

NOVEMBRO
DEZEMBRO
2006

JCS

**Jornal
dos Corretores
de Seguros**

Uma publicação mensal
do Sincor-SP

307

 SEU JORNAL

Campanha divulga importância do corretor de seguros com criatividade e eficiência

Milhares de pessoas de São Paulo, Guarulhos e ABC paulista estão recebendo o impacto da mensagem por meio de busdoor, uma das mídias de grande impacto

LEIA MAIS NA PÁGINA 07



**TENHA COM
QUEM CONTAR:
SEGURO... SÓ
COM CORRETOR
DE SEGUROS.**



Delegação enviada pelo governo da Costa Rica diz que Certificação Digital do Brasil é a mais capacitada

Representantes chegam a esta conclusão após conhecer o desenvolvimento da tecnologia em vários países

LEIA MAIS NA PÁGINA 14

Disque Sincor finaliza 2006 com uma média de 1,7 mil ligações mensais atendidas

O problema mais comum que a classe de corretores vem enfrentando é a recusa no pagamento de sinistros, no ramo de automóveis

LEIA MAIS NA PÁGINA 19

Mudanças no seguro rural revelam grandes oportunidades para corretor de seguros

O setor só passou a sofrer com o descrédito porque o corretor de seguros estava do lado de fora do processo

LEIA MAIS NA PÁGINA 9



Certificado ISO 9001



Agora você tem
9001 motivos para
escolher Carglass.

A CARGLASS® acaba de ser certificada pelo BVQI, líder mundial em certificações, com a ISO 9001. Esta conquista mostra que os nossos objetivos estão sendo cumpridos: receber os clientes sempre com qualidade, rapidez e eficiência. Agora, você tem mais um ótimo motivo para confiar no nosso atendimento. Afinal, isto tudo comprova algo que você já sabia faz tempo: trabalhamos sempre pensando em nossos clientes.

CARGLASS®. A primeira empresa do segmento com certificado ISO 9001.



Atendimento ao Corretor: 0800 707 8757

www.carglass.com.br

2006: um ano que merece atenção



O ano que passou foi um ano de questionamentos por vários setores da sociedade. Revelou-se uma disposição de rever e redesenhar o país. Uma espécie de rachadura no muro de pedra da certeza. O que mudou? O que não mudou? Isso merece mais que uma mera retrospectiva.

Com participação ativa da sociedade civil, foram levadas até o presidente Lula uma série de expectativas predominantes: flexibilização da taxa de juros, investimento no crescimento, na distribuição de renda, na geração de empregos e, principalmente, a necessidade de construção de um projeto consistente de desenvolvimento nacional.

Passada a pesada campanha eleitoral, arrefecidos os ânimos, a imprensa iniciou uma reavaliação de sua função. O que se espera é que, com um pouco de distanciamento, se possa fugir dos extremos e ela consiga definir qual o seu verdadeiro papel. Uma autocrítica extremamente positiva.

A par disso, foi dado o ponto de partida para a formulação de uma norma padrão mundial para responsabilidade social corporativa. A iniciativa é da Organização Internacional de Normalização (ISO, na sigla em inglês). O Brasil é um dos países que está à frente da elaboração da ISO 26000, já que tem se destacado internacionalmente nesse campo. Em centenas de empresas, a responsabilidade social já faz parte do dia-a-dia. O Sincor-SP, através da Rede de Bem-Estar Social, também está engajado no processo.

Estivemos com o presidente Lula transmitindo os anseios de nossa classe e solicitando a aprovação do Supersimples. Ele entrará em vigor em 1º de julho de 2007. Não era exatamente o que queríamos e necessitávamos, mas é um primeiro passo.

O que é preciso mesmo é uma ampla reforma no campo tributário. Entra governo, sai governo, e a carga tributária não cai de jeito nenhum. O brasileiro paga imposto desde o momento em que acorda até a hora de dormir. Trabalhamos hoje o dobro do que na década de 70 para pagar tributos. Chegou a hora de mudar isso.

Para variar, em 2006, os bancos encontraram uma maneira de crescer mesmo em uma economia estagnada como a nossa. Basta olhar para os balanços das três maiores instituições privadas e se vê que não foi nas agências, mas em lojas de eletrodomésticos, supermercados e afins que o

crédito cresceu mais. Atrás disso está vindo o seguro.

Já que estamos em nossa área, merece destaque o Código de Ética criado pela Fenaseg. Pena que, em alguns casos, ele já não vem sendo seguido. É como se esse segmento do mercado não parasse nunca para pensar uma mudança de rota. Exemplo: caem os lucros financeiros aumenta-se o preço do seguro. Já é automático. É claro que existem outros fatores, mas este está sempre presente.

Os aumentos dos preços das apólices têm chocado corretores e consumidores. Muitos segurados já pensam em desistir da contratação.

Aliás, o posicionamento dos seguradores é sempre excludente. Parece não haver um setor como um todo. Em encontro com o presidente Lula, o presidente da Fenaseg sugeriu que "a exemplo de programas como o

Bolsa Família, seria possível criar um seguro de vida para amparar essas famílias em seus infortúnios com um custo muito reduzido." A iniciativa é altamente louvável, mas não se mira outros pontos.

O seguro de carros usados foi para a gaveta. Não se fala em seguro popular. Nem os novos dados conduzem a uma reflexão. Enfim, um problema é sempre uma oportunidade, para os que acreditam no direito das sociedades de construir um futuro melhor. O Sincor-SP acredita nisso, tanto que continua colocando em prática e ampliando suas propostas, bem como tem aberto caminho para novas iniciativas.

Ao encerrar este breve balanço, faço duas constatações. A primeira é que, embora submetidos freqüentemente a decepções, os corretores de seguros emitem, com sua ação positiva, a capacidade de confiar no amanhã e

construí-lo.

A segunda é que as entidades sérias vão cumprindo cada uma sua parte, exercendo um papel muito destacado no despertar de energias transformadoras.

Nesse sentido, tenho certeza de que estamos unidos em torno de um projeto para o país e para a construção de uma sociedade mais justa, fraterna e solidária.

Que Deus abençoe todos nós.

LEONCIO DE ARRUDA

"O brasileiro paga imposto desde o momento em que acorda até a hora de dormir.

Trabalhamos hoje o dobro do que na década de 70 para pagar tributos.

Chegou a hora de mudar isso!"

PRESIDENTE:
LEONCIO DE ARRUDA

1º VICE-PRESIDENTE:
JOÃO LEOPOLDO BRACCO DE LIMA

2º VICE-PRESIDENTE:
CÁSSIA MARIA DEL PAPA

1º SECRETÁRIO:
MÁRIO SÉRGIO DE ALMEIDA SANTOS

2º SECRETÁRIO:
ORLANDO FILIPE GOUVEIA

1º TESOUREIRO:
JULIO CÉSAR PASQUINELLI

2º TESOUREIRO:
UMILE RITACCO

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

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

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

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

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

Rua Líbero Badaró, 293 - 29º andar
São Paulo - Centro
CEP.: 01009-907
Tel.: (0xx11) 3188-5000

GERENCIA GERAL SINCOR-SP:
ALBANO RIBEIRO NETO

JORNAL DOS CORRETORES DE SEGUROS

É uma publicação mensal do Sincor-SP
Fone: (11) 3188-5052
e-mail: jcs@sincorsp.org.br
Editor Responsável:
Mariana Peres Maziero MTB 46.921/SP
Direção de Arte: ÓPERA Comunicação
Revisão: Marta Cavallini
Publicidade: Kelma Barros: (11) 3188-5006
E-mail: publicidade@sincorsp.org.br
Tiragem: 30.000 exemplares
Circulação nacional
Conselho Editorial: Leoncio de Arruda, Francisco Celso Latini, Diniz Nunes Caetano, Boris Ber, Alexandre M. Camillo

COORDENADORES DE DEPARTAMENTOS:
AUTOMÓVEL: WALDEMAR S. STRONGREN
BENEFÍCIOS: FRANCISCO ORLANDO CHIOMENTO
CRÉDITO E GARANTIA: ANDRÉ DABUS
CURSOS: EDUARDO VIDAL PILEGGI
ÉTICA PROFISSIONAL: FLÁVIO BEVILACQUA
BOSISIO
JOVEM CORRETORES DE SEGUROS: PAULO JATENE BOSISIO
MARKETING: BORIS BER

RESPONSABILIDADE CIVIL: FELIPPE MOREIRA PAES BARRETTO
RISCOS PATRIMONIAIS: MARCOS MARCONDES RURAL: JULIO CÉSAR SALLES MURAT
SAÚDE: LUIZ IOELS
SEGUROS OBRIGATÓRIOS: JOÃO URDIALES GONGORA
SOCIAL: ALEXANDRE M. CAMILLO
TECNOLOGIA: MANUEL MATOS
TRANSPORTES: RALPHO WALLACE SARUBBI
TRIBUTOS: WILSON FRANCISCO BEZUTTE
VIDA E CAPITALIZAÇÃO: DAVID APARECIDO DO NASCIMENTO
COORDENAÇÃO CULTURA DO SEGURO DA CAPITAL: ALEXANDER DINIZ
COORDENAÇÃO CULTURA DO SEGURO INTERIOR: SIDNEY GARCIA DE SOUSA

INTEGRANTES DE DEPARTAMENTOS:

AUTOMÓVEL: ANTONIO CARLOS DE SOUZA DIAS, CARLOS ALBERTO DA SILVA, MARIA AP. DE OLIVEIRA BIANCHI E GOUVEIA, REGIANE C. ESTEULA JOSÉ, SHEILA MARIA DIAS BORGES MURIANA
BENEFÍCIOS: MARLI APARECIDA GAGLIARDI, WAGNER TEIXEIRA DE FREITAS, WALDEMIR DOS SANTOS
CRÉDITO E GARANTIA: MARCIO CHAVES, JOSÉ ANTONIO BACELLAR GONÇALVES TOURINHO, VALDIR ESCOZA MILANI, CLAUDEMIR PINTO NASCIMENTO

CURSOS: SADY JOSÉ VIANA SOBRINHO, JOSÉ EDUARDO D'ARCO, PLÍNIO GILBERTO SPINA JR., FABIO JOSÉ CAMBOIM DE LIMA, MIRIAM ALICE VARNUM DE CARVALHO, ANDRÉ LUIZ MARTINS DOS SANTOS, CRISTINA ROSATI PEREIRA
ÉTICA PROFISSIONAL: ANDRÉ JULIÃO, DINORAI CABRAL DO AMARAL TRINDADE, JOSÉ VALDECIR SAONCELLA, MILTON D'AMÉLIO

JOVEM CORRETORES DE SEGUROS: RAFAELA ALVAREZ MORALES, MARCO ANTONIO DE SOUZA FILHO, DANIEL BARBIERI, ALEXANDRE MANTOVANI, ANDRÉ LUIZ MANTOVANI, MÁRIO FREITAS DE SOUZA JR, ERIK CLEY DE ARRUDA, CRISTIANO ALVES DE ARRUDA, ALEX SAMI DE ARRUDA, ALBERTO DABUS FILHO
MARKETING: HENRIQUE KUBALA, JOÃO ALZANI FILHO, RUTH BEATRIZ BOHM, DIRCEU EUGENIO SPOSITO JR.

RESPONSABILIDADE CIVIL: IVO MARCOS FALCONE, JOSE ALFREDO RAYMUNDO, JOSÉ GERALDO DA SILVA, MAURO ANTÔNIO LASSALVIA
RISCOS PATRIMONIAIS: NELSON FONTANA, ORLANDO DA COSTA FILHO, MARCOS GALANTIER D'AGOSTINI, EDNEI WALTER BIM
RURAL: ANDRÉ LUIZ SALLES MURAT, JORGE EDUARDO DE SOUZA, ANTONIO CARLOS FERRAZ DE OLIVEIRA, JOSE ANTÔNIO TONETTE
SAÚDE: JOÃO CARLOS GOLIZIA, VERA LUCIA BEJATTO, FRANCISCO ORLANDO CHIOMENTO
SEGUROS OBRIGATÓRIOS: ARIIVALDO BRACCO, SERAFIM TEIXEIRA DA CUNHA, OSVALDO GOMES VIEIRA
SOCIAL: LUCIA RODRIGUES SHAFFER, EDUARDO FREIRE DO PRADO, JOSÉ ALVARO ALMEIDA FON-SECA
TECNOLOGIA: ELAINE JERÔNIMO DE SOUZA, CLOVIS KAMINSKAS JUNIOR, SERAFIM TEIXEIRA DA CUNHA FILHO

TRANSPORTES: CARLOS SUPPI ZANINI, OSVALDO OHNUMA, JOÃO JOSÉ DE PAIVA, ANIBAL DE EUGÊNIO FILHO
TRIBUTOS: JOÃO CARLOS LAUER CARVALHO, LUIZ OTAVIO BRUNO
VIDA/PREVIDÊNCIA E CAPITALIZAÇÃO: ALCIDES DO AMARAL FILHO, CLAUDIO PARRA, RENATO ASSAKI KAZIHARA, WAGNER MARTINEZ FELICIANO
COORDENAÇÃO CULTURA DO SEGURO DA CAPITAL: LUIZ CLAUDIO LEON DUARTE, JACQUES GOLDENBERG, EDUARDO DE SANTANA

COORDENAÇÃO CULTURA DO SEGURO INTERIOR:
VITOR MANOEL NASCIMENTO RICCIARDI, VICENTE DE OLIVEIRA TOZZO

ASSISTENTES DO PROGRAMA CULTURA DO SEGURO:

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

ASSISTENTES DO PROGRAMA AGENTES DO BEM ESTAR SOCIAL:

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

ASSISTENTES DA COMISSÃO CONTRA VENDA CASADA:

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

OURINHOS: Claudino José Gomes Junior

INTEGRANTES DA COMISSÃO NO ESTADO DO RIO DE JANEIRO:

RIO BONITO: Marcelo de Almeida Vianna Reid
NOVA IGUAÇU: Roberto Cabral Neto
NITERÓI: Darcy Domingues Da Silva
BANGU: Ricardo Rodrigues
PETRÓPOLIS: Antônio Carlos Gonçalves
VOLTA REDONDA: Carlos Renato Campos Ramos
CENTRO: Carlos Alberto De Almeida Santiago
CENTRO: Fernando Augusto Faro Mendes De Almeida

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

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

DIRETOR INSTITUCIONAL:
PAULO ROBERTO DE CAMPOS CASTRO

DELEGACIAS/DELEGADOS REGIONAIS:

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

Porto Seguro vende seguro através das lojas Renner

O Sincor-SP recebeu informações, através dos corretores de seguros associados, que uma seguradora fechou contrato por cinco anos com a rede de lojas de departamento Renner. Serão comercializados seguros de mensalidade escolar, residencial, acidentes pessoais, perda e roubo de cartão e desemprego, sendo que os dois últimos serão exclusivos para clientes do Cartão Renner. Com isto posto, tudo leva a crer que a venda dos demais seguros serão para qualquer consumidor que adentrar as lojas.

A seguradora que fez este acordo é a Porto Seguro. Assim, em carta ao vice-presidente da companhia, o Sincor-SP pergunta: haverá intermediação dos corretores de seguros nas vendas das 77 lojas da Renner espalhadas pelo Brasil? Ou simplesmente trata-se de venda direta de seguro ao consumidor?

Esta questão partiu principalmente do histórico da Porto Seguro, que sempre revelou independência e, por isso mesmo, conquistou o sucesso e crescimento. A distribuição dos seguros sempre foi efetuada por corretores devidamente habilitados. O Sincor-SP gostaria de uma urgente manifestação, em função de tranquilizar os corretores de seguros com relação a uma possível mudança de posicionamento da companhia.

Sulina abandona corretores de seguros e segurados

O Sincor-SP recebeu reclamações diversas de atraso no pagamento de comissões e liquidações de sinistro por parte da Sulina Seguradora S. A.

Os corretores de seguros têm recebido informações tele-

fônicas de que o departamento financeiro da seguradora está desativado, ou que o "sistema de informática está em manutenção", colocando em descrédito as atividades da seguradora.

Não bastasse isso, as reclamações de corretores de seguros encaminhadas pelo Disque Sincor, não são respondidas na sua maioria, levando também a questionamentos e dúvidas com relação a suas soluções.

A Sulina está se mantendo indiferente às situações de atendimento ao consumidor, postura totalmente contrária ao que se espera de uma seguradora. Por isso o Sincor-SP espera uma manifestação cogente, para, mais uma vez, tranquilizar os corretores que acreditam nas operações da Sulina.

SulAmérica não responde sobre vistoria prévia

Na edição de outubro deste ano (nº 306), o JCS publicou uma nota com o seguinte título: Vistoria prévia para clientes diferenciados na SulAmérica, e questionou a seguradora sobre uma possível prática de discriminação de atendimento para agendamento da Visita Prévia Domiciliar ou nos postos fixos indicados pela seguradora. Neste caso, a SulAmérica isenta apenas a BB Corretora de informar o número de proposta ou o número de pedido de endosso. Em caso de qualquer outra corretora, sem essa informação não seria atendida. Na ocasião, o Sincor-SP pediu que a SulAmérica revisse este procedimento, mas nada foi feito, ou respondido ao JCS.

O JCS se empenha em mostrar ao corretor de seguros como são discutidos os principais problemas do mercado e sempre espera um posicionamento das duas partes para esclarecer o caso, seja com a Susep ou com as mais diversas seguradoras que cometem alguns deslizes de atuação, mas nem sempre este espaço é aproveitado para tal proposta por falta de resposta ou posicionamento dos questionados. De qualquer forma o JCS continua esperando retorno.

Vale a Pena Ver de Novo vai reapresentar palestras técnicas do 12º Conec

Programa prevê a escolha das reapresentações por voto direto dos corretores, pelo site do sindicato

O Sincor-SP está lançando o programa Vale a Pena Ver de Novo para atender o desejo de vários participantes da 12ª edição do Conec que saíram de algumas palestras com a sensação de que seria formidável rever o tema, tendo em vista a riqueza da abordagem. A iniciativa visa também atender os corretores que não puderam participar de todas as palestras de que gostariam, tendo em vista o elevado número de temas oferecidos, vários deles apresentados de forma simultânea. A idéia do programa é reapresentar os assuntos que se destacaram pelo forte conteúdo técnico, proferidos pelos próprios palestrantes que participaram do Conec ou por profissionais do mesmo nível. Não haverá custos para os interessados. Os eventos também terão debates, assim como aconteceu no Conec.

A novidade está sendo disponibilizada, inicialmente, para as delegacias do Sincor-SP nas várias regiões do interior do Estado de São Paulo. As palestras poderão ser escolhidas por votação direta dos corretores, por região, através do site do sindicato. As apresentações deverão começar já no início de 2007.

As preferidas

Assim que o programa foi anunciado no site do Sincor-SP, os votos começaram a ser enviados em quantidade expressiva. Até o momento, a palestra mais votada está



Boris Ber durante palestra no 12º Conec que recebeu maior número de votos

sendo "Segredos para o Sucesso de Uma Corretora de Seguros", proferida por Boris Ber, corretor de seguros. Das 20 regiões que votaram, este foi o tema preferido em 12 delas. O segundo lugar está sendo disputado por duas palestras: "Caminhos da Tributação de Uma Corretora de Seguros / Profissional Liberal", do advogado Rogério Aleixo Pereira, e "Ética Profissional: A Boa Imagem do Corretor de Seguros como Alavanca de Negócios", do juiz José Renato Nalini.

De acordo com Boris Ber, sua palestra revela de forma sincera a sua experiência profissional de 30 anos, mostrando idéias e cases de sucesso que podem ser aplicados com segurança. "Ao mesmo tempo, eu também aponto alguns conceitos que, quando colocados em prática, não deram certo", diz. "No geral, minha apresentação destaca muita coisa importante e proveitosa, que vale a pena passar adiante", ressalta.

O interesse pelo tema dos tributos verifica-se em razão da atual carga de impostos. Ao se aprofundar nesse tema, o corretor poderá se beneficiar de uma relação mais saudável com o fisco. Já o aparecimento da ética como um dos assuntos que mais chamam a atenção está sendo interpretado como uma sinalização de que o corretor identifica nesta área uma forma de desenvolver uma relação mais sólida com os seus clientes.

Importância do corretor de seguros é divulgada com criatividade e eficiência

Milhares de pessoas de São Paulo, Guarulhos e ABC paulista estão recebendo o impacto da mensagem

O Sincor-SP inovou mais uma vez para salientar a importância do profissional de seguros no dia-a-dia das pessoas. Desde 1º de dezembro o sindicato está veiculando uma campanha publicitária para passar essa mensagem de uma forma criativa e eficiente. Diariamente, milhares de pessoas de diversas regiões das cidades de São Paulo, Guarulhos e ABC paulista estão recebendo o impacto da mensagem "Tenha com quem contar: Seguro... só com Corretor de Seguros". A informação está sendo veiculada por meio de painéis fixados nas traseiras de 115 ônibus de transporte urbano de passageiros que circulam por vias de grande movimentação.



A campanha prevê a circulação de 3 tipos de painéis que contêm uma mesma mensagem escrita, mas diferentes ilustrações que dão o recado de forma bem humorada. São animações feitas com traços simples, de fácil entendimento para quem está no trânsito. Os desenhos destacam o corretor de seguros como um herói, que protege os segurados nas situações de risco.



O busdoor, termo que determina este tipo de mídia, foi estrategicamente escolhido por proporcionar um grande impacto às pessoas de diferentes segmentos nas ruas e no trânsito durante todo o dia. A campanha estará exposta até o final de fevereiro de 2007.



Iniciativa

A iniciativa da campanha partiu do Comitê Pró-imagem do Mercado de Seguros, que reúne as 16 maiores corretoras do país. Elas estão fomentando várias iniciativas em prol da imagem do corretor de seguros, destacando-o como o real protetor dos interesses do segurado. Parte dessas empresas está arcando com uma fatia dos custos de veiculação.

Corretor de Seguros

Os painéis em circulação estão também anunciando o site www.corretordeseguros.org.br. Ao acessá-lo, o consumidor é direcionado automaticamente para o portal do Sincor-SP. Lá, ele pode pesquisar o corretor de seguros de sua preferência por bairro, endereço, nome ou corretora. Basta clicar em um ícone de fácil visualização, elaborado com o mesmo padrão das imagens utilizadas nos ônibus. O objetivo é facilitar a procura de uma opção confiável para contratar suas coberturas patrimoniais, pessoais e familiares.



Primeira turma do curso de Habilitação Susep Vida em sua formatura

Primeira turma da Unisincor revela perfil heterogêneo do novo corretor

Perfil do profissional interessado em ingressar no setor não se distingue pela idade, sexo e ou localidade



Uma análise sobre a primeira turma de corretores de seguros formados pela Unisincor - Universidade Corporativa Sincor-SP - revela alguns aspectos convenientes a respeito do perfil das pessoas interessadas em ingressar no segmento. O grupo de novos profissionais habilitados para atuar nas carteiras de Vida, Previdência e Capitalização apresenta idades bem diversificadas, que chegam a variar de 20 a 60 anos. Já o equilíbrio entre homens e mulheres é de quase 50% - praticamente perfeito. Um outro aspecto que chamou a atenção foi a presença significativa de alunos provenientes de diferentes regiões do Estado, entre capital, interior e litoral.

“Esses detalhes sobre os formandos denotam características importantes sobre o novo profissional, que, no Estado de São Paulo, não se distingue pela idade, sexo e ou localidade. Isso confirma as expectativas da UniSincor, que se preparou para atender um público bem heterogêneo”, comenta Eduardo Pileggi, diretor da Unisincor.

O Sincor-SP está autorizado pela Susep a formar corretores, por meio da Unisincor, desde janeiro deste ano. Além da Funenseg, a entidade é a única a oferecer esse tipo de curso.

“Tudo agradou”

“Eu trabalho há 16 anos na área tributária e estava em busca de novas perspectivas profissionais quando soube do curso de formação oferecido pelo Unisincor.

Tudo me agradou: a localização, o profissionalismo, o atendimento e várias outras coisas”, relata Roseli Serrano Parussulo Santicioli, que fez parte da primeira turma do curso de habilitação – de maio a julho de 2006.

“É o que eu quero”

Letícia Hahne Marsaioli Domingues de Castro faz parte da segunda turma do curso de Habilitação, que ainda está em andamento, e a opinião é a mesma: “Eu buscava novas áreas para trabalhar e assim conheci o ramo de seguros. O curso foi muito importante para ampliar conhecimentos e ter certeza de que trabalhar como corretora é o que eu quero”.

Reciclagem

A Unisincor está também trabalhando com atualização e reciclagem, outro módulo muito procurado e elogiado. “Estou há 10 anos na área e as mudanças são comuns nas leis e normas. Preciso me renovar de forma constante para continuar atuando”, afirma Zélia Camargo. “Trocamos experiências nas aulas, revivemos alguns casos e todos aprendem muito com isso”, diz.

Em linhas gerais, o curso é baseado nas necessidades diárias de uma corretora de seguros. Ele foca noções básicas de matemática financeira, direito, mercado do seguro, teoria geral do seguro, previdência complementar, seguro de pessoas e capitalização. “As disciplinas e as novidades que implantamos buscam a formação de profissionais de sucesso”, assegura Pileggi.

Mudanças no seguro rural revelam grandes oportunidades para corretor de seguros

Há cerca de 10 anos o seguro rural era dominado por bancos estatais que ofereciam a proteção para cobrir o cumprimento das obrigações previstas nos contratos que liberavam os empréstimos para os produtores. Quando os sinistros acon-



“O produtor rural é um empresário que está pronto para valorizar o trabalho de um corretor atualizado, que saiba o que fazer nas ocasiões em que há sinistros”

teciam, os segurados não tinham um corretor para recorrer, já que essas instituições não atuavam como seguradoras. O resultado disso foi desastroso: nem sempre os produtores tiveram os seus direitos reconhecidos e, por consequência, o seguro rural passou a desfrutar de péssima fama.

Nos últimos anos, contudo, este quadro começou a se modi-

ficar. O setor passou a produzir novos produtos, criados por autênticas companhias de seguro. As novas coberturas se revelaram mais inteligentes, já que o cálculo não levava em conta apenas os custos de produção, mas também os lucros e a produtividade. Os frutos dessa prática começaram a ficar mais visíveis em 2005, quando o segmento experimentou uma expansão de 15%. Para 2006, as previsões são otimistas, pois o governo federal criou fortes medidas para elevar as vendas nessa carteira, que representa apenas 0,6% do mercado de seguros e, por isso, tem muito espaço para crescer.

Os estímulos

“Neste ano de 2006, o governo federal passou a oferecer até 50% do valor do prêmio do seguro para 23 culturas”, diz o coordenador da Comissão Rural do Sincor-SP, Julio César Salles Murat. Segundo ele, a percentagem varia de acordo com o perfil da cultura e o valor pode chegar a até R\$ 30 mil. São ótimas notícias para o corretor, que tem grandes oportunidades nesse setor, que só passou a sofrer com o descrédito porque ele estava do lado de fora do processo.

“Ainda há muito seguro rural comercializado por bancos. Mas, aos poucos, os produtores estão descobrindo as vantagens de contar com o apoio do corretor de seguros”, ressalta.

Quem é o novo cliente potencial

O cliente potencial do seguro rural não pode ser confundido com a clássica imagem do homem do campo. “Ele é um empresário que está pronto para valorizar o trabalho de um corretor atualizado, que saiba o que fazer nas ocasiões em que há sinistros, além de prestar informações sobre outras formas de seguro”, salienta. O seguro rural atende todas as atividades do setor primário da economia, incluindo propriedades e maquinários tais como tratores, semeadeiras, colheitadeiras, etc.

O Sincor-SP, por meio de sua comissão rural, vem divulgando e incentivando os corretores de seguros a aderirem a essa carteira. Várias palestras e encontros foram feitos nos últimos dois anos para mostrar o melhor caminho para entrar neste ramo.



Ribeirão Preto

*Delegado Representante
Carlos Rapozo*

A delegacia regional de Ribeirão Preto realizou um jantar do dia 8 de novembro, em que estiveram presentes 71 corretores. O presidente do Sincor-SP, Leoncio de Arruda, esteve presente enriquecendo a reunião com uma visita surpresa, para prestigiar a delegacia e homenagear os aniversariantes do mês. A pauta da reunião foi basicamente a discussão sobre a situação atual dos corretores, em que eles puderam expor dificuldades gerais do mercado. Houve ainda arrecadação de mantimentos para juntar às cestas básicas, que foram doadas pelos corretores no 12º Conec. Ao todo, serão 175 cestas básicas distribuídas para 3 entidades, 2 em Ribeirão Preto e 1 em Jaboticabal.



Franca

*Delegado Representante
Ricardo Ragazzi*

A última reunião mensal da delegacia regional de Franca foi feita no mês de novembro para discutir sobre o Cofins, em primeiro lugar. Os corretores presentes debateram e tiraram suas dúvidas sobre esse assunto, além de falar sobre ISS, documentos protocolados, trabalho de apresentação ao prefeito da cidade e carta ao secretário de Finanças. O Super Simples também esteve em pauta, já que esse resultado era muito esperado pelos corretores da região. Foi falado ainda sobre Comissão Referencial, com apresentação de mapa de percentuais e acordo definido, tudo com a intenção de sanar dúvidas dos corretores da região.



São José do Rio Preto

*Delegado Representante
Shirtes Pereira*

A delegacia regional de São José do Rio Preto promoveu mais um encontro com os corretores de seguros no dia 26 de outubro para discutir assuntos como o expediente da delegacia e assistentes, eleições de 2006, como as escolhas políticas vão influir no mercado de seguros e DPVAT, com as novas regras do obrigatório/Classes 3 e 4. Foi falado também do trabalho que será desenvolvido durante as reuniões da delegacia para manutenção das Padarias Artesanais. Participaram do encontro cerca de 70 pessoas.



Mogi das Cruzes

*Delegado Representante
Wilton José Nogueira*

A reunião-almoço da delegacia regional de Mogi das Cruzes foi realizada dia 25 de outubro em Itaquaquecetuba-SP. O principal assunto abordado foi a Cultura do Seguro, em que foram expostos todos os indicadores de escolas e apresentações por onde o programa passou. Foi abordado também o assunto das circulares Susep Vida, que geraram muita discussão e debate. Além de comunicar e explicar o convênio entre o Procon Mogi das Cruzes e a delegacia regional do Sincor-SP, o que já virou Lei Municipal.



Barretos

*Delegado Representante
Carlos Alberto Faitarone Corrêa*

No dia 25 de outubro, foi realizado um café da manhã para os corretores de seguros de Barretos e região no Barretos Country Hotel, no município, com a participação do delegado Carlos Alberto Faitarone Corrêa, de André Mendes Camillo, da Comissão de Vendas Casadas, e Hélio de Oliveira Diamantino, da Comissão do Cultura do Seguro. Os assuntos abordados foram os comuns que influenciam a classe de corretores de seguros.



Jundiaí

*Delegado Representante
Simone Cristina Favaro Martins*

A delegacia regional de Jundiaí fez sua primeira reunião mensal com os funcionários, corretores de seguros da região e com a presença especial do presidente do Sincor-SP, Leoncio de Arruda. Este evento, que aconteceu no dia 26 de outubro, teve 51 pessoas presentes e foi marcado por um almoço. A delegacia de Jundiaí foi inaugurada na segunda quinzena de julho deste ano e está funcionando a todo vapor.



Capital Sede

Representantes das delegacias regionais de diversas cidades do interior de São Paulo estiveram presentes na inauguração da nova sede da Credicor, em São Paulo. O evento aconteceu no dia 9 de novembro. Os delegados regionais representam muito para a Cooperativa de Crédito do Sincor, pois são cotistas desde sua abertura. Assim, eles brindam pelo sucesso da Credicor e por suas expectativas.

Brindes bons e baratos permitem o ingresso no âmbito da responsabilidade social

Associados revelam satisfação por agregar à imagem de suas corretoras as ações do Agente do Bem Estar Social

O corretor de seguros já pode ingressar no âmbito da responsabilidade social de forma muito criativa. Basta que ele decida oferecer brindes de boa qualidade e preços acessíveis a clientes e funcionários, aproveitando diversas opções que podem estampar, lado a lado, os logotipos de sua corretora e da campanha do Agente do Bem Estar Social. "É uma maneira eficaz de associar a imagem da empresa a uma ação social que desfruta de grande reconhecimento, já que estamos sempre investindo na visibilidade da campanha", diz Alexandre Camillo, diretor do departamento social.

Essa iniciativa visa obter para o corretor um maior respeito e simpatia das pessoas presenteadas. Ao mesmo tempo, os associados estarão contribuindo, de fato, com o Agente do Bem Estar Social, pois 7% do valor das vendas serão revertidos para os projetos da campanha. "Em razão da expectativa de demanda em função do grande número de sócios, negociamos tanto a redução nos custos quanto a destinação dessa percentagem expressiva para as ações sociais", conta Camillo.

Satisfação

Valter Roberto Mendes, sócio da SEA Golden Corretora de Seguros, foi um dos associados que aderiram ao projeto. Ele diz que está muito satisfeito com o negócio. "Inicialmente decidi pelo bom preço ofertado. Depois



Exemplo de produtos oferecidos pela Só Marcas e Agente do Bem Estar Social



do primeiro contato só tivemos satisfação: o produto é de boa qualidade e o atendimento foi ágil. Minha encomenda foi de 200 brindes e já penso em fazer mais".

Concordando com esta opinião, Rose Farias, da Farias & Stanich Corretora de Seguros de Vida e Previdência, afirmou que "foi uma ótima idéia poder agregar nossa marca ao logo do Agente do Bem Estar Social. Melhor ainda por saber que nosso investimento estará contribuindo com suas ações". Ela adquiriu 110 chaveiros e considerou o custo acessível e o design muito bonito. "Acredito e confio nas ações do sindicato. E guardei o folder com os produtos para planejar novas ações".

Parceria

O lançamento desse programa nasceu na última edição do Conec, onde o Estande do Bem fez a exposição dos brindes. Na ocasião, foram distribuídos quatro mil folders que apresentaram os produtos e a parceria com a Só Marcas, fabricante dos itens. "Foi um convite para o corretor tornar-se socialmente correto", finaliza Alexandre Camillo.

Para conhecer melhor esse programa, basta acessar o site www.sincorsp.org.br ou pelo telefone 3188-5026.



Leoncio de Arruda explica o que representa o profissional corretor de seguros durante o evento

Única obtém novos clientes por meio de evento que valoriza o corretor

Ação de marketing anual organizada pela corretora reúne 74 clientes potenciais na Amcham, em São Paulo

A Única Corretora de Seguros vem obtendo bons resultados ao elaborar uma ação de marketing bastante criativa, voltada para clientes potenciais. Trata-se de um evento anual, patrocinado por seguradoras parceiras, para o qual são convidadas algumas das mais importantes empresas de diferentes setores. Entre outras atividades, o público presente participa de palestras sobre a importância da parceria com o corretor e recebe informações aprofundadas sobre seguros, visualizando um amplo leque de oportunidades. Assim, o encontro se destaca por ser, ao mesmo tempo, eficaz para os negócios, já que normalmente rende novos contratos, e é benéfico para todo o segmento, pois valoriza a imagem do corretor.

No último dia 9 de novembro, a Única reuniu 53 empresas no evento, que estiveram representadas por 74 executivos. Também compareceram outras 40 pessoas, a maioria ligada a seguradoras e à mídia. A reunião transcorreu entre 8h e 17h30 na Amcham - Câmara Americana de Comércio, em São Paulo. "Desta vez, a duração foi mais longa porque incluímos o esclarecimento sobre várias mudanças que aconteceram no mercado, tais como, por exemplo, nos segmentos de Vida e Saúde", diz Jorge Eduardo de Souza, presidente da Única Corretora de Seguros.

O evento

Pela manhã, o evento foi constituído por duas palestras. Na primeira, Leoncio de Arruda, presidente do Sincor-SP, explicou o que representa, na cadeia dos seguros, o profissional corretor de seguros. Em seguida, o ex-ministro do Trabalho Almir Pazzianotto permitiu um entendimento claro da evolução histórica e das tendências da legislação trabalhista brasileira.

Jorge considera que a presença do Sincor-SP foi particularmente importante. Segundo ele, existem representantes de empresas de porte que ainda confundem o papel do corretor de seguros e até mesmo do segurador. "O Leoncio foi muito feliz ao abordar as características de um bom corretor e a influência que ele pode ter na qualificação dos riscos e das apólices de seguros", salienta.

Na parte da tarde, o público presente pôde apreciar a apresentação de quatro cases de sucesso em gerenciamento de riscos, experimentados pelas empresas clientes da Única.

Retorno

De acordo com Jorge de Souza, a percepção do evento de um modo geral deverá proporcionar um número significativo de vendas, beneficiando a corretora e as seguradoras que realizaram o patrocínio. "Essa edição do evento nos gratificou muito pelo alto nível das palestras e pelos mais de 20 agendamentos de visitas gerados logo em seguida, provocando 4 cotações para seguros de saúde, vida e previdência", revela.

Luz no fim do túnel

A Susep já editou normas e circulares para os seguros de capital de risco com acumulação e devida blindagem.

A blindagem é um mecanismo que separa os recursos dos participantes dos ativos das seguradoras e empresas de

previdência privada, o que garante maior segurança ao investidor. Em caso de falência da seguradora ou empresa de previdência privada, os recursos são preservados.

Segurança no fundo de investimento

A CVM – Comissão de Valores Mobiliários – colocou em audiência pública (nº 07/2006) até 27 de janeiro de 2007, a constituição, a administração, o funcionamento e a divulgação de informações dos fundos de investimentos eram vinculados exclusivamente a planos de previdência e vida, estruturados na modalidade de contribuição variável, a que se referem os artigos 76 e seguintes da Lei nº 11.196, de 21 de novembro de 2005.

Daqui para frente, ficará mais difícil deixar “a ver navios” os segurados que adquirirem este plano, como ocorreu recentemente no mercado de seguros.

Deveremos ficar atentos para aquelas seguradoras ou empresas de previdência privada que não participarem dos fundos “blindados” para que possamos informar aos corretores associados.

A APS Sulina Seguradora deseja a todos os segurados, corretores e colaboradores uma Natal de luz e abençoado por Deus.

Que o Ano Novo seja cheio de muita paz, prosperidade e sucessos!





Edson Belo e Mário Sérgio com a Comissão do Banco Central da Costa Rica

No mês de novembro, o governo da Costa Rica enviou ao Brasil uma delegação para conhecer a Certificação Digital brasileira. A comitiva, composta por representantes do Banco Central e do Ministério de Ciência e Tecnologia daquele país, esteve no Sincor-SP para conhecer de perto o desenvolvimento da tecnologia. "Visitamos países como México, Chile, Índia, Austrália, Espanha e outros. Reciclamos nossas idéias em cada um dos lugares. Mas percebemos que o Brasil tem o sistema mais organizado e capacitado", disse Luis Guillermo Zumbado, diretor do departamento de tecnologia do sistema de pagamentos da Costa Rica. "A relação que o corretor de seguros do Brasil tem com o seu segurado é a mesma que queremos implantar entre o Banco Central da Costa Rica e seus clientes", assegurou.

"O governo da Costa Rica está em fase de implantação da Certificação Digital. De acordo com a delegação, o Sincor-SP possui um caso de sucesso de desenvolvimento e com uma história fundamentada", diz Edson Belo, supervisor de infra-estrutura e responsável pela AC Sincor – entidade Agente Certificadora autorizada a comercializar a Certificação Digital. "Eles viram que a Certificação Digital, no Brasil, já é uma realidade para os corretores de seguros.

Delegação da Costa Rica diz que Certificação Digital do Brasil é a mais capacitada

Representantes chegam a essa conclusão após conhecer o desenvolvimento da tecnologia em vários países

O atual estágio dessa tecnologia já permite o aperfeiçoamento da comercialização da Certificação, o aumento das receitas e a abertura de novos clientes". Segundo Edson Belo. Embora entre a Costa Rica e o Brasil haja uma série de diferenças em relação ao domínio das políticas de comunicação, o padrão brasileiro pôde acrescentar muitas idéias para a implantação da tecnologia naquele país.

Durante o encontro, os representantes do governo da Costa Rica ainda compartilharam com o Sincor-SP informações e experiências no campo de políticas públicas em Tecnologia da Informação.

"Tal como no Brasil, estamos trabalhando para que a população do nosso país se conscientize de que não há um papel com assinatura à caneta em transações via internet que envolvem dinheiro, bens e acordos", afirmou Andrey Cruz Picado, engenheiro de segurança de Tecnologia da Informação do Banco Central da Costa Rica. Ele relatou que a credibilidade dessas negociações está sendo conquistada aos poucos, por meio de programas de informação e migrações de sistemas.

Certificação Digital



A Certificação Digital tem sido uma das principais bandeiras que o Sincor-SP adotou nos últimos anos. Foi uma idéia inovadora para o mercado de seguros e o desempenho tem sido plenamente satisfatório.

O cenário para este projeto deslançar está cada vez mais favorável. De acordo com o Ibope, o número de usuários ativos de internet residencial no Brasil atingiu 13,6 milhões de pessoas no último mês de setembro. Este número é 14% superior ao observado em igual mês de 2005.

Comissão de Saúde prepara informações sobre Saúde Suplementar no Brasil

A comercialização dos produtos de Saúde Suplementar no país vem apresentando dificuldades por motivos variados. Um dos principais entraves é a falta de entendimento entre os participantes do processo. Começando pelas operadoras de plano/seguro saúde, já que elas apresentam diferentes formas de remuneração para colocar os produtos no mercado. Além disso, essas empresas normalmente acrescentam vários "penduricalhos" para destacar os seus diferenciais, incluindo opcionais a custos reduzidos, que formam bons atrativos de mercado.

Para tornar este "imbróglio" mais palatável aos corretores de seguros, que precisam entender o produto, a Comissão de Saúde do Sincor-SP está preparando para o próximo ano a publicação de



doses suaves de informações sobre Saúde Suplementar no Brasil. Os esclarecimentos vão englobar os aspectos comerciais e operacionais, a fim de permitir o acompanhamento do contrato junto ao segurado.

João Golizia e Luiz Loels, respectivamente membro e coordenador da Comissão, estão procurando a ANS (Agência Nacional de Saúde) para, em conjunto, minimizar o número de queixas ao órgão provocadas na orientação do canal de vendas à população leiga.

A Comissão de Saúde do Sincor-SP está receptiva a sugestões que acrescentem soluções para os anseios da classe.

A MAPFRE deseja a todos os corretores que 2007 seja um ano DIFERENTE, com mais negócios fechados e sonhos realizados. Afinal, nós sabemos que o desenvolvimento do mercado de seguros depende do seu trabalho e da sua dedicação.

MAPFRE. A SEGURADORA DIFERENTE.

Como comprar seguros



Como qualquer outro produto, a melhor forma de comprar seguro é através de alguém do ramo. Ninguém em sã consciência compra um automóvel numa loja de geladeiras. Da mesma forma que não se compra uma fazenda numa agência de viagens, nem se compra avião em loja de roupa usada, não se compra seguro de quem não sabe o que é isso. E o problema é este: muita gente que vende seguro não sabe o que é isso.

Em princípio, a melhor maneira de se comprar seguros é através de um corretor de seguros. Outra alternativa seria comprar diretamente numa companhia de seguros, mas ela é menos indicada do que através de um corretor. Pela lógica, comprar diretamente de quem produz seria mais barato do que através de um intermediário, todavia, nem sempre a teoria é melhor do que a prática.

Seguro é um contrato sofisticado, em que, além da solidez da seguradora, entra em cena mais um bom número de fatores que podem interferir na eficiência da apólice, isso para não falar sobre o seu custo/benefício.

A maioria das pessoas, em qualquer lugar do planeta, não conhece o instituto do seguro, nem seu funcionamento. Pelo contrário, até em países onde a contratação de apólices faz parte da rotina da vida da população, o desconhecimento dos mecanismos de funcionamento desse negócio são a regra que os fazem misteriosos, principalmente depois da ocorrência de um sinistro um pouco mais complexo.

Assim, a compra direta pode ser uma solução eficaz para determinados tipos de seguros muito simples, ou com duração curta no tempo, como é o caso dos seguros de acidentes pessoais vendidos através de máquinas, nos aeroportos ou postos de gasolina.

Um seguro mais complexo exige no mínimo uma comparação entre duas apólices semelhantes, garantidas por companhias diferentes. Além disso, o simples fato de uma seguradora ser conhecida não significa que ela é competente no trato de um determinado tipo de risco.

É aí que o corretor de seguros faz a diferença, ainda que com seu seguro custando um pouco mais caro do que se a compra fosse feita diretamente da seguradora. E essa regra se aplica também em relação à maioria das pessoas que vendem seguros nas agências bancárias, sendo que nesses casos a diferença de preço, quando existe, é mínima.

Imagine a situação inversa. Você faria um investimento no mercado de derivativos aconselhado por um corretor de seguros? Pois é, se sua resposta for não, não há razão para você contratar seguro com um gerente de banco. Um não entende do negócio do outro.

Além disso, quando você compra um seguro através de uma agência, é importante saber que quem garante o risco não é o banco, mas uma outra companhia - uma seguradora - que pode ou não ser do mesmo conglomerado, mas que não sabe quem é o gerente, nem qual a importância de cada cliente para suas respectivas agências.

O negócio do seguro não é o pagamento do prêmio pelo segurado, mas o pagamento da indenização pela seguradora. A diferença maior da comissão do corretor de seguros para os outros intermediários é que o cor-

retor de seguros acompanha seus segurados durante toda a vigência das apólices e sua verdadeira razão de ser é proteger os clientes na hora da regulação de um sinistro.

Por isso, um bom corretor de seguros trabalha com várias seguradoras e tem condições de oferecer a melhor opção de cobertura para cada situação. Na medida em que seu negócio é acompanhar o cliente ao longo do tempo, quanto menos problemas, melhor para todos. E a melhor forma de não se ter problemas é saber com quem se está negociando e o que está contratando.

***Antonio Penteado Mendonça**

advogado, professor da FIA/FEA-USP e da FGV-SP e titular da Academia Paulista de Letras.

E-mail: advocacia@penteadomendonca.com.br.

Em 2007, o mundo vai ser melhor.

Começando pelo seu.

A Liberty Seguros deseja Boas Festas e um Ano Novo com saúde, felicidade, paz e sucesso.

Comunicado Importante

O Conselho de Ética do Sincor-SP avaliou o crescimento de reclamações de corretores que estão perdendo negócios por conta de concessão indevida de bônus feitos por bancos, corretoras e seguradoras.

Segundo o Conselho de Ética, esta prática, além de imprópria, é prejudicial, pois pode restringir o direito do cliente às garantias do seguro. Se for identificado esse exercício inadequado, o segurado poderá ser surpreendido com o dever de arcar com a diferença do prêmio, em razão do desconto que lhe foi concedido indevidamente.

O bônus é um indicador de experiência do segurado, expresso em classes, representado pelo histórico de renovações de cada apólice/item.

O CORRETOR QUER SABER:

1) O que pode ocorrer com o corretor que muda de endereço e não efetua a atualização cadastral ou contratual?

Para efeito de fiscalização, a Susep exige que o corretor mantenha seus dados profissionais e constitutivos sempre atualizados. A falta de atualização poderá acarretar ao corretor penalidade de multa imposta pela Autarquia. O prazo máximo concedido ao corretor para comunicação de quaisquer alterações dos dados cadastrais é de 30 dias. Esta instrução se encontra na Circular SUSEP nº 127, de 13/04/00.

2) O corretor de seguros pode exercer também qualquer atividade profissional?

Conforme especificado na Circular SUSEP nº 127, de 13/04/2000 (artigo 23) e também na declaração que o corretor assinou quando da realização do recadastramento, existem alguns impedimentos profissionais:

I - aceitar ou exercer emprego em pessoa jurídica de Direito Público;
II - manter relação de emprego, direção ou representação com sociedade seguradora, resseguradora, de capitalização ou entidade de previdência privada aberta.

É importante ressaltar que os impedimentos do artigo aplicam-se, também, aos sócios e diretores de corretora. Para trabalhar como funcionário público, por exemplo, é necessário pedir a suspensão do registro da Susep.

3) Podem ser registradas corretoras com razão social igual ou semelhante a outra?

Conforme está previsto no Art. 9º, da Circular no 127, de 13/04/2000: Não é admitido, a nível nacional, o registro de corretora com nome idêntico ou semelhante a outra já existente ou que inclua ou reproduza em sua composição siglas ou denominações de órgãos públicos, da administração direta ou indireta, bem como de organismos internacionais.

4) A pedido de um corretor de seguros, o JCS repete a pergunta para responder de forma mais completa: Com relação às propostas e apólices emitidas, qual é o prazo determinado pela Susep para a guarda desses documentos?

Neste caso, convém observar a Circular Susep nº 74/1999, que discrimina os ramos e os prazos:

Art. 3º O prazo mínimo para guarda de documentos originais relativos a títulos de capitalização é de vinte anos a partir do término de sua vigência ou de resgate, o que for maior.

Art. 4º O prazo mínimo para guarda de documentos originais de contratos de seguros de bens é de cinco anos, contados a partir do término de vigência do contrato, ou o prazo de prescrição, o que for maior.

Art. 5º O prazo mínimo para guarda de documentos originais de contratos de seguros de pessoas, de responsabilidades e aqueles cujo beneficiário não seja o próprio segurado, é de, no mínimo, vinte anos, contados a partir do término de vigência do contrato.

Art. 6º As informações acerca de todos os valores relativos a contratos de seguros e títulos de capitalização devem ser armazenadas, em moeda corrente da época, durante o período de vigência de contrato.

Parágrafo único. Os registros de que trata o "caput" devem ser mantidos pelo prazo mínimo de vinte anos, contados a partir do término de vigência do contrato.

Sem prejuízo do arquivamento dos documentos originais ou microfilmados estabelecido no "caput", fica facultada, para efeito de fiscalização no âmbito da SUSEP, a adoção de procedimento de armazenamento dos documentos mencionados em qualquer meio de gravação eletrônica ou magnética, em sistema ou equipamento de telecomunicações ou outro equipamento similar, desde que tais arquivos possam ser acessados prontamente pela Fiscalização que, quando entender necessário, conferirá prazo para a apresentação dos originais.



Funcionários do Disque Sincor durante atendimento

Disque Sincor finaliza 2006 com uma média de 1,7 mil ligações mensais atendidas

Operação conta com profissionais que atuam de forma exclusiva no atendimento direto ao corretor

Uma média de 1,7 mil ligações atendidas por mês. É com este desempenho que o Disque Sincor está fechando o ano de 2006. O número é 25% superior à média verificada nos últimos 2 anos. De acordo com o departamento, o problema mais comum que a classe de corretores vem enfrentando é a recusa no pagamento de sinistros, no ramo de automóveis. "Este problema fica ainda mais difícil de ser revertido nas ocasiões em que é originado por falhas na contratação e na taxação dos seguros", considera Umille Ritacco, coordenador da área. De acordo com ele, cerca de 30% das ligações exigiram o contato direto com profissionais de diversas áreas das seguradoras, tais como Técnica, Sinistros, Comercial, Regional, Comunicação e outras.

O Disque Sincor

O Disque Sincor, que completará 14 anos em fevereiro de 2007, é amplamente reconhecido como o principal canal de comunicação que liga os corretores de seguros ao Sincor-SP e às seguradoras. O departamento é acionado diariamente por centenas de telefonemas de corretores com as mais variadas dúvidas. Todas as respostas são concedidas de forma técnica, valendo-se do histórico de soluções para casos semelhantes, além do conhecimento de leis, normas e procedimentos éticos. Todo o serviço é prestado com muita atenção no

entendimento consensual entre o corretor, seguradora e cliente. "O departamento administra vários problemas nas áreas técnicas e de sinistros, bem como auxilia nas interpretações das leis, circulares, decretos e outros assuntos que possam surgir", diz Umille.

O departamento foi criado por iniciativa da diretoria e da presidência do Sincor-SP. Sua estrutura de operação conta com profissionais que atuam de forma exclusiva no atendimento direto ao corretor. Para resolver os problemas, eles analisam cada processo e intervêm diretamente nas seguradoras.

O mecanismo

Normalmente, as reclamações que chegam ao Disque Sincor estão ligadas a um sinistro negado. Umille explica que, nesses casos, o problema é assim resolvido: "Primeiramente, avaliamos as responsabilidades do sinistro. Se apurarmos o dolo do corretor, ele é avisado prontamente. Se a responsabilidade for do segurador, fazemos o contato com ele, discutimos o processo e mostramos nosso posicionamento, de forma administrativa", descreve. "Quando houver necessidade, ainda recorreremos ao nosso departamento Jurídico para orientações. Mas, geralmente, a mediação do Disque Sincor é suficiente para esclarecer e reverter os casos", finaliza.

DEPARTAMENTO SOCIAL*Coordenador: Alexandre M. Camillo*

Foi firmado acordo entre a empresa de brindes "Só Marcas" e o Sincor-SP, no qual 7% das vendas estimuladas pelo 12º Conec serão destinadas para as Ações do Bem-Estar Social.

DEPARTAMENTO DE CULTURA DO SEGURO*Coordenadores: Alexander Diniz e Sidney Garcia de Sousa*

O regulamento do Concurso de Redação do Programa Cultura do Seguro – "educar PRA proteger" – já foi aprovado. No início do ano de 2007, ele será divulgado. As escolas onde já foram apresentadas as palestras, deverão ser visitadas e/ou devidamente comunicadas sobre o concurso acima, de preferência, pessoalmente. Caso seja enviado o regulamento por e-mail, este deverá ser confirmado. É importante esclarecer as condições e os prazos do regulamento para a participação de todos os alunos.

DEPARTAMENTO DE TRANSPORTES*Coordenador: Ralpho Wallace Sarubbi*

Palestras de Transportes serão realizadas em 2007, devido a problemas com a agenda de algumas seguradoras e empresas de rastreamento para este fim de ano e para 2007. Os integrantes farão levantamento e análise sobre os novos produtos das seguradoras a serem publicados no Jornal dos Corretores de Seguros (JCS).

DEPARTAMENTO DE CRÉDITO E GARANTIA*Coordenador: André Dabus*

Enviada carta à SUSEP solicitando orientação a esta autarquia a respeito de quando considerar o término da vigência da apólice. Para 2007, cogita-se oferecer um programa mensal/bimestral de treinamento técnico específico na sede do Sincor-SP a corretores de seguros, ministrado por seguradoras.

DEPARTAMENTO AUTOMÓVEL*Coordenador: Waldemar S. Strongren*

Realizada pesquisa com os corretores de seguros de algumas regiões do Estado no período entre julho e setembro de 2006. As respostas foram analisadas e compiladas. A conclusão será objeto de reunião com a seguradora que mais obteve reclamações, a Bradesco Seguros.

DEPARTAMENTO TECNOLOGIA*Coordenador: Manuel Matos*

O Sincor-SP desenvolverá um aplicativo Web para reembolso de despesas e, a partir de sua implantação, os reembolsos não serão mais efetuados em formulário de papel. Também será criada uma Central de Credenciamento Eletrônico de Corretores de Seguros, que servirá como fonte de informações e referências às seguradoras, no momento do seu credenciamento.

**DEPARTAMENTO DE VIDA /
PREV. E CAPITALIZAÇÃO***Coordenador: David Aparecido do Nascimento*

A elaboração da Cartilha de Seguro de Pessoas irá esclarecer aos corretores sobre eventuais dúvidas de cada modalidade desse seguro, em cada fase da vida, de acordo com as necessidades específicas e a capacidade de investimento do segurado

**DEPARTAMENTO DE JOVEM
CORRETOR DE SEGUROS***Coordenadores: Paulo Bosisio e Mario Junior*

A comissão já apresentou planos e sugestões de ações para 2007, como por exemplo, ter um convidado de outra entidade a cada reunião. Para troca de idéias e para uma maior integração com os participantes desta comissão, pretende-se realizar uma reunião mensal. Foram sugeridos cursos como: "Educação Profissional, Postura, Etiqueta Empresarial e Ética", "Fusão de Gerações", entre outros.



Ex-presidente do Sincor, José Logulo, que esteve no cargo por 32 anos

Sincor-SP divulga as regras para a realização das eleições em 2007

O Sincor-SP publicou no mês de novembro um edital no jornal "Folha de São Paulo" para divulgar as regras das eleições de 2007. O prazo para inscrever as chapas teve início em 1º de

dezembro e se estenderá até 15 de janeiro de 2007.

As eleições vão ocorrer no dia 22 de março de 2007, das 8h30 às 17h30, nas dependências da sede e nas delegacias regionais do Sincor-SP. Estão habilitados aproximadamente 8,5 mil eleitores. Eles atendem as exigências de dois anos de atividade profissional ou seis meses como associado em dia com as contribuições.

As corretoras pessoas jurídicas serão representadas pelo seu corretor responsável, que também vota como pessoa física. Em caso de impossibilidade de comparecimento, ele pode delegar a outro sócio cotista o voto como pessoa jurídica.

Não serão aceitas procurações para pessoa física.

As chapas serão compostas obrigatoriamente por corretores associados, preenchendo os cargos de presidente, 1º vice-presidente, 2º vice-presidente, 1º secretário, 2º secretário, 1º tesoureiro, 2º tesoureiro, seis suplentes diretores, três conselheiros fiscais e quatro delegados representantes na Fenacor. No total, serão 23 indicados. Mas pode haver acúmulo de cargos.

As seções eleitorais serão montadas em todas as delegacias regionais, inclusive nas zonas norte, sul, leste, oeste e centro da capital. Cada eleitor vota na sua zona eleitoral. O sistema de votação vai utilizar as instalações físicas do sindicato. Terá a participação de mesários e de um fiscal de cada chapa presente em cada seção. A votação será feita em boleto de papel, assim como aconteceu nos 24 processos anteriores.

Fundado em outubro de 1934, o Sincor-SP já foi comandado por 10 presidentes. A gestão mais longa foi a de José Logulo, que completou 32 anos não consecutivos no cargo. Durante os mandatos, houve três renúncias e um falecimento (*veja tabela*).

Período de Gestão	Nome do Presidente	Histórico de Mandato
1934/1937	Armando Rebucci	Foi o primeiro presidente do Sincor-SP e presidiu um mandato.
1937/1962 e 1964/1971	José Logulo	Primeiramente, comandou o Sincor-SP por oito mandatos consecutivos. Após dois anos fora da presidência, voltou para completar gestão anterior por um ano. Em seguida, foi presidente por mais dois mandatos. No total, ficou 32 anos no cargo.
1962/1964 e 1971/1973	Roberto da Silva Porto	Eleito presidente por duas vezes. Porém, ambos os mandatos foram parciais: 2 anos cada.
1974/1976	José Tolentino	Esteve à frente do Sincor-SP por um mandato de três anos.
1976/1980	Petr Purm	Concluiu um mandato.
1980/1981	José Francisco de M. Fontana	Não concluiu o mandato. Permaneceu 1 ano e meio.
1981/1987	Wolfgang Sibner	Completo o mandato de José Francisco de M. Fontana. Foi eleito e reeleito nas eleições seguintes. Mas faleceu no primeiro ano de sua segunda gestão.
1987/1992	Otávio Milliet	Completo o segundo mandato de Wolfgang Sibner e foi eleito para uma gestão.
1992/1998 e 2004/2007	Leoncio de Arruda	Dois mandatos consecutivos completos. Voltou à presidência depois de dois anos e concluirá em 2007 o seu terceiro mandato.
1998/2004	João Leopoldo B.Lima	Foi presidente do Sincor-SP por dois mandatos completos.

Seção: Ranking**veja**
on-line

As seguradoras comemoram...

No dia 18 de novembro foi a vez da **Revista Veja** dar enfoque ao setor de seguros. Na coluna "Radar" foi publicada uma nota sobre o levantamento do Sincor-SP, que indica um crescimento do setor de seguros de 17,8% de janeiro a setembro, em comparação ao mesmo período de 2005.

DCI

DIÁRIO COMÉRCIO, INDÚSTRIA & SERVIÇOS

Bradesco Auto e Porto brigam pela liderança

Já no dia 31 de outubro o jornal **DCI** citou o ranking do **Sincor-SP** para noticiar que a **Itaú Seguros** pretende entrar na briga pela liderança no ramo de automóveis. A matéria explica que o Itaú Seguros ocupa a quarta posição no mercado, segundo o estudo do Sindicato dos Corretores de Seguros do Estado de São Paulo, e melhorou seu faturamento em 7,5% de janeiro a agosto de 2005 para o mesmo período deste ano.

Seção: Pesquisa - "Beber e Dirigir Não é Seguro"**Motoristas são alvo de pesquisa**

A **TV Globo**, no programa **SPTV 1ª Edição** mostrou no dia 23 de novembro, que o **Sincor-SP** patrocina a pesquisa com o mote "Beber e Dirigir não é Seguro", realizada pela **Unifesp** (Universidade Federal de São Paulo) em parceria com a Prefeitura de São Paulo. A ação consiste em uma série de blitzes pedagógicas feitas pelos pesquisadores e Agentes do Bem Estar Social do Sincor-SP. O estudo também conta com o apoio da Guarda Civil Metropolitana, da Polícia Militar do Estado de São Paulo e da Companhia de Engenharia de Tráfego (CET).

Seção: 12º CONEC

Valor ONLINE JORNAL DO COMÉRCIO Brasil GAZETA MERCANTIL

O setor de seguros e o desenvolvimento econômico

O 12º Congresso dos Corretores de Seguros foi amplamente coberto pela imprensa de todo o País. Mesmo passados vários dias do término do evento, o 12º Conec continuou ganhando espaço na imprensa nos meses de outubro e novembro. Dia 26 de outubro foi publicado no jornal **Valor Econômico**, o artigo "O setor de seguros e o desenvolvimento econômico", de Luiz Carlos Trabuço Cappi, presidente do Grupo Bradesco de Seguros e vice-presidente do Bradesco, onde ele cita o evento como uma oportunidade de mostrar a força do setor. Outros veículos como o **Jornal do Comércio**, do Rio de Janeiro (em 10/11) e a **Gazeta Mercantil** (em 21/11), também publicaram o artigo.

Seção: Creditor**DIÁRIO DE S. PAULO****Sistema reduz taxas e exigência de garantias**

A criação do Creditor foi notícia no **Diário de S. Paulo** de 22 de novembro. O jornal destacou que esta é uma alternativa para o corretor de seguros "enfrentarem um problema crônico de juros salgados e dificuldade de acesso ao crédito bancário". O presidente do Sincor-SP, Leoncio de Arruda, foi entrevistado e explicou que "agora os corretores de seguros podem ter crédito com custos operacionais menores do que os praticados no mercado, juros baixos e a possibilidade do associado se beneficiar da distribuição de excedentes".

YAHOO! Notícias BRASIL**Sincor-SP inaugura cooperativa de crédito**

A inauguração da nova sede do Creditor também foi noticiada pelo site **Yahoo**, em 10 de novembro. O site explicou que a nova sede fica no mesmo endereço do **Sincor-SP**, tem 110 m² e já conta com mais de 500 cotistas.

Gazeta de Piracicaba

www.gazetadeopiracicaba.com.br

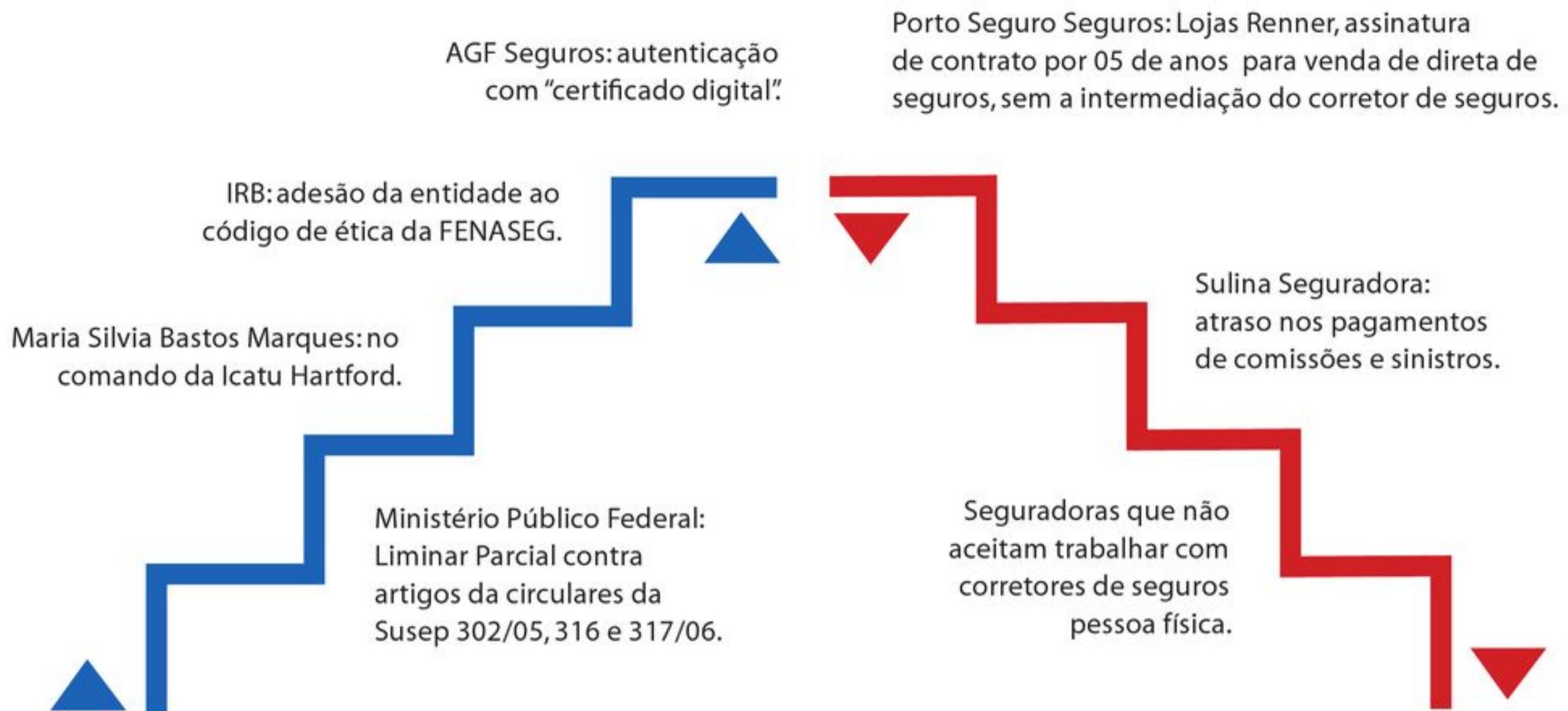
para anunciar ligue (19) 2736-3000 - comercial@gazetadeopiracicaba.com.br

Solidariedade - Corretores doam cestas

O jornal **Gazeta de Piracicaba** noticiou em 2 de novembro a entrega de cestas básicas naquela região, colhidas durante o 12º Conec. Foram distribuídas 135 cestas para o Lar dos Velhinhos de Piracicaba, 20 para o Lar **Betel**, 10 para uma entidade de Limeira, 10 para Rio Claro e 10 para Santa Bárbara D'Oeste.

A reportagem destacou a criação da identidade **Corretor de Seguros - Agente do Bem-Estar Social** como uma política do Sincor-SP a fim de agregar novos benefícios e atingir níveis de excelência e profissionalismo.

ESCADA ACIMA/ESCADA ABAIXO



Sascar

ALÉM DE CARROS E CARGAS, A SASCAR RASTREIA PRÊMIOS.

A Sascar foi premiada por uma importante publicação do mercado de seguros no Brasil, a revista Cobertura. Seu prêmio, **DESTAQUE EM MONITORAMENTO NO TRANSPORTE DE CARGAS**, é resultado de um trabalho revolucionário com tecnologia celular, que criou uma nova geração de produtos para segurança e gerenciamento logístico.

Caso com a Unibanco AIG

O Sincor-SP recebeu uma reclamação sobre a negativa de um sinistro auto, cujo veículo estava em posse do segurado e encontra-se perfeitamente enquadrado na apólice. A seguradora envolvida no caso é a Unibanco AIG Seguros, que manteve a recusa sobre o esclarecimento de que havia divergências nas informações prestadas pelo segurado referente ao perfil e município de risco.

Neste caso, pai e filho moram em cidades diferentes e trocaram de carro para fazer reparos. Neste meio tempo, um dos veículos foi furtado. Depois da perícia, a companhia negou o sinistro por indicar que o veículo estava fora do município de risco, ou seja, o segurado não possui cobertura na cidade em que ocorreu o roubo e, além disso, que o veículo só podia trafegar na cidade onde o seguro foi contratado, como estava na apólice.

Depois de uma análise do Disque-Sincor, destacou que não foi encontrada existência de má-fé do segurado nas informações do questionário de avaliação de riscos. Entende-se que o contrato de seguro firmado deve estabelecer as responsabilidades que incidem sobre o segurado, porém, nas cláusulas de seguro não deveriam existir aspectos que coloquem o segurado em desvantagem exagerada, ou seja, incompatíveis com a boa-fé, limitando toda e qualquer cobertura contratada para sua propriedade.

Resposta da Seguradora

Comunicamos que estamos impossibilitados de atender a reclamação formulada, pois, após análise do respectivo processo, ficou constatado que o evento não possui cobertura técnica, tendo em vista que a utilização do veículo segurado contraria o disposto na apólice. Analisamos este sinistro e esclarecemos que a negativa será mantida devido, divergências nas informações prestadas pelo segurado referente ao perfil e município de risco.

Caso com a Mapfre

Depois de colidir na traseira de um Fiat Uno, o motorista da Pajero acionou imediatamente sua seguradora: a Mapfre Vera Cruz, para que fossem seguidos todos os procedimentos de análise e indenização do sinistro. Após 15 dias, o dono do Fiat Uno foi informado que atingindo 75% do valor do veículo é caracterizada perda total. Conforme a avaliação da seguradora, o prejuízo com o Fiat Uno teria atingido superficialmente 80% de seu valor, sem contar com a parte mecânica, chassi, eixo, traseiro e coluna, que também foram afetados.

Como este veículo estava financiado surgiram duas alternativas: que o responsável pela colisão ou a seguradora quitasse o débito do carnê ou comprasse outro veículo e passe a dívida do Uno para o outro carro, além disso, o terceiro seria ressarcido pelo valor da tabela FIP. O dono do Uno optou pela segunda opção. Mas, próxima a data de pagamento combinada foi informado que não poderiam fazer este acordo porque o motor do carro teria sido substituído por um bloco de motor de outro veículo. Mas esta informação não deveria impedir de se cumprir o combinado porque ele é terceiro neste sinistro. Com esse desentendimento muitos acordos foram propostos, mas nada foi decidido.

O Disque-Sincor analisou o caso e, diante do exposto, fez uma solicitação

de reconsideração do caso para a forma que foi inicialmente acertada, indenizando o reclamante pelo valor combinado, ficando o salvo em poder da companhia.

Resposta da Seguradora

Em atenção ao sinistro detalhado acima, a Mapfre Seguros esclarece que o processo não foi regularizado porque o terceiro não aceitou efetuar a regularização do veículo nos órgãos oficiais públicos da cidade de São Paulo. A companhia destaca ainda que foi solicitado ao terceiro a regularização, junto ao Detran, do número do motor do veículo, que não corresponde com a numeração da BIN.

A empresa destaca também que foram realizados todos os procedimentos necessários para atender o terceiro e que aguardará o resultado da regularização para efetuar o pagamento da indenização.

Conforme os trâmites da seguradora, o processo não foi resolvido porque o terceiro não aceitou efetuar a regularização do veículo nos órgãos públicos oficiais da cidade de São Paulo.

Caso com a AGF Brasil Seguros

A AGF Brasil Seguros nega o pagamento de sinistro de furto de automóvel, alegando que o veículo era habitualmente estacionado em frente à residência da segurada. Neste caso, os envolvidos no sinistro procuram provar que a alegação da seguradora não procede. A segurada e seu marido usavam diariamente o veículo para ir até seus estabelecimentos comerciais que ficam no mesmo bairro de suas residências. As casas comerciais não possuem estacionamento fechado ou garagem, conforme consta no questionário de avaliação de risco, por essa razão, o veículo ficava estacionado nas proximidades dos respectivos estabelecimentos.

Na noite do furto (entre as 20h e 22h – horário comercial dos citados estabelecimentos), diante da inexistência de vagas nas proximidades do restaurante, o veículo fora estacionado próximo à residência, cerca de 100 metros dos estabelecimentos comerciais. Este caso foi encaminhado ao Disque-Sincor que considerou que o assunto merece uma reanálise, tendo em vista que não estão configurados indícios de boa-fé.

Resposta da Seguradora

A companhia reitera o posicionamento de negativa deste sinistro, isso porque o segurado informou, por documento escrito e assinado, que mantinha o veículo segurado fora da garagem, em frente à sua residência, pelo tempo de uma hora por dia. Sendo o contrato de seguro baseado na personalidade e na estrita boa fé, é indispensável que o proponente, no momento da concretização do seguro, exponha o verdadeiro risco que o segurador está assumindo, de forma a viabilizar a sua real mensuração, que, posteriormente, sobejará na estipulação do valor do prêmio. A segurada, em ocasião anterior, assinou o questionário de risco informando que o veículo permanecia em garagem fechada em tempo integral na residência.

Errata

Contrário ao que foi publicado na edição de setembro, nº 305 do JCS – na seção "Escada Acima/Escada Abaixo", a empresa que exclui as corretoras de seguros na manutenção do Seguro Saúde Empresarial não é a Unimed Paulista, mas sim da Empresa Unimed Seguros.

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/Mês. Fonte: Anfavea

4) Unidades Mil/Mês. Fonte: Renavan

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%			2,75%
TR mensal	0,2326%	0,0725%	0,2073%	0,0855%	0,1888%	0,1937%	0,1751%	0,2436%	0,1521%	0,1875%	0,1282%		1,88%
Poupança Mensal	0,7338%	0,5729%	0,7083%	0,5859%	0,6897%	0,6947%	0,6760%	0,7448%	0,6529%	0,6884%	0,6288%		7,63%
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			-8,45%
Receita Brasil Seguros (1)	3,539	2,525	2,968	2,596	3,014	2,839	2,785	2,977	2,747				25,990
Receita SP Seguros (1)	4,115	3,355	4,110	3,563	4,137	3,849	3,974	4,433	3,921				35,457
Receita Brasil Auto (2)	1,748	1,237	1,463	1,209	1,429	1,321	1,312	1,418	1,244				12,381
Receita SP Auto (2)	2,053	1,678	1,981	1,748	1,963	1,873	1,938	2,201	1,925				17,360
Auto Veículos Produção (3)	194,6	205,5	229,4	204,1	241,6	224,9	222,9	243,7	204,1				1.970,8
Auto Veículos Licenciados (4)	132,9	127,9	156,8	131,2	164,1	148,4	165,8	178,5	159,4				1.364,9

Ufir (extinta em dez/00)	01,0641
Ufesp	13,93
Salário Mínimo	350,00
Teto INSS	2.801,56
Salário - \ Salário até 435,56	22,34
Família / Salário de 435,57 a 654,67	15,74

Outros Indicadores

Imposto de Renda (out/nov - 06)

Rendimento (R\$)	Aliquota (%)	Deduzir (R\$)
Até 1.257,12	Isento	-
De 1.257,13 até 2.512,08	15,0	188,57
Acima de 2.512,08	27,5	502,58

Dia OBRIGAÇÕES

04	Previdência Social
06	Salários
07	Caged FGTS DCTF Mensal DAFON Mensal
08	GPS - envio ao sindicato IRRF
15	PIS COFINS PIS / COFINS / CSLL fonte - 2ª quinzena novembro Previdência Social - contribuinte individual
20	13º Salário - 2ª Parcela 13º Salário - recolhimento previdenciário Refis III - parcelamento previdenciário Simples

Dia OBRIGAÇÕES

30	PIS / COFINS / CSLL fonte - 1ª quinzena dezembro Contribuição sindical IRPF - Lucro na Alienação de ativos IRPJ / Simples - Lucro na Alienação de ativos IRPF - Carnê leão IRPF - Renda variável IRPF - Lucro inflacionário IRPJ - Lucro inflacionário IRPJ - Mensal IRPJ - Renda variável IRPJ - Trimestral - 3ª cota CSLL - Mensal CSLL - Trimestral - 3ª cota Paes - SRF Refis Refis III
----	---

Tabela de Contribuição dos Segurados Empregados e Trabalhadores Avulsos (out/nov - 06)

Faixas Salariais (R\$)	Alíquota para fins de recolhimento ao INSS (%)
Até 840,55	7,62
De 840,56 até 1.050,00	8,65
De 1.050,01 até 1.400,91	9,00
De 1.400,92 até 2.801,82	11,00

Calendário de obrigações para dezembro

O IMÓVEL QUE O SEU
CLIENTE QUER ESTÁ
NOS NOSSOS PLANOS.

Todo mundo gostaria de ter dinheiro para comprar a casa própria. Inclusive os segurados da sua carteira. Então, aproveite a chance de trabalhar com uma das marcas de consórcio que mais cresceu nos últimos anos.

Com o Porto Seguro Consórcio Imóvel, o seu cliente realiza este sonho e você garante ótimas comissões.

Além disso, o consórcio da Porto Seguro oferece o **Plano Aluguel + Fácil** e o **Lance Diluído**: duas grandes vantagens criadas para facilitar a vida dos clientes e aumentar ainda mais as suas vendas.

Para mais informações sobre o Consórcio, consulte o seu produtor.

PORTO SEGURO CONSÓRCIO IMÓVEL
O imóvel que seu cliente quer, de um jeito que ele pode pagar.



Susep prevê Auto e VGBL na receita global

A Susep prevê que apenas duas carteiras - automóveis e VGBL - vão contribuir com aproximadamente 57% da receita global do mercado esperada para 2006. Segundo a autarquia, de cada R\$ 10,00 de receita de prêmios registrados pelo setor este ano, R\$ 3,00 serão apurados com a venda do VGBL. A estimativa é de que essa modalidade irá propiciar um faturamento da ordem de R\$ 14,9 bilhões em 2006, 27% a mais do que no exercício passado.

Ônibus e vans terão que ser equipados com GPS

As empresas de ônibus e peruas têm até maio do próximo ano para equiparem os veículos com computadores de bordo. Esses equipamentos permitem à SPTrans (empresa que gerencia o transporte municipal) controlar a posição exata do ônibus ou lotação e as infrações cometidas pelos motoristas. O SIM (Sistema Integrado de Monitoramento) começou a ser implantado em novembro do ano passado.

Câmara Brasileira de Comércio Eletrônico utiliza Câmara-e.net

A Câmara Brasileira de Comércio Eletrônico está utilizando o software Skype para facilitar o contato com seus sócios e fornecedores. Por meio do usuário Camara-e.net, qualquer pessoa pode falar com a entidade, que já tem mais de 100 associados conectados. A previsão de redução de custos com telefone é de 30%. Além disso, o software é usado para a comunicação interna (cada colaborador tem sua própria conta) e contato com fornecedores.

Espanhóis dizem que economia brasileira precisa crescer

Os empresários espanhóis acham que a economia brasileira precisa crescer mais para ser competitiva. Segundo os investidores, o índice de crescimento abaixo da média do Mercosul é quase três vezes menor que o de mercados asiáticos e, por isso, reduz as possibilidades de investimentos. Empresários e analistas, porém, concordam que o Brasil e praticamente toda a América Latina estão na melhor etapa macroeconômica dos últimos 25 anos.

Governo quer salário mínimo de R\$ 367 para 2007

Pela Lei de Diretrizes Orçamentárias, o salário mínimo deve ser reajustado pela variação do INPC e pelo crescimento do PIB per capita, o que resultaria em um aumento de R\$ 350,00 para 367,00. Por isso, o governo quer que se fixe no Orçamento de 2007 o salário mínimo com este valor e não com os R\$ 375,00 inicialmente previstos. A mudança se deve à redução das estimativas de inflação e ao crescimento da economia neste ano, que servem de parâmetro para a correção do valor que vai vigorar a partir de abril de 2007.

Justiça do Peru ordena prisão do ex-presidente Fujimori

O Segundo Tribunal de Lima ordenou a captura do ex-presidente Alberto Fujimori (1990-2000), pela suposta autoria intelectual do massacre seletivo de membros do grupo terrorista Sendero Luminoso, em 1992. As investigações mostraram que 20 pessoas foram executadas com tiros na cabeça e no coração. O único sobrevivente foi Osmán Morote, um dos membros da cúpula do Sendero.

ENTRE ASPAS



“É necessário ter transparência política e simbiose entre indústria e governo para gerar valor tangível para a sociedade. Somente o desenvolvimento de novas tecnologias garantirá a participação no jogo mundial.”

Professor de inovações da Universidade Jönköping, da Suécia, Pierrô Fórmica, comentando sobre a advertência de que países que não investem em tecnologia da informação sofrerão exclusão política e econômica, durante o Global Fórum 2006, evento realizado em Paris.

“A massa salarial cresceu 4,5% no primeiro semestre de 2006 e está havendo aumento de emprego formal. Do total de recursos extras injetados pelo 13º salário, 70% circulam nos meses de novembro e dezembro, favorecendo o consumo natalino. Os demais 30% são utilizados no decorrer do ano em adiantamentos para as férias.”

Supervisor técnico do Departamento Intersindical de Estatísticas e Estudo Socioeconômico (Dieese), Ranieri Murici, dando a expectativa de crescimento na economia do Estado, durante o período natalino.

“Com o tempo, EUA e Vietnã se reconciliaram e passaram por cima de suas diferenças. Logo esquecem seus problemas do passado em prol do bem comum. Todos querem resultados instantâneos, mas no Iraque será preciso esperar. Vai levar um longo tempo até que a esperança, que é a ideologia da liberdade, se imponha à ideologia do ódio.”

Presidente dos EUA, George W. Bush, em declarações à imprensa, após almoçar com o primeiro-ministro australiano, John Howard, em Hanói, Vietnã, onde defendeu a permanência das tropas americanas no Iraque.

“Cuidem de suas crianças. Nenhum dinheiro vale a vida de seus filhos, nem mesmo a marca mais famosa vale isso.”

Miriam Reston, mãe da modelo Ana Carolina, que morreu de anorexia aos 21 anos. Ela fez um apelo para os pais de meninas aspirantes à carreira de modelo durante uma entrevista ao jornal “O Globo”. A notícia da morte da modelo teve repercussão mundial.



Talento de Seguros 2006 - Você pode conquistar o maior Troféu e ainda ganhar muitos prêmios.



Fotos ilustrativas

Já está no ar a mais nova campanha da Bradesco Seguros e Previdência: Talento de Seguros 2006 - Uma História de Conquistas. Você tem até fevereiro de 2007 para comercializar os produtos participantes da campanha nos ramos de Auto/RE, Saúde e Vida e ganhar muitos prêmios. Seja o grande campeão a levantar este troféu em uma cerimônia de reconhecimento inesquecível. Veja todos os detalhes no hot site exclusivo da campanha disponível no Site 100% Corretor, www.bradescoseguros.com.br.

O seu profissionalismo é como os nossos serviços: oferece às pessoas uma Noite Feliz 365 dias por ano.

A Ituran tem orgulho de ser parceira das melhores Seguradoras do país e, principalmente, dos seus corretores de seguro. E agora que chegou o Natal, é hora de olhar para trás e ver que em 2006 essa parceria ganhou força para que, no próximo ano, possamos dar continuidade a esta trajetória de sucesso.

Amigo corretor, a Ituran deseja um Feliz Natal e um 2007 promissor.

Ituran. Monitoramento e recuperação de veículos.
11 3616.9090 | www.ituran.com.br

