

Quando o seguro é incapaz de indenizar todo o prejuízo

Casos que envolvem acidentes com vítimas revelam que o mercado tem subestimado os valores de importância segurada no produto de RCF-V

Pág. 18



Conversa com Gustavo Cerbasi

O autor do livro "Casais inteligentes enriquecem juntos" entra na realidade do corretor de seguros e dá dicas de como construir uma vida financeira saudável

Pág. 8



Venda de seguro para bikes

Roubo e furto de bicicletas crescem no Estado de São Paulo, entretanto, encontrar especialistas que vendam o seguro ainda é um desafio

Pág. 10



Simplex Nacional: adesões em janeiro

Sincor-SP alerta sobre prazos para ingresso no novo regime e aconselha corretoras de seguros a redobrar atenção para não ficar de fora do benefício

Pág. 14

CONFIRA AS VANTAGENS SICOOB CREDICOR-SP.



MOEDAS ESTRANGEIRAS

A Credicor-SP dispõe de várias moedas de diferentes países: Dólar Americano, Euro, Libra, Peso Argentino, Dólar Australiano, Canadense, entre outras opções para suas despesas imediatas. A operação é rápida, simples e segura.

TRAVELERS CHEQUES

Com os Travelers Cheques você tem dinheiro na mão com segurança de reembolso 24 horas em caso de perda, roubo ou extravio. São mundialmente aceitos e não têm prazo de validade. Podem ser trocados por moeda local em diversas instituições financeiras e estabelecimentos credenciados.

CARTÃO RENDIMENTO VISA TRAVELMONEY PLATINUM

O primeiro pré-pago Platinum das Américas. Além de todos os benefícios do Rendimento Visa TravelMoney tradicional, você também conta com benefícios exclusivos Platinum.

CARTÃO RENDIMENTO VISA TRAVELMONEY

Carregue muitas vantagens com você. O cartão pré-pago internacional Rendimento Visa TravelMoney é a maneira mais moderna e prática para levar dinheiro em suas viagens e ter total controle de suas despesas. Com ele, você conta com as seguintes vantagens:

- Cartão recarregável e utilizado para compras e saques sempre na moeda local do seu destino;
- Aceito em mais de 30 milhões de estabelecimentos filiados à Visa e 2 milhões de caixas automáticos credenciados à rede PLUS distribuídos por 200 países;
- Reposição em caso de perda ou roubo;
- Central de atendimento gratuito, 24 horas por dia, em português;
- Vantagem exclusiva: economia de 6% de IOF em relação ao cartão de crédito.

SERVIÇO DELIVERY

Receba seus pedidos em seu endereço. Para sua maior comodidade, a Credicor-SP vai até você no endereço de sua preferência. Consulte condições e a disponibilidade deste serviço em sua cidade.

SICOOB CREDICOR-SP
Cooperativa de Crédito

A instituição financeira dos Corretores de Seguros

(11) 3188-5080 / 3188-5072

olá



Há 50 anos demos início ao devido reconhecimento para os corretores de seguros

O Sincor-SP vem trabalhando pelo fortalecimento dos corretores de seguros desde sua fundação, em 1934. A primeira luta do sindicato, e uma das mais árduas, foi pela regulamentação da profissão de corretor de seguros. Foram décadas de pleitos e muitos projetos encaminhados ao Ministério do Trabalho tentando promover a disciplina e moralização dos profissionais de corretagem de seguros, porque, na época, bastava uma simples anotação na carteira profissional para que qualquer um pudesse angariar seguros, sem a especialidade no assunto.

Luta insistente e de tantos, uma hora tem resultado. Em 1964, em 29 de dezembro, através da Lei 4.594, estabeleceu-se a regulamentação da profissão, impedindo o acesso de pessoas não qualificadas no trabalho de intermediação, exigindo requisitos como o curso de habilitação. A Lei expressa que “o corretor de seguros, seja pessoa física ou jurídica, é o intermediário legalmente autorizado a angariar e a promover contratos de seguros, admitidos pela legislação vigente, entre as sociedades de seguros e as pessoas físicas ou jurídicas, de direito público ou privado”.

Uma grande conquista do nosso sindicato. Porém, a lei representou um passo inicial. O verdadeiro reconhecimento vem sendo provado ao longo dos anos, com nossa atuação. Aos poucos fomos ganhando nosso espaço e, a partir da década de 1990, o corretor de seguros se consolidou como o principal canal de distribuição de seguros do Brasil. Isso reflete o resultado de outra longa luta, de mais de vinte anos, principalmente contra as agências bancárias. Hoje, até os grandes conglomerados financeiros se rendem à parceria com os corretores de seguros.

Como costume dizer, o corretor de seguros traz consigo a excelência em serviços, com incomparável comprometimento no atendimento aos anseios e necessidades de seus clientes. É isso que perpetua nosso reconhecimento, iniciado com a Lei em 1964. É isso que mantém nossas duradouras relações com os clientes, mesmo em épocas de pouca fidelidade dos fornecedores.

Nosso reconhecimento continua sendo construído com a ética e a postura profissional do corretor de seguros, que transmite confiança e nos faz formadores de opinião da sociedade. Comprar

seguro parece simples, mas tem particularidades e exige conhecimento técnico. Daí a importância da ajuda do corretor de seguros, que sendo especialista no assunto e não empregado da seguradora está em posição estratégica para ajudar o cliente a buscar o produto com melhor custo-benefício e, ao mesmo tempo, para desenvolver o setor. Assim, consumidores e mercado confiam e seguem os conselhos de seus corretores de seguros.

Na base do crescimento do mercado de seguros está o corretor, que desempenha um papel muito importante acompanhando o segurado desde a indicação do melhor seguro, até a liquidação final da indenização. Porque o corretor de seguros é o único profissional que foi qualificado para isso. O corretor de seguros depende da confiança do segurado para a renovação de apólices, o que não é certamente, a preocupação de balconistas/gerentes de bancos e outros.

A maior parte das demandas judiciais na área de seguros são oriundas de segurados que adquiriram produtos sem a intermediação do corretor, e não receberam informação adequada. A presença do corretor na operação é um fator de garantia para o consumidor de seguros, inclusive ao interceder em conciliações.

Neste ano que comemoramos o cinquentenário da lei que reconhece a importância de nossa atuação, nós, profissionais da categoria, precisamos renovar o orgulho em ser corretor de seguros. Seguro é um produto que exige confiança em quem vende. Confiança que só nasce do contato pessoal e na hora em que o segurado percebe que quem o está atendendo conhece o que está vendendo. Esse é o reconhecimento que permanecemos construindo, assim como nossa imagem de agentes do bem-estar social. Só que tem todo o perfil é o corretor de seguros!

Orgulhe-se por ser corretor de seguros de seguros e por Deus ter lhe oportunizado essa nobre profissão e missão de vida.

Forte abraço,

Alexandre Camillo
Presidente do Sincor-SP

“A lei representou um passo inicial. O verdadeiro reconhecimento vem sendo provado ao longo dos anos, com nossa atuação”

JORNAL DOS CORRETORES DE SEGUROS

Uma publicação mensal do Sincor-SP.

Editora Responsável: Elaine Lisboa – MTB: 59.454

E-mail: jcs@sincorsp.org.br

Telefone: (11) 3188-5061

Redação: Camila Correia e Thamires Costa

Conselho Editorial: Boris Ber, Pedro Duarte e Thais Ruco

Diretor de Operações: Márcio Pires

Publicidade: Marlene Campos

E-mail: marlene.campos@sincorsp.org.br

Telefone: (11) 3188-5057

Direção de Arte: Agência OPP

DIRETORIA EXECUTIVA

Presidente: **Alexandre Camillo**

1º vice-presidente: **Boris Ber**

2º vice-presidente: **Simone Martins**

1º secretário: **Marcos Abarca**

2º secretário: **Osmar Bertacini**

1º tesoureiro: **Marco Damiani**

2º tesoureiro: **Carlos Cunha**

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

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

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

Delegados Fenacor Efetivo: **Manuel Matos e Alexandre Camillo**

Suplentes de Delegados Fenacor: **Nelson Fontana e Boris Ber**

Vice-presidente da Capital: **César Bertacini**

Vice-presidente do Interior: **Rafael Miranda de Freitas Carvalho**

Vice-presidente de Relações com o Mercado: **Rubens de Almeida**

DIRETORIA REGIONAL

ABCDMR: **Sady José Viana Sobrinho**

ARAÇATUBA: **Francisco Flávio Machado**

ARARAQUARA: **José Roberto Placco Rodriguez**

ASSIS: **Jobel Cândido Venceslau Júnior**

BARRETOS: **João Carlos Garrucho**

BAURU: **Fernando Antônio Kauffman Alvarez**

CAMPINAS: **Adelairton Ferreira Eloi**

FERNANDÓPOLIS: **Odeir Carlos Vilar**

FRANCA: **Hildemar José da Silveira**

GUARULHOS: **Claudemir Machi**

JUNDIAÍ: **João Henrique Rodrigues de Castro**

MARÍLIA: **Walter Reis**

MOGI DAS CRUZES: **Fábio Ferreira Mattos**

NOVA ALTA PAULISTA: **César Anderson Dias Munis**

OSASCO: **Eduardo Minc**

PIRACICABA: **Carlos Alberto Caporali**

PRESIDENTE PRUDENTE: **Vanderlei Boiça Lima**

RIBEIRÃO PRETO: **Vicente de Oliveira Tozzo**

SANTOS: **Rogério Freeman**

SÃO CARLOS: **Antonio Carlos João**

SÃO JOÃO DA BOA VISTA: **Silvia Helena Rinaldi Lara**

SÃO JOSÉ DO RIO PRETO: **Antônio Roberto Mantovan**

SÃO JOSÉ DOS CAMPOS: **Valdir Escoza Milani**

SOROCABA: **Eduardo Lemes**

TAUBATÉ: **Lauro Barreto**

ZONA CENTRAL: **Braz Romildo Fernandes**

ZONA LESTE: **José Carlos Rossatto**

ZONA NORTE: **Marco Antonio Nunes Cabral**

ZONA OESTE: **Edmar Fornazzari**

ZONA SUL: **Márcio Silva**

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

SINCORSP

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

Rua Líbero Badaró, 293 – 29º andar – São Paulo – Centro – CEP: 01009-907

Tel.: (11) 3188-5000

www.sincorsp.org.br

www.facebook.com/sincorsp

OUVIDORIA
SINCORSP

Ouvidoria: Octavio Milliet

Telefone: (11) 3188-5023 – ouvidoria@sincorsp.org.br

vistoria



03

OLÁ

Há 50 anos demos início ao devido reconhecimento para os corretores de seguros



05

VOZ DO CORRETOR

Comentários recebidos através das mídias do Sincor-SP



06

COBERTURA BÁSICA

Atenção do setor aos casos de Ebola



07

TENDÊNCIAS

Incertezas tecnológicas da indústria de seguros



08

PERFIL

Equilíbrio e conhecimento: fundamentos para fazer boas escolhas



10

CENÁRIO

Seguro para bicicletas: roubos aumentam e nicho requer especialização do corretor

Corretores apostam na venda do seguro residencial

Opção pelo Simples Nacional começa em janeiro



18

COBERTURA ESPECIAL

Seu cliente pode não estar bem seguro



20

DIÁLOGO

Disque Sincor vai atender associados também pela internet

Sucesso nos negócios



24

REGIONAIS

Treinamento e homenagem



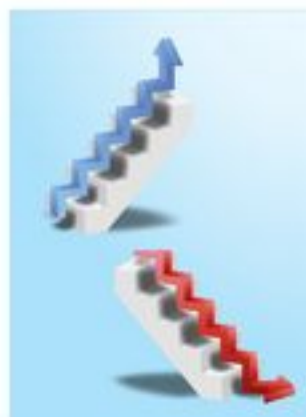
26

ESPAÇO DO CLUBE

CCS-SP comemora aniversário com debate sobre autorregulação e tributos

BÔNUS

Tendências de mercado



28

CERTIFICAÇÃO DIGITAL

ARs contam com sistema gratuito de gestão

ESCALADA ACIMA/ ESCALADA ABAIXO

Corretores e seguradoras contribuem no Teleton 2014

Apenas 30% das pequenas e médias empresas do Brasil possuem algum tipo de seguro

DICA DE PREVIDÊNCIA

Saiba como reduzir o ônus tributário através da previdência privada



30

PONTO DE VISTA

O cinquentenário da Lei 4.594/64

voz do corretor

Venda de seguros por máquinas



Deparei-me com uma notícia a qual trouxe preocupação e, também, um pouco de indignação. Nela consta a informação do lançamento de um produto ao qual se destina à venda de seguros em supermercados e, claramente, exaltando a inexistência da intermediação do corretor, subentendendo que, devido a essa suposta compra direta, o custo é reduzido. [...] Ao Sincor-SP, responsável por nos representar, passo essa notícia como reflexão dos rumos de nossa classe.

Pelo Facebook, 15 de outubro de 2014
Corretora de seguros de Marília
ARETHA APARECIDA CASSARO



Olá, Aretha. Publicamos uma reportagem sobre o assunto em nosso site. Confira através do link: <http://migre.me/mOx9R>

XVI Conec



Assisti ao painel sobre o seguro saúde no Conec, no qual todos os representantes disseram desconhecer o problema de aceitação para empresas com vidas acima de 59 anos [...]. Gostaria da ajuda do Sincor-SP para darmos ciência e esclarecermos essas questões com as seguradoras.

Pelo Facebook, 28 de outubro de 2014
Corretora de seguros do ABCDMR
VIVIANE COELHO LEMOS



Gostaria de deixar registrado [...], que ficamos muito animados e saímos fortalecidos depois do XVI Conec. Quero parabenizar a todos que, na linha de frente elou na retaguarda, colaboraram para que esse Congresso tivesse sucesso [...].

Pelo Facebook, 13 de outubro de 2014
Corretora de seguros da Zona Leste
NELI COELHO DA COSTA FIGUEROA

correspondências

Do Sindicato para entidades ou empresas e vice-versa

Operações ACE e Itaú Unibanco



Prezado parceiro da ACE, tenho o prazer em anunciar que hoje o ACE Group concluiu o processo de aquisição da unidade de negócios de Riscos Patrimoniais e Responsabilidade Civil (P&C) do Itaú Unibanco S.A. [...] Quero aproveitar esta oportunidade para informar que, a partir de hoje, o Sr. Antonio Trindade, com longa trajetória no mercado de seguros onde atuava como Diretor Executivo na Itaú Seguros, passa a ser o novo Presidente da ACE no Brasil. O Sr. Angel Díaz, da ACE Seguradora, assume a posição de Chief Operations Officer das operações conjuntas [...] Queremos agradecer a confiança e reafirmar nosso compromisso de oferecer soluções alinhadas às suas necessidades no âmbito de seguros e resseguros, com excelência e serviço personalizado. Cordialmente.

Por e-mail, 31 de outubro de 2014
Presidente Regional da ACE América Latina
JORGE LUIS CAZAR

Agradecimento OAB-SP



Senhor presidente, tenho a honra de acusar e agradecer o recebimento do Jornal dos Corretores de Seguros – JCS, exemplar nº 395, maio/junho de 2014. Aproveito a oportunidade para renovar protestos de elevada estima e distinta consideração.

São Paulo, 7 de julho de 2014
Conselheiro Federal e diretor de Relações Institucionais da OAB-SP
LUIZ FLÁVIO BORGES D'URSO



OdontoPrev

OdontoPrev, uma escolha segura para seus clientes.

Eleita pela 12ª vez a empresa mais reconhecida no segmento de “convênio assistência odontológica” com o prêmio Top of Mind de RH.

Há vários motivos para você indicar a OdontoPrev para seus clientes:

- Líder absoluta em assistência odontológica na América Latina
- A maior e melhor rede credenciada do Brasil: mais de 23.000 cirurgiões-dentistas, distribuídos em todo o país
- Início imediato do tratamento, sem limite de utilização para os procedimentos cobertos
- Prontuário virtual na internet com o histórico completo dos tratamentos
- Empresa com a maior nota no Índice de Desempenho da Saúde Suplementar (IDSS)* dentre as operadoras de grande porte do segmento

Para solicitar um estudo, entre em contato pelo telefone 0800 722 2152.

OdontoPrev. O plano de saúde do seu sorriso.

odontoprev.com.br

* Índice divulgado pela Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS) – ano-base/2012.

cobertura básica

Atenção do setor aos casos de Ebola



O mercado de seguros começa a se ajustar à epidemia do vírus Ebola. Apesar de surgirem apólices específicas que cobrem o risco, algumas seguradoras estão excluindo dos novos contratos a possibilidade de contaminação da doença em cobertura contra lucros cessantes para empresas que enviam funcionários à África. A Escola Nacional de Seguros explica que, embora a ANS atualize e amplie periodicamente o Rol de Procedimentos e Eventos em Saúde, a última versão ainda não contempla o tratamento de contaminação pelo vírus por ser uma doença relativamente nova. Cabe ao corretor de seguros ficar atento às apólices dos segurados e orientá-los sobre as coberturas previstas.

Garantia estendida na mira do MP



O Ministério Público de São Paulo concedeu liminar às Casas Bahia determinando que a empresa esclareça ao consumidor, de maneira específica e compreensível, sobre o caráter facultativo da contratação da garantia estendida dos produtos. Na ação, a rede foi proibida de inserir o preço da proteção no mesmo contrato de compra e venda dos materiais e serviços que comercializa. Caso não cumpra as exigências, estará sob pena de multa diária no valor de R\$ 300 mil.



Proteção que reduz mortes no trânsito

Os investimentos em itens de segurança têm contribuído para a redução dos acidentes fatais com motociclistas nas principais capitais brasileiras. O Estado de São Paulo registrou, entre 2013 e 2014, crescimento de 120% na aquisição de equipamentos de proteção e, paralelamente, houve redução de 12% na mortalidade de motociclistas em acidentes de trânsito. A pesquisa foi realizada pela RS1, empresa especializada em artigos de motociclismo.



Seguro para situações de emergência

Menos de 1/5 dos brasileiros contratam algum tipo de seguro para situações de emergência. Segundo o presidente da FenaPrevi, Osvaldo do Nascimento, o principal motivo seria o sentimento de segurança da população com algum tipo de benefício social, como o seguro-desemprego e o DPVAT, de maneira que o desafio do mercado é aumentar o número de clientes diante de uma sociedade que considera determinados serviços como uma obrigação do Estado. As informações fazem parte de estudo inédito da federação, divulgado durante o VII Fórum Nacional de Seguro de Vida e Previdência, que aconteceu em 28 de outubro.

Economia afeta MPEs

A retração da economia brasileira afetou o crescimento e o faturamento de diversos setores da indústria, de comércio a serviços. As micro e pequenas empresas (MPEs) do Estado de São Paulo também foram abaladas pelo baixo desempenho e registraram queda de 8,9% no faturamento real em agosto quando comparado ao mesmo período de 2013. De acordo com a pesquisa Indicadores Sebrae-SP, esse é o sexto recuo consecutivo na receita das MPEs somente neste ano.



Seguro fiança em 20% dos novos contratos

Os valores dos contratos de locação residencial na capital paulista registraram queda de 0,1% na comparação entre setembro e agosto deste ano. O seguro fiança permaneceu no terceiro lugar entre as formas de garantia escolhidas no momento da locação, representando 20% dos novos contratos. A liderança coube à utilização do fiador (47,5%), seguido do depósito de até três meses de aluguel (32,5%).

tendências

Incerteza tecnológica da indústria de seguros



A publicação *Harvard Business Review* (HBR) divulgou recente reportagem medindo o grau de incerteza existente nas empresas em diversas indústrias. Segundo o texto, denominado *The Industries Plagued by the Most Uncertainty*, há dois tipos possíveis de incertezas que uma empresa pode sofrer.

Primeiro, a incerteza por demanda (em inglês, *demand uncertainty*). Aqui, o problema é a entrada de novas empresas no segmento, com o consequente aumento da competição e a saída da companhia já atuante desse mercado.

Para compreender esse fator, foi criado um indicador que mensura a quantidade de firmas que entram e saem de um setor, dividindo pela quantidade média total de companhias existentes. Ou seja, o seu grau de rotatividade.

O segundo fator se chama incerteza tecnológica (em inglês, *technological uncertainty*). Nesse caso, avalia-se a qualidade do produto de cada indústria, se ele será a solução desejada pelo consumidor do futuro ou se a sua forma e conteúdo poderão correr o risco de estarem superados. Para medir os casos, foi dividido o volume de investimento em pesquisa e desenvolvimento de cada indústria pelo seu faturamento.

Esses cálculos foram feitos para diversas indústrias e se constatou que existem empresas com muita incerteza (dos dois tipos) ou aquelas em que a situação está praticamente estabelecida, sem muitas novidades esperadas.

Entre as diversas indústrias, a de seguros foi uma das avaliadas no estudo, com um grau médio de incerteza. Segundo o texto, do ponto de vista de uma seguradora, a grande incerteza não é, nem tanto, o surgimento de novas companhias no segmento, que possam tomar o mercado das empresas já atuantes. Ou seja, há uma baixa incerteza por demanda. Na verdade, o maior risco seria a forma e o conteúdo dos produtos atuais e que esses possam ficar envelhecidos com as diversas mudanças ocorridas na sociedade.

Essa é uma colocação interessante, pois mostra a necessidade de as companhias do setor de seguros estarem sempre atualizadas e atentas com as modificações existentes, antenadas com tudo o que progresso tecnológico pode proporcionar.

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

ACERTE NA ESCOLHA.
ACERTE SUA VIDA PROFISSIONAL.
FAÇA GRADUAÇÃO NA
ESCOLA NACIONAL DE SEGUROS.



Vire alvo de interesse das maiores empresas do mercado.

Faça Graduação em Administração na Escola Nacional de Seguros. Além de uma sólida formação em gestão, você terá acesso a conhecimentos específicos em Seguros e Previdência. Venha fazer parte de um dos setores que mais cresce no Brasil.

São apenas 50 vagas por semestre.
Inscreva-se já no www.esns.org.br/processoseletivo



ESCOLA NACIONAL de SEGUROS
FUNENSEG



Rio de Janeiro - Centro - Tel.: (21) 3380-1044 / 1046
São Paulo - Consolação - Tel.: (11) 3062-2025 / 2143

Equilíbrio e conhecimento: fundamentos de boas escolhas

Com mais de 1,7 milhão de livros vendidos e autor do famoso “Casais inteligentes enriquecem juntos”, Gustavo Cerbasi entra na realidade do corretor de seguros e dá dicas práticas de como construir uma vida financeira saudável. Segundo ele, tornar o presente motivante é fundamental para construir um futuro próspero

JCS: O mercado de seguros enfrenta grandes desafios no que diz respeito à conscientização de sua importância para a sociedade. Estatísticas indicam que apenas 30% dos brasileiros possuem algum tipo de seguro. Na sua percepção, onde está o problema e o que fazer para solucioná-lo?

Gustavo Cerbasi: No Brasil ainda não existe a cultura do seguro. Se analisarmos que a proteção mais contratada é o seguro de automóvel e que a maioria dos proprietários desses veículos não possui a cobertura ideal, com uma boa margem para terceiros, veremos que nos falta essa educação. Se o proprietário de um veículo popular bater na traseira de uma joia de meio milhão de reais, ele estará com a vida financeira arruinada.

Acredito que estamos em um processo de educação financeira no Brasil. A maioria dos grandes bens que as famílias brasileiras têm – uma boa casa, carro, equipamentos eletrônicos –, são aquisições muito recentes em sua história. A classe média brasileira tem posses que seus pais e avós não tiveram, então, não existe o histórico de perda e nem o sentimento de que tudo aquilo que construiu deverá ser recuperado com o próprio esforço.

Na próxima geração de brasileiros, a dos nossos filhos que estão na escola, que terão um pouco mais de educação financeira e que vão receber heranças um pouco maiores, haverá um medo muito maior de perder aquilo que tem, porque nem tudo o que adquiriu foi com o próprio esforço. Estamos construindo uma geração muito mais capacitada e que entenderá a necessidade de cobertura.

JCS: Para o corretor de seguros esse cenário é interessante?

GC: Isso significa que o horizonte é muito interessante para os corretores de seguros, principalmente para o mercado de previdência, que hoje é irrelevante dentro da sociedade brasileira. É um cenário inspirador para o corretor, para os atuários e acredito que estamos no caminho certo, educando desde cedo os jovens nas escolas. Se hoje o setor é frágil, os profissionais desse mercado precisam se unir e levar orientação nas escolas, doar um pouco do seu tempo com pales-



tras que atinjam um público maior, com conteúdos na internet, facilitando a multiplicação dessa consciência.

JCS: No exterior, observa-se que muitos seguros são obrigatórios. Será que esse é o caminho?

GC: Morei um tempo no Canadá, em 2004, e comprei um veículo usado de C\$ 7 mil. Lembro que a contratação mínima de cobertura contra danos a terceiros era de um milhão de dólares, porque o meu histórico no país era recente e não tinha nada que justificasse a redução daquele valor. Não tive escolha: ou pagava ou não emplacava o carro. Com aquela imposição tentaram me conscientizar do tamanho da responsabilidade que estava assumindo.

Naturalmente, a obrigação é sinônimo de falta de educação. O que o cidadão não consegue entender por conta própria, é natural que o Estado assuma com imposição. Mas acho que, talvez, esse seja o caminho. Nós vivemos em um País que a educação é muito frágil, estamos algumas décadas atrasados e a imposição de algumas coberturas mínimas seria o caminho para

fortalecer o setor. O problema é que isso poderia encarecer o seguro e gerar o efeito contrário ao ideal, trazendo uma rejeição, prejudicando o mercado. É uma questão delicada.

JCS: A partir de 2015, as empresas corretoras de seguros estarão incluídas em um novo formato de tributação com o Simples Nacional, que poderá trazer uma economia de, aproximadamente, 50%. O que indicaria para os empresários?

GC: A atividade de corretagem de seguros tem a vantagem de ser versátil. Não precisa de um balcão de mármore ou um smartphone de primeira linha para melhorar o serviço, ele vende conhecimento. Então, aproveitaria esse fôlego para investir em treinamento, porque existe um esforço muito grande de vender, estimular uma compra que nem sempre é consciente para o consumidor.

Procuraria me desenvolver mais no aspecto consultivo, não de comunicar a necessidade, mas em me capacitar para ouvir mais o cliente e, assim, vender as-

pectos individuais, começar a oferecer não um seguro, mas um pacote de soluções adequado para atender os vários pontos da vida financeira do cliente.

JCS: Em um artigo recente, você indicou seis passos para a “riqueza”, que oscilam entre estudo e aplicação. Então, esse é o caminho do sucesso?

GC: O investimento nunca vai ser bom se não houver um mínimo de envolvimento. O corretor de seguros, justamente por entrar em contato com múltiplas pessoas, certamente, tem um potencial em relação à proximidade com o público. O ideal é buscar informação, conhecimento em áreas que complementem sua atividade, se tornando um especialista em determinado ramo do mercado e criando diferenciais que outros corretores não possuam. O conhecimento hoje é farto e barato, principalmente no meio online. Isso torna muito mais viável o desenvolvimento pessoal do que era há 10 ou 15 anos. Falta de tempo não é mais desculpa, é preciso investir em si. Conhecimento é fundamental para fazer boas escolhas em todos os segmentos da vida.

JCS: Mas há muitos corretores que conseguiram fazer o negócio prosperar mesmo sem especialização. Esses profissionais estão correndo um risco?

GC: Está, pois se hoje ele tem destaque pelo volume de clientes, dando certa tranquilidade para o negócio, sem nenhum diferencial construído, vai deixar de perceber oportunidades e, talvez em alguns anos, o concorrente que se especializou conseguirá tomar parte de sua clientela que estava, aparentemente, garantida. A aplicação em conhecimento não é simplesmente para aumentar a renda, mas para criar diferenciais no segmento, desenhando um cenário em que o cliente se torne fiel, valorizando o seu atendimento.

Por exemplo, sou extremamente fiel ao meu corretor de seguros, de maneira que sequer consulto outra pessoa, porque cinco dias antes do meu seguro vencer ele já tem as cotações na mão, me oferecendo argumentos fortes para que contrate a cobertura mais adequada. Ele possui toda uma inteligência que me faz ser fiel e sei que se pedir outros seguros, serei atendido de maneira adequada, porque ele está constantemente se educando pra isso. E, se em determinado seguro não

estiver, vou cobrar dele, porque não vou querer tratar com outra pessoa.

Isso gera uma relação de parceria muito interessante. Especialização gera solidez e também serve de inspiração para os jovens, que dificilmente vão querer trocar um negócio de família quando observam uma transformação acontecendo. Assim, haverá a possibilidade de dar continuidade ao negócio, passando de uma geração para a outra.

JCS: Em seu livro “Como organizar sua vida financeira”, você apresenta algumas orientações de consumo. Quais poderia sinalizar como as principais para o corretor de seguros aproveitar as oportunidades e crescer financeiramente?

GC: Esse livro ainda é uma obra pouco vendida, mas considero a mais importante que fiz. Alguns anos atrás tinha um escritório de consultoria onde recebia de seis a sete casais por dia, que fui obrigado a fechar pela demanda por palestras. O que fiz com esse livro foi levar toda a linha de raciocínio daquele atendimento de longo prazo para ajudar pessoas a fazer um autoplanejamento.

Antes de qualquer indicação de onde investir, de corrigir ou deixar de gastar, proponho à pessoa um autodiagnóstico. Outro ponto fundamental a ser tocado é a qualidade de vida. Se adotar um estilo de vida que signifique simplificar os gastos, diminuindo as dívidas fixas e aumentando os gastos variáveis, a partir do momento que surgirem os imprevistos, terá o que cortar do orçamento.

Poucas famílias brasileiras têm essa liberdade, porque optam em engessar sua vida financeira com altas prestações da casa e do carro, que somam às necessidades do plano de saúde, previdência, escola das crianças... Depois, se veem obrigadas a entrar em dívidas que não darão para serem cortadas. Flexibilidade é o elemento fundamental que surge quando adoto um gasto com mais qualidade. O resto é consequência.

JCS: E como fazer um planejamento financeiro?

GC: O planejamento financeiro tem que ser simples e a ferramenta mais importante é aquela pastinha onde se guarda os comprovantes. A atitude certa é tirar algo entre meia hora ou uma hora por mês para rela-

cionar os seus gastos, pensar no que fazer com esses valores e tentar projetar para o mês seguinte um padrão melhor do que aquele que passou. Essa é a mecânica.

O corretor de seguros tem que ter um planejamento financeiro eficaz. Ele trabalha com uma realidade complexa, tem produtos de automóvel, vida, residência, planos de previdência... O aprendizado que adquire na sua área de atuação é muito grande. Se for convidar o corretor a aprender sobre técnicas de refinar e sofisticar o uso do seu dinheiro, ele vai deixar de vender só para organizar o que já ganha.

O planejamento não pode tomar tempo, não é cortar gastos para acumular para o futuro. Esse é o pensamento de muita gente, mas essa atitude não é correta, se for assim, estamos mostrando um futuro que é diferente do presente, um futuro incerto no lugar de um presente sofrido. Preciso ter um presente motivante, disponibilizando recursos para lazer e dando preferência a imóveis um pouco mais baratos estando inspirado pela vontade de manter. Então, os gastos que devem se cortar não é com lazer e bem-estar, mas reduzir 10% do valor do carro ou da casa.

JCS: Como casais em que um dos cônjuges extrapola nos gastos pode aprender a educação financeira?

GC: Primeiro, não se pode recriminar o cônjuge que costuma gastar mais, porque são as diferenças que fazem com que o casal se aproxime. Uma pessoa poupadora costuma pensar muito no futuro e abre mão do seu presente. E quando conhece alguém que tem afinidade, que sabe desfrutar do presente, acaba complementando sua vida. O gastador a mesma coisa, só que do lado oposto. Então, é natural que os opostos se atraiam também quando se trata de dinheiro. É natural também que essas diferenças se ressaltam após o casamento.

Não há certo e errado. Poupar demais é tão perigoso/danoso na vida do casal quanto gastar demais. Gastar demais ameaça o futuro e poupar demais, o presente, tornando ele frustrante, com uma vida muito sofrida. Então a palavra-chave é equilíbrio. O que o casal deve fazer é buscar esse autoconhecimento e tomar os cuidados necessários para não exagerar nos seus diferentes papéis, respeitando as diferenças de cada um.



A Grande Jornada Pelo Mundo do Seguro

Há 22 anos no ar

Toda segunda-feira, das 7h às 8h
Rádio Imprensa FM – 102,5 MHz

Programa apresentado por **Pedro Barbato Filho**

Com apoio do Sincor-SP

www.pbfproducoes.com.br

Seguro para bicicletas: roubos aumentam e nicho requer especialização do corretor

Pela variedade de modelos e falta de *know-how* para a precificação, o mercado exige conhecimento específico para venda do produto

O aumento na compra de carros nos últimos oito anos fez com que as grandes cidades brasileiras passassem a sofrer cada vez mais com o trânsito. E, para tentar fugir do caos, os meios de transportes alternativos vêm surgindo com grande frequência nas capitais do País. Como é o caso da bicicleta que, nos últimos meses, ganhou até faixa exclusiva em diversos locais da cidade de São Paulo.

O município começou a implementar ciclovias através de ações dirigidas pelo prefeito Fernando Haddad, que iniciou o trabalho no início deste ano e já alcançou mais de 160 km, com pretensão de chegar aos 400 km até o final de 2015.

Com o incentivo ao uso e, conseqüentemente, maior circulação de bikes em São Paulo, surge também o avanço das ocorrências de roubos e furtos. De acordo com o portal Cadastro Nacional de Bicicleta Roupada (CNBR), das 30 cidades onde mais ocorrem os sinistros, cerca de dez estão no Estado de São Paulo, que registrou mais de mil casos nos últimos anos.

Apenas em 2014, o site – que não conta com estatísticas oficiais do poder público e depende das notificações dos próprios usuários – já contabilizou 45 ocorrências na capital paulista. Em 34 delas, as vítimas deixaram as bikes em postes ou árvores, com registros de furtos simples, sete foram levadas em assaltos a residências e 4 foram de roubos qualificados, com uso de arma. Mas, reforçando, os dados contabilizados não representam o total absoluto das ocorrências no Brasil.

Para tentar reduzir os índices, as informações divulgadas no CNBR são utilizadas como base para ajudar na recuperação de bikes, além de evitar que consumidores e lojistas comprem material ilegal. Para isso, a



vítima deve preencher um formulário eletrônico que, após análise, é publicado no sistema e enviado para as lojas especializadas em todo o Brasil. O site mapeia as áreas de riscos para os ciclistas e também a maneira de agir dos ladrões.

Espaço aberto para o seguro

Mesmo com o cenário ideal para maior demanda do seguro, o setor ainda caminha a passos tímidos nesse nicho de mercado. Poucas seguradoras oferecem o produto, como também é difícil encontrar corretores de seguros especializados. Além disso, faltam dados estatísticos para acompanhar as ocorrências e há pouco diálogo do setor para encontrar uma saída. O que se observa é o oferecimento de cobertura ou assistência na apólice de outros produtos como, por exemplo, o de residência ou de automóvel.

De acordo com corretoras especializadas, o seguro para bicicleta triplicou nos últimos três anos. Em 2010 existiam apenas 350 bikes com cobertura, já no ano passado esse número saltou para 1,2 mil segurados. Mas, mesmo assim, os ciclistas ainda relatam que têm dificuldades em encontrar um produto que seja específico para a bike e que tenha cobertura para roubo, furto e acidentes, entre outras situações.

Para o corretor de seguros Luiz Fernando Giovannini, a venda do seguro de bicicletas é complexa, pois exige

preparo do mercado. O profissional afirma que é preciso ter conhecimento da origem da bike, se é montada ou transformada. “Fazemos um trabalho minucioso, visto que no Brasil existem vários canais de distribuição para bicicletas nacionais e importadas. É preciso ter profundo conhecimento para identificar e avaliar o que se está segurando”, declara.

Já o diretor da Better Corretora de Seguros, Henrique Sacilotto, acredita que a maior dificuldade é a falta de *know-how* para a precificação. “Não existe uma tabela FIPE, como do automóvel e, muitas vezes, nem o próprio segurado sabe quanto vale sua bicicleta, sem contar com a grande possibilidade de fraude que pode existir”, completa. O corretor acrescenta que “existem gargalos na comercialização no Brasil, como a cultura e a ausência de conhecimento sobre a existência do produto.”

Em termos de valor de prêmio, a maioria dos seguros não ultrapassa 3% do preço da bicicleta. Entretanto, algumas apólices só aceitam bikes que custam acima de R\$ 3 mil. As coberturas também são restritas, englobando: **1)** roubo ou furto qualificado dentro da residência do segurado, **2)** roubo, furto e danos durante o transporte, desde que esteja alocada em racks e thules e **3)** com vestígios de danos ao veículo transportador.

“Existem gargalos na comercialização do seguro no Brasil, como a cultura e a ausência de conhecimento sobre a existência do produto”

Henrique Sacilotto
Corretor de seguros

Você prefere ganhar mais ou menos prêmios?

A Ação Final de Ano da Icatu Seguros já começou.
É hora de vender Planos de Previdência e concorrer a muitos prêmios.

Incentive seu cliente a usar aquela renda extra de fim de ano para investir no futuro e ainda obter benefícios fiscais. Conheça nossas dicas no site icatusseguros.com.br/fimdeano



Informe-se sobre as premiações na Casa do Corretor ou com o seu gerente comercial.

E você, que ainda não é um corretor Icatu Seguros, informe-se em nossa Central de Relacionamento.

Central de Relacionamento com o Corretor **0800 285 3002**
casadocorretor.com.br

Icatu
SEGUROS

Corretores de seguros apostam na venda do seguro residencial

A proteção está presente em mais de 10 milhões de domicílios no País. No Estado de São Paulo, o ramo registrou alta de 20% em 2014

O aumento da renda do brasileiro tem apresentado reflexos no campo imobiliário e de seguros. Segundo levantamento divulgado recentemente pelo Pnad (Pesquisa Nacional de Amostra por Domicílios), entre 2012 e 2013, houve aumento de quase 6% no número de compra de domicílios, o que representa, em número absoluto, 181 mil unidades.

Em dados gerais, estamos falando de cerca de 60 milhões de residências no País, das quais 10 milhões possuem proteção securitária. Somente o Estado de São Paulo registrou alta de 20% na contratação do seguro residencial, passando de 456 mil imóveis segurados, em 2013, para 550 mil neste ano.

Os indicativos, naturalmente, mostram que a venda do produto pelo corretor de seguros tem se tornado mais intensa. Para as seguradoras, o profissional possui papel fundamental na consultoria ao cliente, fazendo com que o segurado perceba que a garantia do local onde ele reside é primordial. “A quantidade de corretores que cotam o produto tem aumentado bastante nos últimos anos. O que mostra que o conceito de valor do cliente não é exclusivamente do produto, mas começa a se disseminar na rede de distribuição. É importante atender o segurado sempre da maneira mais completa possível. Entendendo o perfil e o momento do consumidor, o corretor poderá auxiliá-lo com ofertas adequadas”, comenta o diretor de Auto e Massificados da SulAmérica, Eduardo Dal Ri.

Além disso, o corretor tem investido mais no *cross-selling*, aproveitando as informações que já possui sobre seu cliente e apresentando outras necessidades. A corretora de seguros Cátia Rosana Garroti Guirão trabalha na região da Zona Sul de São Paulo e conta que sua empresa faz a venda evidenciando o seguro residencial. “Todo contato que a corretora tiver com o segurado é motivo para oferecer a proteção residencial. Quando chega o fim de ano, com as festas e férias, o apelo é maior pela procura do produto, pois é uma época em que as propriedades ficam vazias e sujeitas a roubo”, diz Cátia.

Já a Porto Seguro oferece iniciativas para o profissional se atualizar e aprofundar na venda de outros produtos. “Por meio de cursos pela internet, palestras, eventos, equipes de apoio nas sucursais e regionais, entre outras iniciativas, levamos o corretor a conhecer melhor outros produtos e a desenvolver essa habilidade de ir além do pedido inicial do cliente”, aponta Jarbas Medeiros, gerente de Ramos Elementares da seguradora.

Questão de cultura

Apesar de a moradia ser considerada o bem mais importante para as pessoas, o automóvel continua sendo o produto protegido com frequência. O diretor de Automóveis e Massificados do Grupo BB-Mapfre, Jabís Alexandre, explica que essa associação do segurado está ligada ao risco. “O cliente eleva o risco que o automóvel pode sofrer como furto, roubos, colisões e os prejuízos que podem ser causados pelos granizos e chuvas de verão, mas a verdade é que, em muitas vezes, as perdas provocadas por um incêndio residencial ou mesmo em um condomínio podem ser catastróficas e isso precisa ser alertado”, explica.

Para o corretor de seguros Paulo Dionísio, da cidade de Arujá, a importância do seguro é questão de tarefa mútua. “Nós, corretores e seguradores, temos que nos empenhar muito para que possamos mudar esse comportamento e, para isso acontecer, devemos promover palestras e eventos sobre seguros junto às escolas, pois acredito que ensinando nossas crianças sobre a cultura do seguro, futuramente, elas saberão quais os seguros mais importantes para contratarem”, opina.

E um dos principais atrativos do seguro residencial tem sido a assistência oferecida. “Hoje o maior atrativo e apelo de vendas está no serviço de assistência 24 horas. Além de oferecer reparos hidráulicos, elétricos e chaveiro, disponibiliza também caça vazamentos, dedetização, pet residência entre outros. Isso ajuda a chamar



a atenção do cliente, pois com as coberturas do seguro também podemos oferecer serviços de grande utilidade para emergências”, esclarece Marcelo Ferdozzi, corretor de seguros que atua na cidade de Campinas.

Essa também tem sido a estratégia aplicada pelo corretor de seguros de Campinas, Kico Sgrist. “Procuramos sempre enaltecer as vantagens que as assistências 24 horas fornecem ao segurado, principalmente, na linha branca”, diz.

As companhias afirmam que o corretor de seguros é indispensável em todas as etapas que envolvem a relação entre cliente e seguro. “Na contratação, é o corretor que vai orientá-lo quanto às coberturas e serviços. No momento do sinistro, mais uma vez, será o corretor a transmitir tranquilidade para o segurado, orientando-o em tudo o que precisar fazer para solucionar a situação. E, na hora de renovar a apólice, outra vez será o corretor o profissional responsável por avaliar a experiência do cliente durante a vigência do seguro e a sugerir novas coberturas e produtos”, finaliza Jarbas Medeiros.

Diferenciais nas apólices

Uma das modalidades que também tem atraído o consumidor é a proteção para profissionais que trabalham em casa (*home office*). Confira abaixo as vantagens dos produtos das seguradoras entrevistadas nesta reportagem.

MAPFRE SEGUROS

Lançado em novembro, o produto *Pequeno Empreendedor* estende para os bens e equipamentos do profissional as mesmas coberturas contratadas para a residência. Ou seja, se for contratado incêndio, danos elétricos e furto/roubo para o imóvel, essas coberturas serão extensivas aos equipamentos utilizados na atividade profissional do segurado.

PORTO SEGURO

O *Escritório em Residência* garante os prejuízos causados a equipamentos utilizados com essa finalidade no imóvel. A garantia abrange os danos provocados por incêndio, explosão, queda de raio, danos elétricos ou subtração de bens. Está disponível apenas para seguros de residências habituais.

SULAMÉRICA

A seguradora oferece o *Escritório em Residência*, que cobre os bens de escritórios instalados no imóvel segurado decorrentes de incêndio, queda de raios, explosão e tumultos, danos elétricos e roubo/furto qualificado.

“Hoje o maior atrativo e apelo de vendas está no serviço de assistência 24 horas. Isso ajuda a chamar a atenção do cliente, pois com as coberturas do seguro também podemos oferecer serviços de grande utilidade.”



TOME AS DECISÕES CERTAS PARA SUA EMPRESA.

Começando pelo seguro.

TODAY

Seguros Patrimoniais: proteção para sua empresa, tranquilidade para você.

A Seguros Unimed trabalha constantemente para encontrar as melhores soluções para deixar o seu negócio cada vez mais seguro. Por isso, criamos os Seguros Patrimoniais que protegem você, sua empresa e seus funcionários. São quatro produtos disponíveis:

- Unimed Responsabilidade Civil para Diretores e Executivos (D&O);
- Unimed Responsabilidade Civil Profissional - Instituições de Saúde;
- Unimed Responsabilidade Civil para Profissionais de Saúde - Individual;
- Unimed Responsabilidade Civil Profissional Operadoras de Plano de Saúde.

Conheça o plano ideal para o seu cliente:
www.seguosunimed.com.br

Conectados
para cuidar
de você



Opção pelo Simples Nacional começa em janeiro

Receita Federal divulga prazos para empresas ingressantes no regime, mas Comissão de Tributos indica que corretoras de seguros devem ficar atentas caso o órgão anuncie novas regras e prazos

O tão aguardado agendamento para sinalizar interesse de inclusão no Simples Nacional foi remanejado para janeiro de 2015. A medida foi divulgada pela Receita Federal e deve acontecer com todas as empresas que exercem as novas atividades autorizadas pela Lei Complementar 147/2014.

O coordenador da Comissão de Tributos do Sincor-SP, Régis Renzi, explica que o agendamento no site da Receita está apresentando pendência cadastral para a atividade de corretagem de seguros, pois o sistema ainda não entende que a atividade foi liberada pela LC 147, que tem sua vigência a partir do próximo ano.

“A opção pelo Simples pode apontar diversas situações para cada empresa, sendo importante conhecê-las, o quanto antes, para ter tempo de resolvê-las. O agendamento é uma forma e a pesquisa da situação fiscal é outra, bastando o corretor solicitar ao seu contador”, reforça o coordenador.

Previsto para acontecer entre os dias 2 e 30 de janeiro, o agendamento da opção visa facilitar o processo de ingresso no Simples, dando a oportunidade ao contribuinte para manifestar o seu interesse pela opção tributária, antecipando as verificações de impeditivos ao ingresso e concedendo prazo para regularizar as ocorrências porventura identificadas.

“Vale lembrar que a Receita pode anunciar novas regras e prazos a qualquer momento, por isso, indicamos aos corretores que fiquem atentos a eventuais mudanças, acompanhando os informativos oficiais do Sincor-SP”, indica Renzi.

Benefícios tributários

A Lei Complementar 147/2014, sancionada em agosto deste ano, permitiu que todas as atividades com faturamento anual de até R\$ 3,6 milhões fossem incluídas no Simples Nacional, um regime que desburocratiza os processos e reduz a carga tributária dos pequenos e médios negócios. As corretoras de seguros contaram com benefícios diferenciados ao serem incluídas no anexo III, que trabalha com alíquota de menor valor (veja tabela ao lado).

Após a opção pelo Simples, que deve acontecer em janeiro de 2015, o primeiro cálculo será feito utilizando uma das alíquotas que existe na tabela, com base na



“A opção pelo Simples pode apontar diversas situações para cada empresa, sendo importante conhecê-las o quanto antes para ter tempo de resolvê-las”

Régis Renzi – Coordenador da Comissão de Tributos

TABELA DE ALÍQUOTAS PARA CORRETORES DE SEGUROS*

Receita Bruta em 12 meses (em R\$)	IRPJ	CSLL	Cofins	PIS/Pasep	CPP	ISS	Alíquota
ATÉ 180.000,00	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	4,00%	2,00%	6,00%
De 180.000,01 a 360.000,00	0,00%	0,00%	1,42%	0,00%	4,00%	2,79%	8,21%
De 360.000,01 a 540.000,00	0,48%	0,43%	1,43%	0,35%	4,07%	3,50%	10,26%
De 540.000,01 a 720.000,00	0,53%	0,53%	1,56%	0,38%	4,47%	3,84%	11,31%
De 720.000,01 a 900.000,00	0,53%	0,52%	1,58%	0,38%	4,52%	3,87%	11,40%
De 900.000,01 a 1.080.000,00	0,57%	0,57%	1,73%	0,40%	4,92%	4,23%	12,42%
De 1.080.000,01 a 1.260.000,00	0,59%	0,56%	1,74%	0,42%	4,97%	4,26%	12,54%
De 1.260.000,01 a 1.440.000,00	0,59%	0,57%	1,76%	0,42%	5,03%	4,31%	12,68%
De 1.440.000,01 a 1.620.000,00	0,63%	0,61%	1,88%	0,45%	5,37%	4,61%	13,55%
De 1.620.000,01 a 1.800.000,00	0,63%	0,64%	1,89%	0,45%	5,42%	4,65%	13,68%
De 1.800.000,01 a 1.980.000,00	0,69%	0,69%	2,07%	0,50%	5,98%	5,00%	14,93%
De 1.980.000,01 a 2.160.000,00	0,69%	0,69%	2,09%	0,50%	6,09%	5,00%	15,06%
De 2.160.000,01 a 2.340.000,00	0,71%	0,70%	2,10%	0,50%	6,19%	5,00%	15,20%
De 2.340.000,01 a 2.520.000,00	0,71%	0,70%	2,13%	0,51%	6,30%	5,00%	15,35%
De 2.520.000,01 a 2.700.000,00	0,72%	0,70%	2,15%	0,51%	6,40%	5,00%	15,48%
De 2.700.000,01 a 2.880.000,00	0,78%	0,76%	2,34%	0,56%	7,41%	5,00%	16,85%
De 2.880.000,01 a 3.060.000,00	0,78%	0,78%	2,36%	0,56%	7,50%	5,00%	16,98%
De 3.060.000,01 a 3.240.000,00	0,80%	0,79%	2,37%	0,57%	7,60%	5,00%	17,13%
De 3.240.000,01 a 3.420.000,00	0,80%	0,79%	2,40%	0,57%	7,71%	5,00%	17,27%
De 3.420.000,01 a 3.600.000,00	0,81%	0,79%	2,42%	0,57%	7,83%	5,00%	17,42%

* Fonte: Receita Federal

soma do faturamento da corretora nos últimos doze meses. Assim, caso a empresa tenha faturado até R\$ 180 mil, a alíquota será de 6%.

Já os DARF's de Imposto de Renda, Contribuição Social, PIS e Cofins, que eram recolhidos, vão passar a ser feitos pelo DAS (Documento de Arrecadação do Simples Nacional), promovendo redução de burocracias. "Para que as seguradoras cessem a retenção do IRF no pagamento das comissões, é extremamente importante que a corretora comunique a compa-

nhia que é optante pelo Simples Nacional, através de um termo que pode ser fornecido pelo contador e entregue à seguradora logo após o deferimento da opção", indica.

O coordenador de Tributos ainda sinaliza que o regime pode não ser vantajoso para determinadas atividades ou situações, e a opção só será permitida para empresas que não possuam pendências nas esferas federal, estadual e municipal. "Por isso, é importante a corretora conhecer sua situação fiscal para não ter surpresa no momento da opção", destaca.

ERRO NOSSO



Na página 16 da edição 397 do JCS, referente ao mês de agosto/2014, foi veiculada uma tabela comparativa entre o Lucro Presumido e o Simples Nacional considerando valores diferenciados de ISS. No entanto, essa separação não deverá acontecer, já que o imposto está incluso na nova tabela e corresponderá ao faturamento das empresas. O alerta sobre os cálculos foi dado pela corretora de seguros Deise Cristina de Siqueira, de Mogi das Cruzes.

IMPOSTOS UNIFICADOS

IRPJ

Imposto de renda -
pessoa jurídica

CSLL

Contribuição
social sobre o
lucro líquido

COFINS

Contribuição para
o financiamento da
seguridade social

PIS/ PASEP

Contribuição Social

CPP

Contribuição
Patronal
Previdenciária

ISS

Imposto sobre
produtos
industrializados



Com o Porto Seguro Alerta seu cliente pode ficar tranquilo.



Nem sempre o idoso tem alguém por perto quando mais necessita, como em caso de eventuais quedas, queimaduras, mal-estar e tantas outras situações que podem acontecer.

Pensando nisso a Porto Seguro Proteção e Monitoramento criou o **Porto Seguro Alerta**, onde o idoso recebe um dispositivo sem fio que poderá ser acionado quando ele precisar de ajuda e a pessoa responsável não está presente. Após recebimento do alerta, a Central de Monitoramento 24h entrará em contato com o responsável cadastrado via telefone ou SMS. Assim, as devidas providências podem ser tomadas rapidamente.

Porto Seguro Alerta é mais uma oportunidade de negócios para você e mais tranquilidade para o seu cliente.

Para mais informações, consulte seu Gerente Comercial ou ligue:
4004-2288 (regiões metropolitanas) e 0800 727 0343 (demais regiões)

www.portoseguro.com.br/portoalerta

Informações reduzidas. Consulte as condições gerais. CNPJ 02.340.041/0001-52



GREETINGS FROM
New York
USA



© MAPFRE
DNA
NEW YORK
VOCÊ NA CAPITAL DO MUNDO

Corretor MAPFRE é mais seguro.



**QUANDO VOCÊ SE INSCREVE
NO PROGRAMA MAPFRE DNA,
VOCÊ VAI MAIS LONGE.
NOVA YORK, POR EXEMPLO.**

Começou o Programa MAPFRE DNA e, desta vez, o destino é Nova York. Você e um acompanhante vão para a capital do mundo para viver uma experiência cultural, de lazer e de negócios única. Faça como mais de 3 mil pessoas que já venceram esse programa, acesse o mapfreconnect.com.br para mais informações e inscreva-se. Não perca essa grande oportunidade.

Inscrições: 1/10/2014 a 19/12/2014.



MAPFRE

A seguradora global de confiança.



Seu cliente pode não estar bem segurado

Prática de mercado para aplicação da importância segurada nos contratos de RCF-V demonstra fragilidade quando sinistros resultam em processos judiciais

A rotina de Cristiane Bertossi não é das mais fáceis. Todos os dias ela é encarregada de transportar pacientes da rede pública de saúde de Barueri para fazer tratamento em hospitais localizados em outros municípios. A maioria dos casos envolve pessoas em processos de quimioterapia, radioterapia, hemodiálise e fisioterapia, além dos intitulados de “rotativos”, relacionados a consultas esporádicas.

Cristiane é profissional contratada de uma cooperativa, que oferece serviços de transportes para a Secretaria Municipal de Saúde da cidade, com regras claras de prestação: o seu carro precisa ter um seguro de responsabilidade civil facultativa de veículos automotores (RCF-V).

“Fui orientada pela cooperativa a contratar o produto diretamente no estabelecimento da seguradora, quando apresentei minhas necessidades e as exigências da empresa. Na ocasião, me falaram que o valor ideal de cobertura para terceiros era de R\$ 50 mil (seria o contratado na maioria dos casos), no entanto, a cooperativa estabeleceu o valor mínimo de R\$ 75 mil, pelo qual firmei interesse”, explica.

A importância segurada (IS) de R\$ 50 mil, mencionada por Cristiane, é a mais contratada pelo mercado atualmente. O diretor de Produto e Planejamento da Itaú Seguros de Auto e Residência, Felipe Prado Ribeiro, aponta que essa é a média firmada pelo segurado com a empresa e o valor é considerado baixo. “Difícilmente um sinistro envolvendo óbito tem indenização inferior a R\$ 120 mil, de maneira que quase 15% das condenações judiciais situam-se na faixa entre R\$ 100 mil e R\$ 300 mil”, declara.

A afirmativa é compartilhada pelo advogado e corretor de seguros, Plínio Machado Rizzi. Ele explica que, de modo geral, as apólices que consignam a importância segurada de R\$ 50 mil para danos materiais atendem os casos mais comuns envolvendo pequenas colisões, entretanto, se houver sinistros de maiores proporções, essa verba poderá indenizar apenas uma fração dos prejuízos, o restante, de acordo com a legislação brasileira, ficará a cargo do próprio segurado, cujo patrimônio poderá ser penhorado pelo credor.

“A situação se complica, e muito, quando o sinistro gera danos corporais, em especial morte e, pior ainda, invalidez permanente”. Rizzi esclarece que a ju-

risprudência calcula a indenização tomando por base a expectativa de vida do brasileiro, atualmente em 65 anos, subtraindo dela a idade atual da vítima para encontrar os anos de sobrevivência. Assim, multiplicam-se esses anos por 12 e pelo salário atual para se encontrar o valor a indenizar (veja tabela abaixo).

EXEMPLO DE BASE DE CÁLCULO PARA INDENIZAÇÃO DE RCF-V

Caso de Invalidez Permanente

Características da vítima

Idade: 40 anos

Salário: R\$ 2.100,00 (mês)

Expectativa de vida nacional: 65 anos

$65 - 40 = 25 \times R\$ 2.100,00 \times 12 = R\$ 630.000,00$

O valor será devido à vítima de invalidez permanente em grau tão grave que o impeça de trabalhar.

Caso de Morte

Haverá redução de 1/3 do valor mencionado acima:
 $R\$ 630.000,00 / 3 \times 2 = R\$ 420.000,00$

“Pelo exemplo podemos ver que os R\$ 50 mil de importância segurada que a maioria das pessoas contrata não chega a 10% do cálculo”. Questionado qual seria o valor ideal de contratação para atender às demandas do judiciário, quanto a isso, o advogado destacou que não há uma receita pronta que responda a questão. “Prefiro exemplificar com meu caso pessoal: no automóvel, contrato R\$ 250 mil para danos materiais e R\$ 600 mil para danos corporais. Na motocicleta, reduzo os danos materiais para R\$ 150 mil, mantendo inalterada a verba de danos corporais”, comenta.

Sofrendo na pele

E não são poucas as ocorrências judiciais envolvendo o tema. O advogado Felipe Gustavo Galesco comenta que seu escritório já teve diversos casos em que a cobertura de RCF-V era insuficiente para a quitação dos danos. “Certa vez, após um sinistro com quatro carros em um engavetamento, um dos envolvidos nos procurou para processarmos o causador do acidente.”

Galesco diz que, no decorrer do processo, foi constatado que o causador possuía seguro, mas o valor dos danos ultrapassava o de cobertura de RCF-V previsto na apólice. Ao final da ação, o segurado teve que arcar com os prejuízos. “Lembro que, no entanto, o corretor de seguros apresentou provas, através de e-mails, em que sugeria valores mais elevados para a referida cobertura, porém, houve a opção por valores inferiores”, reforça.

O advogado explica que, judicialmente, todos os meios de provas em direito permitidos ajudarão a constatar a responsabilidade do causador do acidente. Se não for provada a culpa, o autor da demanda é quem terá de arcar com as custas processuais. No caso dos honorários advocatícios contratuais para a defesa do segurado, algumas companhias reembolsam a quantia ou parte dela paga pelo segurado aos seus advogados.

Níveis de contratação

Segundo dados da Susep, em 2013, o faturamento do seguro de RCF-V no Brasil ficou em R\$ 6,5 bilhões, sendo que, somente o Estado de São Paulo foi responsável por R\$ 2,6 bilhões. No entanto, a região do sul do Brasil é a que apresenta maior nível de conscientização, com maior média de importância segurada, seguida pelo Centro-Oeste e Interior de São Paulo.

Para o consultor de economia do Sincor-SP, Francisco Galiza, a comercialização do produto no País ainda é tímida. “Para se ter uma ideia, em 2010, os prêmios do mercado interno representaram apenas 3% do arrecadado pelos Estados Unidos”, comenta.

O diretor de Auto e Massificados da SulAmérica, Eduardo Dal Ri, explica que existem dois motivos para isso: a obrigatoriedade no exterior e a cultura do seguro

no Brasil. “No mercado norteamericano, a contratação de um seguro de RCF-V é obrigatória, o que ajuda, inclusive, na disseminação do conhecimento sobre seguro. Aqui, além da cultura do consumidor em não comprar seguro, há também questões econômicas”.

As taxas de RCF-V são calculadas com base nas importâncias seguradas escolhidas e nos seus prêmios de risco. Já nos casos de indenização para danos corporais, são consideradas renda e expectativa de vida da vítima. O diretor do Itaú Seguros, Felipe Ribeiro, afirma que a relação entre custo e aumento de taxa é desproporcional, ou seja, quanto maior a garantia, menor a taxa proporcional de prêmio.

“Por exemplo, a variação de custo entre a garantia de R\$ 50 mil e R\$ 100 mil é de apenas 16%, contra 100% de variação da IS contratada. Já de R\$ 100 mil para R\$ 1 milhão, é de 80% contra 900% de aumento da IS. Isso representa um aumento de 5% a 15% do prêmio total da apólice”, argumenta.

No que diz respeito às coberturas, o corretor de seguros precisa estar atento: as apólices convencionais oferecem proteção para danos materiais e corporais. Se o interesse é estar garantido contra danos morais, o segurado deverá contratar especificamente essa cobertura.

O advogado Plínio Rizzi comenta que, de modo geral, poucas pessoas preveem a situação de dano moral, no entanto, as condenações dessa ordem são as mais frequentes. “O recomendável é que o corretor de seguros já a ofereça a seus clientes em prospecção”, indica.

Visão do corretor

O corretor de seguros Thiago Rocha afirma que sempre procura fazer a cobertura compreensiva nos seguros contratados, mas quando acontece de não ter a aceitação de um determinado veículo ou o preço do seguro ficar muito acima da média de mercado, costuma oferecer aos seus clientes o RCF-V com a importância segurada padrão de R\$ 100 mil.

“Normalmente, a cobertura de RCF-V é contratada no seguro tradicional compreensivo e a cobertura de dano moral de algumas seguradoras já existe como obrigatória, mas em outras é opcional. Por isso, como consultores de seguros, precisamos explicar ao segurado a importância da contratação desse item”, indica Thiago, lembrando que, até o momento, sua corretora não enfrentou trâmites judiciais relacionados ao tema.

COMPARATIVO

IMPORTÂNCIA SEGURADA X PREÇO DO SEGURO*

Importância Segurada	Importância Segurada	Importância Segurada	Importância Segurada
R\$ 50 MIL	R\$ 100 MIL	R\$ 300 MIL	R\$ 1 MILHÃO
R\$ 700	R\$ 1.168	R\$ 2.020	R\$ 4.700

* Cálculo feito pelo corretor de seguros Thiago Rocha em determinada seguradora e considerando um perfil fictício.

COMO FICA O DPVAT NESSA HISTÓRIA

Sempre que se tratar de danos pessoais, o primeiro a indenizar é o DPVAT, até o limite de R\$ 13,5 mil para casos de morte ou invalidez permanente. Assim, o RCF-V indenizará a segundo risco, ou seja, responderá pelo que exceder o limite do DPVAT. Na prática, se o segurado dispuser de R\$ 200 mil para danos corporais, o mercado segurador, em hipotético sinistro, indenizará R\$ 213,5 mil.



Disque Sincor vai atender associados também pela internet

O departamento está homologando uma solução que prevê o registro de pedidos dos corretores de seguros através do site do Sincor-SP

Com atendimento superior a 60 casos por mês, gerando relatórios e alto volume de papéis, o departamento Disque Sincor está trabalhando em uma ferramenta online para facilitar o registro de demandas dos corretores de seguros associados. O objetivo desse benefício é oferecer um sistema de gerenciamento de informações para organizar e melhorar o acompanhamento dos processos.

De acordo com a 2ª vice-presidente do Sincor-SP e diretora executiva responsável pelo departamento, Simone Martins, o sistema será fornecido pela plataforma Guinzo. “Começamos a utilizar a solução internamente em outubro, cadastrando todos os processos que já estavam abertos desde maio. Queremos transformar o Disque Sincor em uma verdadeira câmara de conciliação, sendo a nova plataforma um ponto de referência entre o corretor e o mercado segurador”, afirma.

A solução é mais um benefício do Sindicato para o associado, cujo formulário, em breve, ficará disponível no site da entidade (www.sincorsp.org.br). Assim, o corretor de seguros poderá dar abertura nas reclamações e solicitações ao Disque de maneira prática e rápida.

Para isso, bastará ao profissional acessar o portal, preencher a ficha e anexar toda a documentação necessária dependendo da situação (apólice, negativa, boletim de ocorrência, comissão pendente etc). Após o envio, ele receberá, automaticamente, um e-mail informando o número de protocolo e os dados do responsável que acompanhará seu processo. Em contrapartida, o departamento e a Regional da qual o corretor faz parte também irão receber um e-mail contendo as informações do processo para monitorar o caso.

O gerenciador cria um *follow up*, uma espécie de pasta, que contemplará todo o histórico do corretor. Assim, é possível acompanhar o andamento com uma dinâmica moderna e ter mais agilidade de retorno. “O contato por e-mail será mantido da mesma forma, mas agora, além desse procedimento, a plataforma nos permite armazenar relatórios gerenciais com o histórico completo de cada processo”, explica Simone.

Outro quesito importante é a efetivação dos prazos. A tecnologia gera um calendário com as datas a serem cumpridas. Com uma sinalização de cores, o sistema indica para o profissional que está acompanhando se já foi concluído ou não. Simone destaca que são vários tipos de processos que poderão ser



enviados para o Disque Sincor e a ferramenta vai armazenar todas as informações.

“O abastecimento dos relatórios é a base do processo. Vamos monitorar o andamento do caso, como está a negociação na seguradora e qual o posicionamento, e ainda se vai precisar de mais alguns dias para análise. Por isso, a gestão de prazo vai ser essencial para seguirmos com a pontualidade da entrega dos pareceres. Antes tínhamos que nos programar manualmente, com um monte de processo em cima da mesa, por isso, entendemos que a informatização é fundamental para facilitar e dar mais agilidade ao atendimento”, reforça.

Suporte em outros setores

A ferramenta também começou a ser utilizada pelos departamentos Financeiro, Ética e Ouvidoria, com relatórios específicos para cada área. “Já estamos atuando com o sistema internamente e verificando seu funcionamento. Queremos ampliar a utilização também em outros setores, como a Unisincor e o departamento de Compras. Outro passo do projeto é implantar o cadastramento também nas Regionais, com o moni-

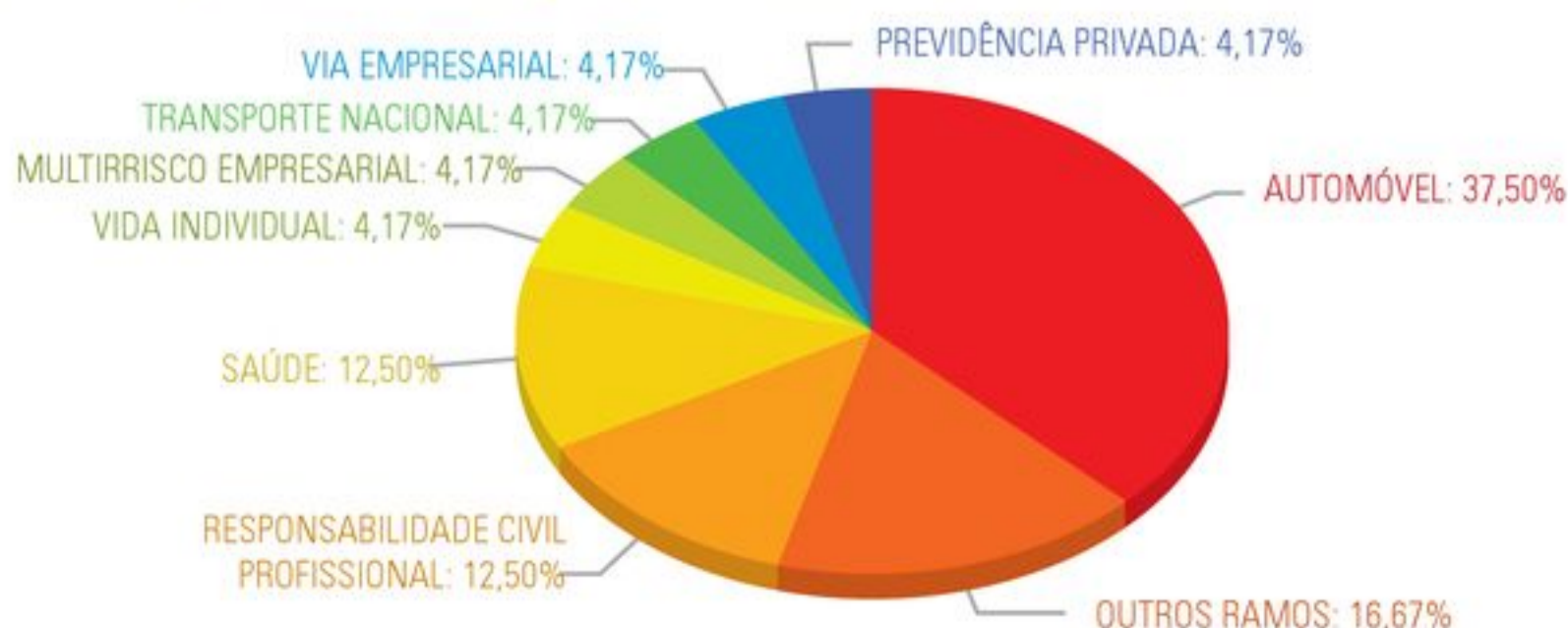
toramento pela Sede, para que fique padronizado o meio de comunicação e não perdermos a linha do processo”, menciona Simone.

Diálogo com seguradoras

Desde maio, o Sincor-SP começou a se reunir com as seguradoras para nomeação de um responsável de cada companhia que fará a interlocução entre a empresa e o Disque Sincor. A comunicação será através de um canal exclusivo, para encaminhamento de todas as reclamações. “Esse atendimento faz parte de um único objetivo: evitar cobranças e potencializar os processos”, destaca Simone.

Por fim, o sistema gera relatórios onde é possível verificar os casos mais recorrentes por seguradora, os ramos mais mencionados, a quantidade de ocorrências por corretor e de processos revertidos ou não. “Isso facilita para dialogarmos com as seguradoras, em situações que estão sendo enfrentadas ao mesmo tempo pelos corretores. Facilitando a negociação ao entender o motivo do problema com determinado produto ou serviço”, conclui a 2ª vice-presidente.

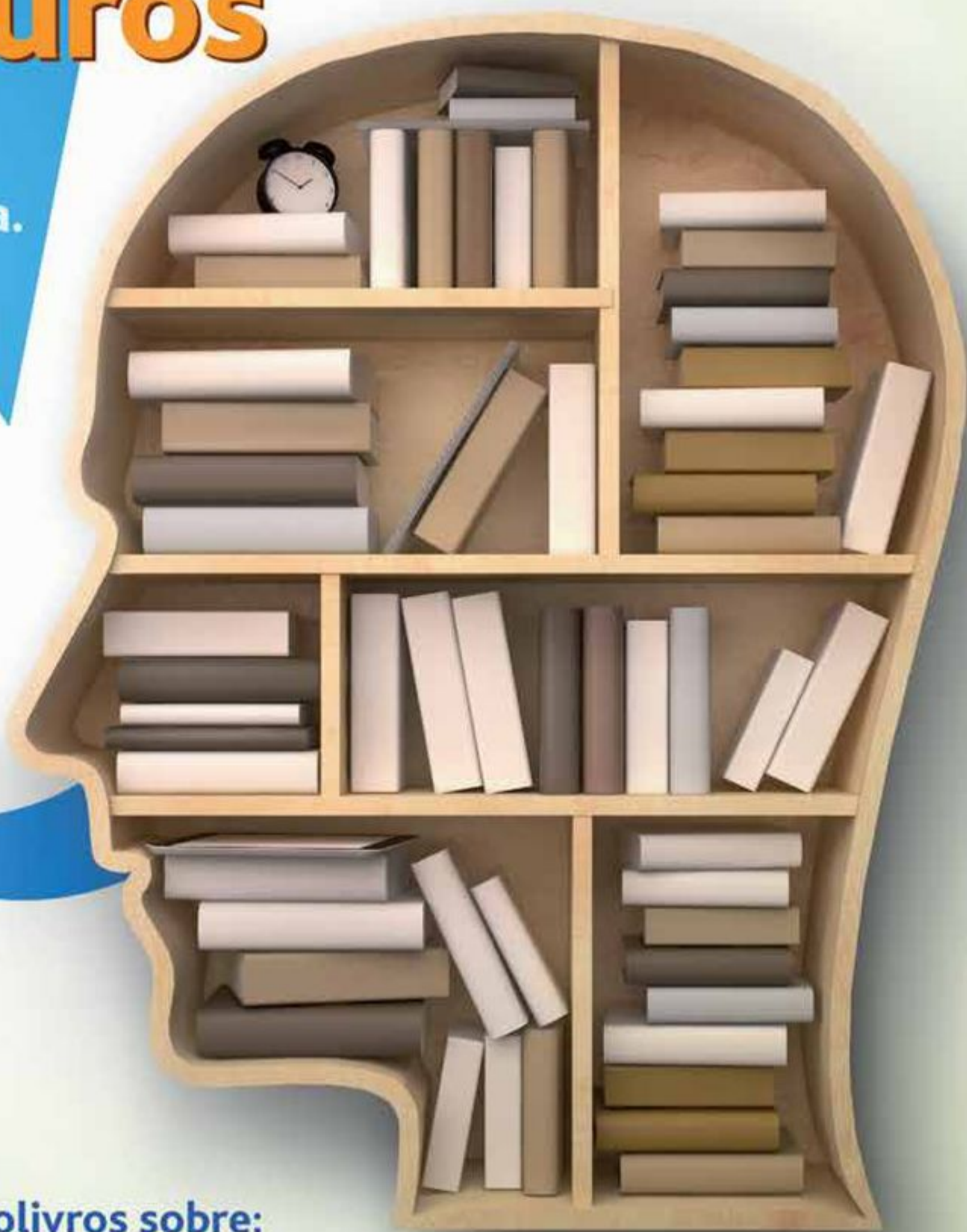
TIPOS DE RECLAMAÇÕES MAIS RECORRENTES*



*Relatório gerado pela nova plataforma. O ramo de automóvel fica em primeiro lugar, com 37,5% das ocorrências, seguido do RC Profissional e Saúde, com 12,5%.

Corretor de Seguros

A Biblioteca do Sincor-SP
tem cada vez mais a sua cara.
Venha conferir!



São mais de 157 DVDs e Audiolivros sobre:
atendimento, comportamento, liderança, motivação,
tecnologia, negociação, comunicação, vendas etc.

Tenha acesso a livros técnicos e diversos outros temas.
São cerca de 800 volumes.



Sucesso nos negócios

Corretores discutem atitudes para ampliar relacionamentos, valorizar equipe e contar com espaço adequado de trabalho

Como ser um empreendedor de sucesso? Essa é a pergunta que os corretores de seguros de diversas regiões do Estado discutiram durante a primeira quinzena de novembro, para aproveitar melhor as oportunidades do setor e se destacar em meio a um mercado fortemente competitivo.

O segundo ciclo do Encontro de Corretores de Seguros Empreendedores, que percorreu todas as regionais do Sincor-SP, no período de 4 a 14 de novembro, debateu quatro questões: **1)** Quais são as características do corretor de seguros empreendedor? **2)** Como ter atitude empreendedora nos negócios? **3)** O que são indicadores de gestão e como aplicá-los no dia a dia? e **4)** Como escolher a localização e motivar a equipe de uma corretora de seguros?

Ao final do debate, os profissionais receberam a Cartilha do Corretor de Seguros Empreendedor, desenvolvida pelo Sincor-SP em parceria com o Sebrae-SP,

que contém as respostas dos questionamentos, além de dar dicas práticas de como desenvolver uma boa rede de relacionamentos e gerenciar o negócio.

“Esse material é resultado do esforço de entidades que buscam ampliar as chances de crescimento dos corretores de seguros de todo o País, com indicações para que os profissionais se tornem, cada vez mais, empreendedores bem sucedidos”, explica o presidente do Sincor-SP, Alexandre Camillo.

Pesquisa de satisfação

Para saber o ponto de vista dos corretores sobre a dinâmica do evento, o Sincor-SP enviou por e-mail um link para acesso à pesquisa de satisfação. De acordo com o material, o novo formato foi aprovado por 99% dos entrevistados, que avaliaram como ótimo (45%), bom (46%) e regular (8%). No que se refere aos materiais de divulgação, 96% sinalizaram gostar das apresentações e folders distribuídos e 98% aprovaram o tema do debate.

O 1º vice-presidente do Sincor-SP e diretor responsável pelas pesquisas de satisfação da entidade,

“*Nosso objetivo é ouvir o corretor de seguros de todas as maneiras, promovendo uma gestão verdadeiramente participativa*”

Boris Ber
1º vice-presidente do Sincor-SP

Boris Ber, ressalta que através dessas indicações é possível ter uma perspectiva real de como foi o evento para a categoria e sempre apresentar propostas de melhoria. “Nosso objetivo é ouvir o corretor de seguros de todas as maneiras, promovendo uma gestão verdadeiramente participativa. Contratamos um serviço que nos oferece essa oportunidade e usaremos a tecnologia na maioria dos eventos promovidos pelo Sindicato”, explica.

Resultados do primeiro encontro

Outro assunto abordado durante a reunião de trabalho foram as conclusões do primeiro Encontro dos Corretores de Seguros Empreendedores, cujo tema foi “Discutindo e fortalecendo o nosso negócio”. Os diretores regionais apresentaram os dados compilados do evento, com os percentuais das respostas dos profissionais (veja tabela com o resumo). O resultado, na íntegra, pode ser conferido no site do Sincor-SP (www.sincor-sp.org.br), acessando o menu “Estatísticas e Outros”, como também, nessa mesma página, é possível baixar a versão digital da Cartilha do Corretor de Seguros Empreendedor.

RESULTADOS DO 1º ENCONTRO*

TEMA: DISCUTINDO E FORTALECENDO O NOSSO NEGÓCIO
PERÍODO: 9 A 17 DE SETEMBRO



* O material completo pode ser conferido no site do Sincor-SP, no endereço www.sincor-sp.org.br, menu “Pesquisas e Estatísticas”.



PORTAL DE ASSINATURAS DO MERCADO DE SEGUROS - SINCOR-SP



AGÊNCIA OPP

Assine documentos com **validade jurídica** e proteja o seu negócio utilizando a assinatura digital.

Acesse e saiba mais:

www.assinaseg.com.br

SINCORSP



ARARAQUARA

Encontro

A Regional Araraquara, dirigida por José Roberto Placco, realizou no dia 23 de setembro um **café da manhã com os corretores** de seguros da região em parceria com a Bradesco Seguros.



FERNANDÓPOLIS

Instruções de produtos



A Regional Fernandópolis, que conta com a direção de Odeir Vilar, reuniu os corretores de seguros com executivos da Azul Seguros para **treinamento comercial** relacionado aos produtos da companhia. As instruções ficaram sob a responsabilidade, em 20 de outubro, do gerente da sucursal São José do Rio Preto da seguradora, Marcos Kafer, e do gerente de Produção de Fernandópolis, Rafael Nogueira.

As instruções ficaram sob a responsabilidade, em 20 de outubro, do gerente da sucursal São José do Rio Preto da seguradora, Marcos Kafer, e do gerente de Produção de Fernandópolis, Rafael Nogueira.

FRANCA

Aprimoramento

Liderada por Hilde-
mar José da Silveira, a Regional Franca realizou, no dia 24 de setembro, palestra sobre seguro de vida e suas modalidades, com foco nas melhores formas de **apresentação do produto**.



MOGI DAS CRUZES

Regionais alinhadas



As Regionais **Mogi das Cruzes e Guarulhos**, dirigidas por Fábio Ferreira Mattos e Claudemir Machi, respectivamente, uniram-se para receber representantes de seguradoras com a finalidade de discutir o aumento significativo do preço do seguro automóvel nas regiões. A reunião debateu um plano estratégico para conter a sinistralidade, envolvendo as autoridades locais. A regional também promoveu um encontro entre os corretores de seguros e o novo gerente da sucursal da Allianz Seguros, Fabio Morita Kojima.

BARRETOS

Treinamento e homenagem



Com o objetivo de **qualificar os funcionários** das corretoras de seguros, detalhando os produtos disponíveis no mercado, a Regional Barretos promoveu, nos dias 17 e 24 de setembro, respectivamente, em Bebedouro e Barretos, curso em parceria com seguradoras que atuam na região. A categoria local também foi homenageada pela Câmara Municipal de Barretos pelo Dia do Corretor de Seguros, comemorado em 12 de outubro, com menção honrosa em ata pública. A regional é dirigida por João Carlos Garrucho.

GUARULHOS

Parceria e nova identidade

A fim de reduzir roubos e furtos na cidade de Guarulhos, a Regional do Sincor-SP, dirigida por Claudemir Machi, realizou parceria com a **Polícia Militar**. A ação prevê a distribuição de folders, visando orientar os cidadãos de como se proteger de possíveis ocorrências. Além disso, também reuniu os corretores de seguros de Arujá e Mairiporã com executivos da HDI para explicar a nova identidade do Sindicato como a **Casa do Corretor de Seguros**.



PIRACICABA

Na luta contra o câncer



Além de promover encontro entre os corretores de seguros e a seguradora Allianz, a Regional Piracicaba, dirigida por Carlos Alberto Caporali, se engajou na luta mundial contra o câncer de mama promovendo o **I Sincor-SP Rosa**, em parceria com a Mapfre. Durante o evento, que reuniu 40 corretoras, as participantes acompanharam palestra de conscientização do diretor clínico de Oncologia do Cegan (Centro de Convivência e Apoio ao Paciente com Câncer), Dr. André Augusto Junior Moraes.

PRESIDENTE PRUDENTE

Planejamento

Na Regional Presidente Prudente, o diretor Vanderlei Lima recebeu, no dia 26 de setembro, os corretores de seguros para planejar as **atividades do próximo trimestre**.



SANTOS
Diálogo franco



A Regional Santos, conduzida por Rogério Freeman, recebeu em setembro e outubro os corretores de seguros para troca de informações com seguradoras e agendamento das próximas ações da regional. “O formato dos nossos eventos permite troca de informações, criando uma pauta de **melhorias para a cadeia produtiva**”, aponta o diretor.

SÃO JOSÉ DO RIO PRETO
Mutualidade



Os corretores de seguros da Regional São José do Rio Preto, liderada por Antônio Roberto Mantovan, participaram de reunião, no dia 17 de outubro, com representantes de seguradoras, visando consolidar **relacionamento mútuo**, em evento que contou também com o vice-presidente do Interior, Rafael Carvalho.

SOROCABA
Alinhamento



O diretor Eduardo Lemes marcou encontro, no dia 24 de setembro, com corretores de seguros da região, para debater as atividades da regional, a fim de proporcionar **interação nas escolhas** dos próximos cursos e eventos.

ZONA LESTE
Especialização de colaboradores



Entre os dias 27 e 30 de outubro, a Regional Zona Leste, dirigida por José Carlos Rossatto, promoveu o curso “**Preparatório para funcionários de uma corretora de seguros**” a cerca de 30 colaboradores de empresas. As aulas foram conduzidas pela docente da Unisincor, Angélica Martins Valverde.

ZONA SUL
Visitas à Casa do Corretor

Com o objetivo de conhecer a Casa do Corretor, representantes da SulAmérica visitaram a Regional Zona Sul, dirigida por Márcio Silva, no dia 17 de setembro. Com participação do vice-presidente de Relações com o Mercado do Sincor-SP, Rubens de Almeida, a reunião contou também com os executivos Luciano Lima, Egberto Americo Sabóia, Claudia Motta e Fábio Lucio.



Seguro DPVAT

A regional recebeu visitas do auditor Fernando Barros, que presta serviços para a Seguradora Líder, e da Dekra Vitorias, Anderson Ribeiro, com o objetivo de avaliar o **atendimento aos beneficiários** do Seguro DPVAT e também apresentar estratégias aos corretores de seguros.

ZONA OESTE
Reunião com companhias

A Regional Zona Oeste, liderada pelo corretor de seguros Edmar Fornazzari, recebeu os executivos da Mapfre e da HDI Seguros para **reunião de alinhamento** com as companhias, nos dias 3 e 23 de setembro, respectivamente.



ZONA NORTE
Planejamento

Marco Antonio Cabral, diretor da Regional Zona Norte realizou, durante setembro e outubro, encontros e reuniões com os corretores de seguros e seguradoras. O objetivo é **aproximar os profissionais**, tanto os corretores quanto os executivos de companhias das ações da regional.



DESTAQUE ESPECIAL
Caravana da Simplificação

Os corretores de seguros das regiões de Mogi das Cruzes, Piracicaba, Presidente Prudente e São José do Rio Preto, juntamente com os respectivos diretores regionais, compareceram à Caravana da Simplificação do Sebrae-SP, com a presença do Ministro Guilherme Afif Domingos, que apresenta as novas regras do Simples Nacional e as principais mudanças na Lei Geral da MPE.



CCS-SP comemora aniversário com debate sobre autorregulação e tributos

Completando 42 anos de fundação, o Clube dos Corretores de Seguros de São Paulo (CCS-SP) preparou evento comemorativo com discussão de temas que estão em evidência na atividade de corretagem. A entidade contou com apresentações do diretor de Fiscalização do Ibracor, Paulo de Tarso Meinberg, sobre autorregulação, e do contabilista Wilson Francisco Bezutti, sobre a nova opção da categoria pelo Simples Nacional.

Segundo Meinberg, o Ibracor foi estabelecido pela Lei Complementar 137/10 e seu objetivo, ao contrário do que pensam, não é promover “caça às bruxas”, mas orientar os corretores sobre as melhores práticas e propor a elaboração e revisão de normas que facilitem suas atividades. “O propósito da fiscalização é orientar”, reforça.

Respondendo a diversos questionamentos de corretores sobre o Simples Nacional, Bezutti disse que uma das maiores vantagens do novo sistema é o recolhimento do INSS apenas sobre a parte patronal, sem considerar a cota do empregado, que continua a ser descontada do salário.



O contador, que também é corretor de seguros, explica que na folha de pagamento o INSS representa 26,2% de contribuição da parte da empresa e 22% sobre o pró-labore do corretor, de maneira que, com o Simples, a redução desse tributo foi a mais significativa para pessoas jurídicas.

Para o mentor do CCS-SP, Adevaldo Calegari, o “encontro foi muito especial para o Clube dos Corretores e bastante proveitoso para os nossos associados”. Na ocasião a entidade também prestou homenagem ao corretor de seguros João Alzani Filho, que faleceu em 12 de setembro.



Corretores celebram 42 anos de fundação do clube

bônus

UCS

Tendências de mercado



A 7ª edição de 2014 do Trocando Ideias, realizado pela UCS (União dos Corretores de Seguros), abordou tema que ainda gera pensamentos controversos no mercado: a **comercialização de seguros pela internet**. A pauta foi conduzida pelo diretor da Liberty Seguros, Francisco Alvarez Filho, com aplicação de exemplos internacionais, onde a venda online, segundo ele, é administrada por um mercado mais maduro. O diretor acredita que a especialização do corretor de seguros nesse sentido é fundamental para garantir lugar de destaque na venda de produtos securitários. Na foto, a presidente da entidade, Raquel Gomes, ao lado do executivo.

CIST

Atenção às cláusulas

Os princípios do mutualismo, a natureza jurídica do contrato do seguro de transportes, o cancelamento da apólice e o direito do consumidor nesse processo foram alguns dos temas abordados pelo corretor de seguros Aparecido Mendes Rocha durante a palestra “Cláusulas de cancelamento e revisão nos seguros de transportes” promovida, no dia 16 de outubro, pelo CIST (Clube Internacional de Seguros de Transportes), presidido por José Geraldo Silva.



ACONSEG-SP

Mudanças que aproximam



Os principais desafios desse ano e algumas novidades para os corretores que atuam com assessorias de seguros, ou Centrais de Negócios, nomenclatura utilizada pela Chubb, foram abordadas por executivos da companhia durante o evento promovido pela Aconsef-SP (Associação das Empresas de Assessoria e Consultoria de Seguros de São Paulo), dia 6 de novembro. Uma novidade é a atuação do gerente comercial de São Paulo da seguradora, Gustavo Carvalho, que, a partir do próximo ano, passará a responder pela **nova regional São Paulo Capital e Interior**. Para o presidente da Aconsef-SP, Jorge Teixeira Barbosa, o encontro ratificou a importância da parceria entre a seguradora e os corretores que atuam com assessorias para driblar os desafios.

CCS-SP

Homenagem



No dia 13 de novembro, o presidente do Sincor-SP, Alexandre Camillo, o 1º tesoureiro, Marco Damiani, e o diretor da regional Franca, Hildemar José, visitaram o corretor de seguros Paulo Rubens de Almeida, mentor do Clube dos Corretores de Seguros de São Paulo na gestão 1986-1988. Almeida, que foi o único mentor do interior de São Paulo a compor a diretoria do CCS-SP, foi homenageado pelos serviços prestados em favor da categoria.

CVG-SP

Assistência no seguro viagem

Recebida em almoço do CVG-SP (Clube Vida em Grupo São Paulo), no dia 6 de novembro, a advogada Therezinha Corrêa aceitou a missão de analisar a Resolução CNSP 315/14, que dispõe sobre as novas regras do seguro viagem. Na abertura do evento, o presidente do CVG-SP, Dilmo B. Moreira, elencou os **pontos mais polêmicos da nova regra**. “Esse normativo determina que as coberturas de seguro viagem sejam oferecidas exclusivamente por seguradoras. Com a mudança, será proibida a comercialização de seguro viagem por meio de contrato de assistência com características de seguro e, ainda, vetada a venda de forma acessória a contrato de assistência”, disse.



SINCOR-RJ

Chapa 1 vence eleições

Em disputa acirrada, o comando do Sincor-RJ permaneceu com a chapa 1, que conta com a liderança de Henrique Brandão. As eleições aconteceram nos dias 6 e 7 de outubro, contabilizando 314 votos para a atual gestão e 307 para a chapa 2, encabeçada por Amilcar Vianna. O atual presidente está à frente do Sindicato há 24 anos e segue para cumprir **mandato de mais quatro anos (2015-2018)**. “Em 2015 será um ano muito difícil para os brasileiros, mas o setor de seguros tem crescido mais do que dois dígitos nos últimos 20 anos. Os corretores podem ter a certeza de que verão muito empenho e esforço junto à CNseg e Susep para que possamos fazer o melhor pela categoria”, declarou o presidente.

SINCOR-SP CONECTADO COM AS NOVAS TECNOLOGIAS

Acesse todas as publicações em formato digital e em diferentes plataformas.



É GRATUITO!

SINCORSP

Além do JCS, você pode ver todos os materiais do Sincor-SP pelo computador, tablet e celular:

As pesquisas PMC e PECS, o Ranking das Seguradoras, o Guia dos Corretores de Seguros e as demais publicações ganharam um novo formato, com o uso de uma tecnologia que simula o folhear de páginas.

COMO INSTALAR:

- Através do seu tablet ou celular, acesse: www.acervosincorsp.com.br
- No final da página, escolha a loja para fazer download do aplicativo:

Para sistemas IOS	Para sistemas Android
- Clique em **FREE**
- Clique em **Instalar**
- Clique em **INSTALL**



Ou use seu leitor de QRCode para instalar o aplicativo **JCS Sincor SP** no seu dispositivo móvel.

certificação digital

Autoridades de Registro contam com sistema gratuito de gestão



As corretoras de seguros que atuam como Autoridades de Registro (ARs) vinculadas à AC Sincor agora possuem o suporte de um sistema online de gestão operacional padronizada, de forma gratuita nesta hierarquia. O sistema, que era terceirizado e utilizado por algumas ARs, agora é democratizado para todas as vinculadas, em novo endereço: gestaoar.acsincor.com.br É mais um item do plano de gestão da AC Sincor/ Sincor-SP sendo entregue.

O sistema tem por objetivo automatizar planilhas de controle, possibilitando que os corretores tenham mais tempo para fazer negócios. Para que os benefícios da ferramenta sejam revertidos para a administração da AR e captação de novos clientes, é importante que tanto os responsáveis legais como os agentes de registro coloquem em sua rotina o acesso diário ao sistema. A certificação digital utilizada para o acesso identifica o usuário.

Entre as principais funcionalidades estão relatórios de produção diários, banco de dados de renovações e envio automático de e-mails, exportação de dados para planilha Excel e comparativo de desempenho com a média do mercado (empresas dentro da hierarquia da AC Sincor).

A ferramenta possibilita que a AR confira, no relatório de produção, o nome do agente de registro que realizou cada validação, possibilitando assim, a elaboração de campanhas de incentivo e remuneração para que a equipe se mantenha motivada para conquistar novos clientes.

Também apresenta toda a orientação necessária para uma AR operar e se consolidar neste mercado, auxiliando desde o momento do seu credenciamento e operacionalização até a auditoria. Com a disponibilização de manuais operacionais, a AR recebe o todo o auxílio necessário para a sua rotina, desde instruções exigidas pela ICP-Brasil até planilhas e sugestões de check lists para atividades.

No ambiente, a AR encontrará ainda materiais de marketing como banners, folders, cartões, e-mails marketing e outras peças já desenvolvidas para facilitar sua divulgação e, conseqüentemente, a conquista de novos públicos estratégicos.

A ferramenta disponibiliza também atualizações sobre a realização de cursos para os Agentes de Registros, bem como vídeos sobre as funcionalidades e utilização. “Trazendo materiais e informações da Autoridade Certificadora para as Autoridades de Registro, a ideia é que o novo sistema Gestão AC Sincor seja a principal ferramenta de comunicação entre a AC e a AR, com utilização diária”, comenta o gestor da AC Sincor, Manuel Matos.

escada acima / escada abaixo

1. Corretores de seguros e seguradoras contribuem no Teleton 2014, reforçando o papel social e a imagem do seguro perante a sociedade

2. Superintendente da Susep, Roberto Westerberger, confirma volta da carteira do corretor de seguros (Susep)

3. Em vigor há seis meses, lei anticorrupção prevê punir atos ilícitos de dirigentes e administradores das seguradoras (DCI)

4. Projeto de Lei 7.052/14, de Armando Vergílio, pretende alterar regras de seguro de vida para funcionários, com cobertura por sobrevivência (Agência Câmara)



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



1. Apenas 30% das pequenas e médias empresas do Brasil possuem algum tipo de seguro (Sebrae)

2. Mercado de planos de saúde suplementar desacelera este ano e prevê crescimento de 3%, ante alta de 4% em 2013 (Idec)

3. Capitalização reduz projeção de crescimento de 20% para 8% em 2014 (Fenacap)

4. Roubo e furto de veículos no Brasil cresceram 7,4%, com altas nas categorias moto (31,03%), veículos pesados (21,88%) e utilitários (10,83%) (Grupo Tracker)

dica de previdência

Saiba como reduzir o ônus tributário através da previdência privada



Você não precisa esperar se aposentar para usufruir dos benefícios de um plano de previdência. O benefício fiscal é um dos grandes diferenciais de um plano de previdência e, na fase de acumulação, quem tiver um PGBL poderá deduzir o valor das contribuições da base de cálculo do Imposto de Renda, observando o limite de 12% da renda bruta anual. Essa condição poderá reduzir o valor do imposto a pagar, se for o caso, ou aumentar a sua restituição. Veja no exemplo abaixo como ficam as condições da base a ser tributada quando há contratação de um PGBL.

DIFERIMENTO FISCAL

	Alíquota	Sem PGBL	Alíquota	Com PGBL
Salário bruto anual		R\$ 54.000,00		R\$ 54.000,00
Dependentes (2)		R\$ 3.779,29		R\$ 3.779,28
Contribuição INSS		R\$ 4.873,35		R\$ 4.873,35
Contribuição PGBL		R\$ 0,00		R\$ 6.480,00
Base Cálculo IR		R\$ 45.350,37		R\$ 38.870,33
IR	27,50%	R\$ 12.471,35	22,50%	R\$ 8.745,83
Parcela a deduzir		R\$ 8.313,36		R\$ 6.067,44
IR		R\$ 4.157,99		R\$ 2.678,39
Salário líquido anual		R\$ 48.842,01		R\$ 51.321,61

Já no caso do VGBL, as contribuições não têm incentivo fiscal, ou seja, não podem ser abatidas, por isso, é ideal para quem está na condição de isento ou faz a Declaração de IR pelo modelo simplificado. As diferenças entre os planos faz com que um PGBL torne-se mais atraente para quem faz declaração de imposto de renda pelo modelo completo. Fique atento. Antes de definir por qual plano contratar, verifique o seu atual modelo de declaração de IR.

Outro ponto que deve ser levado em conta antes da tomada de decisão é a forma de tributação, pois, na hora do resgate, o imposto de renda em caso de contratação de um VGBL incidirá somente sobre os rendimentos, já no PGBL todo o valor resgatado sofrerá incidência de imposto de renda.

O plano de previdência tem muita flexibilidade e há possibilidade de resgates durante o período de acumulação, se for necessário. Observadas essas questões, seu planejamento financeiro para aposentadoria estará adequado e você poderá usufruir bem as vantagens que esses produtos oferecem.

Esta é uma vantagem para corretores de seguros que contém o SincorPrevSP, benefício oferecido pelo Sincor-SP em parceria com a Mapfre Previdência



Plinio Machado Rizzi

Advogado e corretor de seguros

O cinquentenário da Lei 4.594/64

Chegamos a meio século de vigência da Lei que deu existência legal à nossa profissão. E, como não podia deixar de ser, as datas redondas são de especial agrado do ser humano e verdadeiro convite à reflexão.

De minha parte, preciso fazer referência ao querido amigo Affonso Fausto que me brindou com uma joia. Refiro-me à obra Contrato de Mediação, de autoria de Antonio Carvalho Neto, em edição de 1956, bem antes de nossa Lei, portanto. De lá pinçarei uma porção de conceitos com a intenção de jogar luz sobre a corretagem de seguros, profissão ainda não bem compreendida pela sociedade (que tem dificuldade em distingui-la da atividade assecuratória) e, o que é mais grave, pelo Judiciário, que frequentemente dá a lume decisões, com todo o respeito, altamente discutíveis.

A figura do corretor era bem conhecida, já, dos romanos e, segundo alguns, a etimologia do termo remete a corredor. Sim, especialmente naquela época, os profissionais eram obrigados, literalmente, a correr de um lado para outro, a vencer distâncias para aproximar as partes e lograr o fechamento de seus negócios. Sua função ganhou especial vulto com o desenvolvimento do capitalismo a ponto de, em determinados segmentos — o nosso é claro exemplo — tornar-se indispensável. Intermediário que é, cabe a ele aproximar duas pessoas que não se conhecem (por exemplo, o segurador e o segurado); por assim dizer, apresenta uma à outra, induz confiança recíproca e, uma vez bem sucedido, logra o fechamento de negócio, o que o habilita a perceber a comissão, sua justa remuneração.

“Chegamos a meio século de vigência da Lei que deu existência legal a nossa profissão. E, como não podia deixar de ser, as datas redondas são de especial agrado do ser humano e verdadeiro convite à reflexão”

No Brasil, os doutrinadores dedicaram-se muito pouco ao estudo da corretagem, daí o valor exponencial da obra referida, em que pesem sobre ela os quase sessenta anos da edição. Carvalho dá suas características: bilateral, acessório, aleatório, inominado (na época, não mais hoje, com o advento do Código Civil 2002), oneroso, consensual. Este espaço não é adequado para estudar cada um destes tópicos; um deles, contudo, é desafiador, vistos seus desdobramentos, em especial no que tangencia o direito do consumidor.

O contrato de corretagem, diz o grande autor, é acessório. Ora, isto implica dizer que, vinculado a ele há outro contrato, a ser classificado como principal. Com efeito, ninguém procura um corretor (seja de que ramo for) para negociar com ele; o que o interessado quer é negociar através dele!

No nosso caso, deseja o consumidor contratar uma apólice de seguro e facilmente percebe que seu objetivo será imensamente facilitado se contar com o concurso de profissional especializado. Isto acarretará importantíssimas consequências no âmbito da responsabilidade civil profissional, vale dizer nos direitos do consumidor.

De um modo geral, é de todos conhecido o conceito de cadeia de fornecimento, positivado pelo Código de Defesa do Consumidor. Em rápidas palavras, se pretender reclamar de algo referente a um televisor, o adquirente poderá, à sua opção, processar o fabricante ou a loja em que o comprou, ou a ambos, que solidariamente responderão pelo prejuízo causado.

Com respeito a ilustres doutrinadores que divergem do quanto afirmarei, ousou afirmar que, no tocante à relação entre segurador, corretor e segurado, não se poderá falar em cadeia de fornecimento nem em solidariedade, tal como no exemplo anterior. Duas situações hipotéticas bem o demonstrarão, parece-me.

1) A indenização foi negada pela seguradora sob alegação de infringência do perfil, por falta de pagamento do prêmio, por não enquadramento do fato na previsão contratual etc. Ou seja, a seguradora entende que está isenta do dever de indenizar por razões que a ela dizem respeito. Indaga-se, qual a culpa (ou a responsabilidade) do corretor? Nenhuma, a meu ver. Em tudo que a ele cabia, ter-se-á havido com adequada diligência e não se pode exigir que ele dê ordens à seguradora, porquanto se trata de entes autônomos, não ligados por qualquer tipo de relação hierárquica. Se ação o segurado tem, é voltada, exclusivamente, para a seguradora, nunca para o corretor.

2) A indenização foi negada porque a apólice tem um defeito atribuível ao corretor (por exemplo, a proposta foi protocolada com atraso e o sinistro ocorreu antes disto; houve erro na digitação dos dados bancários e o débito do prêmio não efetivou etc.). Novamente a indagação: parece que a seguradora está bem escorada para sustentar a negativa, ao passo que o corretor terá de enfrentar as consequências do erro cometido.

Fica claro que não poderá haver solidariedade entre corretor e segurador. Ou um, ou outro, nunca os dois numa cambalhada só. Tento fazer uma imagem: vista a situação do ângulo do segurado, ele sempre estará na perna de um Y e, analisando cautelosamente o caso concreto, terá de optar por um ou por outro. Insistir em processar os dois é candidatar-se a ter de assumir os ônus da sucumbência em relação a um deles.

É tempo de celebração



Um brinde a mais um ano
de conquistas e realizações.

Boas Festas e um
Feliz 2015!

PROGRAMA
CORRETOR
PARCEIRO

Admix
Porque saúde deve ser para todos.

**CORRETOR, INCENTIVE
SEU CLIENTE A APROVEITAR
O 13º SALÁRIO FAZENDO UM
APORTE NA SULAMÉRICA
PREVIDÊNCIA.**

DA LISTA DE METAS DO SEU CLIENTE
PARA 2015, AQUI TEM UMA QUE ELE
PODE COMEÇAR EM 2014.

Lista para 2015

Entrar na academia

✓ Planejar a aposentadoria

Viajar

*Passar mais tempo
com a família*

Aprender mais um idioma

**A VIDA É IMPREVISÍVEL.
E ISSO É MUITO BOM.**

Com o aporte seu cliente pode aproveitar o benefício fiscal¹, maximizar os ganhos lá na frente e aumentar as chances de ter um futuro mais tranquilo.

Saiba mais em: sulamerica.com.br/previdencia

SulAmérica
Previdência

OFEREÇA SULAMÉRICA PARA O SEU CLIENTE.

Este material contém informações resumidas. ¹Exclusivo para planos PGBL. Somente terão direito à isenção fiscal até 12% da renda bruta anual no IR aqueles que forem contribuintes dos Sistemas Públicos de Previdência, à exceção dos aposentados e pensionistas. Lei nº 10887, de 18/06/2004. Recomendamos a leitura cuidadosa do prospecto, dos regulamentos dos planos e dos fundos antes da aquisição dos produtos. Plano PGBL - Processo SUSEP 15414.900552/2013-58. Plano VGBL: Processo SUSEP 15414.900555/2013-91. A aprovação do plano pela SUSEP não implica, por parte da autarquia, incentivo ou recomendação à sua comercialização. Fundos de investimentos não contam com garantia do administrador do fundo, do gestor da carteira, de qualquer mecanismo de seguro ou do Fundo Garantidor de Créditos (FGC). Rentabilidade passada não é garantia de rentabilidade futura. Sul América Seguros de Pessoas e Previdência S.A. - CNPJ 01704513/0001-46. Central de Serviços: 3003 0839 (capitais e regiões metropolitanas) e 0800 723 0839 (demais localidades). SAC (Serviço de Atendimento ao Consumidor): 0800 970 0250 e 0800 702 2242 (exclusivo para portadores de necessidades especiais auditivas e de fala). Duvidoria: 0800 725 3374. Site: sulamerica.com.br.