes é enganado! Não perca dinheiro à toa! Saiba como as empresas atuam e defenda-se!

Quantas vezes, ao solicitar um cheque especial, aumento do limite dele ou outra forma de crédito pessoal, o gerente do banco condiciona a autorização à contratação de um seguro? O Banco Central proíbe a prática, mas os bancos empurram o seguro goela abaixo. Isso é ilegal. É VENDA CASADA! Uma forma de vincular a compra de um produto ou serviço a outro.

Por lei, Venda Casada é Crime! Denuncie ao PROCON de sua região!

O que diz a lei

Nesse trecho, o texto destaca os aspectos legais que caracterizam a prática como crime.

Típicos Casos de Venda Casada

Quando aparece na fatura do cartão de crédito um item "Seguro Perda e Roubo"... Você se lembra de alguém ter lhe ofertado tal seguro? Mas, como o valor do seguro é baixo, acabamos deixando por isso mesmo... Porém, somando pequenos valores de milhões de brasileiros, as empresas engordam suas receitas de forma ilícita! É o velho ditado: "De grão em grão..."

Outros Típicos Casos de Venda Casada

- Concessionárias de Veículos ou Revendedoras obrigando a contratação de seguro de automóvel em empresas vinculadas a elas para liberação do veículo.
- Abertura de conta corrente bancária ou liberação do capital de giro com a obrigatoriedade de um seguro, principalmente de Vida e Residência.
- Grandes magazines obrigando o consumidor a contratar seguros em troca de concessão de crédito ou cartões de crédito da loja.
- Crédito imobiliário ou rural - só há a liberação do financiamento ou do crédito com a contratação do seguro imposto pela empresa.
- Concessionária de energia vendendo seguro de residência ou empresa na conta de luz.
- Contrato de financiamento de máquinas e equipamentos - só há a liberação do financiamento com a contratação do seguro imposto pela empresa.
- Além de seguros, há outros produtos que são empurrados pelos bancos, quando o cliente precisa de crédito. São os mais oferecidos: abertura de conta poupança, aquisição de cartão de crédito (quando já tem um, oferecem de diferente bandeira ou aumentam o limite), inclusão de contas no sistema de débito automático, contratação de títulos de capitalização.
- Não apenas as empresas financeiras praticam venda casada. Em casamentos ou formaturas, muitas vezes, ao fechar negócio com o salão de festas X, a decoração ou a filmagem só pode ser feita pela empresa Y. Isso também é crime, casada deve ser apenas a noiva!

Vamos extinguir a venda casada. Para isso, temos que nos mobilizar e denunciar!

Só assim, nós consumidores não seremos mais lesados!

Denuncie ao PROCON de sua região: www.procon.sp.gov.br.

Seguros obrigatórios podem reservar boas oportunidades de negócios



Os seguros obrigatórios normalmente oferecem uma boa opção para as corretoras prospectarem novos negócios. O setor de transportes, por exemplo, reserva oportunidades que devem ser levadas em consideração nos modais rodoviário, aquaviário, marítimo e aéreo.

Uma das proteções obrigatórias que merecem atenção neste campo é o Seguro de Danos Pessoais Causados por Veículos Automotores de Vias Terrestres – o popular DPVAT. Normalmente, a sua contratação é feita sem a participação do corretor de seguros. Mas este profissional pode ser contratado durante a aquisição do seguro referente a ônibus e microônibus particulares. Nesses casos, a participação do corretor de seguros deve ser formalmente indicada pelo proprietário do veículo. O profissional terá a incumbência de prestar total assistência ao segurado, quer em caso de sinistro ou em formalidades e providências junto a vítimas, beneficiários, Convênio Fenaseg, Susep, etc.

Uma outra boa oportunidade dentro do setor é representada pelo Seguro de Danos Pessoais Causados por Embarcações ou suas Cargas – DPEM. Esta proteção oferece as mesmas coberturas e importâncias seguradas previstas para o seguro DPVAT. Ela abrange todos os tipos de embarcações de uso comercial ou recreativo (lanchas, jet-ski, etc.). A sua contratação é feita por bilhete de seguro, emitido pela seguradora, por meio do corretor habilitado.

Já o modal aeroviário reserva boas chances com o Seguro Obrigatório de Danos Pessoais a Passageiros de Aeronaves Comerciais ou de Uso Privado e de Responsabilidade Civil do Transportador Aeronáutico – conhecido pela expressão Reta. As coberturas não abrangem apenas os passageiros, mas também tripulantes e proprietários ou exploradores de aeronaves, além de

peças e bens no solo.

O Seguro Obrigatório para Condutores de Veículos Terrestres em Viagens dentro do Território do Mercosul é mais uma opção dentro do segmento de transportes, ainda pouco explorada no mercado. Denominada Carta Verde, a proteção abrange automóveis matriculados no país de origem em viagem internacional, no âmbito do Mercosul. A cobertura é de Responsabilidade Civil por danos pessoais e materiais causados a terceiros não transportados pelo veículo segurado. A indenização garante reembolso ao segurado, até a importância segurada, nas quantias em que for obrigado a pagar por ser civilmente responsável por sinistros como morte, invalidez permanente, despesas médico-hospitalares e danos materiais.

Outras oportunidades

Ao examinar outros segmentos da economia, o corretor de seguros pode-se deparar com outras oportunidades interessantes em termos de seguros obrigatórios. Uma delas é o Seguro Obrigatório Contra Risco de Incêndio de Bens Pertencentes a Pessoas Jurídicas: as pessoas jurídicas, de direito público ou privado, são obrigadas a segurar, contra os riscos de incêndio, seus bens móveis e imóveis, situados no país em terrenos isolados ou contíguos.

O Seguro Obrigatório de Edifícios Divididos Em Unidades Autônomas é uma outra oportunidade que o corretor de seguros pode conferir. O produto protege apartamentos comerciais e mistos. A proteção abrange riscos provenientes de danos físicos de causa externa (de acordo com o artigo 13, do Decreto 4.591, de 16/12/64). A contratação é feita pelo valor de reposição. 🌐

Novas regras de solvência vão exigir ajustes de capital em algumas seguradoras

Essa é uma boa notícia para as companhias sólidas e uma ameaça para as menores

O mercado de seguros passa por profundas transformações neste início de ano. Além da tão esperada abertura do mercado de resseguros, que finalmente foi concretizada, as novas regras de solvência são outro assunto bastante discutido e este tem tirado o sono de muitos executivos.

Por definição, solvência é a capacidade de uma seguradora honrar todos os seus compromissos financeiros futuros. É a garantia oferecida em termos de liquidez para fazer frente aos riscos assumidos. Ou seja, quanto mais risco a seguradora quiser assumir, mais capital terá de ter. As novas regras foram definidas e divulgadas pela Susep (Superintendência de Seguros Privados) no final de dezembro de 2006 e começam a ser implantadas a partir de 2008. Elas dão início à regulação do capital baseado em risco e têm como objetivo garantir que as seguradoras mensurem os riscos inerentes a seus negócios alocando capital suficiente para cobri-los.



Marcelo Noce Rocha

regulamentados, devendo aumentar ainda mais a necessidade de capital das seguradoras”, completa Rocha.

“As regras criam o conceito de capital mínimo requerido que corresponde à soma do capital base (montante fixo de capital para operar em todo o território nacional) e capital adicional (montante variável de capital para garantir os riscos de crédito, mercado, subscrição, legal e operacional)”, explica Marcelo Noce Rocha, diretor técnico da Unimed Seguros. “Importante destacar que neste primeiro momento foi regulamentado apenas o Risco de Subscrição, sendo que os demais riscos, crédito, mercado, legal e operacional ainda serão



Pedro Purm


brasileiro ao padrão de exigência dos mercados mais avançados, garantindo maior nível de segurança aos consumidores”, diz Pedro Purm, presidente da Zurich Brasil Seguros.

Ambiente globalizado

Esta adequação traduz um conceito global que vem sendo implementado nos países desenvolvidos. A implementação é parte de um processo de modernização e fortalecimento do mercado, que engloba a abertura do resseguro, novas regras de controles internos, transparência, e outros fatores que fornecerão suporte à obtenção pelo Brasil da classificação de Investment Grade. “Visa equiparar o mercado

Investimentos de umas, extinção de outras

Na maioria dos casos, as seguradoras deverão fazer um aporte de capital para atender aos novos requerimentos da margem de solvência, criando maior solidez e segurança para os segurados.

A capitalização precisa ser feita em pouco tempo. E ainda não se conhece a necessidade total, visto que os riscos de crédito, mercado, legal e operacional ainda não foram regulamentados. De uma forma geral, as novas regras fortalecerão o mercado, eliminando as empresas pequenas ou instáveis. Pedro Purm imagina que haverá uma tendência à especialização e à regionalização, caminho a ser seguido pelas seguradoras de pequeno porte. 

Atenção às peculiaridades de cada apólice de Riscos Patrimoniais

Nos últimos meses, a Comissão Técnica Riscos Patrimoniais do Sincor-SP trabalhou na pesquisa e análise das 10 principais sociedades seguradoras em termos de prêmios brutos no ramo. Veja as principais conclusões:

Coberturas – O grupo recomenda atenção especial para as ofertas de muitas coberturas acessórias ou especiais. Isso pode dificultar o trabalho da definição aplicável ao caso concreto. É preferível trabalhar com definições mais amplas, que permitam maior flexibilidade na interpretação e enquadramento. Ao mesmo tempo, deve-se ter cuidado com cláusulas pouco claras e transparentes.

Riscos Excluídos – Cuidado especial a ser tomado com Bens de Terceiros, Bens Segurados em Locais de Terceiros, Bens ao Ar Livre, Equipamentos Eletrônicos, Programas de Informática (Software), Obras de Arte, Vidros, entre outros. Notem também que as coberturas variam de acordo com particularidades de cada ramo de atividade do segurado. Cobertura de Roubo/Furto e suas diversas qualificações também apresentaram ampla variedade entre as seguradoras.

Base de Indenização de Sinistros/Cláusulas de Rateio – Especial cuidado com as definições e respectivos percentuais de cobertura para o Primeiro Risco Absoluto e Primeiro Risco Relativo.

Documentos Comprobatórios de Sinistro – Exigência de Nota Fiscal atestando valor do produto é prática prevalente.

Reintegração de Capital Segurado – Muita variedade, podendo ser de uma a até três vezes durante a vigência anual.

Perda de Direitos – A falta de uma informação considerada essencial pela seguradora pode gerar a perda de direitos do segurado. Fator essencial a ser considerado é se houve realmente agravamento de risco para a seguradora, além do limite que esta consideraria aceitável. Outro aspecto fundamental é a contratação de outros seguros, o que não gera anulação, mas co-participação nos sinistros que porventura acontecerem. Cuidado: o local de risco para muitas seguradoras é o conjunto de dependências situadas em um mesmo terreno que compõem uma única empresa com apenas um CNPJ.

“Pegadinhas” – Nas coberturas para “Equipamentos Eletrônicos” e “Equipamentos Eletrônicos com Roubo” - a maioria das seguradoras não protege notebooks e agendas eletrônicas.



A Comissão Técnica Riscos Patrimoniais do Sincor-SP: E/D Orlando da Costa Filho, Ednei Valter Bim, Marcos Marcondes (coordenador), Nelson Fontana e Marcos Galantier D'Agostini

Na cobertura de Roubo de Bens e Danos Elétricos, é excluída a cobertura a computadores, obrigando o segurado a contratar o seguro de “Equipamentos Eletrônicos”.

Agravamento do Risco – O que é agravamento de risco para uma seguradora pode não o ser para uma outra. Por isso, recomenda-se conhecimento aprofundado e que se evite trocas de seguradoras apenas por questão de preço.

Responsabilização Civil do Corretor por Erros e Omissões – Certas seguradoras procuram tornar explícita para o segurado as responsabilidades do profissional corretor de seguros. O grupo questiona: para que chamar a atenção do segurado mais uma vez sobre este aspecto?

Serviços de Assistência/Prestação de Serviços – Nem sempre são gratuitos e com uma ampla variedade de serviços incluídos.

Franquias – Muitas variações. Há até caso de franquia em cobertura de roubo.

Limites – A análise restringiu-se aos produtos com Valor em Risco de até aproximadamente R\$ 10 milhões de Importância Segurada.

Descontos e Bônus – Há descontos para fidelidade do cliente, agrupamento de apólices, seguros em vários locais etc. 📍

Corretor de seguros é valorizado como Agente do Bem Estar Social



Padaria Agente do Bem Estar entregue em Mogi das Cruzes

Considerada a maior ação social dos corretores de seguros em 2007, as entregas das Padarias Agente do Bem Estar Social se destacaram como o principal empenho do Sincor-SP para aproximar-se da sociedade. Desde o início, em março de 2006, até agora, o projeto ofertou 52 padarias montadas a entidades sociais em todo o Estado de São Paulo. Esta ação beneficiou diretamente 35 mil pessoas e garantiu a capacitação profissional de outras 100.

O objetivo da iniciativa é o de oferecer um suporte profissionalizante que contribua para a geração de renda para as entidades que trabalham por causas sociais. Munidos de um forte

sentimento de generosidade e consciência social, os Agentes do Bem Estar Social se envolveram pessoalmente nas doações.

O kit entregue é composto por um forno, 4 assadeiras, um liquidificador e uma balança doméstica, além de batedeira, forno industrial e botijão de gás de cozinha. As padarias são montadas e mantidas com o constante trabalho de arrecadação dos assistentes da Comissão Social do Sincor-SP.

Algumas entidades utilizam as doações como cozinhas terapêuticas, onde os pacientes ou pessoas especiais aprendem a manipulação, elaboração e venda da produção. Outras já as utilizam diretamente para o aumento da renda, com a comercialização do que produzem.

O volume de produção diária é bem variado, pois cada entidade trabalha com um tipo de massa, tais como pizza, bolos, esfihas, bolachas, além dos próprios pães. O Hospital Dr. Adolfo Bezerra de Menezes, por exemplo, produz mais de 1,3 mil unidades diárias. Esta produção é direcionada para o consumo de 197 pacientes do SUS, 40 pacientes de convênios e particulares e mais 200 funcionários.

DE OLHO NA ÉTICA

Atualização de dados: Atenção para a importância

Com frequência, a Susep efetua publicações no Diário Oficial da União para que determinados corretores ou corretoras de seguros apresentem-se para conhecimento de decisões aplicadas pelo órgão fiscalizador.

Apesar do recadastramento ocorrido em 2005, muitos corretores estão atualmente com paradeiro incerto, sem possibilidade de localização por meio de seus endereços constantes na base de dados da Autarquia.

Há também casos de empresas que sofreram modificações em sua composição societária e não comunicaram ao Sindicato para o processo de atualização junto à Fenacor e Susep.

Nessas situações, é prudente que mantenham seus atos constitutivos sempre atualizados (veja circular abaixo). Os corretores de seguros estão sujeitos a penalidades caso não mantenham seus dados de localização atualizados.

No ano de 2008, haverá recadastramento para os corretores de seguros e também para as empresas corretoras de seguros (acompanhe a data do recadastramento no site do Sincor-SP www.sincorsp.org.br).

Circular Nº 127, de 13/04/2000

Seção IV - Da Suspensão do Registro

Parágrafo único. Em nenhuma hipótese, a corretora de seguros pode operar sem a participação de corretor devidamente habilitado e registrado na SUSEP e, no caso de afastamento do corretor, por qualquer motivo, este deve ser imediatamente substituído.

Seção V - Das Informações Cadastrais

Art. 11. É requisito fundamental, para a regularidade do Registro, que a corretora mantenha atualizadas as informações cadastrais perante a SUSEP, procedendo a entrega de todas as alterações contratuais ou estatutárias, devidamente arquivadas no Registro Público de Empresas Mercantis e Atividades Afins da Unidade da Federação de sua sede, no prazo de até sessenta dias, contados da data da alteração.

Parágrafo único. O corretor deve comunicar quaisquer alterações dos dados cadastrais, no prazo máximo de trinta dias, contados da data de sua ocorrência.

Opinião do leitor


Parabéns a excelente matéria abordada na edição de novembro, sobre "colocar-se no lugar de seu colega". Tomei a liberdade de imprimir tal matéria e anexá-la nas correspondências que estou enviando aos meus segurados, para que eles também tenham ciência da gravidade deste problema que, infelizmente, é comum em nossa classe. 📧

Programa Mais Seguro: agora apresentado em horários nobres

O programa Mais Seguro, que leva os assuntos do nosso mercado à televisão, entrou na grade de horários nobres. Desde o mês passado, ele passou a ser exibido na primeira edição, aos sábados, das 19h às 19h30 na TV Gazeta (canal 11 da rede aberta). Nas quartas-feiras, ele é repetido das 22h às 22h30 na emissora TV Aberta São Paulo, nos seguintes canais: 9 da Net, 9 da Net Digital, 72 ou 99 da TVA e 186 da TVA Digital.

Apresentado por Leoncio de Arruda e Pedro Barbatto Filho, corretores de seguros, o Mais Seguro funciona como uma "revista eletrônica", com entrevistas de grandes nomes do mercado e cobertura de eventos. Com um diferencial: o atendimento a dúvidas e problemas de segurados, contando casos e buscando soluções. Um serviço em prol da sociedade.



Lançado em 18 de setembro de 2007, o Mais Seguro está sendo aperfeiçoado. A alteração dos horários deverá permitir um significativo aumento da audiência, já que o modelo anterior era apresentado às segundas, a partir das 24h. Não perca! 

UMA SEGURADORA COM UM CLUBE DE VANTAGENS ONDE OS CLIENTES SEMPRE SAEM GANHANDO É DIFERENTE. O CORRETOR QUE INDICA ESSA SEGURADORA, TAMBÉM. MAPFRE. A SEGURADORA DIFERENTE.

Quando você faz um seguro AUTOMAIS MAPFRE para seu cliente, ele automaticamente passa a fazer parte do CLUB MAPFRE.

E passa a ter descontos especiais no preço do Navegador GPS CLUB MAPFRE Airis, direito a despachante gratuito*, Defensor do Segurado, aplicação de vacina antifurto DataDot e o Cartão de Crédito CLUB MAPFRE, que quanto mais ele usa, menos paga na renovação do seguro, podendo inclusive sair de graça. Seja diferente: indique mais do que um seguro, indique um clube inteiro de vantagens para seus clientes.



* De acordo com as Condições Gerais do produto.

Realizações do Sincor-SP em 2007

Para o Sincor-SP, o ano de 2007 foi repleto de realizações. Confira abaixo, o resumo dos principais acontecimentos.

Janeiro

SINCOR-SP VEM ATÉ VOCÊ

O programa "Sincor-SP Vem até Você" proporcionou a visita do presidente Leoncio de Arruda, com alguns diretores, a todas as 30 delegacias regionais do Sindicato, espalhadas pelo Estado de São Paulo. Os encontros se estenderam até o mês de março.

Fevereiro

INÍCIO DOS ENCOR'S

Este mês deu início ao Encor - Encontro dos Corretores de Seguros, realizado nas delegacias regionais com a intenção de reunir os corretores para um bate-papo sobre assuntos de mercado. Ao longo do ano ocorreram 118 encontros, reunindo 5.509 corretores de seguros.

Março

DIA INTERNACIONAL DA MULHER



As corretoras de seguros foram homenageadas pelo Sincor-SP com uma grande festa, realizada no WTC Hotel, em São Paulo. Participaram cerca de 600 mulheres.

O evento seguiu com palestras do Prof. Dr. Elcimar Coutinho, especialista em endocrinologia e ginecologia e Geninho Góes, que falou sobre auto-estima. Houve show com o cantor Rick Valley e, uma surpresa: um show exclusivo do cantor Daniel. Durante a festa foram realizados vários sorteios.

I FÓRUM DE VIDA E PREVIDÊNCIA



Diante de tantas mudanças e divergências de mercado o Sincor-SP decidiu promover o I Fórum de Vida e Previdência, que aconteceu dia 6, no hotel Maksoud Plaza, em São Paulo e contou

com a presença de mais de 400 corretores de seguros de diversas regiões do Estado.

Abril

24º ENCONTRO DOS CORRETORES DE SEGUROS DO ESTADO DE SÃO PAULO



O XXIV Encontro dos Corretores de Seguros do Estado de São Paulo reuniu cerca de 2 mil profissionais em Águas de Lindóia. Ocorreram várias palestras técnicas e motivacionais. Os principais temas discutidos foram macroeconomia, teoria econômica, economia ambiental, relação entre pais e filhos na empresa, liderança e gestão de pessoas. A platéia também pôde interagir com representantes das maiores seguradoras do São Paulo e com a diretoria do Sincor-SP.

Maio

REUNIÕES COM DIRIGENTES DAS FEDERAÇÕES

Neste mês, o Sincor-SP promoveu encontros com três dos quatro presidentes das recém-criadas federações que compõem a nova estrutura institucional do mercado de seguros, a fim de aproximar as entidades. Os encontros foram feitos junto à Fenacap, Fenaprevi e Fenseg e estiveram presentes os respectivos presidentes: José Ismar Torres (no cargo, na época), Antonio Cássio dos Santos e Jayme Garfinkel.

Junho

POSSE DA NOVA DIRETORIA DO SINCOR-SP



Os corretores de seguros do Estado de São Paulo destinaram 80% dos votos à Chapa 1 nas eleições que decidiram os integrantes que passaram a compor a nova fase administrativa do Sincor-SP,

entre 1º de junho de 2007 e 31 de maio de 2010. Cerca de 800 pessoas prestigiaram a posse do presidente reeleito, Leoncio de Arruda, em cerimônia realizada no Hotel Maksoud Plaza, em São Paulo.

I FÓRUM DE SAÚDE SUPLEMENTAR

Cerca de 350 profissionais do setor compareceram ao I Fórum Sincor-SP de Saúde Suplementar. Durante o encontro, os painéis sintetizaram como os produtos de saúde são comercializados, focando os modelos dos planos empresariais, para pequenas e micro empresas, além de individuais. Houve também uma apresentação exclusiva da ANS. Os corretores mantiveram contato direto com as seguradoras e operadoras que atuam na área para debater sobre saúde pública e suplementar. Em um espaço inusitado, patrocinadores e participantes trocaram idéias sobre produtos e possibilidades de negócios.

Julho

TORNEIO DE CAMPEÕES



Em clima de Jogos Pan-Americanos (que aconteciam na época), o departamento social do Sincor-SP, na filosofia do Agente do Bem-Estar Social, criou o Torneio de Campeões. O campeonato reuniu corretores de seguros de todo o Estado de São Paulo com o objetivo de arrecadar fundos para uma instituição de caridade. A escolhida foi a ADD - Associação Desportiva para Deficientes. Entre as modalidades de competição oferecidas pelo Sincor-SP, os corretores optaram por se inscrever em duas: futebol de salão (futsal) e truco.

Agosto

25º ENCONTRO DOS CORRETORES DE SEGUROS DO ESTADO DE SÃO PAULO - VENDAS E MARKETING

Realizado em Barra Bonita, o "25º Encontro dos Corretores de Seguros do Estado de São Paulo - Vendas e Marketing" contou com mais de 700 corretores de seguros presentes. Foram apresentadas várias palestras de especialistas em vendas e motivação, além de oficinas experimentais com consultores especializados.

Setembro

LANÇAMENTO DO SINCOR-SP EM NOTÍCIAS

O Sindicato lançou no dia 9, mais um importante canal de notícia. Trata-se de um periódico online que circula para todos os corretores de seguros sócios ao Sincor-SP, dirigentes, seguradores,

autoridades do mercado e jornalistas do setor. Ele é enviado todas as terças-feiras e traz informações tanto do Sindicato quanto do mercado em geral.

Outubro

DIA DO CORRETOR DE SEGUROS



Pela primeira vez, o Sincor-SP comemorou o Dia do Corretor de seguros com eventos em todas as delegacias regionais, de forma simultânea, em locais especiais, seguindo o formato do Encor. Muitas delegacias levaram participantes ilustres da política e da economia local.

Novembro

1º FÓRUM DE SUCESSÃO EMPRESARIAL

O Sincor-SP, através da Comissão Jovem Corretor de Seguros, realizou o 1º Fórum de Sucessão Empresarial, Empresas Familiares e Transição de Gerações para Corretores de Seguros. O evento atendeu os corretores de seguros que trabalham em empresas familiares e estão preocupados com o futuro profissional da corretora. A intenção foi promover discussões práticas com profissionais que já passaram por essa experiência e relataram cases de sucesso. Participaram mais de 100 pessoas.

Dezembro

FESTA DE CONFRATERNIZAÇÃO



O Jantar de Confraternização dos Corretores de Seguros realizado no dia 13, no Expo Barra Funda, celebrou mais um ano de sucesso da categoria no mercado de seguros. O evento foi animado pela dupla Gian & Giovani. A festa contou com cerca de 3 mil participantes que, mesmo com toda a animação, mantiveram sua responsabilidade social: toda renda arrecadada com a venda de ingressos foi revertida em projetos sociais do Sincor-SP. 🇧🇷

Saldo positivo entre metas e realizações das Comissões do Sincor-SP em 2007

As Comissões Técnicas do Sincor-SP trabalharam bastante em prol da categoria dos corretores de seguros durante 2007. No início do ano foram estabelecidas metas, e a grande maioria foi alcançada. Leoncio de Arruda, presidente do Sindicato, confirma que o saldo foi positivo: "Fiquei realizado com os trabalhos. Espero prosseguirmos em 2008 no mesmo ritmo", disse. Veja agora esta prestação de contas, entre o que foi prometido e cumprido, de forma tão transparente que traz até uma auto-avaliação do trabalho de cada Comissão, dada pelo respectivo coordenador: **Insatisfatório - I, Satisfatório - S, Muito Satisfatório - MS.**

Automóvel



Metas: Viabilizar o produto Seguro Popular de Automóvel; Elaborar Projeto de Lei Estadual de Reciclagem Automotiva. **Resultados:** Concluído o projeto Auto Cidadão, que garante descontos de até 40% no valor do prêmio; concluído o Projeto de Lei Estadual de Reciclagem Automotiva. **Auto-avaliação:** MS.

Benefícios



Metas: Oferecer aos associados descontos na compra de medicamentos; implantar as tecnologias Skype e VOIP para redução de custos de telefonia. **Resultado:** As metas ainda estão em andamento. No entanto, outros objetivos surgiram: estão sendo firmados acordos com duas colônias de férias. **Auto-avaliação:** S.

Contra Venda Casada



Metas: Fazer campanha de conscientização dos consumidores de que venda casada é ilegal e, portanto, um crime. **Resultado:** Realizada campanha por e-mails em massa, informando que venda casada é crime e a volta do folheto "Com quem você se sente mais seguro, corretor de seguros ou gerente de banco?". Solicitação de providências para associações e entidades cujos associados praticam a venda casada. Por meio de reuniões virtuais, mensais, com os assistentes, foi revertida a maioria dos problemas no Estado. Assinada a carta acordo Sincor-SP/Mapfre onde a seguradora ratifica que opera com os mesmos custos para todos os seus corretores. **Auto-avaliação:** S.

Crédito e Garantia



Metas: Apresentar estratégias para conseguir a isenção da tarifa IOF sobre o prêmio do seguro de Garantia de Obrigações Contratuais (GOC), uma vez que nas cartas de fiança bancária não incide IOF; divulgar os seguros de crédito interno e externo e de garantia aos associados do Sincor-SP (realizar no mínimo duas palestras). **Resultado:** Ainda não foi obtida a isenção do IOF, mas as palestras foram realizadas. **Auto-avaliação:** S.

Cultura do Seguro



Metas: Divulgar o resultado do Concurso de Redação no qual participaram adolescentes do programa; elevar em 30% a quantidade de alunos atingidos com as palestras em relação ao 1º semestre. **Resultado:** O concurso foi bastante divulgado, principalmente na mídia especializada; o número de alunos atingidos aumentou. **Auto-avaliação:** MS.

Cursos



Metas: Melhorar a comunicação com as comissões e delegacias para implantação e criação de novos cursos, implantar a Certificação Técnica para funcionários de corretoras de seguros através do e-learning (ensino via internet), ajudar no estudo/avanço do sistema de selo de qualidade. **Resultado:** Foi obtido um avanço nas relações com outras comissões que resultaram na implantação de cursos e palestras técnicas (Ex.: RC); A Certificação Técnica foi adiada por decisão da Susep, inviabilizando a sua implantação; O Selo de Qualidade avançou, inclusive já disponibilizou em parceria com o Sebrae-SP, o curso "Aprender a Empreender", que deverá fazer parte desse estudo futuro. **Auto-avaliação:** S.

Disque Sincor



Meta: Implantar ficha simplificada de reclamação no site do Sincor-SP – para que os corretores de seguros possam fazer suas reivindicações de forma mais dinâmica e fácil, bem como o acompanhamento do processo, a autorização ou não da publicação do caso no JCS, a consulta de vários resultados efetivamente tabulados – com campos de cadastramento objetivos e padronizados e campo para histórico reduzido. **Resultado:** A ficha foi criada e está disponível no site do Sincor-SP. **Auto-avaliação:** S.

Ética Profissional

Metas: Instituir o Selo de Qualidade para os corretores de seguros, ação em conjunto com as comissões Cursos, Promeseg e Perfil do Corretor Moderno. *Resultado:* O projeto está pronto e alinhado com atuais propostas da Fenacor e da Susep, mas aguarda aprovação da diretoria do Sincor-SP. *Auto-avaliação:* S.

Intersindical

Metas: Conseguir que os seguradores divulguem de forma mais efetiva as alterações importantes em suas tarifas e Condições Gerais (cd's de cálculo ou informes para os corretores). *Resultado:* Foi atendida e solucionada a maioria dos problemas operacionais encontrados pelos corretores. *Auto-avaliação:* MS

Jovem Corretor de Seguros

Metas: Organizar um evento (fórum) sobre fusão de gerações e sucessão familiar. *Resultado:* o evento aconteceu dia 07/11/07, em São Paulo e, devido ao interesse do público, poderá ser levado a outras cidades. *Auto-avaliação:* MS

Jurídico

Metas: Inserir no site do Sincor-SP um texto com recomendações sobre os cuidados que todo corretor deve tomar para não sofrer ações judiciais. *Resultado:* O referido texto foi feito e publicado no site. *Auto-avaliação:* S.

Legislação

Metas: Conscientizar os associados dos direitos e deveres do corretor de seguros; criação de comissões técnicas de seguros em caráter consultivo, visando o engrandecimento da imagem do corretor de seguros. *Resultado:* Está sendo feita aproximação com dirigentes de entidades de advogados para levar palestras aos corretores de seguros; foi disponibilizado e-mail para a categoria tirar dúvidas sobre legislação. *Auto-avaliação:* MS.

Marketing

Metas: Criar site para o consumidor de seguros e novo portal de serviços para os corretores; fixar a importância da sinergia entre as Comissões e solicitar delas a divulgação de suas ações. *Resultado:* Foi criada assessoria de comunicação interna para a sinergia entre as comissões e um novo canal de comunicação, o jornal eletrônico "Sincor-SP Em Notícia". *Auto-avaliação:* S.

Padronização, Readequação e Organização para o Mercado de Seguros (PROMESEG)

Metas: Elaborar estudo e demonstrar o aumento do custo administrativo dos corretores de seguros na última década; padronizar as propostas de seguros. *Resultados:* Foi criado o Projeto denominado de C.A.A.C. – Custo Administrativo da Apólice para o Corretor de Seguros e entregue ao presidente da FENSEG em 09/10/07. *Auto-avaliação:* MS.

Político-Parlamentar

Metas: Debate sobre o Projeto de Lei nº 3555/04 do Dep. Eduardo Cardoso e os comentários feitos pelos advogados do Instituto Brasileiro de Direito de Seguro (IBDS); palestra sobre como acompanhar e acelerar o andamento de projetos de lei para aprovação. *Resultado:* Foram feitos substitutivos de dois artigos no projeto do Dep. Cardoso; a palestra aconteceu. *Auto-avaliação:* S.

Resseguros

Metas: Regulamentar a profissão do broker de resseguro; criar um pólo de resseguro em São Paulo junto a prefeitura; promover a integração com as demais comissões. *Resultado:* Participação na audiência pública da Susep que definiu as regras para o funcionamento do mercado aberto de resseguros; inclusão no grupo que defende São Paulo como pólo de resseguros; aproximação (almoço) com presidente do Lloyd's. *Auto-avaliação:* MS.

Responsabilidade Civil

Metas: Desenvolver e negociar junto a ACE Seguradora o seguro de responsabilidade civil dos corretores de seguros, e realizar palestra para conscientizar os corretores visando a responsabilidade civil profissional e os reflexos com a abertura do mercado de resseguros. *Resultado:* O seguro foi implantado e disponibilizado. Quanto às palestras, será revista a meta junto à comissão de Cursos. *Auto-avaliação:* I.

Riscos Patrimoniais

Metas: Analisar os pacotes multi-riscos, disponibilizando alertas aos corretores sobre características importantes do produto. *Resultado:* Foi realizada a matéria esclarecedora que consta nesta edição (Atenção às peculiaridades de cada contrato de Riscos Patrimoniais, pág. 09). *Auto-avaliação:* MS.

Rural

Metas: Difundir a subvenção do Governo Federal para a compra de seguros rurais, com foco na cana-de-açúcar (96 novas usinas, sendo 31 no Estado de São Paulo). *Resultado:* Foram buscados dados estatísticos de toda a cadeia econômica que envolve o segmento da cana-de-açúcar, como também os produtos das seguradoras que atendem esse mercado. Junto ao Ministério da Agricultura, discutiu-se a produtividade das culturas de grãos apontadas pelo IBGE como distantes da realidade de produção. Pedido esclarecimento junto à Seguradora Brasileira Rural, em razão da comercialização de seguro rural através do Banco Santander. Acompanhamento e divulgação da liberação da subvenção estadual ao seguro rural. *Auto-avaliação:* MS

Saúde

Metas: Convidar seguradores e operadores de saúde para reuniões, se possível semanais, com uma agenda de questionamentos e também para ouvi-los; após isto, programar palestras didáticas. *Resultado:* As metas estabelecidas ainda estão em andamento. No entanto, foi criado o projeto "Democratização dos Meios de Produção do Produto Saúde", que visa a possibilidade de o Sincor-SP criar infra-estrutura para administrar a comercialização de seguros saúde sem o intermédio das plataformas. *Auto-avaliação:* S.

Seguros Obrigatórios

Metas: Dar ênfase ao que estabelece o Art. 112 da Lei Complementar 126, de 15/01/07, mostrando ao corretor que, com as medidas tomadas pela citada Lei, volta a possibilidade do crescimento de um nicho que na maioria das vezes era relegado a segundo plano. Divulgar os seguros obrigatórios, esclarecer os associados e acompanhar as possíveis alterações (intervindo, se necessário). *Resultados:* Publicação, no site do Sincor, das alterações estabelecidas pela resolução que diz respeito ao Seguro Obrigatório DPVAT, que passa a vigorar a partir de 01/01/2008; acompanhamento e orientação à respeito. *Auto-avaliação:* S.

Social

Metas: Elevar o número de associados, de 9,4 mil para 12,5 mil; implantar curso de gestão empresarial para corretoras, em parceria com o Sebrae; executar projeto para meio ambiente em parceria com instituições de interesse. *Resultado:* Foi criada a "Campanha Novos Sócios", que prevê visitas pessoais a potenciais novos sócios, mostrando as vantagens do Sincor-SP; o primeiro curso em parceria com o Sebrae-SP (Aprender a empreender) já está em andamento. *Auto-avaliação:* S.

Tecnologia

Metas: Divulgar o credenciamento da AC Sincor SRF (Secretaria da Receita Federal); elevar o número de ARs da AC Sincor para 10; credenciar todas as delegacias do Sincor-SP como instalações técnicas da AR Sincor SRF; emitir 5 mil certificados; adaptar os processos internos da intranet e do site do Sindicato para uso de certificados digitais; realizar pesquisa junto às seguradoras com o objetivo de mapear os processos e produtos que utilizam certificação digital. *Resultado:* Apenas as duas últimas metas ainda não foram cumpridas, sendo que a adaptação dos processos internos do Sincor-SP para certificados digitais já está em andamento. *Auto-avaliação:* MS.

Transportes

Metas: Divulgar aos corretores o ramo de transportes e sua legislação básica, através de cartilhas; preparar questionamento à Susep sobre a circular nº 332 e Lei da CNT; criar um evento para corretores do interior paulista sobre transportes. *Resultado:* Todas as metas foram atingidas. *Auto-avaliação:* MS.

Tributos

Metas: Aumentar de R\$ 120 mil para R\$ 240 mil por ano o limite de faturamento das empresas que podem declarar através de lucro presumido (trabalho em conjunto com outras entidades); consolidar o Cofins e incluir os corretores no SPED (Sistema de Processamento de Escrituração Digital), fornecendo também treinamento e informações. *Resultado:* Projeto de aumento do limite do IR Lucro Presumido está em tramitação na Câmara; foi iniciado trabalho de informação e treinamento do SPED aos corretores. *Auto-avaliação:* S.

Vida, Previdência e Capitalização

Metas: Conscientizar os corretores, através de bate-papos, sobre a importância do seguro de vida para os consumidores. Tornar obrigatório o seguro de vida para os empregados de qualquer empresa (limitador com múltiplo entre capital máximo e mínimo). Reunir-se com o presidente da Fenacap para tratar sobre produto de capitalização a ser comercializado pelos corretores. *Resultados:* Os bate-papos já estão prontos (em papel e apresentação eletrônica) para serem iniciados nos Encor's; foi construído o Projeto de Lei que torna o seguro de vida obrigatório para funcionários de todas as empresas que possuem CNPJ, e será encaminhado pelo presidente do Sincor-SP. A reunião com a presidência da Fenacap está sendo agendada para janeiro. *Auto-avaliação:* S.

Corretor de seguros do Vale do Paraíba consegue o fim do DDD entre duas cidades onde faz negócios



Luis Henrique Garcia Rosa

Após ter visto uma reportagem na TV que mostrava que uma mulher conseguiu, através do Ministério Público, acabar com a cobrança DDD entre duas cidades vizinhas no interior do Nordeste, o corretor de seguros Luis Henrique Garcia Rosa, associado ao Sincor-SP pela Delegacia Regional do Vale do Paraíba, decidiu fazer o mesmo em Jacareí e São José dos Campos.

Por ter mais de 30% dos clientes residentes na cidade vizinha, as despesas com o telefone da GR Corretora de Seguros era de

R\$3 mil. Hoje, não ultrapassa os R\$1.500.

O primeiro pedido feito pelo corretor e entregue ao Ministério Público em novembro de 2005 incluía também a cidade de Santa Branca. Orientado pela promotora Fernanda Pimentel Rosa, decidiu excluir a cidade por não possuir ligação direta com Jacareí e São José dos Campos.

Em janeiro de 2006, o corretor de seguros obteve a informação de que o pedido foi encaminhado para a Anatel. Depois da comprovação da proximidade entre as cidades, através de fotos aéreas e documentos elaborados pela Prefeitura de Jacareí, o pedido do fim do DDD entre as duas cidades foi aprovado, em novembro de 2007.

Uma resolução da Anatel garante a tarifa local para as cidades que tenham no máximo um quilômetro de distância entre as áreas urbanas. Jacareí e São José dos Campos se enquadram nessa regra, assim como Guaratinguetá, Aparecida e Potim, que também conseguiram a isenção da cobrança de DDD.

O fato foi noticiado no Diário de Jacareí, de 27 de novembro de 2007.

É um exemplo de ação que pode ser feita por um corretor de seguros e que ajuda toda uma comunidade. Uma verdadeira ação de agente do bem estar social!

Atuação do Sincor-SP é notícia



Antonio Carlos João

Em jornal de São Carlos...

O trabalho do Sincor-SP em atender gratuitamente os segurados de DPVAT, em todas as cidades onde o Sindicato tem delegacia regional, foi manchete no Jornal Primeira Página, de São Carlos, dia 30 de novembro de 2007. Na matéria, o representante da delegacia regional do Sincor-SP sediada na cidade, Antonio Carlos João, explica que a assessoria dada aos interessados é gratuita e visa conscientizar usuários, já que, segundo ele, cerca de 70% das

pessoas que se envolvem em acidentes não conhecem o seguro e não sabem que pode ser utilizado. "É uma forma de conscientizar a população de seus direitos, uma vez que o pagamento do seguro é obrigatório. A campanha tem como meta informar essas pessoas e é gratuita", disse.

Ele informou ainda que as vítimas podem requerer o pedido de indenização do seguro até três anos após o acidente.

... e em programas de televisão em Campinas

O mesmo assunto foi divulgado em dois programas de televisão da EPTV (filial à Rede Globo) na cidade de Campinas. O delegado regional do Sincor-SP de Campinas, Carlos Aparecido Cunha, falou em entrevista sobre o DPVAT, destacou como ele pode ser aproveitado e o serviço de auxílio à população promovido pelo Sindicato.

Foram duas exibições: dia 03/01/08, no Jornal EPTV, transmitido no horário do almoço, e reprise no Dia seguinte, 04/01/08, no Bom Dia São Paulo, apresentado no início da manhã. De acordo com o delegado de Campinas, as matérias geraram grande ibope na cidade e região. 📺



Sindicato faz campanha contra venda casada

A Newsletter **Consumidor RS** e o site **Penúltimas** noticiaram que o Sincor-SP deflagrou campanha contra a venda casada. Os sites destacaram alerta dado pelo presidente do Sincor-SP, Leoncio de Arruda, sobre o perigo que os consumidores correm, sobretudo na época de fim de ano, quando o comércio está aquecido. O presidente lembrou ainda que “o Sincor-SP tem feito, ao longo do tempo, uma campanha permanente de esclarecimento sobre esse assunto, por meio dos próprios corretores de seguros”.



Atravessar local alagado com o carro é arriscado

O **Portal G1** produziu reportagem sobre a atitude que o motorista deve ter caso se depare com um alagamento. O site alerta que a “melhor alternativa é parar o carro e esperar a água baixar em vez de arriscar uma travessia em um local alagado”. No texto, são esclarecidas muitas dúvidas comuns como dicas para atravessar trechos alagados, retirada de mau cheiro e bactérias, e as questões relacionadas à cobertura do seguro nessas situações. O portal entrevistou o presidente do Sincor-SP para falar a respeito do tema.



Corretor prevê onda de fusões e incorporações

O **Jornal do Comércio** entrevistou Leoncio de Arruda sobre onda de fusões e aquisições em diversos segmentos da economia. O presidente do Sincor-SP avaliou que “o mercado de seguros brasileiro

está em processo de fortes mudanças, que devem, inclusive, gerar uma nova onda de fusões e incorporações”. Um exemplo citado pelo jornal foi a compra da seguradora Indiana pela Liberty. “Hoje o mercado tem cerca de 120 seguradoras em atividade, mas posso apostar que esse número terá redução de 20 a 30 companhias”, afirmou Leoncio.



Seguro em viés de alta

A coluna “Mercado Aberto”, do caderno Dinheiro do jornal Folha de S. Paulo, publicou nota sobre o ranking do mercado de seguros, destacando que “cresceu 10% de janeiro a setembro ante o mesmo período de 2006.... No período, o setor faturou R\$ 28,5 bilhões. Na liderança, está a Bradesco Seguros, com 12,47% de participação”. O jornal Valor Econômico também publicou nota sobre o crescimento do mercado no período. O site da Revista Veja publicou, na coluna do jornalista Lauro Jardim, nota mencionando o aumento de 50% dos seguros de riscos financeiros, entre janeiro a setembro, numa comparação com o mesmo período do ano passado. O colunista destacou que “foi, de longe, o ramo que mais cresceu: faturou 283 milhões de reais”. O ranking do mercado também ganhou destaque no periódico O Jornal, de Alagoas.



Sincor-SP e SindSeg premiam aluna de escola estadual de Diadema

O programa “Cultura do Seguro” ganhou destaque no site do jornal **Diário do Grande ABC Online**, com a entrega do prêmio à aluna de uma escola estadual, em Diadema. A reportagem destacou que o prêmio fez parte do concurso de redação do programa “Cultura do Seguro – Educar Pra Proteger”, coordenado pelo Sincor-SP e pelo Sindiseg-SP. 🌐

As ilustrações representam os veículos onde foram publicadas as referidas notícias.

ESCADA ACIMA/ESCADA ABAIXO

Mercado de seguros brasileiro encerra 2007 com faturamento de R\$ 58,562 bilhões, expansão de 16,8% frente a 2006.

Alíquota de IOF para operações de crédito e seguros é elevada em 0,38%, menos de um mês após o fim da CPMF.

ANS amplia cobertura obrigatória de planos de saúde e entre os novos atendimentos estão: anticoncepção, procedimentos cirúrgicos e exames laboratoriais.

Por mudanças climáticas, o aumento de desastres naturais marca o ano de 2007 e impõe catastróficas perdas financeiras a seguradoras: US\$ 75 bi.

Decreto Estadual contempla o produtor rural com a subvenção em 50% do prêmio pago pela contratação do seguro agrícola dentro do Estado de São Paulo.

Relatório de auditoria pública indica que prejuízo da Caixa Seguradora desde 2001 pode superar os R\$ 500 milhões.

Corretores de seguros de Registro conseguem, com os poderes Legislativo e Executivo, redução do imposto ISS de 5% para 2%, para toda região do Vale do Ribeira.

Descuido nos feriados: de 21/12 a 25/12, 2.562 acidentes nas estradas brasileiras (96 mortos/ 1.870 feridos); de 28/12 a 01/01, 1.738 acidentes (99/ 1.276).

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



Faz mais pelo seu cliente, faz mais por você.

Chegou o cartão de crédito Porto Seguro Visa. Com ele, seu cliente passa a contar com o Programa de Relacionamento Porto Seguro, que transforma gastos em descontos e oferece diversas outras vantagens. Além disso, ele também passa a ter à disposição uma exclusiva Central de Conveniência, com serviços de qualidade. Em outras palavras, seu cliente não vai ter só um cartão. Vai ter a Porto Seguro trabalhando ainda mais para que todo dia, toda hora, tudo esteja bem com ele.

Para mais informações,
consulte seu produtor.

www.portoseguro.com.br

Porto Seguro Visa
Todo dia, toda hora, tudo bem.



PORTO SEGURO
CARTÕES

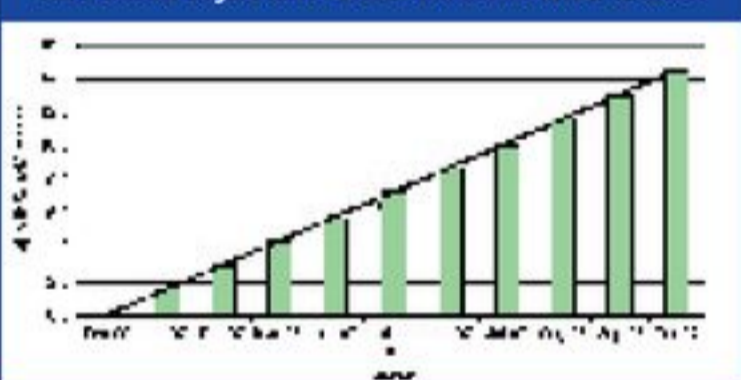
Indicadores Econômicos

2006	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez	Ano
IGP-M	0,92%	0,01%	-0,23%	-0,42%	0,38%	0,75%	0,18%	0,37%	0,29%	0,47%	0,75%	0,32%	3,85%
TR mensal	0,2326%	0,0725%	0,2073%	0,0855%	0,1888%	0,1937%	0,1751%	0,2436%	0,1521%	0,1875%	0,1282%	0,1522%	2,04%
Poupança Mensal	0,7338%	0,5729%	0,7083%	0,5859%	0,6897%	0,6947%	0,6760%	0,7448%	0,6529%	0,6884%	0,6288%	0,6530%	8,33%
Dólar Venda Final do Mês ^(R\$)	2,2160	2,1355	2,1724	2,0892	2,3005	2,1643	2,1762	2,1388	2,1742	2,1430	2,1668	2,1380	-8,66%
Receita Brasil Seguros ⁽¹⁾	3,539	2,525	2,968	2,596	3,014	2,839	2,785	2,977	2,747	2,883	2,910	3,089	34,872
Receita SP Seguros ⁽¹⁾	1,528	1,247	1,403	1,233	1,361	1,376	1,323	1,403	1,327	1,376	1,387	1,474	16,438
Receita Brasil Auto ⁽²⁾	1,748	1,237	1,463	1,209	1,429	1,321	1,312	1,418	1,244	1,277	1,236	1,374	16,268
Receita SP Auto ⁽²⁾	0,624	0,527	0,612	0,500	0,588	0,555	0,545	0,591	0,549	0,537	0,527	0,585	6,740
Auto Veículos Produção ⁽³⁾	195,4	205,5	229,4	204,1	241,6	224,9	222,9	244,3	204,1	227,4	222,1	189,4	2.611,0
Auto Veículos Licenciados ⁽⁴⁾	132,9	127,9	156,8	131,2	164,1	148,4	165,8	178,5	159,4	175,3	182,7	204,8	1.927,7

2007	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez	Ano
IGP-M	0,50%	0,27%	0,34%	0,04%	0,04%	0,26%	0,28%	0,98%	1,29%	1,05%	0,69%	1,76%	7,75%
TR mensal	0,2189%	0,0721%	0,1876%	0,1272%	0,1689%	0,0954%	0,1469%	0,1466%	0,0352%	0,1142%	0,0590%	0,0640%	1,45%
Poupança Mensal	0,7200%	0,5725%	0,6885%	0,6278%	0,6697%	0,5959%	0,6476%	0,6473%	0,5354%	0,6148%	0,5593%	0,5643%	7,70%
Dólar Venda Final do Mês ^(R\$)	2,1247	2,1182	2,0504	2,0339	1,9289	1,9262	1,8776	2,1388	1,8389	1,7440	1,7837	1,7713	-17,15%
Receita Brasil Seguros ⁽¹⁾	3,510	2,882	3,190	2,957	3,310	3,203	3,204	3,343	2,984	3,307	3,209		35,099
Receita SP Seguros ⁽¹⁾	1,734	1,436	1,539	1,459	1,586	1,427	1,613	1,652	1,440	1,574	1,531		16,991
Receita Brasil Auto ⁽²⁾	1,562	1,368	1,508	1,343	1,540	1,368	1,446	1,565	1,309	1,490	1,387		15,886
Receita SP Auto ⁽²⁾	0,651	0,588	0,613	0,552	0,608	0,552	0,595	0,649	0,559	0,600	0,563		6,530
Auto Veículos Produção ⁽³⁾	205,3	203,8	247,4	223,6	257,4	247,0	266,1	279,0	252,4	296,4	271,2		2.749,6
Auto Veículos Licenciados ⁽⁴⁾	152,9	146,8	193,5	179,3	211,1	198,8	217,4	235,2	204,0	244,5	237,0		2.220,5

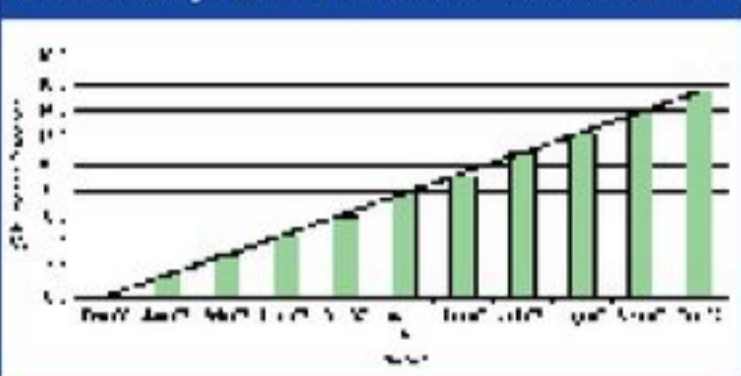
Fonte e Critérios: (1) Receita Mensal (sem VGBL e sem Saúde) (R\$ bilhões). Fonte: Susep - (2) Receita Mensal (com DPVAT) (R\$ bilhões). Fonte: Susep - (3) Unidades Mil. Fonte: Anfavea - (4) Unidades Mil. Fonte: Renavan

Faturamento Seguro Auto - Brasil - Acumulado Móvel 12 meses



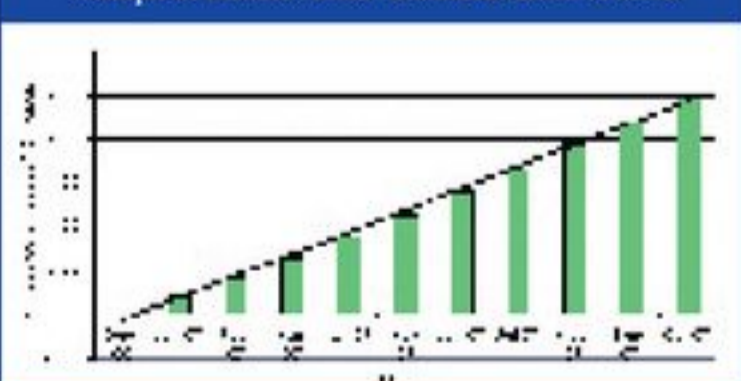
Jan-06	Fev-06	Mar-06	Abr-06	Mai-06	Jun-06	Jul-06	Ago-06	Set-06	Out-06
1,748	1,237	1,463	1,209	1,429	1,321	1,312	1,418	1,244	1,277
Nov-06	Dez-06	Jan-07	Fev-07	Mar-07	Abr-07	Mai-07	Jun-07	Jul-07	Ago-07
1,236	1,374	1,562	1,368	1,508	1,343	1,540	1,368	1,446	1,565
Set-07	Out-07	ACUMULADO:		Dez-06	Jan-07	Fev-07	Mar-07	Abr-07	Mai-07
1,309	1,490			16,3	16,1	16,2	16,3	16,4	16,5
Jun-07	Jul-07	Ago-07	Set-07	Out-07	Nov-07				
16,6	16,7	16,8	16,9	17,1	17,3				

Faturamento Seguro Total - São Paulo - Acumulado Móvel 12 meses



Jan-06	Fev-06	Mar-06	Abr-06	Mai-06	Jun-06	Jul-06	Ago-06	Set-06	Out-06
1,528	1,247	1,403	1,233	1,361	1,376	1,323	1,403	1,327	1,376
Nov-06	Dez-06	Jan-07	Fev-07	Mar-07	Abr-07	Mai-07	Jun-07	Jul-07	Ago-07
1,387	1,474	1,734	1,436	1,539	1,459	1,586	1,427	1,613	1,652
Set-07	Out-07	ACUMULADO:		Dez-06	Jan-07	Fev-07	Mar-07	Abr-07	Mai-07
1,440	1,574			16,4	16,6	16,8	17,0	17,2	17,4
Jun-07	Jul-07	Ago-07	Set-07	Out-07	Nov-07				
17,5	17,8	18,0	18,1	18,3	18,5				

Produção de Veículos - Brasil - Acumulado Móvel 12 meses



Jan-06	Fev-06	Mar-06	Abr-06	Mai-06	Jun-06	Jul-06	Ago-06	Set-06	Out-06
195,4	205,5	229,4	204,1	241,6	224,9	222,9	244,3	204,1	227,4
Nov-06	Dez-06	Jan-07	Fev-07	Mar-07	Abr-07	Mai-07	Jun-07	Jul-07	Ago-07
222,1	189,4	205,3	203,8	247,4	223,6	257,4	257,3	266,1	279,0
Set-07	Out-07	ACUMULADO:		Dez-06	Jan-07	Fev-07	Mar-07	Abr-07	Mai-07
252,4	298,8			2,6	2,6	2,6	2,6	2,7	2,7
Jun-07	Jul-07	Ago-07	Set-07	Out-07	Nov-07				
2,7	2,7	2,8	2,8	2,9	2,9				

Corretor de seguros é terceiro de seu cliente em sinistro envolvendo as duas partes

O carro de uma segurada colidiu com a moto de seu corretor de seguros, que passou a ser seu terceiro. Essa situação inusitada pareceu estranha à seguradora do carro, SulAmérica Seguros, que demorou para liberar conserto.

O corretor de seguros escreveu diretamente para a companhia, solicitando apenas o conserto de sua moto – que havia acabado de comprar, zero quilômetro – já que o carro da segurada não havia sofrido nenhum dano. Conforme orientação da seguradora, no dia seguinte ao sinistro ele fez o Boletim de Ocorrência e levou a moto em oficina credenciada. No entanto, após toda a documentação e procedimentos solicitados, a seguradora encaminhou o processo para sindicância.

Com a demora em receber a liberação para o conserto da moto, o corretor solicitou intervenção do Sindicato através do Disque Sincor. Os responsáveis pelo departamento solicitaram à seguradora o motivo que impedia a autorização dos reparos na moto do terceiro.

A explicação à demora, dada pela SulAmérica, foi que “algumas variáveis desse processo nos forçaram a uma apuração mais detalhada dos fatos, pois o veículo segurado não apresentou nenhuma avaria”. Porém, passados cinco dias, a seguradora enviou outra correspondência ao Disque Sincor, avisando que daria atendimento ao sinistro.

Seguradora desconta de corretor de seguros taxa de vistoria improdutiva

Após realizar a vistoria prévia de um veículo que pretendia ser segurado, a Unibanco AIG Seguros recusou a proposta. Porém, quando o respectivo corretor de seguros recebeu sua comissão desta seguradora, vieram descontados R\$ 50 referentes ao serviço de vistoria. Curiosamente, o desconto aconteceu somente um ano após a realização da vistoria que se tornou improdutiva.

Valores à parte, a seguradora não pode cobrar pelo serviço, já que foi ela quem recusou o risco. O corretor não tem nenhuma responsabilidade sobre isso, e por isso que este profissional acionou o Disque Sincor para receber o reembolso pelo desconto.

A seguradora respondeu ao Disque Sincor que a cobrança foi indevida e causada por um erro sistêmico. Em três dias foi feito o estorno.

Alegação de “período de carência” gera recusa no pagamento de seguro de vida

A seguradora Federal Seguros aceitou a proposta de um seguro de vida (acidentes pessoais) de um senhor de 83 anos. Passados dois anos, o senhor veio a falecer por infarto. O beneficiário, seu filho, entrou em contato com a seguradora, levando os documentos que a família dispunha – os comprovantes de débitos em conta referentes ao prêmio do seguro, já que a apólice não havia sido entregue ao segurado. A seguradora informou que não haveria cobertura, pois o segurado estaria dentro da “carência” e o prêmio seria devolvido, sem juros ou correção monetária. Não existe carência em seguro de vida, ainda mais de dois anos.

O corretor de seguros solicitou ajuda ao Disque Sincor, e o departamento entrou em contato com a seguradora. Após duas semanas, a seguradora disponibilizou o pagamento ao beneficiário.

Terceiro quer sua moto de estimação reparada e não substituída

Num sinistro, envolvendo carro segurado pela HDI Seguros e uma moto de terceiro, a companhia não queria realizar o conserto, preferindo registrar como Perda Total e devolver uma moto nova. Aí começou o problema, pois o terceiro considerava sua moto de estimação e a queria consertada ao invés de uma substituta. Em função do ano e do modelo da moto, não mais fabricado, não existia igual no mercado. Num caso de veículo de terceiro, a seguradora deve indenizar ou repor – mas apenas quando é possível repor com igual ou que o satisfaça.

Foram feitas diversas vistorias e solicitações de documentos, todos encaminhados à seguradora, porém passados dois meses ainda não havia definição sobre o pagamento da indenização devida.

Foi então que o corretor de seguros do automóvel acionou o Disque Sincor e os responsáveis pelo departamento buscaram a solução.

A HDI respondeu que a demora se deu em razão do “montante dos prejuízos, sendo necessária a pré-desmontagem para que se pudesse chegar ao valor exato de orçamento funilaria e mecânica”. A seguradora ressaltou ainda que os reparos teriam ultrapassado 75% do valor do mercado, representando um excedente que deveria ser assumido pelo terceiro. O Disque Sincor não apenas conseguiu que a moto fosse consertada como também resolveu a questão de o terceiro precisar pagar uma parte, após ser informado que a oficina onde estava recolhida a moto faria os trabalhos por um valor menor, possibilitando que a seguradora fizesse a quitação total. 📍



Credicor-SP oferece cartão de crédito para seus associados

Você sabia que o mercado de cartões de crédito aumenta em média 23% todo ano? Seguindo esta tendência, a Credicor-SP (Cooperativa de Crédito dos Corretores de Seguros de São Paulo, filiada ao sistema Sicoob) acaba de lançar o Sicoobcard Mastercard. A novidade é um cartão de crédito que também pode ser adquirido no formato múltiplo, que também agrega a função de débito.

O Sicoobcard Mastercard está sendo introduzido dentro da filosofia do cooperativismo, que garante baixas taxas. Além de tudo isso, com ele, o associado pode solicitar empréstimo pessoal. Para solicitar o seu, entre em contato com a Credicor-SP (telefone 11-3188-5055) e fale com o gerente.

Leoncio de Arruda fala no Jornal Nacional sobre a redução do prêmio de automóvel



O Jornal Nacional, telejornal mais assistido pelos brasileiros (cerca de 30 milhões de telespectadores), destacou a redução do preço do seguro automóvel no último dia 17/01. "Em algumas cidades o roubo de veículos caiu 4% e

ajudou a baratear as apólices. Além disso, a disputa por novos clientes está beneficiando o consumidor", disse a apresentadora Sandra Anneberg. O repórter Ernesto Paglia entrevistou Leoncio de Arruda na sede do Sincor-SP. O presidente do Sindicato disse que "não foi o risco de dirigir em nossas estradas que diminuiu: foram a competição e a concorrência entre as seguradoras que derrubaram o preço". Segundo o Sincor-SP, o aumento da venda de veículos zero km trouxe para o mercado um novo grupo de consumidores de seguros, proprietários interessados em proteger seu patrimônio. "Essa briga entre as empresas beneficiou o consumidor e a tendência é permanecer assim este ano", disse Leoncio, no ar.

Venda de veículos cresceu 27,8% em 2007

As vendas de automóveis e comerciais leves somaram 231.314 unidades em dezembro, um crescimento de 2,46% ante novembro

e alta de 18,05% em relação a igual período de 2006, segundo dados divulgados no dia (04/01) pela Federação Nacional da Distribuição de Veículos Automotores (Fenabreve). No ano inteiro, as vendas dos dois segmentos totalizaram 2.342.059 unidades, uma expansão de 27,8%.

Cooperativas de corretores de seguros aprovadas

O Conselho Nacional de Seguros Privados (CNSP) aprovou, dia 17/12/07, o funcionamento das cooperativas (de trabalho) de corretores de seguros. A iniciativa foi comemorada pelo presidente do Sincor-RS, Celso Marini. "Esta era uma velha aspiração da categoria. Foi uma batalha longa, onde nossa categoria teve de enfrentar a incompreensão de antigas cabeças coroadas do mercado segurador brasileiro", afirmou Marini, para quem a aprovação coroa uma iniciativa do mercado gaúcho. "É forçoso dizer que a idéia das cooperativas de corretores de seguros partiu daqui do Rio Grande do Sul. Um grupo de companheiros não desistiu nas primeiras adversidades, foram em frente, insistiram, pois tinham convicção nos seus ideais", concluiu.

Empresas lançam seguro para animais



A seguradora inglesa Royal & SunAlliance e a Merial Saúde Animal, especializada em produtos veterinários lançam em dezembro um seguro de vida para cães e gatos.

O cliente poderá receber o seguro Proteção Extra Premiada de graça, na compra de uma embalagem de Frontline, produto contra pulgas e carrapatos.

Com a aliança, a seguradora entra na distribuição de produtos e serviços massificados, mercado até então inexplorado no Brasil, onde tinha foco apenas no mercado corporativo, segundo Angelo Colombo, diretor da Royal.

AGF passará a se chamar Allianz Seguros

A AGF Seguros terá um novo nome em 2008. A partir de 1º de março a seguradora passa a se chamar Allianz Seguros. O grupo alemão Allianz comprou uma fatia de 57% da seguradora francesa AGF em 1997. Em setembro deste ano concluiu a aquisição do restante das ações e passou a deter 100% do capital. Dentro da estratégia de ter uma marca global, aos poucos foi trocando o nome das unidades. Até agora, 85% das operações mundiais do grupo, que opera em 70 países, já tem o nome Allianz. A estratégia de ter uma marca global permite grandes ações de patrocínio, como o da Fórmula 1.



**02 a 04 de
outubro de 2008**

**(quinta-feira
a sábado)**

Palácio das
Convenções
Anhembi - SP

- Maior evento de corretores de seguros do mundo
6.000 participantes
- 30 palestras entre técnicas e motivacionais
- Um coquetel com show
- 2 mega-shows com jantares
- Sorteio de 13 automóveis
- A mais completa feira de negócios do setor
- Muitas outras atrações

Outros Eventos:

Dia Internacional da Mulher

(Homenagem às profissionais corretoras de seguros)

08 de março de 2008 (sábado) - Centro de Exposições do Shopping Frei Caneca

Fórum de Benefícios

14 a 16 de março de 2008 (sexta-feira a domingo) - Hotel Vacance Águas de Lindóia

Encor Comemorativo - Dia do Corretor de Seguros

10 de outubro de 2008 (sexta-feira) - Todas as Delegacias do Sincor-SP

Festa de Confraternização dos Corretores de Seguros

13 de dezembro de 2008 (sábado) - Expo Barra Funda

Chegou o Alarme Monitorado Ituran.

Ative este dispositivo de vendas
no dia-a-dia dos seus negócios.



A Ituran acaba de lançar, com exclusividade para Corretores de Seguro, o Alarme Monitorado Ituran. O serviço é a solução ideal para quem quer preservar o patrimônio e manter sempre em dia a segurança do imóvel e a tranquilidade da família. E o Alarme Monitorado Ituran tem uma vantagem única: não depende de linhas telefônicas, pois utiliza um sistema de antenas próprias, sem fio, que impossibilita o corte da conexão. Por isso mesmo é muito mais eficiente quando instalado em casas, escritórios, estabelecimentos comerciais e indústrias. Alarme Monitorado Ituran. Receba esta novidade de portas abertas.

11 3616.9090 | www.ituran.com.br



Ituran