

JCS

SEU JORNAL

JORNAL DOS CORRETORES DE SEGUROS

**OPORTUNIDADES
NA ERA DIGITAL:**

Vendas de certificados digitais
crescem com o uso obrigatório Pág. 8

Evento debate inclusão do certificado
digital em novo registro de identidade civil Pág. 9

Cobertura
do XVI Congresso
Brasileiro dos
Corretores de Seguros,
em Florianópolis.
Págs. 10 e 11

VENDE-SE SEGUROS

FECHADO

Vitória!

Denúncias do Sincor-SP motivam fechamento de associação que vendia seguros

Págs. 14 e 15



Sincor-SP
conversa com
Robert Bittar,
presidente
da Fenacor
e Funenseg

Págs. 16 e 17



Seguro de
pessoas: análise
econômica do ramo
e oportunidades
para corretores
de seguros

Págs. 18 e 19

joias
em Dubai
1º Encontro de Corretores Diamante Tokio Marine Seguradora

VII Encontro de Corretores
Diamante Tokio Marine
Los Diamantes
tudo do diale 2007

8

9

10

11

12

**Para nós o dia 12 de outubro
é um dia como todos os outros:**

**um dia em que pensamos
em você.**

**Acelera
Corretor!**

H₂O

15

16

17

18

19

**SONS DE
PERNAMBUCO**

DUNAS de OURO
VIII Encontro de Corretores Ouro Tokio Marine

23

24

25

26

**TOKIO MARINE
NO
CORACÃO
SÃO PAULO**

TOKIO MARINE
SEGURADORA
50
anos

Nós, da Tokio Marine, sabemos que nosso sucesso é uma consequência natural do excelente relacionamento com os Corretores. É por isso que passamos o ano todo pensando em você, realizando campanhas, eventos e viagens cada vez mais inesquecíveis.

Você é o personagem principal de nossa história, e esse sucesso merece muito mais do que só uma homenagem.



**TOKIO MARINE
SEGURADORA**

NOSSA TRANSPARÊNCIA, SUA CONFIANÇA



palavra do presidente



O movimento de fusões exige precaução e reflexão

Estamos na era das fusões. Espera-se que para o bem. O que vemos hoje é a concentração econômica em todos os segmentos. Os bancos largaram na frente, seguidos pelo setor de alimentos, montadoras, autopeças, empresas de telecomunicações, eletroeletrônicos e tantos outros.

São as fusões, incorporações, parcerias estratégicas que, chamem como quiser, acabam entendidas pela dona Maria ou o senhor José, os consumidores, como compra mesmo. Tem-se notícia de que são realizadas, em média, 200 fusões ou aquisições por semana no mundo.

No caso do setor de seguros, o momento é de precaução, cuidado, prevenção. Prestar atenção a determinadas coisas ou situações.

A história recente de vendas começou no final de 2008, quando o Santander comprou o Real e se transformou no terceiro maior banco do Brasil, ultrapassando o Itaú e ficando atrás do Banco do Brasil e Bradesco. A compra deu início a outras fusões e aquisições que continuam alterando o ranking dos bancos.

O Itaú, que havia perdido a terceira posição, reagiu em novembro passado, ao anunciar a fusão com o Unibanco, que então era o sexto maior banco do País. Com o fechamento do negócio, a holding transformou-se no maior banco do Brasil e no maior grupo financeiro do Hemisfério Sul.

O BB perdeu a liderança, mas busca alterar o quadro, desde o ano passado, quando adquiriu o Banco Votorantim e a Nossa Caixa, então décima maior instituição financeira do País. Agora, o BB anunciou uma reorganização societária na área de seguros. Visando o primeiro lugar. A reformulação se baseia na constituição de duas subsidiárias integrais - BB Seguros Participações e BB Aliança Participações.

Adicionalmente, o Banco do Brasil e o grupo segurador espanhol Mapfre firmaram protocolo de intenções para formar aliança estratégica para o desenvolvimento dos negócios de seguros de riscos nos segmentos de pessoas, ramos elementares e automóveis. Se concretizada, a aliança estratégica criará a seguradora líder no segmento vida e a segunda maior seguradora de risco do País.

O BB encosta no Itaú Unibanco, mas ainda não assume a liderança do ranking. Paralelamente, o mesmo Itaú Unibanco anuncia a venda da Unibanco Saúde por R\$ 55 mi, enquanto

o Bradesco nega negociação com a SulAmérica e BTG Pactual.

O nome do jogo é ganho de escala. E o que vemos é concentração econômica em todos os segmentos. Mas o maior subproduto de fusões e aquisições é mesmo o desemprego. Para os corretores, apreensão.

Fusões e aquisições de empresas são características históricas do capitalismo, mas nunca foram tão cotidianas quanto nos dias atuais. Hoje, praticamente todos os grandes bancos que atuam no País estão, de alguma forma, envolvidos em fusões, aquisições e incorporações.

A fusão é uma possibilidade latente que coloca os corretores de seguros com um pé atrás. Poucas situações geram tanta ansiedade e angústia quanto uma fusão ou aquisição. Compreender conceitualmente o tema e as realidades psicológicas que o caracterizam nos permitem sobreviver melhor às turbulências e, conseqüentemente, maximizar o nosso saldo profissional durante e depois do processo. Alguns pontos essenciais:

Os grandes seguradores estão se agrupando, com as reservas técnicas cada vez maiores. Só ficam os grandes e os pequenos – desde que esses permaneçam pequenos. Se, por qualquer motivo, resolverem crescer, vão tomar chumbo e grosso. Nós corretores temos que escolher poucas seguradoras e concentrar nossas produções nelas para assim ganharmos maior respeito por parte dos seguradores, não pelo volume de produção e sim pela fidelidade. Isso significa concentração de mais de 40% da nossa produção.

Exceto por nichos, nossa produção tem que ser concentrada em, no máximo, três seguradoras. Com 5% em cada seguradora terminamos sem a devida parceria. Para os casos mais urgentes ou prementes, juntarmos com outros corretores só se tivermos excelente sinergia com os demais ou se precisarmos da expertise de outro ramo.

Em resumo, o momento exige reflexão. Não vamos aguardar. É hora de colocar em prática os diversos preceitos baseados na história recente.

Corretor de seguros, profissional necessário e de confiança!

Benício de Arruda

“ Nós, corretores, temos que escolher poucas seguradoras e concentrar nossas produções para ganharmos maior respeito, não por volume de produção e sim por fidelidade

sumário

3	PALAVRA DO PRESIDENTE	Movimento de fusões exige precaução e reflexão
4	SUMÁRIO / EXPEDIENTE	
5	HOMENAGEM	O Dia do Corretor de Seguros
6	CARTAS	Correspondências / Fórum / Cartas dos Leitores
8	CERTIFICAÇÃO DIGITAL	Obrigatoriedade cria picos de vendas
9	CERTIFICAÇÃO DIGITAL	Novo registro de identidade civil
10	 EVENTO	XVI Congresso Brasileiro dos Corretores de Seguros
12	HISTÓRIA DE CORRETOR	Toda uma vida como corretora de seguros
13	DE OLHO NA ÉTICA	Corretor de seguros e propaganda
14	CAPA	Sincor-SP obtém primeiro cancelamento de atividades de associações
16	ENTREVISTA	Robert Bittar, presidente da Fenacor e da Funenseg
18	 ECONOMIA POR NICHOS	Seguro de Pessoas cresce protegendo o bem mais valioso
19	COMISSÕES SINCOR-SP	Seguro de vida e previdência é tema de conversas
20	CONHECIMENTO / ESTANTE	Administração: Prof. Mauro Calil / Família S.A.
21	 EVENTO	Presidente do Sincor-SP é o primeiro convidado do CVG-SP
22	REGIONAIS SINCOR-SP	As comemorações do Dia do Corretor de Seguros
24	 MERCADO	BB se alia à Mapfre e quer corretores de seguros
25	CREDICOR-SP	Cooperativa reduz taxas de juros
26	SAÚDE, VIDA E PREVIDÊNCIA	II Fórum de Benefícios mostrará como o corretor de seguros pode vender mais
	SINCOR-SP NA MÍDIA	Seguro em Todo o Estado em São José dos Campos
27	ESCADA ACIMA/ESCADA ABAIXO	Artigo - Dia do Corretor Marítima
28	JOGO RÁPIDO	
29	DADOS ECONÔMICOS / AGENDA	
30	OUTRA LEITURA	Charge: Ivan Cabral / Artigo: Howard Gardner

expediente

JORNAL DOS CORRETORES DE SEGUROS

Uma publicação mensal do Sincor-SP.



Editora Responsável:

Thais Ruco MTB 49.455/SP

e-mail: jcs@sincorsp.org.br

Telefone: (11) 3188-5061

Estagiária de Jornalismo: Letícia Mendes Gouveia

Assessoria Editorial: DIZ Comunicações

Revisora: Ana Maria Broadbridge MTB 10.940/SP

Conselho Editorial: Coordenador: Francisco Celso Latini (Tico), Leoncio de Arruda, Diniz Nunes Caetano, Boris Ber, Alexandre Milanez Camillo

Publicidade: Marília Diniz: (11) 3188-5068

e-mail: publicidade@sincorsp.org.br

Direção de Arte: ÓPERA Comunicação

Tiragem: 30.000 exemplares - Circulação Nacional

DIRETORIA EXECUTIVA:

Presidente: **LEONCIO DE ARRUDA**

1º Vice-presidente: **MÁRIO SÉRGIO DE ALMEIDA SANTOS**

2º Vice-presidente: **ALEXANDRE MILANEZ CAMILLO**

1ª Secretária: **CÁSSIA MARIA DEL PAPA**

2ª Secretária: **ADEVALDO CALEGARI**

1º Tesoureiro: **ORLANDO FILIPE DE GOUVEIA**

2º Tesoureira: **LEILANE AP. FIGUEIREDO STRONGREN**

Suplentes da Diretoria Executiva: **ARTHUR CICONE JÚNIOR, JORGE TEIXEIRA BARBOSA, CELSO LOPES, PLÍNIO GILBERTO SPINA JR., CARLOS ALBERTO ANTONIETTO, LUIZ CARLOS ALVAREZ MORALES JR.**

Efetivos do Conselho Fiscal: **JULIO CÉSAR PASQUINELLI, MAURO ANTONIO LARANJA, JÚLIO CÉSAR SALLES MURAT**

Suplentes do Conselho Fiscal: **ANTONIO CARLOS FERRAZ DE OLIVEIRA, MIGUEL A. FIORI SOBRINHO, JOSÉ GERALDO DA SILVA**

Delegados Fenacor: Efetivo: **LEONCIO DE ARRUDA**

Suplentes: **NELSON MARTINS FONTANA, DINIZ NUNES CAETANO**

Diretores Regionais:

ABCDMR **CARLOS ALBERTO PELAIS**

ARAÇATUBA **JOSÉ ANTONIO VESCHI**

ARARAQUARA **JOSÉ ROBERTO PLACCO RODRIGUEZ**

ASSIS **WAGNER LUIZ MARTINS**

BARRETOS **ANDRÉ MENDES CAMILLO**

BAURU **FERNANDO ANTÔNIO KAUFFMAN ALVAREZ**

CAMPINAS **CARLOS APARECIDO CUNHA**

FRANCA **PAULO BATISTA DE ALCANTARA**

GUARULHOS **LUIZ CARLOS RUIVO**

JUNDIAÍ **SIMONE CRISTINA F. MARTINS**

MARÍLIA **MARCO ANTONIO MARIANO**

MOGI DAS CRUZES **WILTON JOSÉ NOGUEIRA**

NOVA ALTA PAULISTA **WALDIR BAESSA**

OSASCO **EDUARDO MINC**

PIRACICABA **CARLOS ALBERTO CAPORALI**

PRESIDENTE PRUDENTE **ROBERTO BELCHIOR**

RIBEIRÃO PRETO **PEDRO ANTONIO LOPES**

SANTOS **ARTHUR CICONE JÚNIOR**

SÃO CARLOS **ANTONIO CARLOS JOÃO**

SÃO JOÃO DA BOA VISTA **SILVIA HELENA RINALDI LARA**

SÃO JOSÉ DO RIO PRETO **RAFAEL M. DE FREITAS CARVALHO**

SÃO JOSÉ DOS CAMPOS **LUIZ ROBERTO PEREIRA**

SOROCABA **GILSON DOMINGUES MORAIS FILHO**

TAUBATÉ **FRANCISCO SERGIO CASIMIRO**

ZONA NORTE **CARLOS ALBERTO BATISTA DE LIMA**

ZONA SUL **FRANCISCO VIEIRA NUNES DA SILVA**

ZONA LESTE **MARCOS ABARCA**

ZONA OESTE **LACIR MARCONDES DE MELO**

Gerência-geral Sincor-SP: **ALBANO RIBEIRO NETO**

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

SINCOR-SP

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

Ouvidoria: Milton D'Amelio - Telefone: (11) 3188-5023

ouvidoria@sincorsp.org.br

homenagem**O Dia do Corretor de Seguros**

Texto de Antonio Penteado Mendonça, publicado no O Estado de S. Paulo de 12/10/09.

Doze de outubro é o Dia do Corretor de Seguros. Profissional da maior importância, o corretor de seguros não só zela pelos interesses diretos de seu cliente, mas, principalmente, pelo bem-estar da sociedade que ele ajuda a proteger, contratando e administrando as apólices de seguros de seus segurados.

A lei brasileira, ao contrário da maioria das legislações dos países mais ricos, ao tratar do corretor de seguros, é mesquinha em definir suas reais atribuições. Ela se limita a nomeá-lo "o intermediário legalmente autorizado a angariar e promover contratos de seguros entre as sociedades seguradoras e as pessoas físicas ou jurídicas de direito privado".

Vale dizer, de acordo com ela, que o corretor de seguros brasileiro, ao contrário do que ocorre no resto do mundo, não tem lado, não tem como missão precípua a defesa dos interesses do seu segurado frente à seguradora durante toda a vigência da apólice por ele intermediada.

Mais grave do que isso, a Lei dos Corretores de Seguros e o decreto-lei nº 73/66, que é a lei que regulamenta o Sistema Nacional de Seguros Privados, são omissos no que tange à figura do agente de seguros, peça fundamental para a distribuição das apólices, mas com atribuições e responsabilidades completamente distintas do corretor.

Hoje, no Brasil, por conta dessas deficiências, há confusão sobre o papel do corretor de seguros. Como não há o agente de seguros, todos os envolvidos com a distribuição das apólices são, oficialmente, chamados corretores de seguros.

Todavia, se a definição internacional para esse profissional for aceita, a tipificação de corretor de seguros deve ser apenas para definir o profissional autônomo, independente e sem nenhum vínculo com companhia de seguros, que assessora o segurado, escolhendo os melhores produtos e seguradoras para atender às suas necessidades, contratando as apólices e participando da regulação dos sinistros.

O corretor de seguros responde por eventuais falhas profissionais que causem prejuízo aos seus segurados por conta de sua atuação.

Já o agente de seguros é um profissional autônomo que, normalmente, representa uma seguradora num determinado espaço geográfico predeterminado. Ele vende as apólices para os segurados e pode regular os sinistros, mas em nome da seguradora.

A realidade prática brasileira, como não poderia deixar de ser, contempla as duas figuras, ainda que ambas travestidas de corretores de seguros. Boa parte dos chamados corretores se aproximam muito mais da definição de agente de seguros, enquanto um porcentual de profissionais mais bem preparados e com melhores conhecimentos técnicos atua efetivamente como corretor de seguros.

A verdade é que, para o público, seria muito mais interessante que a distinção entre eles, além de prática, tivesse embasamento legal. Corretor é corretor e agente é agente, cada um com suas atribuições, responsabilidades e remuneração.

As duas profissões são importantes para o funcionamento da atividade seguradora. Além disso, são profissões dignas e que engrandecem seus membros, já que se revestem de grande interesse social, na medida em que esses profissionais têm como missão oferecer mecanismos de proteção para patrimônios e capacidades de atuação eventualmente em risco, através da colocação e da administração das apólices de seguros.

Quanto antes a diferenciação estiver claramente definida em lei, melhor para todos. Ao longo das últimas décadas, todos os corretores de seguros brasileiros experimentaram um consistente processo de aprimoramento profissional, que os transformou no principal canal de vendas do setor. Mas essa situação, diante dos desdobramentos do mercado e da redefinição dos grandes grupos seguradores, pode mudar. Assim, nada melhor que o Dia do Corretor de Seguros para alertar sobre a importância desse profissional e a necessidade da sua presença com contornos nítidos para o futuro da atividade seguradora nacional.

**RECADASTRAMENTO
DAS EMPRESAS
CORRETORAS
DE SEGUROS****NÃO
DEIXE PARA
A ÚLTIMA
HORA**

Conforme circular
383/2009 da SUSEP,
o período de recadastramento
obrigatório das empresas
corretoras de seguros e
de suas filiais é de
01/07/2009 à 31/12/2009.

Os procedimentos para efetuar
o recadastramento e verificar
se existem contribuições em
atraso estão em nosso site:
www.sincorsp.org.br

IMPORTANTE:

- 1) O corretor responsável pela empresa precisa estar recadastrado (2008).
- 2) Para se recadastrar, a empresa deverá estar em dia com a contribuição sindical anual de 2006 à 2009.

Departamento de Cadastro
cadastro@sincorsp.org.br
11 3188-5000

SINCORSP

correspondências

Do Sindicato para entidades ou empresas e vice-versa

Nova Norma Para o Seguro Habitacional

À Susep,

Sr. Armando Vergílio dos Santos Júnior,

Em vista da necessidade de regulamentação do artigo 79º da Lei 11.977/09, de 07 de julho de 2009, em que haverá livre escolha pelo mutuário da seguradora com relação ao seguro de danos físicos do imóvel a ser financiado e de sua morte ou invalidez permanente, julgamos que haverá necessidade de orientação de um corretor de seguros devidamente habilitado.

Assim sendo, gostaríamos que constasse na nova norma legal a inclusão desse profissional em todas as agências da Caixa Econômica Federal, e demais agentes financeiros, para orientar o mutuário sobre a melhor opção de seguro e de seguradora.

No aguardo da vossa manifestação, colocamo-nos ao seu inteiro dispor para alinhamento da execução do assunto.

Cordialmente,

Leoncio de Arruda

São Paulo, 28 de setembro de 2009

Correspondente de Microseguros

À Fenacor,

Sr. Robert Bittar,

Levando-se em conta que:

- O presidente da Comissão Consultiva de Microseguro do Conselho Nacional de Seguros Privados e titular da Superintendência de Seguros Privados, Armando Vergílio dos Santos Junior, disse que o mercado de seguros ganhará a figura do "correspondente de microseguros".

- A sua criação está inspirada na experiência de "correspondentes bancários".

O Sincor-SP vem dizer que não concorda com essa afirmação e informação, pois nada mais é do que a introdução do "agente", sem a devida discussão e amparo legal para isso.

Na realidade, vai banalizar e introduzir pessoas não preparadas na angariação e intermediação do seguro, criando um canal de distribuição sem que haja a devida fiscalização para isso. Tentar comparar com o Banco Central do Brasil com o órgão fiscalizador do mercado de seguros é no mínimo temerário, em função do avanço científico e tecnológico dos Bancos interligados em todo o País, pela Internet, com todas as suas agências, correspondentes e caixas eletrônicos.

Assim, é óbvio que qualquer irregularidade cometida será de conhecimento imediato do sistema, não contaminando o mercado financeiro como um todo.

Esperamos a adesão de nossa Federação para coibirmos o avanço dessa figura.

Cordialmente,
Leoncio de Arruda
São Paulo, 07 de outubro de 2009

fórum dos corretores

Opiniões de corretores de seguros em relação a empresas e entidades do setor, com direito de resposta

Sincor-SP reverte recusa de pagamento de indenização

Ao Sincor-SP,

Adquiri um seguro [para quitação de dívida de supermercado em caso de desemprego] na Cetelem Cartões, o Compra+Segura, cuja empresa seguradora é a Cardif. Acionei o seguro e enviei a documentação e até agora não me deram cobertura no valor de R\$ 423,14. Fui ao Procon, e agora a seguradora diz que falta enviar documentos. Acho isso um abuso, pois paguei e pago esse seguro e até agora nada. Se for possível, peço que o Sincor-SP entre em contato com eles e peça para eles me cobrirem, estou desempregada, dependo do meu seguro desemprego e preciso ajudar minha família que está em dificuldades. Além disso, todo esse estresse com as duas empresas, uma dizendo que tenho que resolver com a outra e vice-versa. Assisto ao programa do Ronnie Von, aliás parabéns ao presidente do Sincor-SP por esse quadro que é sensacional. Ouvi falar que vocês ajudam pessoas com problemas com seguros. Se for possível, peço a gentileza de me auxiliarem.

Maria Aparecida Terra
(por email, 22 de setembro de 2009)

[A seguradora informou que deveria ser enviada a cópia da carteira de trabalho nova, pois a última da carteira antiga estava completa com preenchimentos das empresas que ela trabalhou. A seguradora foi orientada a enviá-la, e teve o sinistro atendido, como conta na carta de agradecimento que enviou ao Sincor-SP]

Ao Sincor-SP,

Solicitei um apoio a vocês em 22 de setembro, por e-mail, após assistir o programa do Ronnie Von, por estar com um problema junto à seguradora Cardif.

No dia seguinte, recebi um retorno, e já no dia 24, da Cetelem, empresa do cartão de crédito, avisando que a seguradora cobriu o débito total e não devo mais nada para eles. Agora, estou aguardando o comprovante desses pagamentos, que vão me mandar pelo correio.

Quero dar os parabéns ao Sincor-SP, pelo excelente trabalho e prestar elogios e agradecimentos em especial ao [funcionário do Disque Sincor] Renato, que foi atencioso, profissional e dedicado. Não tenho palavras para agradecer e com certeza vou divulgar muito o competente

trabalho da equipe do Sincor-SP.
Atenciosamente;

Marisa Aparecida Terra
(por email, 29 de setembro de 2009)

Sincor-SP reverte recusa de pagamento de indenização - 2

À Brsilveículos Cia de Seguros Gerais,

Informo à companhia Banco do Brasil que efetuei a proposta do meu seguro conforme cálculo em proposta sob o nº 881520618, com vigência de apólice de 18/06/2009 a 18/06/2010. No dia 23/06/2009, realizei vistoria prévia sob o nº 11443538. Após o término da vistoria, entrei em contato com o telefone 08009700022 e passei o código da vistoria, passado pelo prestador da SulAmérica nº 959770538 via BRASILEM RUDGE RAMOS SBCMPO. No dia 24/06/2009, efetuei o pagamento do prêmio da 1ª parcela, sob o código de barra no valor de R\$ 441,74 conforme descrito e prêmio devido na proposta. Em 28/06/2009, infelizmente, fui vítima de roubo à mão armada, conforme Boletim de Ocorrência nº 7829/2009. Para minha surpresa, recebi em 01/07/2009 uma correspondência com recusa do risco datada de 25/06/2009, sob alegação de pagamento não realizado dentro do prazo. O fato é que, se a rede bancária aceitou o pagamento via internet bank em 24/06/2009, como a companhia me devolve a proposta sob a alegação de não ter recebido o prêmio? Assim sendo, solicito a reabertura do sinistro e pagamento da indenização, por entender que estou enquadrado dentro das condições gerais do contrato de seguros.

Roberto de Camargo Junior
São Bernardo do Campo, 07 de julho de 2009

[O Sincor-SP representou o segurado junto à seguradora, com procuração, e conseguiu o pagamento do sinistro]

cartas dos leitores

Tribuna livre para comentários sobre o setor e matérias publicadas

Intervenção do Sincor-SP em Sinistro

Quero deixar meu testemunho quanto à idoneidade e competência das ações do Sincor-SP, representado pelo presidente Leoncio de Arruda.

A figura dele me passava uma ótima imagem de seriedade quando eu o via apenas pela televisão, apresentando o Programa Seguro. Falando com ele ao telefone e, depois, conhecendo-o pessoalmente, vivenciei e comprovei a imagem que eu fazia dele.

Tive um sinistro e solicitei à minha corretora de seguros um carro reserva em 15 de julho. Em 19 de agosto, a seguradora ainda não havia me dado retorno, dizia que eu precisava ir até

uma oficina credenciada, mas não havia perto da minha casa, na Granja Viana.

Como sempre assisto ao Programa Seguro, resolvi escrever ao Leoncio pedindo sua ajuda no caso. Com a intervenção dele, a seguradora mandou entregar o carro na minha casa. Tratou-me muito bem, como deveria ter sido desde o início.

Já tinha admiração pela postura e transmissão de confiança do Leoncio e isso tudo só aumentou-a.

Loandor Scarnero, Antonio
Segurado
(Cotia – São Paulo, setembro de 2009)

Corretor pede união para que categoria não dê descontos de sua comissão

“O corretor não deve dar desconto nenhum da sua comissão”

Venho pedir a união dos corretores de seguros de todo o Brasil para que apoiem a seguinte questão: nós corretores temos que ter a nossa comissão fixa, sem descontos, pois quem pode definir custo de seguro neste País são as seguradoras, que têm autorização para isso.

As seguradoras, erroneamente, nos autorizam a dar desconto da comissão, mas se esquecem que elas não têm o poder nem a autorização de nos dar esse direito que acaba dificultando a

vida do corretor no mercado, pois não conseguimos trabalhar com uma comissão de 10% ou 15% que seja. Isso “bagunça” todo o mercado de cada região por termos diferença de custo num mesmo risco de seguro.

Vou além, a “raiz” da questão é a seguinte: esta briga de custo de seguro é de gente grande (seguradoras), não dos corretores de seguros que são pequenos e trabalham para sua sobrevivência. Aliás, poucos corretores pertencem à classe social “A” neste País, pois a maioria pertence à “C”, que é onde me incluo.

Este ato de dar ao corretor o direito de descontar da sua própria comissão é um desrespeito ao profissional que tem sua remuneração anual muito defasada pela competição do mercado; isso sem falar que alguns clientes, sabendo dessa prática dos corretores, acabam fazendo o famoso leilão do seu próprio seguro para obter vantagem financeira e o corretor que fecha o negócio trabalha por uma comissão quase ínfima apenas para ter o cliente que no ano seguinte vai fazer a mesma coisa e nunca vai ser fiel a ninguém, pois ele vai sempre olhar para o próprio umbigo.

Todas as seguradoras fazem o mercado ficar uma verdadeira carnificina entre os corretores, pois aí prevalece o “salve-se quem puder”. Isto não é bom para mercado nenhum. As seguradoras já fazem isso entre si, mas elas são grandes e de uma forma ou de outra sempre têm alguma produção para bancar seus funcionários, seus

impostos, sinistros e, é claro, seu lucro, senão não tem o porquê de trabalhar, não é mesmo?

Por isso os corretores de seguros têm que ter seus clientes e se perderem que seja por falta de competência, mas não por custo, pois isso é uma competência apenas das seguradoras. Os corretores nunca deveriam ter entrado nessa competição que é de gente grande como já disse anteriormente.

Peço a união de todos, pois, quando conseguirmos essa mudança, a melhoria em nossos ganhos vai ser imediata e todos vão mudar pra melhor, tanto o corretor grande como também o pequeno.

Vamos acabar com a esperteza de alguns clientes que nos fazem de bobos enquanto trabalhamos, vamos acabar com essa carnificina do mercado, e por último vamos de uma vez por todas conscientizar as seguradoras que essa prática não é boa para o mercado porque não é boa para o corretor, que é o grande produtor de seguros e que faz com que nosso ramo seja tão importante para a sociedade como um todo e também tão significativo para o PIB do Brasil.

Ai está uma causa que pode unir todos os corretores de seguros!

Marcelo Marcolin
Corretor de seguros do ABC.
(Por email, 06 de outubro de 2009)



A gente faz de tudo para simplificar as coisas para a empresa do seu cliente. Taxar a carga de acordo com o seu segmento é uma delas.

Com o Porto Seguro Transportes Mais Simples, garantir as mercadorias nas estradas de todo o país ficou mais fácil e prático. E as vantagens não param por aí. Ele dispensa a comunicação de embarque (averbação), permitindo uma análise de seguro mais ágil, as taxas são cobradas de acordo com o tipo de mercadoria e/ou o segmento da empresa, deixando o preço mais acessível, oferece assistência de guincho com remoção gratuita do veículo transportador*, o limite de indenização é flexível, com possibilidade de limite agregado e uma vez e meia o valor contratado, o pagamento do seguro pode ser facilitado em até 10 parcelas e o seu cliente ainda conta com Central de Atendimento 24 Horas para atendimento de sinistros.

*Em um raio de até 200 km do local da ocorrência e em caso de acidentes cobertos pelo seguro Transportes Mais Simples.

Para mais informações, consulte seu produtor.



PORTO
SEGURO
SEGUROS

Transportes mais simples



Uso obrigatório intensifica crescimento nas vendas

Aos poucos, a cultura da certificação digital vai sendo assimilada pelas mais diversas empresas e setores da economia, proporcionando autenticidade, sigilo e validade jurídica nos processos de troca de documentos realizados eletronicamente. “Até 2006 foram emitidos no Brasil mais de 500 mil certificados digitais. A expectativa é que no final de 2010 haja 4 milhões de empresas certificadas em todo o país”, explica Mario Sérgio de Almeida Santos, 1º vice-presidente do Sincor-SP e responsável pela Autoridade Certificadora (AC) Sincor.

As empresas, de uma forma geral, ainda não perceberam claramente as vantagens da certificação digital. Mesmo assim, elas estão adotando a ferramenta de forma crescente, tendo em vista que a sua utilização está sendo exigida pelo Sped - Sistema Público de Escrituração Digital, conforme prevê a legislação brasileira. O Sped orienta a transferência de todas as informações contábeis e fiscais das empresas para o modo eletrônico (via internet). O sistema foi criado com a intenção de modernizar e informatizar o controle desses dados, gerando maior segurança e confiabilidade tanto para o fisco quanto para os contribuintes. Uma medida que faz parte desse pacote é a Nota Fiscal Eletrônica (NF-e), que substitui a tradicionalíssima nota emitida em papel. Como a NF-e é um documento existente apenas de forma eletrônica, as empresas necessitam assiná-la com um

certificado digital contendo o CNPJ (e-CNPJ), para garantia da operação.

Pico de venda

De quando em quando, a lista de setores obrigados a emitir a NF-e é engrossada por mais segmentos da economia. As AR's - autoridades de registro - estão constantemente de olho nessas oportunidades para oferecer certificados digitais às empresas recém-enquadradas no novo sistema, cuidando de todos os documentos necessários. As AR's ligadas à AC Sincor são comandadas por corretores de seguros em suas respectivas empresas. “A procura pelo Sped e pela Nota Eletrônica está sendo feita de forma escalonada” explica Clovis Kaminskas Jr., da AR Kaminskas, que vendeu 286 certificados em agosto e 60 em setembro.

Recentemente ocorreu uma “safra” generosa. A partir de 1º de setembro, mais oito setores foram obrigados a ingressar no rol dos segmentos que adotaram o sistema de emissão via NF-e: fabricantes de automóveis, aço, cimento, refrigerantes, bebidas alcoólicas e medicamentos, além de frigoríficos e agentes que comercializam energia elétrica. “Entre os notificados pela Receita Federal estão mais de 50 mil empresas que tiveram que se adequar no Brasil”, conta Simone Cristina Favaro, da AR Facsi, que emitiu 227

certificados em agosto e 106 em setembro.

Por conta disso, as atuais 20 AR's que a AC Sincor possui registraram no mês de agosto a venda de 1.144 novos certificados digitais. “A procura foi intensa, principalmente porque a maioria das pessoas deixou para a última hora” relata Renan Vinicius, da AR Polomasher, que prestou 174 atendimentos em agosto e 98 em setembro.

Próxima oportunidade

O Protocolo 42 da Secretaria da Fazenda do Estado de São Paulo, de 3 de julho de 2009, traz uma lista com nada menos que 1.085 novos segmentos que serão obrigados a emitir NF-e em 2010. A partir de abril são 435. Em julho, mais 149. Em outubro, outras 501. Estima-se que, ao todo, 500 mil novas empresas serão enquadradas no novo sistema. “Quando vierem novos picos estaremos preparados para atender. Neste, não tivemos nenhuma reclamação de atendimento, mas podemos contratar mais pessoas de acordo com a demanda”, prevê Serafim Teixeira da Cunha Filho da AR Macseg. Para aproveitar essa excelente oportunidade, a AC Sincor quer dobrar a quantidade de AR's. “Teremos 40 espalhadas no Estado de São Paulo”, avalia Mario Sérgio.

Evento sugere certificação digital no novo registro de identidade civil

Um dos maiores eventos do País sobre cidadania digital aconteceu no dia 1 de outubro, em Brasília. A iniciativa reuniu o 7º CertForum (que discute a certificação digital) e o Encontro Nacional de Identificação. Denominado como Congresso da Cidadania Digital, o encontro incentivou a inclusão da certificação digital no novo Registro de Identidade Civil (RIC), que está para ser implementado pelo governo federal. O RIC vai instituir um único número para identificar cada cidadão, baseado na coleta de dados biométricos e impressões digitais. O projeto foi aprovado no Congresso Nacional há 12 anos, pela Lei 9.454 de 7 de abril de 1997. No Congresso da Cidadania Digital, painéis salientaram os benefícios que a conciliação dessas duas propostas pode levar para as pessoas.

“Cada vez mais conectada por computadores, a sociedade precisa que a identificação única ocorra não apenas no meio físico, mas também no virtual. Por isso, a certificação digital e o registro de identidade civil são projetos que caminham juntos para proporcionar muitas facilidades e melhorias, incluindo a maior segurança nas transações feitas pela rede mundial de computadores”, diz Mario Sérgio de Almeida Santos, 1º vice-presidente do Sincor-SP e responsável pela AC Sincor.

De acordo com o projeto RIC, cada pessoa terá um documento único que, fisicamente, será um cartão semelhante aos de bancos, com um chip embutido contendo informações civis: RG, CPF, Título de Eleitor, PIS/PASEP, Carteira de Trabalho e Carteira Nacional de Habilitação, além de dados como cor de olhos, altura, impressões digitais, etc.



Modelo do novo documento

O documento único será confeccionado com a adoção de medidas avançadas de segurança. Ele será impresso em seis camadas com tintas especiais, que estarão estampadas em fundos complexos, incluindo marcas d'água. O objetivo é tornar a falsificação extremamente difícil. Com ele, será possível retirar uma nova via de qualquer documento nos mais diferentes estados da Federação, com a garantia de manter os mesmos dados e também o mesmo número para documentos.

www.hdi.com.br

HDI

Seguros

Tudo pelo seu bem



XVI Congresso Brasileiro dos Corretores de Seguros

Evento discute bandeiras da Fenacor com participação de palestrantes famosos



Washington Olivetto



Lars Grael



Gustavo Cerbasi

O XVI Congresso dos Corretores de Seguros, organizado pela Fenacor, aconteceu entre os dias 9 e 11 de outubro, em Florianópolis-SC. Compareceram cerca de 2 mil corretores de seguros. Os principais temas abordados foram justamente as atuais bandeiras da Fenacor: microsseguros, criação do Conselho Federal dos Corretores de Seguros e inclusão da categoria no Simples. Esses assuntos foram discutidos da abertura ao encerramento do evento, incluindo as apresentações de palestrantes famosos.

Para discorrer sobre o tema **Como equilibrar sua vida financeira**, o congresso destacou Gustavo Cerbasi. Ele é administrador, consultor financeiro e autor dos best-sellers "Casais Inteligentes Enriquecem Juntos" e "Dinheiro – Os segredos de quem tem". "Não é preciso trabalhar tanto se você conhecer e estudar investimentos", disse. Para ele, a fórmula para a abundância financeira é simples "gaste menos do que você ganha e invista bem a diferença", aconselhou.

A palestra **Ética no Trabalho** foi apresentada por Eduardo Giannetti. Ele é economista e autor de diversos livros, com os quais foi duas vezes vencedor do prêmio Jabuti - o mais importante reconhecimento da literatura nacional. Ele falou da importância da ética para os corretores de seguros que são transmissores de confiança. "Vim reforçar a importância da adesão ao Código de Ética da Fenacor. Mais importante do que simplesmente

aceitar é ter compromisso efetivo para transformar essa adesão em comportamento", disse.

Sob o título **Mais tesão e menos tensão**, a palestra do renomado publicitário Washington Olivetto foi bem descontraída e discorreu sobre o universo da propaganda, destacando o valor da criatividade. "Pessoas criativas e antenadas são mais ágeis". No final da apresentação, Robert Bittar, presidente da Fenacor, falou da importância da publicidade para divulgar o setor de seguros. Ele exibiu um vídeo que preparou pelo Sincor-PR e disponibilizará para que os corretores coloquem a marca de suas empresas e enviem a seus clientes. O vídeo traz a mensagem "A vida passa muito rápido. Sua família está segura? Seguro, só com corretor de seguros".

O campeão mundial e medalhista olímpico de vela Lars Grael contou sua história de superação, na palestra **Viver é superar os desafios**. Também mostrou seu reconhecimento pelo trabalho de um corretor, quando recebeu indenização pelo acidente que lhe custou a perna direita. "Sou muito grato a um corretor de seguros. A seguradora foi importante, mas é o corretor de seguros que conhece e atende o cliente nas horas difíceis".

Workshops Simultâneos

No segundo dia do evento, foram promovidos quatro workshops simultâneos:

- 1) Microsseguro – Apresentado por Claudio Contador (Funenseg), Claudio Simão (Fenacor), José Luiz Valente (Consultor) e Regina Simões (Susep). Destacou a implantação do produto em países como China e Índia, com a proposta de promover a inserção social.
- 2) Competitividade no Seguro de Automóvel – por Claudio Speckhahn (corretor de seguros), Marcelo Goldman (Tokio Marine), Marcelo Sebastião (Porto Seguro), Marcelo Antonio Gonçalves (Bradesco Auto/RE), Murilo Setti (HDI). Abordou estratégias de competição para garantir a confiança e a fidelidade dos segurados.
- 3) Vida e Previdência – por Caio Cezar Valli Jr (Mapfre), Carolina de Molla (SulAmérica), Mariana Gomes Ferreira Vaz (Itaú Unibanco), Nilso Ramella (corretor de seguros) e Eugênio Velásquez (Bradesco). Enfatizou técnicas de comercialização para melhores vendas no segmento, além de formas de abordagem do cliente a partir de outras carteiras. Destacou que a diversidade de produtos exige dos corretores preparação especial.
- 4) Seguro Empresarial - por Adelson Almeida Cunha (Zurich), Alexandre Mandaji (HDI), Alexandre Vilardi (SulAmérica), Rebecca Posella (Itaú-Unibanco) e Ari Leandro Gonçalves (corretor de seguros). Lembrou as melhores formas de fazer uma venda consultiva que se encaixe nas necessidades do cliente e a importância dos serviços de assistência 24h para percepção de valor por parte do cliente.



Centro de convenções que sediou o congresso

Frente Parlamentar Brasil com Seguro

O anúncio oficial da instalação da Frente Parlamentar Brasil com Seguro aconteceu em um painel especial, de perfil político, que contou com a presença dos deputados Beto Albuquerque (PSB-RS), Edinho Bez (PMDB -SC) e José Carlos Stangarlini (PSDB-SP). Também participaram da ação o presidente da Fenacor e o coordenador do comitê político da entidade, Roberto Silva Barbosa. Os corretores presentes lotaram o auditório principal do congresso.

Foi divulgado que o deputado federal Beto Albuquerque será o presidente da Frente Parlamentar Brasil com Seguro. A iniciativa visa advogar a causa do seguro como instrumento de segurança e estabilidade individual, familiar e empresarial. A proposta já conta com a adesão de cerca de 200 deputados e senadores, mas a intenção é ampliar ainda mais, com o cuidado de reunir um mínimo de um deputado aliado por estado. "Indiquem deputados de seus estados que se identifiquem com a gente", solicitou Roberto Barbosa.



Políticos em prol do mercado de seguros

A corretagem como negócio

Palestra apresentada por Robert Bittar, presidente da Fenacor e da Funenseg, com debates de Anderson Mello (SulAmérica), João Francisco Borges da Costa (HDI), Ricardo Saad (Bradesco Auto/RE) e Ney Ferraz Dia (Itaú-Unibanco). Bittar mostrou as dificuldades do exercício da profissão no setor de corretagem de seguros: alta carga tributária, concorrência desleal, tarifas administrativas repassadas pelas seguradoras e outras. Ele defendeu que não é

possível dar descontos de comissão para fechar seguros, pois a remuneração já é baixa: "10% é gorjeta de garçom", disse, aplaudido.



Fenacor discute corretagem com seguradores

O futuro do mercado de seguros no Brasil

A palestra foi apresentada por Armando Vergílio dos Santos Jr, superintendente da Susep, com comentários dos seguradores Antonio Cássio dos Santos, presidente da Fenaprev, Jayme Garfinkel, presidente da FenSeg e Natanael Aparecido de Castro, vice-presidente da Fenacap. Falaram sobre a solidez do mercado de seguros que sobreviveu à crise financeira internacional e continua crescendo em participação no PIB. "Hoje não temos nenhuma seguradora com problema de capital. Se quebrarem, será por má gestão", disse Armando.



Cristina Lobo comanda Talk Show

Talk show

A jornalista Cristina Lobo comandou um talk show, que percorreu mais uma vez sobre as principais bandeiras da Fenacor. Participaram Armando Vergílio dos Santos Jr, superintendente da Susep, João Elísio Ferraz de Campos, presidente da CNSeg, Odair Roders, presidente do Sincor-SC e Robert Bittar, presidente da Fenacor e da Funenseg.

Encerramento

No encerramento, foi anunciado que a próxima edição do evento será em Belém-PA. O presidente do Sincor-PA, Fábio Lúcio de Souza Costa, apresentou um vídeo com belezas da cidade e depoimentos

da governadora Ana Julia e do prefeito Duciomar Gomes da Costa, dando boas-vindas aos corretores.



Plateias cheias durante as apresentações

Feira de exposições

Paralelamente ao evento, foi realizada a XV Exposeg, com 21 estandes de empresas seguradoras e prestadoras de serviços. Um fato chamou a atenção: a Itaú Unibanco e a Porto Seguro, que tinham reservado estandes separados, reuniram dois espaços em conjunto.



Show da Maria Rita

Descontração

A abertura do evento trouxe uma apresentação de bailarinos da Escola de Teatro Bolshoi do Brasil, da cidade de Joinville. Trata-se da única representação da famosa escola de balé fora da Rússia. Os jantares foram acompanhados de shows musicais. No dia 9, os presentes puderam ouvir e admirar a cantora Maria Rita. No dia 10, houve uma demonstração da festa local Oktoberfest e, no dia 11, uma apresentação da banda Os Paralamas do Sucesso.



Apresentação do Ballet Bolshoi

Toda uma vida como corretora de seguros

Ignez Caporali casou-se, teve filhos, montou empresa e superou dificuldades ao longo dos 52 anos em que atuou na profissão

Aos 18 anos, Ignez Silveira Lara Caporali conheceu a pessoa que viria a ser o seu marido e, com ele, o mercado de seguros. Ainda solteiros, ela e Flávio Caporali, que era inspetor de seguros, acharam que poderiam trabalhar juntos. Ignez iniciou a carreira de corretora de seguros em 1957 como pessoa física. Na época, não havia a exigência de curso de habilitação. Por isso, ela foi simplesmente nomeada em sua cidade de origem, Laranjal Paulista.

A primeira empresa em que trabalhou foi a Companhia Internacional de Seguros. Em 1958, Ignez e Flávio se casaram e ela foi trabalhar na seguradora Minas Brasil. No ano seguinte foi transferida para a Garantia União de Seguros e em 1960 entrou para a Generali Companhia de Seguros, na cidade de Piracicaba.

O casal teve quatro filhos: Flavio Antonio (em 1960), Carlos Alberto (1961), Sueli Aparecida (1967) e Maria Gabriela (1974). Em 1984, com apenas 49 anos, o marido Flávio veio a falecer. Ignez, com 42 anos, saiu em busca de novos conhecimentos e foi cursar a faculdade de Direito.

Uniu-se ao filho Carlos Alberto, que já trabalhava com o pai, e decidiram colocar em prática um antigo plano de Flávio, de abrir uma corretora. Carlos, com 22 anos, tinha acabado de se formar em Educação Física, mas precisou assumir as finanças da família. Com tanta responsabilidade, ele se casou no ano seguinte. Em 1986, enfim, foi aberta a Caporali Corretora de Seguros.

Paralelamente à faculdade, Ignez resolveu fazer vários cursos sobre seguro de vida, seu ramo favorito. Carlos se aprofundou em outros ramos, para que a corretora oferecesse todos os tipos de seguros. Hoje, a corretora é comandada por Carlos. Ignez o ajuda, atuando sempre nos ramos de vida e previdência. Desde 2007 Carlos é diretor regional do Sincor-SP em Piracicaba.

Com relação ao que testemunhou no início de sua carreira, Ignez acredita que a cultura do seguro atualmente está mais difundida e assimilada. No ramo Vida, sua paixão, considera que há atualmente planos mais abrangentes, devido a mais possibilidades de coberturas. Por outro lado, ela lamenta algumas perdas impostas pelos produtos



Ignez Caporali

de Vida nesses últimos anos. “Embora com todos os avanços que surgiram ao longo do tempo, infelizmente alguns contratos antigos não foram respeitados. Há segurados que pagaram a proteção durante muitos anos e hoje se vêem obrigados a cancelar suas apólices, pois não conseguem mantê-las devido ao enquadramento da idade, que encarece por demais o custo”, protesta.

No fim, a opção pela carreira de corretora de seguros valeu a pena. “Pelo conhecimento e experiência que adquiri e pelas inúmeras vezes que presenciei o alívio e conforto de segurados ao receberem indenizações em eventos que normalmente são inesperados e desagradáveis”, revela. Acha que ainda é válido iniciar carreira na área, devido às oportunidades crescentes. “Hoje a necessidade de se contratar um seguro é ainda maior devido aos grandes riscos a que estamos expostos”, diz.

Para quem se aventura, conselhos de quem está há 52 anos na carreira não podem ser desprezados. “O corretor de seguros é o intermediário entre o segurado e a companhia de seguro e, sendo assim,

“ Valeu a pena pelo conhecimento e experiência que adquiri e pelas inúmeras vezes que presenciei o alívio e conforto de segurados ao receberem indenizações

deve conhecer muito bem os produtos que vende. Para isso precisa fazer cursos de especialização e estudar as normas que regem os contratos. Ele necessita ter conhecimento sobre o que faz para poder inspirar confiança ao segurado. Tomando esses cuidados, não haverá dificuldades durante a resolução dos sinistros. Sendo o contrato de seguro regido pela boa-fé, é importante que o corretor conheça muito bem o produto que seu futuro cliente necessita, observando também se as informações que o segurado fornece são verdadeiras para que a contratação seja correta e dentro dos princípios da cobertura”.

Ignez também ressaltou as qualidades do Sincor-SP. “O sindicato é um órgão muito importante, pois existe para dar assistência à classe dos corretores, o que inclui o fornecimento de todas as informações sobre o mercado de seguros e o alerta a respeito das mudanças que ocorrem de modo constante. Também proporciona cursos de atualização e palestras informativas e é responsável pela integração da classe”.

Corretor de seguros e propaganda

Observamos que os corretores de seguros estão buscando outras formas para divulgar seus serviços. Ao tentar conter a concorrência, muitas vezes se perdem no formato para atrair os consumidores. Isto pode lhes causar algumas consequências prejudiciais.

Como observadores do mercado, acompanhamos algumas propagandas em jornais, revistas, faixas e pinturas em "muros". O modo como determinadas corretoras se utilizam desses meios para fazer propaganda dos seus negócios acaba muitas vezes repercutindo de forma negativa, trazendo responsabilidades ao corretor e não benefícios.

Com relação a essas propagandas, o Comitê de Ética considera desapropriada a colocação de termos como "desconto de XX%" ou "cobrimos qualquer oferta". O correto é que o corretor informe quais seguros comercializa, as seguradoras que escolheu como suas parceiras e as companhias com as quais obteve os valores e as condições nas

simulações de preços.

É importante ressaltar que a demasiada exposição pode confrontar a legislação do mercado e também as disposições do Código de Ética dos corretores, pois certos termos causam conflito entre os pares e podem induzir potenciais consumidores a erro de interpretação.

Sendo a comissão de corretagem a remuneração destinada ao corretor pelos contratos de seguros intermediados, a mesma não deve ser utilizada publicamente como forma comercial para captação de clientela. O médico não faz isto e o advogado também não faz uso de seus honorários para atrair clientes. Por que o corretor equivocado faz? No nosso meio cabe apenas o corretor ético e capaz, e não o equivocado.

Além da remuneração, a prudência do corretor e seu compromisso para a excelência nos serviços prestados são os principais pontos defendidos pelo Código de Ética Profissional. A harmonia e mútua

cooperação entre os corretores também são apreciados e contribuem diretamente com a finalidade da instituição seguro.

Aviso importante

Os Certificados de Adesão ao Código de Ética cuja validade foi até 06/2009 e 07/2009, com o recadastramento da Corretora Jurídica, a FENACOR revalidará a adesão e conseqüentemente fará a emissão de novo Certificado para entrega pelo Sincor-SP.

Ainda é possível aderir ao Código de Ética dos Corretores de Seguros. Para isso acesse o nosso site www.sincorsp.org.br, clicando na opção "Código de Ética-Adesão" ou www.fenacor.org.br.

Comitê de Ética do Sincor-SP

**Corretor de seguros.
Uma pessoa que faz parte de muitas famílias, inclusive da nossa.**

Uma homenagem do Grupo Liberty ao Dia do Corretor de Seguros.

Liberty Seguros

www.libertyseguros.com.br

AUTO | CASA | VIDA Uma empresa do grupo Liberty Mutual.

Iniciativa do Sincor-SP obtém primeiro cancelamento de atividades de associações

Após a análise das provas encaminhadas pelo Sindicato, o MPSP instaurou inquérito civil contra algumas associações e, agora, uma delas já não pode mais atuar

O Sincor-SP e seus associados estão comemorando a primeira vitória contra a atuação de associações que vendem seguros, agindo como se fossem seguradoras. Em setembro, a APPROVE – Associação de Proteção aos Proprietários de Veículos Automotores – teve suas atividades canceladas a partir de denúncias feitas pelo Sindicato. A ação civil pública, proposta pelo Ministério Público, objetiva a interdição total de estabelecimento comercial, a fim de evitar a continuidade de prestação de serviços prejudiciais aos consumidores.

Essa conquista foi alcançada graças a um acordo de cooperação técnica em defesa da sociedade, firmado em 25 de setembro de 2008 entre o Sincor-SP e o Ministério Público de São Paulo (MPSP). Conforme o entendimento, o departamento Jurídico do Sindicato recebe as diversas denúncias de más práticas no mercado de seguros, incluindo associações que se passam como sendo do setor. Em seguida, as encaminha ao MPSP. “Buscamos esse termo de cooperação técnica com o Ministério Público para proteger corretores de seguros e todo o setor, mas, principalmente, a sociedade. Espero que esta seja a primeira de muitas vitórias”, diz Orlando Filipe de Gouveia, 1º tesoureiro do Sincor-SP e idealizador dessa parceria.

Essas associações que vendem seguros ou agem como se fossem seguradoras atuam sem conhecimento ou prática em cálculos atuariais e análises de riscos. Simplesmente se baseiam no conceito de mutualismo onde os segurados pagam um mesmo valor a fim de se precaverem de um sinistro. Para quem tem risco ruim é possível que o negócio saia mais barato e, por isso, pode parecer vantajoso. Mas esse processo significa uma fraude, pois a associação, por não ser uma seguradora, não possui reservas técnicas. Assim, ela não tem capacidade de efetuar indenizações caso haja um número significativo de sinistros em um determinado espaço de tempo. É uma distorção que põe em risco a imagem de todo o mercado de seguros.

Em termos legais, o Ministério Público está pedindo a dissolução da APPROVE porque o exercício da atividade securitária exige o registro

junto à Susep. “Não estando autorizada a exercer a atividade a que se propõe, a sua constituição e atuação são consideradas ilícitas. Além disso, ela põe em risco os direitos dos consumidores associados”, explica a Dra. Katia Caldas, advogada do departamento jurídico do Sincor-SP.

Crime e castigo

A decisão judicial explicita que a APPROVE “se estabeleceu sob uma falsa capa associativa para, na realidade, manejar planos de seguros de automóveis”. Desprezando noções de boa-fé e de lealdade, naturais ao desenvolvimento sadio do mercado de consumo, chega a afirmar, cinicamente: “...não devendo a entidade ser confundida em nenhuma hipótese com sociedades empresárias mercantis que explorem ramo de seguro, já que a Associação não é seguradora”. Entretanto, na prática, ela celebrava contratos de seguro, o que estava claro em seu objeto social: “A APPROVE tem como finalidades: amparar os seus associados, quanto a danos em seus veículos, causados por colisão, incêndio, roubo e furto. Proporcionar, diretamente ou através de convênios, contratos ou acordos, de proteção material, visando manter em ordem e em perfeito uso os veículos de seus associados”. Dizia ainda que “A repartição dos prejuízos materiais, objetivo primordial da associação, será limitada ao valor máximo de R\$ 50.000,00. Este valor será periodicamente revisto pela diretoria executiva, observando o valor de mercado dos equipamentos objetos dos benefícios da associação”.

Soma-se a isso o marketing agressivo para atrair os consumidores, com o oferecimento aberto a todos de um seguro “barato”. Por esta razão, a decisão judicial acusa ainda a associação de publicidade enganosa. No processo há folders e demais mate-

riais de campanha publicitária, com os seguintes dizeres: “Cansado de pagar caro pelo seguro de seu carro? Seguro em Grupo APPROVE, quem tem se garante. Coberturas: colisão, roubo/furto, incêndio, entre outras”.

A APPROVE era formada por quatro sócios: presidente Francisco Sebastião de Brito Resende, vice-presidente Antônia Silânia Farias Sobrinho Resende, diretor financeiro Rodrigo Ferreira Calixto e diretora administrativa Gabriela Sobrinho Resende. O seu quadro associativo estava composto de 644 pessoas, que receberão de volta o dinheiro investido no “seguro”, com o cancelamento dos serviços.

O valor da causa, definido na decisão judicial, é de R\$ 100 mil. Cartas da APPROVE foram enviadas aos clientes, explicando a interrupção dos trabalhos: “em cumprimento a determinação judicial, ficam os benefícios concedidos pela APPROVE aos seus associados (Assistência 24 horas, descontos em serviços automotivos e proteções aos veículos) também suspensos a partir de 23/09/2009”. O comunicado ainda explica que a ação é resultante de representação do Sincor-SP.

“Um corretor de seguros da região, Joilson Soares da Silva, trouxe o panfleto publicitário da APPROVE e iniciamos um trabalho de investigação e coleta de mais provas”, explica o diretor regional do Sincor-SP em São José dos Campos, Luiz Roberto Pereira. Também participaram do trabalho o corretor de seguros Wilson Nogueira e o representante da Unibanco Eduardo Toledo. “Não foi fácil achar provas. Tentamos falar com o presidente da associação, mas ele não quis nos receber e nem nos visitar. Fomos ao Procon da cidade, consegui-



mos reclamações de segurados descontentes e também mandamos para o departamento jurídico do Sindicato”, relata o diretor regional. “Eles estavam tirando muitos negócios dos corretores de seguros e seguradoras da região. Essa é uma vitória da diretoria regional de São José dos Campos”, comemora.

Outras associações a caminho do fim

Com as denúncias que recebe, o Sincor-SP averigua e reúne provas para serem enviadas ao Ministério Público. Em junho, o Sindicato foi notificado de que o MPSP havia instaurado inquéritos civis contra a APPROVE e outra associação, a ACAT (Associação dos Caminhoneiros Autônomos da Tegma). As provas encaminhadas pelo Sincor-SP deram convicção ao Promotor de Justiça de São José dos Campos, Celso Marcio da Silva Ramos, que enviou carta ao Sindicato agradecendo pela ajuda “na colheita de elementos de convicção suficientes para aquilatar o cabimento da tutela dos interesses difusos e individuais ho-

mogêneos envolvidos”, escreveu. Agora, foi o fim da linha para a APPROVE.

Além dessas, outras sete associações já foram denunciadas ao MP e o Sincor-SP aguarda resposta: APROCEG; Associação de Assistência ao Caminhoneiro Autônomo da Régis (AACAR); Associação dos Transportadores Autônomos de Carga (ATAC); Associação Brasileira dos Amigos Condutores de Veículos (PROTVEL); Associação dos Transportadores de Matão (ATRAM); Associação dos Caminhoneiros do Estado de São Paulo e Território Nacional (ACASP).

O promotor Celso Márcio da Silva Ramos explica que continua trabalhando para o cancelamento de outras associações denunciadas pelo Sincor-SP. “Várias representações envolvendo associações com atividade similar àquela atacada por meio da ação civil pública aqui citada foram enviadas às Promotorias de Justiça de diversas regiões do Estado”. De acordo com a advogada do Sincor-SP, Katia Caldas, o Sindicato continuará levando ao conhecimento do Ministério Público a atuação irregular de outras entidades no setor securitário, “pois também é nosso dever zelar pela lisura, estabilidade e segurança do mercado”.

Para denunciar

Corretores de seguros devem solicitar a adoção de providências para elaborar denúncias ao departamento Jurídico do Sincor-SP e ao MPSP. Para facilitar a análise dos casos e as providências é preciso que as denúncias tenham esclarecimentos e provas, podendo ser documentais (folders, fotos, anúncios, cartas, propaganda, etc.) ou indícios, como e-mails. Também é importante que o relato dos fatos tenha os dados de quem é denunciado (razão social, nome fantasia, telefone, endereço, e-mail, site etc). Ou seja, tudo aquilo que se puder fornecer é importante para uma análise prévia, antes de o departamento elaborar a denúncia e fundamentá-la, para somente depois propor a medida junto ao MPSP.

Contatos do departamento jurídico:

Email: juridico@sincorsp.org.br

Tels.: (11) 3188-5024 / 5006



●●● Sabe aquele cantinho em que
você se sente mais seguro?
Virou o mundo inteiro.

Seus clientes merecem um mundo de segurança. Presente em mais de 170 países, a Zurich tem 135 anos de experiência em proteger o que é mais importante para eles. Com tradição em inovação, a Zurich oferece soluções sob medida para todas as fases da vida. É qualidade global para cada um dos seus clientes. www.zurichminasbrasil.com.br

Para tudo o que a gente quer seguro, um seguro.

Consulte seu corretor.

Because change happenz.®


ZURICH
MINAS BRASIL



Robert Bittar, presidente da Fenacor e da Escola Nacional de Seguros – Funenseg

A conversa aconteceu no dia 29 de setembro, na sede do Sincor-SP, e foi conduzida pela equipe do Sindicato: Leoncio de Arruda, presidente; Mario Sérgio de Almeida Santos, 1º vice-presidente; Alexandre Milanez Camillo, 2º vice-presidente e diretor do conselho editorial do JCS; Cassia Maria Del Papa, diretora secretária, Nelson Fontana, delegado do Sincor-SP na Fenacor e Francisco (Tico) Latini, diretor do conselho editorial do JCS. Confira!

JCS - Como está a Fenacor hoje e para onde nós estamos caminhando?

A Fenacor é uma instituição política que nunca abre mão dos projetos, por mais que eles demorem a maturar. Para tudo o que quisermos fazer em prol dos corretores de seguros, dependemos da política partidária, do Congresso Nacional, do Executivo, do Senado...

Um projeto antigo da Fenacor é o Conselho Federal dos Corretores de Seguros. Continua na nossa pauta por mais que haja manifestação contrária do governo Lula em relação à criação de qualquer Conselho. Da mesma maneira, a inclusão do corretor de seguros no Simples já foi aprovada três vezes no Congresso Nacional e foram frustradas três vezes pelo veto presidencial, sempre por interferências de técnicos do Ministério da Fazenda. Nem por isso a Federação desistiu. Existe um projeto no Senado e estamos entrando via Câmara com um outro idêntico. Pela primeira vez estamos preparando um valioso suporte de argumentos técnicos para dialogar com a Receita Federal. Para isso, encomendamos um estudo de viabilidade no IBPT (Instituto Brasileiro de Planejamento Tributário) para mostrar que o impacto da inclusão do corretor de seguros não é negativo para a Receita.

Mas e o Simples, afinal, sai ou não?

Estamos buscando a melhor condição que é o enquadramento na tabela 3. Porém, se tivermos de entrar na tabela 5 eu acho que nos cabe aceitar, pois é mais fácil migrar. A categoria dos contabilistas, que também é de prestação de serviços, entrou na tabela 5 e hoje está na 3. Vamos quebrar o paradigma de que aceitar a inclusão do corretor

no Simples é abrir precedentes. A gente sabe que o Simples é um sistema de tributação destinado à indústria e ao comércio e não à área de serviços. Mas o precedente já foi aberto com as agências de viagens e os contabilistas.

O corretor tem reclamado que o Sincor-SP e a Fenacor não têm feito um trabalho contra a obrigatoriedade da publicação da renda do segurado na apólice, conforme exige a lei contra lavagem de dinheiro. O que você diz sobre isso?

A Resolução 380 da Susep que trata desse assunto não é uma invenção do setor, ela é uma adequação às normas emanadas do Banco Central. Houve falha do setor em algum momento, porque a circular já estava vigente; foi proposta uma alteração, a Susep colocou em audiência pública e o mercado não opinou. No momento, a interpretação sobre a 380 não está homogênea. Há seguradoras fazendo exigências rígidas ao segurado, algumas são flexíveis e outras estão buscando essas informações em banco de dados. Existe um diálogo com a Susep; a autarquia sugeriu que se constituísse um trabalho. A CNSeg já fez a indicação de sete membros. Obviamente, não cabe à Fenacor indicar os mesmos sete, porque hoje a configuração deles com as federações é diferente. Mas, nós estamos na rodada de discussões para propor as alterações e a Susep avaliar o que é possível ou não. O fato é que está gerando desconforto divulgar informações de cunho reservado do segurado.

Mas então há esperança de que não haja mais essa obrigatoriedade de divulgação?

Posso dizer que existe um compromisso da

Susep em ouvir o setor. Agora, a gente não pode garantir que as alterações venham ao encontro e anseio, porque têm que atender o às normas do Banco Central. Nesse sentido, nós temos que trabalhar com a consciência de que o setor de seguros é realmente alvo da lavagem de dinheiro por meio de quadrilhas internacionais.

Mas eu acho que existe uma flexibilização possível. Mais de 80% das apólices vigentes no País estão garantindo valores relativamente baixos, que são automóveis populares. Nesse nível a lavagem de dinheiro não está tão focada. Então poderia haver limites de importância segurada, ou de valores indenizáveis ou de restituições de prêmios onde a seguradora busque tais informações no Banco de Dados. Desse limite para cima o segurado poderia ser obrigado a prestar as informações.

Na verdade a grande fraude internacional é montada dentro do seguro de vida resgatável – você não tem a origem do prêmio e dá origem à indenização. O setor internacional é um setor vulnerável. Nós temos um exemplo recente desse contêiner com lixo no Porto de Santos: verificamos fisicamente que tem lixo dentro, mas desconhecemos o despacho e o valor agregado à remessa.

Sobre a questão do microsseguro, está se falando em criar uma nova figura: a do agente ou algo do tipo.

A legislação deve criar a categoria do corretor de microsseguros, que vai atender essas necessidades. Uma das formas possíveis de fazer a distribuição de microsseguros é pelo associado ao microcrédito, tal como nos demais países. O microcrédito no Brasil não é tão desenvolvido, mas tem linhas de frente, como o Banco do Nordeste, o Banco Popular. As

redes de varejo também podem acoplar o microsseguro. Mas por enquanto o que elas estão vendendo não tem nada a ver com o produto: os prêmios são muito altos, considerando a indenização, extremamente baixa.

Não podemos nos iludir que um corretor normal vai se inserir numa comunidade de baixa renda para fazer distribuição de microsseguros. Por isso o que está sendo criado é o corretor de microsseguros, que não vai se envolver com venda e distribuição. Vai transitar o documento, a indenização... ou acham que a seguradora vai colocar um ponto de atendimento no sertão? O corretor de microsseguros vai ser treinado pela Funenseg e só vai vender o que está classificado como microsseguros, que não se confunde com o seguro.

O produto não se confunde, mas o corretor sim.

Nós estamos falando do produto antes de falar do corretor. O microsseguro terá um contrato diferente do seguro. Terá ainda uma forma de liquidação e um tratamento tributário diferentes.

Mas nós, corretores plenos, podemos ser corretores de microsseguros?

Sim, um corretor pleno tem direito de vender todas as categorias, incluindo o microsseguro. O microsseguro não se restringe a cobertura de funeral, de acidentes pessoais, de vida. Se uma máquina de costura é um bem de capital, alguém vai viver daquele bem, merece uma cobertura securitária. Um carrinho de cachorro quente é um bem de capital e de produção; de alguma maneira, o mercado tem que disponibilizar cobertura para ele. É melhor regulamentarmos a figura do corretor de microsseguros do que dizerem que o microsseguro não precisa de corretor.

Eu acho melhor regulamentar, qualificar. Ele vai passar por um processo de treinamento com carga horária simplificada, ao nível do grau de instrução, pois não adianta querer dar noções de Direito para alguém que tem Ensino Fundamental. O próprio clausulado do microsseguro vai ser extremamente simplificado, coisa de duas ou três linhas. É muito melhor essa regulamentação do que ter um exército de distribuidores que não sabemos quem são e nem onde estão. Isso ocorre com vendedores de planos de saúde, que eu tenho tentado combater, mas com o desejo de qualificar, registrar e conhecer essa mão-de-obra. Da mesma maneira, existem hoje no Brasil 25 milhões de assíduos pagadores de planos funerários a funerárias. Quem é esse exército de vendas, quem montou, como é que se penetra desta maneira em um setor?



(E/D) Tico Latini, Mario Sérgio de Almeida Santos, Cássia Del Papa, Robert Bittar, Leoncio de Arruda, Alexandre Camillo e Nelson Fontana

Como será a venda de microsseguros?

Será distribuído de diversas formas, pelo corretor de microsseguros. Um das possibilidades será nas igrejas – elas têm uma facilidade de acesso fantástica. O que não nos cabe é reagir contra isso. Penso que está se criando um mercado. É uma coisa que não existe que vem ganhando espaço na China, na Índia, na África do Sul, em várias economias. É um produto de inserção social, de aculturação. Pelas previsões econômicas, até o ano de 2020 100 milhões de brasileiros, praticamente 50% da população de hoje, vão migrar de classe social. Uma pessoa que fizer microsseguro de carrinho de cachorro quente, daqui a 10 anos ela fará seguro de uma lanchonete.

Mas evidentemente o segurado terá como contato aquele corretor de microsseguros.

Mas para esse corretor de microsseguros fazer o seguro da lanchonete, vai ter que se qualificar para ser corretor de seguros.

Nós estamos tentando trazer uma massa de segurados que simplesmente não têm acesso a qualquer produto de seguro hoje e, se não forem tratados de forma diferente, com a isenção tributária, continuarão não tendo acesso.

O projeto que cria a figura do microsseguro, do deputado federal Adilson Soares (PL-RJ), já tramita na Câmara. Não é o projeto adequado, mas por sorte o deputado é pessoa extremamente acessível e aberto a adequações. O mais importante para isso é sensibilizar o governo a zerar a alíquota tributária do microsseguro, que poderá até fazer parte do programa Bolsa Família.

E as seguradoras, vão criar esses produtos?

Primeiro tem que se criar legislação. Com ela posta à mesa o empresário vai analisar o seu nível de interesse. Ninguém é forçado a entrar em um setor.

Mudando de assunto, qual sua posição sobre a atuação do Banco do Brasil?

Nós, sindicatos, lançamos mão daquilo que tínhamos, para chamá-los na justiça: êxito zero. Até porque temos que considerar que todos os bancos comercializam seguros. O corretor de seguros vem sofrendo com a concorrência desleal e nunca teve a oportunidade de uma aproximação.

Neste momento, o Banco do Brasil tomou uma decisão estratégica de crescer, precisa atingir além dos correntistas.

Essa decisão vem ao encontro dos anseios do corretor. Eles só podem ter crescimento além da base correntistas através do canal corretor. Nós tivemos a oportunidade, junto com o Sincor-SP, de falar com eles e exigir que atuem com as mesmas condições que nós. Sabemos que eles não têm a cultura, estrutura e sistema. Então eu não tenho dúvidas de que isso vem para o bem, mas não imediato.

Hoje o BB está anunciando um desconto de 25% de seguros de automóvel para funcionários públicos ou correntistas. O que fazer?

No confronto eles ganham todas. No diálogo é possível que a gente reverta isso. Com briga, logo mais eles vão aumentar esse desconto para 50%.

Foi um erro estratégico do passado termos brigado?

Quando começamos a ter problemas, poucos sindicatos podiam pagar um advogado competente para fazer uma ação contra o Banco do Brasil. É diferente tomar uma decisão dessas 22 anos mais tarde. A situação está consolidada. Minha esperança com o BB é que eles concluam as parcerias que estão negociando no mercado e venham dizer para o corretor de seguros o que eles querem e como eles querem, porque sei que eles não têm estrutura para agir de imediato.

Seguro de Pessoas cresce protegendo o bem mais valioso



Nunca se sabe o que pode acontecer amanhã. Por isso, mesmo sendo desagradável falar de morte ou invalidez, é indispensável planejar o amparo à família em caso de alguma eventualidade. Muitos brasileiros ainda preferem fazer seguro de automóvel, para proteger o bem material, ao invés de pensarem nas pessoas. Mas quando a família perde o seu chefe, o carro normalmente é o primeiro bem vendido durante o processo de busca de uma nova estabilidade.

Aos poucos esta cultura vai se acertando. A seguir, uma análise econômica demonstra o crescimento neste ramo tão importante para o setor e, principalmente, para os consumidores. O estudo foi feito por Francisco Galiza, economista e consultor do Sincor-SP, em parceria com a comissão de Vida, Previdência e Capitalização do Sindicato, formada por David do Nascimento (coordenador), Alcides do Amaral Filho, Cláudio Parra, Fábio Camboim, Renato Kazinhara, Rosângela Manzoni e Wagner Feliciano.

Receita

Em 2008, o ramo de seguro de pessoas faturou um pouco acima de R\$ 12 bilhões. Desde 2004, a variação foi de 70%. Nesse intervalo de tempo, as taxas de referência apontam uma inflação entre 25% a 30%.

No período, o seguro prestamista alcançou um destaque especial, ao passar de uma receita aproximada de R\$ 500 milhões em 2004 para R\$ 2,3 bilhões em 2008. Ou seja, uma variação de 350% em quatro anos!

Produtos

RECEITA – SEGURO DE PESSOAS – 2008 – R\$ BILHÕES

Ramos	Receita	Participação %
Vida em Grupo	6,4	53%
Prestamista	2,3	19%
AP Individual/Grupo	2,2	18%
Vida Individual	0,8	6%
Renda de Eventos Aleatórios	0,4	3%
Total	12,1	100%

Na tabela, os principais produtos na área de seguro de pessoas no ano de 2008. Os maiores são, nesta ordem:

1) Seguro de Vida em Grupo, o produto mais tradicional, com 53% da receita do segmento. Esse nicho cresceu muito durante o período em que o país vivenciou altas taxas inflacionárias.

2) O seguro prestamista objetiva o pagamento de prestações ou a quitação do saldo devedor de um financiamento feito pelo segurado. Trata-se de uma proteção financeira importante para as empresas que vendem a crédito. Ele já representa quase 20% da receita total.

3) Logo depois, os seguros de acidentes pessoais (individual e em grupo), com uma receita de R\$ 2,2 bilhões em 2008.

4) Na sequência, os seguros de vida individual, que geralmente oferecem proteção em caso de

incapacidade temporária e diárias de internação hospitalar. Já os seguros de rendas de eventos aleatórios proporcionam uma renda pré-determinada, enquanto perdurar a ocorrência do evento alvo da proteção.

Seguradoras

Na tabela a seguir, as 15 maiores seguradoras que atuam neste segmento. Mas este mercado, em particular, está bastante competitivo – mais de 50 seguradoras oferecem algum tipo de produto na área de pessoas.

PRINCIPAIS SEGURADORAS SEGURO DE PESSOAS – 2008 – R\$ MIL

Grupos	Receita	Part. %
1 BRDESCO	2.031.709	16,91%
2 ITAÚ-UNIBANCO	1.819.614	15,15%
3 MAPFRE	1.291.191	10,75%
4 ALIANÇA DO BRASIL	999.271	8,32%
5 SANTANDER	857.345	7,14%
6 HSBC	563.636	4,69%
7 TOKIO MARINE	532.868	4,44%
8 MET LIFE	522.470	4,35%
9 SULAMÉRICA	390.273	3,25%
10 CAIXA SEGUROS	308.597	2,57%
11 ICATU-HARTFORD	307.394	2,56%
12 PORTO SEGURO	265.719	2,21%
13 CARDIF-LUIZA	233.063	1,94%
14 ACE	204.627	1,70%
15 UNIMED	200.274	1,67%

Outras Estatísticas

Em geral, as taxas de sinistralidade do segmento de pessoas são mais baixas do que na área de automóvel. Por exemplo, no seguro de vida em grupo, o valor médio tem sido de 50%. Já no segmento prestamista, esses mesmos valores ficam em torno de 25%.

Dicas importantes para o corretor de seguros

- Atenção quanto ao "cross-selling". Aproveite as informações que já estão na casa, ou seja, datas de nascimento, estado civil, filhos, classe social dos segurados de auto, saúde etc. Elabore uma apresentação de planos sob medida em ações sazonais.

- Em termos estratégicos, use as seguintes estratégias de atualização: para pessoas físicas, levante os segurados que já possuem seguro de Vida e, de posse dos dados, invista em ações de atualização de capitais segurados. Em pessoas jurídicas, proponha planos complementares de adesão individual para os funcionários que desejarem possuir valores superiores aos já concedidos pelas empresas nas apólices de Vida em Grupo.

- Para a captação, analise o espaço (proximidade/afinidade/lazer) que cada um ocupa na comunidade (igrejas, associações de bairro, comércio, indústria, clubes, etc.) e prepare, em seguida, uma apresentação de planos específicos ao grupo, beneficiando-se do conhecimento adquirido pela participação.

- Para o seguro de vida empresarial, três dicas específicas:

a) Observe que, quando houver transferência de uma seguradora para outra, é importante analisar antes os casos de afastados.

b) Várias convenções sindicais exigem que a empresa faça seguro de Vida. Portanto, estejam atentos a determinados tipos de clientes. Por exemplo, bares, restaurantes, vigilantes, etc.

c) Sempre que for possível, inclua a Assistência Funeral, pois, por uma módica quantia, a empresa e a família do segurado podem se livrar de um grande transtorno.

- Para o seguro de vida de proteção familiar, quatro dicas específicas para serem lembradas:

a) Um seguro de vida tradicional no valor de R\$ 200 mil de Cobertura Básica para um proponente de 50 anos vai ter um custo inferior a um de auto de padrão médio no valor de R\$ 60 mil.

b) Lembre-se sempre que, ao fazer um seguro de Proteção Familiar, estaremos protegendo os bens que a família adquiriu, caso haja o falecimento do titular.

c) Por vezes, achamos que, quando os nossos filhos se tornam adultos, não precisaremos mais de um seguro de vida de valores tão altos. Entretanto, é importante lembrar que muitos, após a aposentadoria, têm que trabalhar para ajudar os netos.

d) Além de o seguro de vida ter o dever de garantir os familiares, é importante lembrar que ele deve proteger também o próprio titular. Um exemplo trágico é o do ator de cinema que fazia o personagem do "Super Homem" que, em um momento de lazer, caiu do cavalo e ficou tetraplégico pelo resto de sua vida (dez anos). Quanto custaria uma eventual situação desta? Então, temos que lembrar da necessidade de ter uma boa cobertura de invalidez, seja por acidente ou por doença.

Seguro de vida e previdência privada é tema de conversas com corretores



David do Nascimento

Promover bate-papos com corretores de seguros sobre a conscientização da importância do seguro de vida e da previdência é uma das atuais ações da comissão de Vida, Previdência e Capitalização do Sincor-SP. Para isso, são aproveitados os Encor's e outros encontros organizados pelas regionais do Sindicato. O coordenador da comissão, David do Nascimento, normalmente comanda a apresentação acompanhado por integrantes do grupo.

"O corretor de seguros precisa ter muito clara a importância de um plano de previdência, em função do aumento da longevidade e da fragilidade da previdência social. Isso vale tanto para ele quanto para seus segurados, já que, ao manter o patrimônio dos clientes, estará também cuidando do seu próprio negócio. Já o seguro de vida é importante em qualquer momento da existência, não somente quando estamos formando nossas famílias", explica.

A apresentação é sempre agradável e traz argumentos práticos para os corretores de seguros convencerem os clientes a contratar os produtos. De acordo com a visão da comissão, a maioria dos brasileiros acha que não precisa de muito dinheiro para viver após os 65 anos, alegando que os filhos estão formados e casados. "Mas o seguro saúde após os 60 anos fica tão caro que vira o custo de três ou quatro escolas. E o que é mais grave: estima-se que, com os avanços da ciência e da tecnologia, em 2015 o brasileiro já estará ultrapassando os 110 anos de idade", observam.

Falando dos seguros de Pessoas, os integrantes são enfáticos: "nós corretores fazemos o seguro do carro, da residência... e o principal, que somos nós e nossa família? Ficar inválido sobre a cama, por exemplo, pode exigir gastos com várias necessidades e impor limites à renda familiar. Nesse tipo de situação o seguro pode permitir que a família se reestruture em até 48 meses", comentam.

As primeiras regionais a receberem as apresentações foram as da capital e Grande São Paulo. "A discussão foi bastante produtiva", observa, por exemplo, Carlos Alberto Batista de Lima, diretor regional da Zona Norte. "Os participantes do Encor adoraram", concorda Eduardo Minc, de Osasco.

Convença-me a investir em ações



Prof. Mauro Calil

Educador Financeiro e diretor do Calil & Calil - Centro de Estudos e Formação de Patrimônio (www.calilecalil.com.br)

Sempre digo que é bom ter na família ao menos um médico, um advogado e um corretor de seguros. Como em minha família não tenho advogados, médicos, muito menos corretores de seguros, tratei logo de ter amigos com essas profissões. Dei muita sorte, pois um dos meus melhores amigos, um jovem que foi meu aluno na faculdade, tornou-se corretor e hoje cuida dos meus seguros. Sua profissão vem de família: seu pai já está no ramo há muitos anos. Como me ajudam muito, sempre quis retribuir mostrando a ele o caminho para uma aposentadoria tranquila, com independência financeira. Afinal, a vida de um corretor autônomo é cheia de altos e baixos em renda.

Um belo dia meu jovem amigo cedeu ao meu apelo e passou a investir em ações. Dei algumas dicas simples: trabalhar duro, gastar menos do que se ganha e investir as sobras. Além disso, considerei que o panorama de investimentos no Brasil mudou radicalmente. Em fevereiro de 2003, a taxa básica de juros era de 26,5% ao ano e hoje é de 8,75% ao ano. Assim, há 6 anos você poderia aplicar

R\$ 10 mil e teria, após 10 anos, R\$ 100.824,98. Hoje, os mesmos R\$ 10 mil chegariam a somente R\$22.230,82 no mesmo período (sem levar em conta a inflação nos dois casos).

O meu amigo chegou a pensar em imóveis, pois a rentabilidade sempre será a mesma e é um investimento seguro. O meu pai ouviu a mesma coisa do meu avô e ambos ficaram ricos com imóveis. Mas hoje o cenário dos imóveis também mudou. Considere estes dois pontos:

1- Baixa Liquidez. Se você precisar de R\$ 20.000 e tiver imóvel de R\$ 100 mil ou mais, não conseguirá se desfazer de um quarto ou de uma cozinha somente. Você terá de vender tudo e esperar meses até que a venda se concretize.

2- Você terá muitas despesas com escritura, manutenção, IPTU, etc. estando ou não o imóvel alugado.

Assim, onde investir? Minha resposta: no atual panorama, é melhor optar por ações de boas e sólidas companhias brasileiras. Você deve ter ouvido casos de gente que perdeu muito dinheiro na bolsa em 2008. Mesmo assim, este mercado requer apenas cuidados básicos (boxe ao lado).

Em termos de segurança, saiba que os riscos não podem ser eliminados nem mesmo dos investimentos mais conservadores. Com relação à bolsa, enumere agora mentalmente as cinco empresas que já existiam desde antes de você nascer e que existirão mesmo após seus bisnetos nascerem. Será que estas empresas são "inseguras" para se investir? Em relação à liquidez, as ações podem se transformar em dinheiro pelo valor de mercado em apenas três dias. Sobre a rentabilidade: com a taxa de

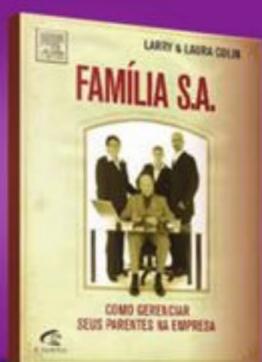
Dicas para investir em ações:

Segundo o Instituto Nacional de Investidores (INI – www.ini.org.br), as regras são:

- 1 Investir com regularidade. Ou seja, investir sempre, não só na hora da euforia.
- 2 Reinvestir Dividendos. Dividendos são a distribuição de lucros que a empresa paga. Sugerimos que use este dinheiro para comprar mais ações da empresa.
- 3 Investir em empresas de crescimento. Ao comprar ações você se torna sócio de uma empresa. É melhor ser sócio de uma empresa que cresce ou de uma que encolhe?
- 4 Diversifique. Tenha mais que uma alternativa de empresa em sua carteira e mais que um tipo de investimento. Quando um mercado vai mal, será compensado por outro que continua bem.
- 5 Invista em empresas com boa governança corporativa, que tratam igualmente acionistas minoritários e majoritários, que respeitam o meio ambiente, etc. Essas tendem a ser mais eficientes em suas operações.

juros a 8,75%, sugiro que você escolha empresas boas pagadoras de dividendos – da ordem de 3% ao ano ou mais (sua corretora o auxiliará na tarefa). Com 3% a.a. de dividendo, a cotação das ações só necessitará crescer 5,75% para que se equipare ao rendimento da SELIC e supere muitos outros rendimentos em renda fixa, inclusive de fundos DI com taxas de administração altas.

Invista não mais que 10% daquilo que você ganha. Muitas empresas de primeiríssima linha têm suas ações cotadas a menos de R\$ 50,00/ação. Ou seja, este é um tipo de investimento muito acessível.



FAMÍLIA S.A

Qual a diferença entre lidar com membros de uma família e com gestores de uma empresa totalmente profissionalizada? Milhões de famílias em todo o mundo sabem que suas empresas enfrentam problemas que as outras organizações não familiares não têm. Esses gestores sabem que, se não mantiverem a família nos trilhos, o negócio irá desmoronar. Com uma combinação de insights regulares e soluções regidas pelo senso comum, Família S.A. apresenta maneiras de se manter a harmonia familiar e a saúde da empresa. O livro ajudará o negócio familiar a crescer e prosperar, mostrando como reconhecer e resolver problemas antes que eles atinjam grandes proporções.

Com 224 páginas, lançado pela editora Campus em 2008, Família S.A. foi escrito pelo casal Larry e Laura Colín. Larry passou 37 anos à frente de um negócio familiar. A empresa, fundada por seu avô, alcançou 92 anos de exis-

tência, chegou a reunir 10 mil funcionários e as vendas atingiram US\$ 200 milhões. Nesse meio tempo, ele se casou com Laura, que também ingressou na organização.

Leilane Strongren, 2ª tesoureira do Sincor-SP, recomenda a leitura: "Se este livro tivesse caído em minhas mãos há 10 anos, eu teria tomado muitas atitudes diferentes na minha empresa, que é familiar. É uma leitura que se aplica muito bem ao nosso tipo de negócio".

Este é mais um livro da biblioteca do Sincor-SP, à disposição de associados. A biblioteca fica na sede do Sindicato, mas corretores de outras cidades podem solicitar empréstimos pelo envio para suas regionais – tel. (11) 3188-5044 ou e-mail biblioteca@sincorsp.org.br. Horário de Atendimento: 2ª a 6ª feira, das 08h30 às 12h e das 14h às 17h30.

evento**Presidente do Sincor-SP é o primeiro convidado do CVG-SP**

Em nova gestão, a diretoria do CVG-SP (Clube Vida em Grupo de São Paulo), representada pelo presidente Osmar Bertacini, retomou a realização dos almoços mensais com a presença de líderes do mercado de seguros. O primeiro convidado foi o presidente do Sincor-SP, Leoncio de Arruda, no dia 23 de setembro, no restaurante Terraço Itália, com a presença de autoridades, representantes do setor e convidados. "Leoncio é um batalhador que tem feito tudo pelo mercado, para difundir a cultura do seguro entre os consumidores", disse Osmar, na ocasião.

Leoncio ressaltou que a aproximação com o CVG-SP oferecia aos corretores a oportunidade de conhecer mais sobre o ramo de pessoas. Em seguida, convidou Osmar Bertacini a participar do Fórum de Benefícios que o Sincor-SP promove de 13 a 15 de novembro em Atibaia. "Quando ele fala sobre seguro de pessoas, dá aula", ressaltou.

Com relação ao mercado de seguros, Leoncio



Mesa de autoridades

disse que considera o atual momento positivo: "com exceção de uma seguradora que está sob intervenção, não sei de nenhuma outra companhia que esteja enfrentando problemas financeiros". Para ele, o problema do mercado segurador é o Banco do Brasil, o qual encaminha suas operações para uma única corretora e está comercializando alguns produtos com preços muito reduzidos, prejudicando o pequeno corretor. Leoncio revelou que o Sincor-SP está em tratativas com o banco para resolver a situação.

Encerrando o evento, Osmar Bertacini entregou uma placa em homenagem ao presidente do Sincor-SP. "Temos 100 milhões de brasileiros economicamente ativos que são potenciais con-

sumidores de seguros de vida. Por isso, precisamos convencer os corretores a trabalharem com esse ramo", concluiu.

A mesa de autoridades foi assim composta: presidente da Associação Internacional de Direito de Seguro (AIDA-BR), José Armando da Glória Batista; reitor do Clube Bolinha em São Paulo, Artur Luiz Souza dos Santos; presidente da Aconse-SP, Luiz Gustavo Miranda de Sousa; presidente do Sincor Amapá, Manoel Coelho Neto, presidente da Acoplan, Ariovaldo Bracco; presidente da Câmara dos Corretores do Estado de São Paulo, Pedro Barbatto Filho; presidente do Clube dos Corretores de São Paulo, Nilson Arelló Barbosa.

2 voltas ao mundo, 3 oceanos, 45 países
e 1 seguradora: MAPFRE.

Em mais de 20 anos de aventuras pelos lugares mais exóticos do mundo, a família Schürmann passou por várias surpresas. Na Polinésia Francesa, uma nativa pediu o marido de Heloisa Schürmann emprestado por um dia. Foi um tremendo susto, mas nada comparado ao tamanho de uma tempestade no Triângulo das Bermudas. Ou ventos de 110 km/h no Estreito de Magalhães. Ou quem sabe ondas imensas nos mares mais rebeldes do planeta. Após passar por muitas aventuras e emoções, a família Schürmann não quer saber de drama. Assim, eles chamaram a MAPFRE a bordo. Uma seguradora diferente que dá cobertura completa para todo tipo de imprevisto. Principalmente em oceanos que, de pacífico, não têm nada.

Bons ventos para você. Procure uma sucursal MAPFRE ou acesse www.mapfre.com.br

MAPFRE SEGUROS
 A seguradora diferente.

ALUGUEL VIAGEM IMOBILIÁRIO VIDA PREVIDÊNCIA AGRÍCOLAS AERONÁUTICO
CONSORCIO VIDA PREVIDÊNCIA AGRÍCOLAS AERONÁUTICO
ALUGUEL VIAGEM IMOBILIÁRIO VIDA PREVIDÊNCIA AGRÍCOLAS AERONÁUTICO

Comemorações ao Dia do Corretor de Seguros

As regionais do Sincor-SP realizaram um Encor (Encontro de Corretores de Seguros) especial para festejar o dia 12 de outubro, em homenagem ao corretor de seguros.



ABCDMR

No ABCDMR, o evento ocorreu no dia 7 de outubro, durante um almoço no Parmenion, no qual compareceram 127

pessoas, entre corretores e representantes de seguradoras. "O corretor de seguros é o único profissional preparado a atender o segurado quando precisa – Seguro, só com Corretor de Seguros", afirmou o diretor regional Carlos Alberto Pelais, parabenizando os corretores.



Araçatuba

A regional de Araçatuba, coordenada por José Antonio Veschi, realizou o Encor especial no dia 7 de outubro, no restaurante

Água Doce. O evento contou com a presença de 46 corretores de seguros.



Araraquara

O Encor em Araraquara foi realizado no dia 9 de outubro, na Churrascaria & Restaurante Estrela do Sul, com a presença

de 50 corretores de seguros e 16 representantes das seguradoras patrocinadoras. Para José Roberto Placco Rodriguez, diretor regional, o evento possibilitou mostrar ainda mais a força e a importância da classe. "O corretor de seguros é um profissional com características únicas, atua sempre ao lado do cliente, buscando melhores condições e seus direitos", disse.



Assis

A regional de Assis realizou a comemoração no Bella Itália Ristorante e Eventos, no dia 7 de outubro, com a presença

de 23 pessoas, entre corretores de seguros, lideranças e seguradores. "O evento foi um sucesso e é de grande importância, pois se trata da divulgação e da valorização da profissão", explicou o diretor regional Wagner Luiz Martins.



Barretos

A celebração aconteceu no dia 7 de outubro, durante um almoço no Barretos Country Hotel. Estiveram presentes 31

corretores e seguradores. "Mostramos que nós corretores de seguros estamos sempre unidos por um mercado melhor", disse André Mendes Camillo.



Bauru

O Vila de São Francisco - Restaurante e Pousada foi o local escolhido para a homenagem em Bauru, no dia 7 de outubro.

Contou com 90 participantes, entre corretores e seguradores. Fernando Alvarez, diretor regional, parabenizou os profissionais presentes.



Campinas

A festa ocorreu no dia 8 de outubro em Campinas, na sede do Rotary Clube de Campinas, com a presença de

92 participantes. "O corretor de seguros tem um papel importante na sociedade, protegendo 24 horas por dia o patrimônio mobilizado e o pessoal do segurado", afirmou aos presentes o diretor regional, Carlos Aparecido Cunha, durante a homenagem.



Franca

No dia 9 de outubro foi realizada a homenagem ao corretor de seguros da regional de Franca, que reuniu 45 pessoas, no Restaurante Minuano. O diretor regional e os representantes seguradores presentes congratu-

laram os corretores de seguros pelo seu dia.



Guarulhos

A comemoração foi feita no dia 8 de outubro no Hotel Mônaco, com a presença de 57 corretores de Guarulhos e

região, além de representantes das seguradoras. "No evento lembramos que o corretor de seguros é a pilastra central da indústria do seguro, pois faz o ponto de equilíbrio entre as partes", contou Luiz Carlos Ruivo, diretor regional.



Jundiaí

O Encor especial ocorreu em 7 de outubro no Restaurante Família Brunholi, em Jundiaí. O evento contou com a presença de

100 pessoas entre corretores, autoridades do setor e seguradores. "Foi um sucesso e recebemos muitos elogios", contou Simone Cristina Fávoro Martins, diretora regional.



Marília

A regional de Marília reuniu, no Bauen Eventos, 50 pessoas entre corretores e lideranças de seguradoras, no Encor especial. "Mesmo neste

dia festivo, lembramos que ainda temos muito por fazer para levar a proteção do seguro para todas as pessoas e empresas", afirmou Marco Antonio Mariano, diretor regional.



Mogi das Cruzes

A regional de Mogi das Cruzes reuniu, no dia 6 de outubro, 71 pessoas, entre corretores e integrantes

de seguradoras, na Churrascaria Varanda II para a homenagem. "O evento revelou o respeito mútuo e as relações cada vez mais intensas entre corretores e seguradores", disse o diretor regional, Wilton José Nogueira.



Nova Alta Paulista

A homenagem da regional Nova Alta Paulista aos corretores de seguros ocorreu no dia 7 de outubro no Clube

do Camda. Foram reunidos 31 participantes, entre corretores e representantes de seguradoras. Na oportunidade o diretor regional Waldir Baessa e os seguradores enalteceram a classe corretora.



Osasco

No dia 8 de outubro, compareceram no restaurante Império da Costela 64 corretores de seguros para o Encor em homenagem ao dia do corretor realizado pela regional de Osasco.

homenagem ao dia do corretor realizado pela regional de Osasco.



Piracicaba

Reuniram-se no dia 7 de outubro na Churrascaria Sal e Brasa 105 pessoas, entre corretores, seguradores e convidados, para a homenagem à classe em Piracicaba.

“Destacamos a necessidade de estarmos juntos nesse novo quadro do mercado segurador, onde grandes companhias estão se unindo”, afirmou Carlos Alberto Caporali, diretor regional.



Presidente Prudente

Em Presidente Prudente a celebração ocorreu no Hotel Fazenda Campo Belo. Contou com 54 participantes, entre corretores de seguros, lideranças e seguradores.

O diretor regional, Roberto Belchior, ressaltou a importância do corretor de seguros para a sociedade e os 75 anos do Sincor-SP.



Ribeirão Preto

No Hotel Taiwan, no dia 8 de outubro, 97 participantes, entre corretores e representantes de seguradoras, participaram do Encor em homenagem ao corretor de seguros.

O diretor regional Pedro Antonio Lopes destacou, durante o evento, a importância do corretor no mercado e a sua formação ética e profissional.

Santos No dia 8 de outubro, 85 corretores de seguros e 18 representantes de seguradoras participaram do Encor em Santos, no Black Jaw – Mendes Convention. O diretor regional Arthur Cicone Júnior discutiu assuntos de interesse da categoria e falou sobre os 75 anos de atuação do Sincor-SP.



São Carlos

O Encor comemorativo da regional de São Carlos ocorreu no dia 7 de outubro, com a presença de 60 pessoas no Hotel Quality Anacã.

“O corretor dá o apoio moral e técnico para muitas pessoas que nos confiam sua vida e seus bens”, afirmou Antonio Carlos João parabenizando os corretores.



São João da Boa Vista

Durante um almoço na Churrascaria Vivenda Grill, 33 pessoas, entre corretores e lideranças do setor, estiveram reunidos no Encor especial para celebrar o 12 de outubro em São João da Boa Vista.

“Houve muita interação e troca de experiências”, contou a diretora regional Silvia Helena Rinaldi.



São José do Rio Preto

Em São José do Rio Preto a homenagem foi realizada no dia 8 de outubro, durante um almoço, no Felix Petrolli Eventos.

Estiveram neste Encor especial 106 pessoas, entre corretores de seguros e representantes de seguradoras. O diretor Regional Rafael Carvalho, também aproveitou a celebração para comunicar aos presentes as ações da regional.



São José dos Campos

A regional de São José dos Campos festejou o dia 12 de outubro reunindo 52 pessoas entre lideranças do mercado, seguradores e corretores de seguros, no Ápice Buffet.

“Procuramos mostrar que o corretor tem que ter ética e qualificação profissional para agregar, a cada dia, mais qualidade ao mercado”, afirmou Luiz Roberto Pereira.



Taubaté

A regional de Taubaté homenageou os corretores de seguros em Encor especial realizado dia 7 de outubro no Hotel Continental.

Na ocasião, estiveram presentes 45 corretores de seguros.



Zona Norte

A homenagem na Zona Norte foi no dia 7 de outubro, durante Encor realizado no Bar Brahma do Aeroclube. Participaram

130 corretores e seguradores. Na ocasião foram sorteadas quatro inscrições para o Fórum de Benefícios em Atibaia. Segundo o diretor regional Carlos Lima “a realização deste evento é de fundamental importância para mostrar a força do corretor junto ao mercado”.



Zona Sul

A celebração na Zona Sul realizou-se em 8 de outubro, na Churrascaria South's Place, e contou com a presença de 143 corretores, integrantes do Sincor-SP e seguradores.

O diretor regional Francisco Vieira Nunes parabenizou toda a classe.



Zona Leste

A regional da Zona Leste, coordenada pelo diretor regional Marcos Abarca, também fez a homenagem no dia 8 de outubro.

O Encor especial contou com a presença de 108 corretores e seguradores no Buffet Itapura, onde foi realizado um almoço de confraternização.



Zona Oeste

O Encor comemorativo da Zona Oeste ocorreu no dia de 8 outubro no Espeto da Villa com a participação de 80 pessoas, entre corretores, lideranças do mercado e seguradores.

O diretor regional, Lacir de Melo, e Izair Paulo Lazarotto, representando os seguradores enalteceram a função dos corretores de seguros.

Nota: A regional de Sorocaba não realizou evento.

BB se alia à Mapfre e busca parceria com corretores

O Banco do Brasil e o Grupo Mapfre se aliam no País para atuar nos segmentos de seguros de riscos: de pessoas, ramos elementares e automóveis, utilizando as estruturas e a capacidade instalada das duas instituições. Por conta dessa operação, o Banco do Brasil informou que começará a oferecer os seus produtos, principalmente os de automóvel, através dos corretores de seguros. "A venda de seguros fora das agências será feita por esses profissionais", disse Paulo Rogério Capparelli, vice-presidente de novos negócios do BB. "Queremos passar dos 11 mil corretores que temos para 20 ou 25 mil, que poderão vender também os produtos financeiros do banco", completou Antonio Cássio dos Santos, presidente da Mapfre no Brasil.

"BB se alia com a Mapfre e diz buscar parceria com corretores de seguros. Será? Vamos ficar vigilantes", alerta Leoncio de Arruda, presidente do Sincor-SP.

O mercado também foi comunicado sobre a

criação da BB Seguros e BB Aliança, empresas não financeiras e vinculadas ao Banco do Brasil. A BB Aliança será a proprietária de 100% das ações da Cia. de Seguros Aliança do Brasil. Já a BB Seguros passa a deter as seguintes participações: Brasilprev Seguros e Previdência S. A., Brasilveículos Companhia de Seguros, Brasilcap Capitalizações S.A. e BrasilSaúde Companhia de Seguros.

Assim que aprovado pelos órgãos reguladores, o acordo dará origem a um dos mais importantes grupos seguradores do Brasil, com uma participação de 16% do mercado e prêmios de R\$ 4 bilhões nos sete primeiros meses de 2009. O novo grupo segurador será a entidade líder em seguros de vida, acidentes e prestamistas (não incluindo previdência PGBL e VGBL), e terá a segunda posição em seguros patrimoniais.

O BB também informou a intenção de adquirir, por meio da BB Seguros, a totalidade das



José Manuel Martínez, pres. mundial da Mapfre e Aldemir Bendine, pres. do Banco do Brasil.

ações detidas pela SulAmérica na Brasilveículos, representativas de 60% das ações ordinárias e 30% do capital total. A SulAmérica informou ao Sincor-SP que devolveu ao Banco do Brasil (BB) a totalidade das ações que detinha na Brasilveículos, representativas de 60% das ações ordinárias e 30% do capital total. A participação do BB correspondia a 14% da produção da SulAmérica.

Também foram encerradas negociações de parceria entre a BrasilSaúde e a SulAmérica, que agora assume 100% de sua atuação de saúde. Segundo a SulAmérica, a seguradora passa agora a operar inteiramente com corretores de seguros.

**PRÊMIO
CORRETOR DPVAT
CENTAURO**

Vem aí a grande recompensa para quem já anda fazendo o bem.

Boa notícia para quem estiver credenciado pela Centauro Vida e Previdência para atender os beneficiários do seguro obrigatório DPVAT: ampliando sua contribuição nesse grande mutirão social que tem o apoio do Sincor de 24 estados, você poderá participar do Prêmio Corretor DPVAT Centauro.



Acesse www.centauroseg.com.br/corretorpremiado para ver o regulamento, faça um brinde e já comece a arrumar as malas. Você vai ver o bem que faz fazer o bem.



CENTAURO
vida e previdência
Seguros para viver

Cooperativa dos corretores de seguros reduz taxas de juros

As taxas da Creditor-SP (Cooperativa de Crédito Mútuo dos Corretores de Seguros) foram reduzidas ainda mais nas modalidades de crédito pessoal, capital de giro e empréstimos consignados, de acordo com a quantidade de parcelas para quitação.

Em crédito pessoal ou financiamento de capital de giro, se o prazo for de 01 a 12 meses a taxa é de 1,9% ao mês e se for de 13 a 18 meses, é de 2,5%. No consignado, que é possível para funcionários de corretoras de seguros cotistas, a taxa é de 1,6% para prazos de 01 a 12 meses e de 2% para opções entre 13 e 18 meses.

Consignado – INSS

Qualquer aposentado ou pensionista do INSS, mesmo que tenha restrições cadastrais, pode obter crédito consignado sem burocracia, com o Sicoob Tranquilidade. Parcelado de 7 a 60 vezes e, de acordo com a quantidade de prestações, as taxas variam de 1,99% a 2,48% ao mês. As vantagens não são apenas para quem vai contrair o empréstimo. Como todo produto comercializado pela Creditor-SP: esse também gerará receita e, conseqüentemente, sobras para o cooperado/cotista.

TARIFAS ATUAIS	
Pacote de Serviço / Manutenção de Conta	R\$ 0,00
Talão de Cheques Pessoa Física	R\$ 0,00
Talão de Cheques Pessoa Jurídica	R\$ 5,00
Extrato	R\$ 0,00
Emissão de DOC	R\$ 5,00
Emissão de TED	R\$ 5,00
Cobrança	R\$ 1,90
Financiamento de Capital de Giro – 01 a 12 meses	1,90%
13 a 18 meses	2,50%
Crédito Pessoal – 01 a 12 meses	1,90%
13 a 18 meses	2,50%
Empréstimo Consignado – 01 a 12 meses	1,60%
13 a 18 meses	2,00%
Empréstimo para Aposentados	1,99% a 2,48%
Tarifa de Cadastro Pessoa Física	R\$ 20,00
Tarifa de Cadastro Pessoa Jurídica	R\$ 30,00
Cheque Especial	5%

Mais informações da Creditor-SP: (11) 3188-5001/ 5040/ 5041.

Parabéns

12 de Outubro

19 de Outubro

Dia do Corretor de Seguros

Dia do Securitário

Para milhões de brasileiros, eles são responsáveis pela proteção de suas vidas e de seu patrimônio. Para o mercado de seguros, são importantes peças na engrenagem de uma grande máquina. Por tudo isso, merecem um dia só para eles.

Parabéns a todos os Corretores de Seguros e Securitários!
Uma homenagem da Escola Nacional de Seguros.

Em homenagem
ao Dia do Corretor e
ao Dia do Securitário,
oferecemos desconto de

20%

em nossas publicações
no mês de outubro!



Essas e outras publicações poderão ser adquiridas pelo vendas@funenseg.org.br e (21) 3380-1556.



ESCOLA NACIONAL de SEGUROS
FUNENSEG

www.funenseg.org.br

II Fórum de Benefícios mostrará como o corretor de seguros pode vender mais

A segunda edição do Fórum de Benefícios, evento promovido pelo Sincor-SP, vai mostrar como o corretor de seguros pode aumentar suas vendas nos segmentos de Saúde, Vida e Previdência. Produtos serão demonstrados apenas nos estandes da feira de exposição. As plenárias vão estreitar o foco nas novas oportunidades para aumentar os negócios.

O Fórum acontecerá de 13 a 15 de novembro, no Bourbon Atibaia Spa Resort, considerado um dos mais modernos hotéis do Brasil.

Confira abaixo a programação e faça sua inscrição junto ao departamento de eventos – tel. 11-3188-5016/ 5054.



13 A 15 DE NOVEMBRO - HOTEL BOURBON ATIBAIA

13/11/09 – SEXTA-FEIRA	
16H00	CHECK-IN HOTEL
19H00	ABERTURA SOLENE
19H30 ÀS 20H30	PALESTRA MOTIVACIONAL: "VIVER É SUPERAR LIMITES COM SEGURANÇA!" PALESTRANTE: LARS GRAEL
21H00	JANTAR MUSICAL
14/11/09 – SÁBADO	
09H00	TALK SHOW: LIMITAÇÕES NO SEGURO SAÚDE COORDENAÇÃO: LEONCIO DE ARRUDA – PRESIDENTE SINCOR-SP PARTICIPAÇÃO: LUIZ IDELS (COORDENADOR COMISSÃO TÉCNICA DE SAÚDE) / RONALDO MONTEIRO (MONTEPOLO SEGUROS) / HÉLIO NOVAES / HERÁCLITO GOMES (BRADESCO) / NEWTON PIZZOTTI (PORTO SEGURO) / GABRIEL PORTELLA SULAMÉRICA
10H30	COFFEE-BREAK
11H00 – RODADA DO CONHECIMENTO	
SALA 1 POTENCIALIZANDO VENDAS NA PRÓPRIA CARTEIRA PALESTRANTE: CAIO VALLI DIRETOR EXECUTIVO DE RISCOS PESSOAIS DA MAPFRE SEGUROS CONTRAPONTO: RUBENS NOGUEIRA CORRETOR DE SEGUROS MEDIADOR: MÁRIO SÉRGIO 1º VICE-PRESIDENTE SINCOR-SP	SALA 2 VOCÊ PODE SER VITÍMA DE UMA FRAUDE: GERENCIAMENTO DE RISCOS E FRAUDES NAS EMPRESAS PALESTRANTE: ANTONIO CARLOS PEDROTTI DIRETOR DE VIDA DA ACE SEGURADORA CONTRAPONTO: NELSON FONTANA CORRETOR DE SEGUROS MEDIADOR: LEILANE STRONGREN 2ª TESOUREIRA SINCOR-SP
12H30 ALMOÇO	
14H00 – RODADA DO CONHECIMENTO	
SALA 1 SEUS SONHOS X SEGURO DE VIDA PALESTRANTE: SILAS KASAHAYA GERENTE COMERCIAL VIDA E PREVIDÊNCIA DA PORTO SEGURO CONTRAPONTO: OSMAR BERTACINI PRESIDENTE CVG-SP MEDIADOR: CÁSSIA DEL PAPA 1ª SECRETÁRIA SINCOR-SP	SALA 2 OS DESAFIOS DA VENDA DE PREVIDÊNCIA INDIVIDUAL PALESTRANTE: RENATO RUSSO VP DE VIDA E PREVIDÊNCIA DA SULAMÉRICA CONTRAPONTO: ROGÉRIO ARAÚJO TGL CONSULTORIA EM SEGUROS E BENEFÍCIOS SÉRGIO MIGLIAVACA - PERUZZOS CONSULTORIA FIN. E PATRIMONIAL MEDIADOR: ORLANDO GOUVEIA 1ª TESOUREIRO SINCOR-SP
15H30 COFFEE-BREAK	
16H00 – RODADA DO CONHECIMENTO	
SALA 1 COMISSÃO VITALÍCIA: COMO AMPLIAR SUAS OPORTUNIDADES DE REMUNERAÇÃO. PALESTRANTE: MARCELO FARES GERENTE REGIONAL DA METLIFE CONTRAPONTO: DAVID NASCIMENTO COORDENADOR VIDA E PREVIDÊNCIA SINCOR-SP MEDIADOR: ADEVALDO CALEGARI 2ª SECRETÁRIO SINCOR-SP	SALA 2 COMO POTENCIALIZAR SUA CARTEIRA DE CLIENTES PALESTRANTE: EUGÊNIO VELASQUES DIRETOR DA BRADESCO VIDA E PREVIDÊNCIA CONTRAPONTO: PATRÍCIA MONTEIRO CORRETORA DE SEGUROS MEDIADOR: ALEXANDRE CAMILLO 2ª VICE-PRESIDENTE SINCOR-SP
17H30 PALESTRA	
ÉTICA – FATOR DECISIVO PARA O NOSSO CRESCIMENTO E PARA PROTEÇÃO DO SEGURADO PALESTRANTE: ANTONIO PENTEADO MENDONÇA CORRETOR DE SEGUROS E ADVOGADO ESPECIALIZADO EM SEGUROS	
18H30 ÀS 20H00 PALESTRA MOTIVACIONAL DE ENCERRAMENTO:	
PERSPECTIVAS POSITIVAS E OTIMISTAS – CHEGA DE CHORO E VÁ PRODUIRI PALESTRANTE: MAX GHERINGER	
21h00 JANTAR	
15/11/09 – DOMINGO (LIVRE: NETWORKING E ALTERNATIVAS DE LAZER NO HOTEL E REGIÃO)	
12h30 ALMOÇO	
15H30 CHECK-OUT HOTEL	

Valor ECONÔMICO fator BRASIL

Autoridades de São José dos Campos participam do Programa “Seguro em Todo Estado”

O jornal Valor Econômico e o Portal Fator Brasil deram destaque para o evento “Seguro em Todo Estado”, promovido pelo Sincor-SP e Sindseg-SP na cidade de São José dos Campos, no início de setembro. A notícia do Fator Brasil destacou que “o professor Luis Marins ministrou uma palestra marcante e finalizou o evento em uma única frase: ‘O seguro é essencial para esse novo Brasil’”.

InfoMoney

Exposição em redes sociais pode impactar preços de seguros, em cinco anos

Leoncio de Arruda foi entrevistado pelo site InfoMoney em reportagem sobre o impacto que deve acontecer nos preços dos seguros dentro de cinco anos, em razão do hábito das pessoas de falarem abertamente sobre suas vidas nas redes sociais da internet. Na avaliação do presidente do sindicato, “esta é uma tendência mundial, que pode levar até à recusa do pretenso segurado”.

veja .com CONSUMIDOR MODERNO O Guia das Relações de Consumo no Brasil DCI diário do comércio

Bons ventos também nos seguros

O site da revista Veja, na coluna do jornalista Lauro Jardim (Radar Online), deu destaque para o ranking das seguradoras – estudo encomendado pelo Sincor-SP – com base nos resultados do faturamento das companhias de seguros no primeiro semestre deste ano. O site Consumidor Moderno e os jornais DCI e Diário do Comércio também divulgaram o levantamento.

InfoMoney

IPI alavanca vendas e seguro de automóveis fatura R\$ 8,1 bilhões no primeiro semestre

O site InfoMoney também ouviu Leoncio de Arruda para saber quais os motivos do crescimento do ramo de automóveis neste ano. Ele explicou que “cerca de 75% da frota de carros que possui seguros é formada por veículos novos ou com menos de dez anos de uso. Portanto, na medida em que o governo toma uma atitude que aumenta a venda de veículos zero quilômetro [redução do IPI], consequentemente, cresce o número de seguros. Além disso, em momentos de crise, as pessoas não deixam de fazer seguro porque têm medo de perder o patrimônio”.

escada acima / escada abaixo

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

Matéria do Antonio Penteadó Mendonça sobre o Dia do Corretor de Seguros, publicada no jornal O Estado de S.Paulo

Marítima Seguros mantém apólice coletiva de automóveis com descontos de até 50%, com adesão de qualquer consumidor

Impactos socioambientais passam a ser considerados nas análises dos pedidos de cobertura

Planos de saúde podem ser maioria no Conselho da ANS

Relógio virtual está contabilizando número de acidentes de trânsito no Brasil
www.chegadeacidentes.com.br

Promotor americano diz que o fato de o Brasil ter economia com grandes fluxos de capital pode facilitar lavagem de dinheiro

A Assembleia aprovou e está na mesa de José Serra lei que proíbe seguradoras de impor aos segurados uma relação de oficinas credenciadas

Danos causados por tufão no Japão custarão até US\$ 1,5 bi às seguradoras

Não perca tempo, mostre que você é fera!

3 SUPER PRÊMIOS + PRÊMIOS TODO MÊS

Com a Campanha Feras do Seguro da Marinho Despachantes você concorre a vários prêmios, inclusive um Home Theater, uma TV de Plasma e um Cruzeiro a Punta Del Este no final!

Para isso, mostre toda a sua agilidade na regulamentação de sinistros junto à Marinho Despachantes. Quanto mais agilidade, mais pontos e mais chances de ganhar!

Corretor, se você é fera na documentação de veículos, ainda dá tempo de ganhar prêmios!

www.ferasdoseguro.com.br



marinho despachantes

Assessoria e Consultoria Técnica de Documentos

(11) 4081-3922

www.marinhodespachantes.com
contato@marinhodespachantes.com

Parceria com Senac é renovada

O Sincor-SP, pelo terceiro ano consecutivo, renova parceria com o Senac. Essa continuidade proporcionará descontos de 5% em cursos técnicos e de qualificação profissional, além de 10% nos cursos livres, de extensão universitária, pós-graduação e eventos. Os benefícios se estendem ainda à aquisição de livros (20%) e à rede hoteleira do Senac, em que as reduções variam de 5% a 25%. Poderão usufruir das vantagens corretores de seguros sindicalizados no Sincor-SP tanto sendo pessoa física como pessoa jurídica, juntamente com seus funcionários e dependentes.

Comissões de Transportes do Sincor-SP e da FenSeg têm reuniões



A Comissão de Transportes (coordenada por Ralfo Sarubbi) e o diretor Adevaldo Calegari receberam na sede do Sincor-SP, no dia 10 de setembro, o presidente da Comissão de Transportes da FenSeg - Federação Nacional de Seguros Gerais, Jair Carvalheira. O objetivo da reunião foi fazer um balanço sobre o seminário "Soluções para o Seguro de Transportes no Brasil", realizado pelo Sindicato em agosto. "Foi muito oportuno o Sincor-SP levantar esse assunto e promover essa discussão sobre o seguro transporte", disse Carvalheira. As comissões de transporte do Sindicato e da FenSeg realizaram ainda uma segunda reunião no dia 29 de setembro, na sede do Sindiseg-SP (Sindicato das Seguradoras de São Paulo) para discutir ações conjuntas a fim de enfrentar problemas como a atuação restrita de seguradoras no setor, onde companhias chegam a desistir de atuar.

Seguradoras e Ministério do Meio Ambiente unem-se para controle ambiental

A partir de outubro, as seguradoras passam a considerar os impactos sócio-ambientais nas análises dos pedidos de coberturas. Será exigido, por exemplo, a apresentação de licenças ambientais. Empresas com equipamentos potencialmente causadores de degradação ambiental terão seus riscos agravados ou mesmo a cobertura do seguro negada. Com isso, o preço e o número de exclusões

no seguro poderão aumentar, caso a empresa segurada não comprove a adoção de práticas ambientais corretas. É o que, entre outras coisas, estabelece o protocolo de intenções assinado entre a CNSeg e o Ministério do Meio Ambiente, que terá vigência de cinco anos, prorrogável por igual período. O documento será publicado nos próximos dias no Diário Oficial da União.

Ficou acordado também que as seguradoras devem oferecer produtos que promovam a qualidade de vida e o uso sustentável do meio ambiente. Além disso, elas assumiram o compromisso de lançar produtos para cobrir danos causados ao meio ambiente e incentivar a sua contratação.

Reunião entre diretores do Sincor-SP acontece online

Não foi preciso escolher nenhuma das cidades onde há representação do Sincor-SP para sediar a última reunião mensal entre diretores executivos e regionais do Sindicato, que aconteceu no dia 23 de setembro, das 17h às 19h. Os diretores participaram do encontro usufruindo do conforto de seus respectivos escritórios, de forma econômica e prática através do sistema Sala de Reuniões Online. As conversações abordaram, entre outros temas, o Banco do Brasil e suas aquisições, a parceria entre corretores de seguros, casos de venda casada que acontecem por todo o Estado e atendimento DP-VAT. Com relação a este último programa, está sendo agregado o projeto Parceiro DPVAT, segundo o qual as seguradoras consorciadas vão credenciar mais corretores de seguros em mais de 200 municípios considerados estratégicos.

Data para recolhimento de PIS e COFINS é dia 20 de cada mês

Em 17 novembro de 2008 foi criada e divulgada a Medida Provisória 447, que modifica prazos para o pagamento de impostos. Com isso, alguns vencimentos do PIS e Cofins foram prorrogados para dia 25; contudo os corretores de seguros não estão incluídos neste novo prazo. Atenção corretor: PIS e Cofins de sua corretora vencem todo dia 20 de cada mês, alerte seu contador!

Prazo para aderir ao Refis encerra em novembro

Aos interessados em aderir aos parcelamentos especiais (em até 180 meses) de débitos vencidos até 30/11/2008, o departamento jurídico do Sincor-SP informa que o programa teve início em 17/08/09 e encerrará em 30/11/2009. Para mais informações, entrar no site da Receita Federal: www.receita.fazenda.gov.br.

Sincor-SP participará de evento no exterior



O presidente da Confederação Pan-Americana de Produtores de Seguros (COPAPROSE), Sergio Angel Sidero, e o presidente da Associação Argentina de Produtores Assessores de Seguros (AAPAS), Jorge R. Vignolo, acompanhados do CEO da Global Asset Link, Carlos A. Salinas, estiveram no Sincor-SP no dia 16 de setembro para convidar Leoncio de Arruda, presidente do Sindicato, juntamente com outros diretores do Sindicato para participar da Reunião da Federação Mundial dos Intermediários de Seguros - WFII e do XXIII Congresso da COPAPROSE que ocorrerão entre os dias 13 a 17 de março de 2010, no BUESEG 2010, na cidade de Buenos Aires.

Seguro em Todo o Estado vai a Franca



No dia 7 de outubro, a cidade de Franca recebeu o evento "Seguro em Todo o Estado", em continuidade ao já consolidado programa "Cultura do Seguro". Promovido pelo Sincor-SP e Sindiseg-SP, o encontro reúne formadores de opinião, empresários e autoridades locais para incentivar o conhecimento sobre o setor. Lançado no ano passado, o programa vem mantendo a média de público alcançada no ano passado, de cerca de 1.500 pessoas por evento. Este ano, o Seguro em Todo o Estado foi também realizado nas cidades de Marília, Piracicaba e São José dos Campos. Franca sediou o último evento programado para 2009.

dados econômicos

	JAN 07	FEV 07	MAR 07	ABR 07	MAI 07	JUN 07	JUL 07	AGO 07	SET 07	OUT 07
IGP-M	0,50%	0,27%	0,34%	0,04%	0,04%	0,26%	0,28%	0,98%	1,29%	1,05%
TR mensal	0,2189%	0,0721%	0,1876%	0,1272%	0,1689%	0,0954%	0,1469%	0,1466%	0,0352%	0,1142%
Poupança Mensal	0,7200%	0,5725%	0,6885%	0,6278%	0,6697%	0,5959%	0,6476%	0,6473%	0,5354%	0,6148%
Dólar Venda Final do Mês (R\$)	2,1247	2,1182	2,0504	2,0339	1,9289	1,9262	1,8776	1,9620	1,8389	1,7440
Receita Brasil Seguros (1)	3,506	2,902	3,192	2,953	3,300	3,191	3,172	3,343	3,022	3,315
Receita SP Seguros (1)	1,734	1,436	1,539	1,459	1,586	1,427	1,613	1,652	1,440	1,574
Receita Brasil Auto (2)	1,562	1,369	1,508	1,342	1,540	1,369	1,446	1,565	1,308	1,488
Receita SP Auto (2)	0,651	0,588	0,613	0,552	0,608	0,552	0,595	0,649	0,559	0,600
Auto Veículos Produção (3)	205,3	203,8	247,4	223,6	257,4	247,0	266,2	279,0	252,5	296,4
Auto Veículos Licenciados (4)	152,9	146,8	193,5	179,3	211,1	198,8	217,4	235,2	204,0	244,5
INCC - FGV (5)	0,45%	0,21%	0,27%	0,45%	1,15%	0,92%	0,31%	0,26%	0,51%	0,51%

	NOV 07	DEZ 07	ANO 07	JAN 08	FEV 08	MAR 08	ABR 08	MAI 08	JUN 08	JUL 08
IGP-M	0,69%	1,76%	7,75%	1,09%	0,53%	0,74%	0,69%	1,61%	1,98%	1,76%
TR mensal	0,0590%	0,0640%	1,45%	0,1010%	0,0243%	0,0409%	0,0955%	0,0736%	0,1146%	0,1914%
Poupança Mensal	0,5593%	0,5643%	7,70%	0,6015%	0,5244%	0,5411%	0,5960%	0,5740%	0,6152%	0,6924%
Dólar Venda Final do Mês (R\$)	1,7837	1,7713	-17,15%	1,7603	1,6833	1,7491	1,6872	1,6294	1,5919	1,5666
Receita Brasil Seguros (1)	3,200	3,289	38,385	3,722	3,355	3,504	3,525	3,579	3,725	3,848
Receita SP Seguros (1)	1,531	1,515	18,506	1,932	1,597	1,575	1,624	1,638	1,721	1,845
Receita Brasil Auto (2)	1,386	1,442	17,325	1,775	1,603	1,664	1,699	1,701	1,674	1,809
Receita SP Auto (2)	0,563	0,605	7,135	0,808	0,632	0,611	0,659	0,658	0,655	0,693
Auto Veículos Produção (3)	271,4	220,8	2.970,8	255,2	254,0	283,7	302,6	293,9	309,4	317,9
Auto Veículos Licenciados (4)	237,0	242,2	2.462,7	215,0	200,8	232,1	261,3	242,0	256,0	288,1
INCC - FGV (5)	0,36%	0,59%	6,15%	0,38%	0,40%	0,66%	0,87%	2,02%	1,92%	1,46%
Transporte Carga Rodoviária (6)				34,7	35,4	36,4	35,0	36,0	34,9	35,8

	AGO 08	SET 08	OUT 08	NOV 08	DEZ 08	ANO 08	JAN 09	FEV 09	MAR 09	ABR 09
IGP-M	-0,32%	0,11%	0,98%	0,38%	-0,13%	9,81%	-0,44%	0,26%	-0,74%	-0,15%
TR mensal	0,1574%	0,1970%	0,2506%	0,1618%	0,2149%	1,63%	0,1840%	0,0451%	0,1438%	0,0454%
Poupança Mensal	0,6582%	0,6980%	0,7519%	0,6626%	0,7160%	7,90%	0,6849%	0,5453%	0,6445%	0,5456%
Dólar Venda Final do Mês (R\$)	1,6340	1,9143	2,1153	2,3331	2,3370	31,94%	2,3162	2,3784	2,3152	2,1783
Receita Brasil Seguros (1)	3,888	3,875	3,869	3,488	4,096	44,474	3,838	3,490	3,868	3,741
Receita SP Seguros (1)	1,768	1,772	1,772	1,676	1,887	20,887	2,079	1,802	2,030	1,705
Receita Brasil Auto (2)	1,723	1,720	1,668	1,430	1,716	20,182	1,607	1,447	1,688	1,604
Receita SP Auto (2)	0,681	0,697	0,679	0,584	0,704	8,061	0,852	0,648	0,748	0,633
Auto Veículos Produção (3)	311,9	300,5	297,3	197,5	96,6	3,220,5	184,8	203,3	273,5	253,3
Auto Veículos Licenciados (4)	244,8	268,7	239,2	177,8	194,5	2,820,3	197,5	199,4	271,4	234,4
INCC - FGV (5)	1,18%	0,95%	0,77%	0,50%	0,17%	11,86%	0,33%	0,27%	-0,25%	-0,04%
Transporte Carga Rodoviária (6)	38,4	39,4	41,5	40,2	35,5	443,2	34,2	32,9	34,3	33,5

	MAI 09	JUN 09	JUL 09	AGO 09	ANO 09
IGP-M	-0,07%	-0,10%	-0,43%	-0,36%	-2,02%
TR mensal	0,0449%	0,0656%	0,1051%	0,0197%	0,66%
Poupança Mensal	0,5451%	0,5659%	0,6056%	0,5198%	4,75%
Dólar Venda Final do Mês (R\$)	1,9730	1,9516	1,8726	1,8864	-19,28%
Receita Brasil Seguros (1)	3,757	4,011	4,032	4,009	30,762
Receita SP Seguros (1)	1,711	1,884	1,890	1,832	14,939
Receita Brasil Auto (2)	1,592	1,673	1,798	1,698	13,110
Receita SP Auto (2)	0,642	0,678	0,728	0,698	5,633
Auto Veículos Produção (3)	268,9	284,4	282,0	295,0	2,048,3
Auto Veículos Licenciados (4)	247,0	300,1	285,4	258,1	1,993,3
INCC - FGV (5)	1,39%	0,70%	0,26%	-0,05%	2,63%
Transporte Carga Rodoviária (6)	33,6	33,3	34,2	35,4	271,4

Fonte e Critérios:
 (1) Receita Mensal (sem VGBL e sem Saúde) (R\$ bilhões). Fonte: Susep
 (2) Receita Mensal (com DPVAT) (R\$ bilhões). Fonte: Susep
 (3) Unidades Mil. Fonte: Anfavea
 (4) Unidades Mil. Fonte: Renavam
 (5) INCC - Índice Nacional da Construção Civil, FGV
 (6) Unidades: Bilhões de Toneladas x km. Fonte: Confederação Nacional dos Transportes/USP

INSS | Contribuições Previdenciárias

1. SEGURADO EMPREGADO, EMPREGADO DOMÉSTICO E TRABALHADOR AVULSO	
Salário de contribuição (R\$)	Alíquota (%)
Até 965,67	8
De 965,68 até 1609,45	9
De 1609,46 até 3218,90	11

2. SEGURADO EMPREGADO DOMÉSTICO TABELA PARA ORIENTAÇÃO DO EMPREGADOR DOMÉSTICO				
Salário de contribuição (R\$)	Alíquota (%)	Empregado	Empregador	Total
até 965,67		8	12	20
De 965,68 até 1609,45		9	12	21
De 1609,46 até 3218,90		11	12	23

3. SEGURADO CONTRIBUINTE INDIVIDUAL E FACULTATIVO
 A contribuição dos segurados, contribuintes individual e facultativo, a partir de 1º de abril de 2003, é calculada com base na remuneração recebida durante o mês.

4. SALÁRIO FAMÍLIA		5. SALÁRIO MÍNIMO FEDERAL	
Remuneração (R\$)	Valor (R\$)	Período	Valor (R\$)
até 500,40	25,66	Abril/2007 a Fevereiro/2008	380
De 500,41 até 752,12	18,08	Março/2008 a Janeiro/2009	415
acima de 752,12	ñ tem direito	A partir de Fevereiro/2009	465 (MP456/09)

IR FONTE E CARNÊ LEÃO		
Base de cálculo (R\$)	Alíquota (%)	Parcelas a deduzir (R\$)
até 1.434,59	-	-
de 1.434,60 até 2.150,00	7,5	107,59
de 2.150,01 até 2.866,70	15	268,84
de 2.866,71 até 3.582,00	22,5	483,84
acima de 3.582,00	27,5	662,94

Deduções Admitidas: a) Por dependente, o valor de R\$144,20 por mês; b) Parcela isenta de rendimentos provenientes de aposentadoria e pensão, até o valor de R\$ 1.434,59, por mês, a partir do mês que o contribuinte completou 65 anos de idade; c) As importâncias pagas em dinheiro, a título de alimentos ou pensões, em cumprimento do acordo ou decisão judicial, inclusive a prestação de alimentos provisionais; d) as contribuições para a Previdência Social da União, dos Estados, do Distrito Federal e dos municípios.

agenda

EVENTO

13 A 15 DE NOVEMBRO II Fórum de Benefícios do Sincor-SP

A segunda edição do Fórum de Benefícios, evento promovido pelo Sincor-SP com foco nos segmentos Saúde, Vida e Previdência, tratará de como o corretor de seguros pode vender mais. Produtos serão demonstrados apenas nos estandes da feira de exposição. Nas plenárias a pauta abordará as novas oportunidades para aumentar os negócios. Acontecerá de 13 a 15 de novembro, no Bourbon Atibaia Spa Resort, considerado um dos mais modernos hotéis do Brasil. Os valores para participação são de R\$ 300 para corretor de seguros sócio do Sincor-SP e de R\$ 800 para corretor de seguros não-sócio. Inscrições com o departamento de eventos – 11-3188-5016/ 5054

PALESTRAS

4 DE NOVEMBRO Kit de Sobrevivência da Corretora de Seguros

Serão abordadas filosofias, estratégias e práticas dos corretores de sucesso no Brasil e no mundo perante as novas realidades do mercado de corretagem. Local: Unidade Regional Santos da Funenseg: rua Governador Pedro de Toledo, 23 – Boqueirão. Evento Gratuito.

Mais informações: (13) 3289-9852 ou unidadesantos@funenseg.org.br

4 DE NOVEMBRO Brasil, o País do Seguro

Reflexão sobre as oportunidades para os profissionais de corretagem, as perspectivas de crescimento das vendas de seguros e a importância do corretor de seguros. Local: Auditório da Unidade Regional Ribeirão Preto da Funenseg: Av. Independência, 3166 - Jardim Sumaré.

Mais informações: (16) 3620-2200 / 3620-2288 ou unidaderpreto@funenseg.org.br

10 DE NOVEMBRO Estudos Econômicos para Corretores

Palestra apresentará avaliação histórica do mercado segurador brasileiro, suas principais características e a influência no mercado atual. Local: Auditório da Unidade Regional Campinas da Funenseg: Rua Carolina Florence, 1288 - 2º andar – Guanabara. Evento Gratuito.

Mais informações (19) 3212-0608 ou uniddecampinas@funenseg.org

12 DE NOVEMBRO As Três Maneiras de Aumentar a Produtividade de sua Corretora

Palestra mostrará formas para melhorar e aumentar a venda de seguros. Conceitos de venda agregada e venda cruzada, entre outras dicas. Local: Auditório da Unidade Regional São Paulo da Funenseg: rua São Vicente, 182 - Bela Vista. Evento Gratuito.

Mais informações: (11) 3105-3140 ou marketingsp@funenseg.org.br

17 DE NOVEMBRO Desafios e Oportunidades no Mercado de Seguros de Vida

Reflexão sobre o crescimento do mercado de seguros de vida no Brasil, que exige cada vez mais inovações em produtos e sistemas de distribuição, além de atenção às reais necessidades dos consumidores. Local: Auditório da Unidade Regional São Paulo da Funenseg: rua São Vicente, 182 - Bela Vista. Evento Gratuito.

Mais informações: (11) 5212-2100 ou marketingsp@funenseg.org.br

17 DE NOVEMBRO Estudos Econômicos para Corretores

Palestra apresentará avaliação histórica do mercado segurador brasileiro, suas principais características e a influência no mercado atual. Local: Unidade Regional Ribeirão Preto da Funenseg: Av. Independência, 3166 - Jardim Sumaré. Evento Gratuito. Mais informações: (16) 3620-2200 ou unidaderpreto@funenseg.org.br

17 DE NOVEMBRO Seguro de Automóveis - Erramos Todos: Seguradoras, Corretores e Segurados

Palestra objetiva desmistificar e esclarecer problemas no ramo de automóveis, visando abrir um canal de debate positivo para o mercado como um todo. Local: Auditório da Unidade Regional Campinas da Funenseg: Rua Carolina Florence, 1288 - 2º andar – Guanabara. Evento Gratuito.

Mais informações (19) 3212-0608 ou uniddecampinas@funenseg.org.br

UNISINCOR

4 DE NOVEMBRO Desenvolvimento pessoal através das técnicas da neurolinguística
 Local: Sede Sincor-SP

9-12 DE NOVEMBRO Análise de Sinistro de Automóvel e RCF-V
 Local: Sede Sincor-SP

16-18 DE NOVEMBRO Análise de Sinistro de Automóvel e RCF-V
 Local: Sede Sincor-SP

23 A 26 DE NOVEMBRO O corretor de seguros como consultor de benefícios em Saúde
 Local: Sede Sincor-SP

30 DE NOVEMBRO A 3 DE DEZEMBRO Preparatório para Funcionários de uma Corretora de Seguros
 Local: Sede Sincor-SP

Conheça todos os cursos da Unisincor e obtenha mais informações através do site: www.unisincor.com.br



artigo

As diversas formas de ser inteligente



Howard Gardner

Nascido em Scranton, Pennsylvania, é psicólogo cognitivo e educacional, ligado à Universidade de Harvard. É conhecido, em especial, pela sua teoria de que a inteligência é composta por diversas competências.

Até há pouco tempo acreditava-se que a inteligência podia ser facilmente medida, tal como no famoso teste de QI. Com o tempo, esse pensamento foi caindo em descrédito, ao se observar casos de pessoas bem-sucedidas que obtinham resultados medíocres naqueles testes. São indivíduos que revelaram qualidades como determinação, disciplina, persistência, sensibilidade, intuição, carisma e outras. Segundo Howard Gardner, todas as pessoas têm diferentes inteligências combinadas dentro de si. No entanto, cada indivíduo possui uma ou algumas desenvolvidas de modo mais intenso e que se sobrepõem às outras. Ele descreve várias competências, ao passo que os testes tradicionais de inteligência só levam em consideração a capacidade verbal e o conhecimento lógico. Eis os 9 modelos enumerados por Gardner:

Inteligência verbal/linguística – Aptidão para

lidar com as palavras, seus sons, significados e ritmos. Habilidade para transmitir ideias, expressar-se verbalmente e argumentar. É própria de escritores, jornalistas, redatores publicitários, etc. Pode-se perceber esta inteligência desde a infância. São crianças que fazem relatos, criam e contam histórias.

Inteligência lógico/matemática – Capacidade de raciocínio lógico: causa e efeito, ordenação e sistematização de processos. Correlaciona, categoriza e padroniza símbolos diversos. Reconhece e resolve problemas, buscando soluções. Na infância, demonstra facilidade para fazer cálculos matemáticos, contar e descrever de forma prática o seu raciocínio.

Inteligência rítmica/musical – Habilidade para compor e reproduzir músicas. Detecta com desenvoltura sons, ritmos, timbres, etc. Na infância, observa-se que a criança percebe sons distintos, cantarola consigo mesma ou em voz alta, com muita frequência.

Inteligência visual/espacial – Percepção precisa de distâncias e posicionamento. Cria com destreza formas diversas mentalmente e as aplica no ambiente. Própria de arquitetos, engenheiros e artistas plásticos. Quando criança, distrai-se por horas montando quebra-cabeças, jogos de montar e encaixar, sempre atenta a detalhes visuais.

Inteligência motora/cinestésica/corporal – Domínio sobre o corpo: dança, expressão corporal e habilidade para manipular objetos. Sensibilidade emocional do corpo e em relação aos objetos com que entra em contato. Desde criança, são ótimos dançarinos ou atletas. Demonstrem ótima

coordenação motora.

Inteligência interpessoal – Capacidade de entender rapidamente as variações de humor e estado mental do interlocutor. Compreende desejos, temperamentos e motivações das pessoas. Habilidade para liderar outras pessoas. Própria de vendedores, professores, psicoterapeutas, políticos e juizes. Desde criança, sabe escolher pessoas para seu convívio. É sensível às necessidades e desejos de seus semelhantes.

Inteligência intrapessoal – Conhece os próprios sentimentos, limitações, habilidades, ideias, sonhos e ideais. Utiliza todo este arsenal para solucionar questões internas e realizar decisões. Forma uma imagem precisa de si mesmo e segue caminhos bem definidos ao longo da vida. É a mais intrínseca das inteligências e sua percepção aparece na manifestação de equilíbrio do indivíduo.

Inteligência naturalista – Habilidade para interagir com outros seres e com o ambiente. Responsabiliza-se com a preservação do ambiente em que vive e trabalha. Compreende o processo ecológico em que está inserido. Evita desperdícios, conserva, preserva, recicla e otimiza o uso. Foca de modo especial a saúde física e mental.

Inteligência existencial – Transcende a visão lógica da matéria e da existência. Leva em conta as forças da natureza, fé, energia mental, potencial humano e a crença em uma inteligência suprema. Compreende doutrinas e filosofias. Respeita e acata as leis do universo, divulga a fé em si mesmo e nos outros seres do planeta. Estimula e defende a ideia de que o bem atrai o bem.

12 de Outubro.

Dia de quem faz o Brasil mais seguro o ano inteiro.



Parabéns, Corretor!

*Personagem da Campanha Campeões SulAmérica 2009

No seu dia a SulAmérica aproveita para agradecer a parceria, a confiança, a objetividade, a vontade de crescer. E reconhece em você um verdadeiro campeão do dia a dia.

Homenagem da SulAmérica a todos os Corretores de Seguros do Brasil.



SulAmérica

associada ao ING 

Bradesco Seguros e Previdência 100% do tempo pensando em você.

O programa de relacionamento que oferece mais facilidade e benefícios para o seu dia-a-dia.

Através do Site 100% Corretor, você tem funcionalidades que facilitam a sua rotina de trabalho, como: emissão e acompanhamento de propostas, aviso de sinistro, extrato de comissão e diversas outras consultas. E ainda conta com o Clube de Benefícios que oferece acesso a produtos de informática, eletroeletrônicos, celulares, jornais e revistas com desconto, além de uma linha exclusiva de financiamento no Banco Bradesco, com condições especiais.

Acesse www.bradescoseguros.com.br e confira as novidades.

Programa 100% Corretor. É a Bradesco Seguros e Previdência cada vez mais próxima de você.

