

EDIÇÃO ESPECIAL
13º CONEC

JCS

**Jornal dos
Corretores de
Seguros**

Uma publicação mensal
do Sincor-SP

OUTUBRO
2008

329

SEU JORNAL

13º Conec bate recorde de público ao reunir mais de 6 mil pessoas

O Conec - Congresso dos Corretores de Seguros, o mais aguardado evento da categoria, organizado pelo Sincor-SP, bateu o seu recorde de público ao reunir mais de 6 mil pessoas em sua 13ª edição. A grande maioria dos sindicatos de corretores de seguros brasileiros esteve representada por lideranças locais e centenas de profissionais. O Congresso, que ocorreu entre os dias 2 e 4 de outubro, no Anhembi, em São Paulo, também contou com a presença de várias personalidades do Governo e líderes do mercado de seguros. As 32 palestras – 24 técnicas e oito motivacionais – aconteceram em quatro auditórios simultâneos, paralelamente com a feira de negócios Exposeg. Artistas de renome nacional emocionaram e descontraíram o ambiente nos momentos de confraternização.



“Mais uma vez cumprimos o objetivo de realizar um evento à altura da classe dos corretores de seguros”, comemorou o presidente do Sincor-SP, Leoncio de Arruda.

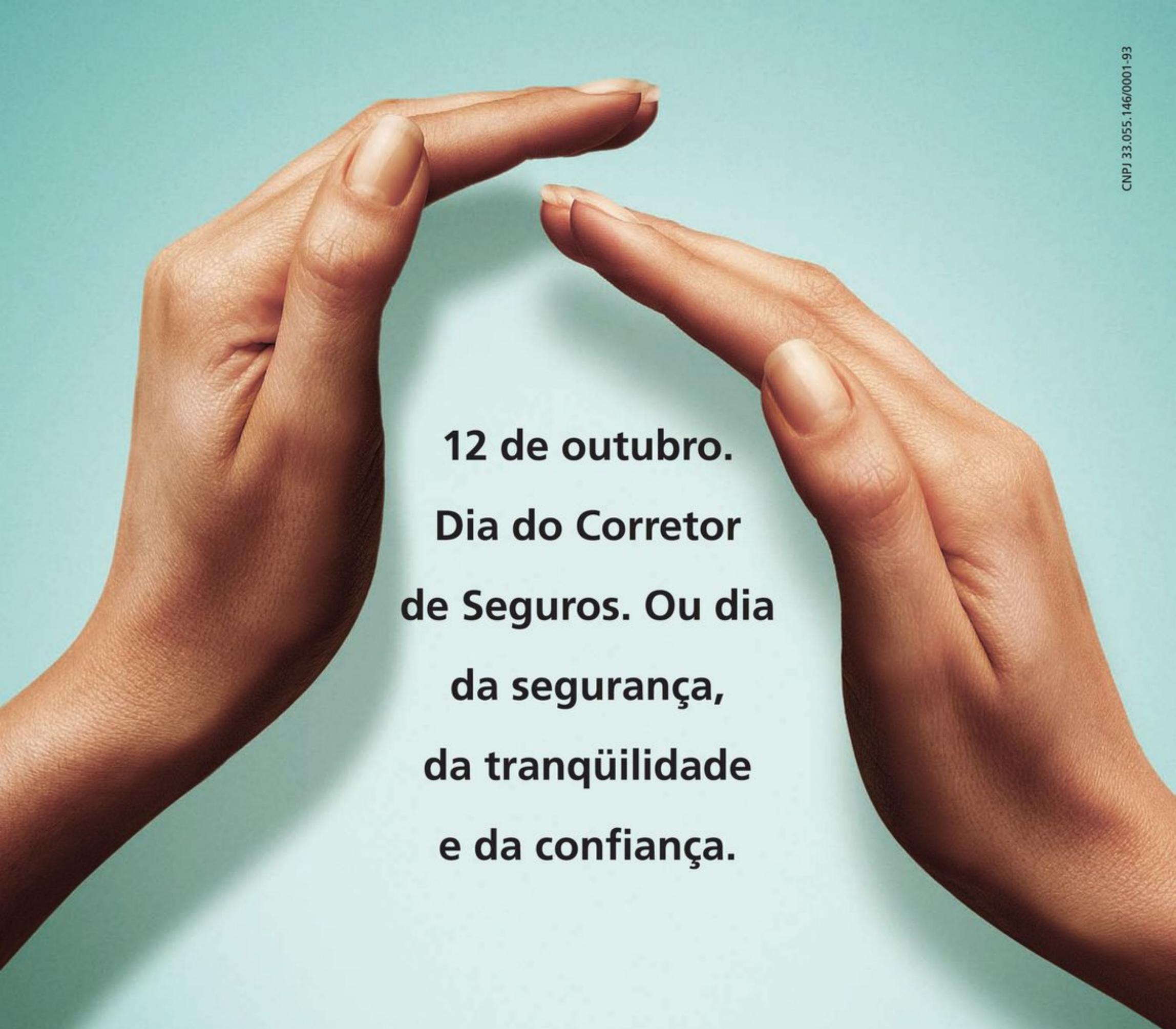
Para celebrar as 13 edições do Congresso já realizadas, foi sorteado o mesmo número de automóveis Citroën C3 zero quilômetro: 13.

Sincor-SP se une ao Ministério Público para atender segurados

LEIA MAIS NA PÁGINA 06

**Corretor de seguros que ainda não fez o recadastramento 2008:
evite problemas, não deixe para os últimos dias!**

LEIA MAIS NA PÁGINA 28



**12 de outubro.
Dia do Corretor
de Seguros. Ou dia
da segurança,
da tranquilidade
e da confiança.**

Uma homenagem da Bradesco Seguros e Previdência.



Bradesco Seguros e Previdência
Segurança em boa Companhia

Vamos fazer a força demonstrada no 13º Conec prosseguir no futuro



Nesta 13ª edição do Conec conseguimos bater o recorde de público observado na versão anterior, quando reunimos 5,5 mil participantes. Desta vez registramos mais de 6 mil pessoas circulando nos três dias do evento. Corretores de seguros de todo o Brasil estiveram representados pelos presidentes das entidades e delegações de associados. Isso prova que o Conec se consolidou como o congresso-referência no mercado nacional de seguros. Foi uma emocionante prova da força e capacidade de união da nossa categoria.

Há vários anos, discutimos as aflições da profissão de corretor de seguros: combate à venda casada, preço diferenciado em uma mesma seguradora, tributos, desenvolvimento profissional, comissão, papel social do corretor, agente de seguros, cooperativas e vários outros assuntos. Ao longo do último Conec nós tratamos esses e outros assuntos com muita atenção em três dias de intenso trabalho. Agora, estamos mais preparados, conscientes e coesos. Mas é preciso ir além. Por isso, já no encerramento do evento, pedi para o César Filho destacar os nossos próximos passos, que estamos denominando como As Cinco Sementes do Futuro:

1) Maturidade – é necessário engrandecer as relações de nossas lideranças. Precisamos deixar divergências e pontos de vistas pessoais em segundo plano e focar nos reais interesses de toda a categoria. Faz-se urgente uma pauta única de luta para todos os corretores de seguros. Não interessa mais acordos negociados com poucos, sem que se conheça claramente suas regras e cláusulas. Buscamos o entendimento, ainda que após discussões.

2) Ética – não somente aquela que está nos códigos e nos discursos óbvios. Falamos da ética genuína, que ficará incrustada em todas as nossas negociações; aquela em que o perdedor fica com a certeza final de que não levou a venda porque seu colega tinha, naquele momento, condições melhores e o ganhador também sai com a clareza de que usou argumentos legítimos em condições iguais de combate, enfim, onde todos sempre ganham, porque aprendem técnicas novas e enriquecem seus relacionamentos.

O 13º Conec foi uma prova de união e força de nossa categoria. Ao nos comprometer com as sementes do futuro prosseguimos com nossa capacidade de defender os interesses da classe

3) Proteção do Planeta – precisamos ir além do engajamento natural. Cada corretora e cada profissional da nossa categoria deverá ter programas em suas empresas e lares que ajudem na preservação do planeta. É imprescindível sermos exemplo para clientes, familiares, filhos e toda a nossa geração. Como categoria, devemos criar modelos para disseminação, aproveitando nossa larga rede de influência para praticar ações e difundir novos conceitos que possam frutificar em defesa desta terra em vivemos.

4) Desenvolvimento Sustentável – é primordial calibrarmos a luta pela redução da carga tributária. Ela tem que ser justa em todos os sentidos. Não adianta cair na armadilha do discurso natural de querer reduzir, pura e simplesmente, todos os tributos imputados

para nossa categoria. Esses discursos são fáceis e eloqüentes em busca de aplausos automáticos; mas, impensáveis em termos de desenvolvimento para o País, Estado e municípios. É hora de participarmos das decisões políticas, conhecermos e fiscalizarmos os gestores públicos. Devemos ter legítimos representantes eleitos nas diversas esferas públicas.

5) Engajamento Social – devemos evoluir também neste item, as ações assistenciais devem continuar, porque trazem esperança e atendimento àqueles que precisam. Com o 13º Conec doaremos pelo menos mais 100 Padarias Agente do Bem Estar Social. Mas, outra vez, o corretor de seguros deve estar engajado em suas respectivas comunidades. Assim,

será lembrado nas convocações das reuniões importantes sobre o tema, chamado pelos prefeitos para antecipar questões e traçar estratégias, etc.

No momento, nosso futuro nos apresenta uma encruzilhada, apontando diferentes caminhos. Ao nos comprometer com As Cinco Sementes do Futuro, seguiremos unidos e fortalecidos na mesma direção, defendendo nossos interesses e fazendo a diferença, para que definitivamente, a sociedade tenha a certeza de que “Seguro, Só com Corretor de Seguros”! 🌐

LEONCIO DE ARRUDA

DIRETORIA EXECUTIVA:**PRESIDENTE:**

LEONCIO DE ARRUDA

1º VICE-PRESIDENTE:

MÁRIO SÉRGIO DE ALMEIDA SANTOS

2º VICE-PRESIDENTE:

ALEXANDRE MILANEZ CAMILLO

1º SECRETÁRIA:

CÁSSIA MARIA DEL PAPA

2º SECRETÁRIO:

ADEVALDO CALEGARI

1º TESOUREIRO:

ORLANDO FILIPE DE GOUVEIA

2º TESOUREIRO:

LEILANE AP. FIGUEIREDO STRONGREN

SUPLENTE DA DIRETORIA EXECUTIVA:

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

EFETIVOS DO CONSELHO FISCAL:

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

SUPLENTE DO CONSELHO FISCAL:

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

DELEGADOS FENACOR:Efetivos: LEONCIO DE ARRUDA, LUIZ IOELS
Suplentes: NELSON MARTINS FONTANA, DINIZ NUNES CAETANO**SINDICATO DOS CORRETORES DE SEGUROS, EMPRESAS CORRETORAS DE SEGUROS DE SAÚDE, DE VIDA, DE CAPITALIZAÇÃO E PREVIDÊNCIA PRIVADA NO ESTADO DE SÃO PAULO.**Rua Líbero Badaró, 293 - 29º andar
São Paulo - Centro
CEP.: 01009-907
Tel.: (0xx11) 3188-5000**GERÊNCIA-GERAL SINCOR-SP:**

ALBANO RIBEIRO NETO

JORNAL DOS CORRETORES DE SEGUROSÉ uma publicação mensal do Sincor-SP.
Circulação Nacional
Editora Responsável:
Thais Ruco MTB 49.455/SP
e-mail: divulgacao@sincorsp.org.br
Telefone: (11) 3188-5061
Assessoria Editorial: DIZ Comunicações
Revisora: Thais Moreira MTB 47.213/SP
Conselho Editorial: Coordenador: Francisco Celso Latini (Tico), Leoncio de Arruda, Diniz Nunes Caetano, Boris Ber, Alexandre Milanez Camillo
Publicidade: Marília Diniz: (11) 3188-5068
e-mail: jornal@sincorsp.org.br
Direção de Arte: ÓPERA Comunicação
Tiragem: 30.000 exemplares
Colaboraram nesta edição, os jornalistas: Jorge Henrique Piccolli, Leonardo Pessoa, Márcia Alves e Thais Moreira**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**FERNANDÓPOLIS (S. J. RIO PRETO)**MILTON LUIZ DA SILVA
FRANCA
PAULO BATISTA DE ALCANTARA
GUARULHOS
LUIZ CARLOS RUIVO
JUNDIAÍ
SIMONE CRISTINA F. MARTINS
MARÍLIA
MARCO ANTONIO MARIANO
MOGI DAS CRUZES
WILTON JOSÉ NOGUEIRA
NOVA ALTA PAULISTA
WALDIR BAESSA
OSASCO
EDUARDO MINC
PIRACICABA
CARLOS ALBERTO CAPORALI
PRESIDENTE PRUDENTE
ROBERTO BELCHIOR
RIBEIRÃO PRETO
PEDRO ANTONIO LOPES
SANTOS
ARTHUR CICONE JÚNIOR
SÃO CARLOS
ANTONIO CARLOS JOÃO
SÃO JOÃO DA BOA VISTA
SILVIA HELENA RINALDI LARA
SÃO JOSÉ DO RIO PRETO
RAFAEL M. DE FREITAS CARVALHO
SOROCABA
GILSON DOMINGUES MORAIS FILHO
TAUBATÉ
FRANCISCO SERGIO CASIMIRO
VALE DO PARAÍBA
LUIZ ROBERTO PEREIRA
ZONA NORTE
CARLOS ALBERTO BATISTA DE LIMA
ZONA SUL
FRANCISCO VIEIRA NUNES DA SILVA
ZONA LESTE
MARCOS ABARCA
ZONA OESTE
LACIR MARCONDES DE MELO**MEMBROS EFETIVOS DEPARTAMENTAIS:****AUTOMÓVEL:** Coordenadora: MARIA APARECIDA O. BIANCHI E GOUVEIA. Integrantes: CARLOS ALBERTO DA SILVA, SHEILA MARIA DIAS BORGES MURIANA, ANTÔNIO CARLOS DE SOUZA DIAS, CARLOS ALBERTO FAITARONE CORRÊA
BENEFÍCIOS: Coordenador: FRANCISCO ORLANDO CHIOMENTO. Integrantes: CLOVIS KAMINSKAS JUNIOR, WAGNER TEIXEIRA DE FREITAS, JOSÉ MARIA DE OLIVEIRA CARDOSO, SANDRA REGINA CARVALHO
CONTRA VENDA CASADA: Coordenador: ORLANDO FILIPE DE GOUVEIA
CRÉDITO E GARANTIA: Coordenador: ANDRÉ DABUS. Integrantes: MARCIO CHAVES, JOSÉ ANTONIO BACÉLLAR G. TOURINHO, CLAUDEMIR PINTO NASCIMENTO, MAURÍCIO DE OLIVEIRA LEITE
CURSOS: Coordenador: EDUARDO VIDAL PILEGGI. Integrantes: SADY JOSÉ VIANA SOBRINHO, CRISTINA ROSATI PEREIRA
ÉTICA PROFISSIONAL: Coordenador: FLÁVIO BEVILACQUA BOSISIO. Integrantes: ANDRÉ JULIÃO, DINORAI C. DO AMARAL, JOSÉ VALDECYR SAONCELLA, MILTON D'AMELIO
DISQUE SINCOR: Umile Ritacco
JOVEM CORRETORE DE SEGUROS: Coordenador: PAULO JATENE BOSISIO. Integrantes: ALEXANDRE MANTOVANI, MÁRIO FREITAS DE SOUZA JR, ERIK CLEY DE ARRUDA, ALEX SAMI DE ARRUDA, CLEBER JOSÉ LEMES DE ALMEIDA
JURÍDICO: Coordenador: JOSÉ CORDEIRO NETO. Integrantes: EDMAR ANTONIO ALVES
LEGISLAÇÃO: Coordenador: NIVALDO MAZONE JR. Integrantes: EDUARDO AUGUSTO B. DE ALBUQUERQUE, CLÁUDIA REGINA SACALINA CAMARGO, LUIZ FERNANDO ALVES GONÇALVES, ROSELI GRASSETTI PEZZUOL
MARKETING: Coordenador: BORIS BER. Integrantes: HENRIQUE KUBALA, JOÃO ALZANI FILHO, RUTH BEATRIZ BOHM, DIRCEU EUGENIO SPOSITO JR.
PERFIL DO CORRETORE MODERNO: Integrantes: JOSÉ CÉSAR CAIAFA JUNIOR.
POLÍTICO-PARLAMENTAR: Coordenador: LEOPOLDO PEDALINI NETO. Integrantes: ADELAIROTON FERREIRA ELOI, AMÂNDIO S. MARTINS, EVALDIR BARBOZA DE PAULA
PROGRAMA DE READ. PADRONIZAÇÃO:**Coordenador:** SHIRTES PEREIRA.**Integrantes:** CARLOS RAPOZO, MARCOS ABARCA
RESPONSABILIDADE CIVIL GERAL:
Coordenador: FELIPE MOREIRA PAES BARRETTO.
Integrantes: IVO MARCOS FALCONE, JOSÉ ALFREDO RAYMUNDO, JOSÉ GERALDO DA SILVA, MARCO ANTÔNIO LASSALVIA, DJALMA LADEIRA BEVILACQUA
RESSEGUROS: Coordenador: RENATO DA CUNHA BUENO MARQUES
RISCOS PATRIMONIAIS:
Coordenador: MARCOS MARCONDES.
Integrantes: NELSON FONTANA, ORLANDO DA COSTA FILHO, MARCOS GALANTIER D'AGOSTINI, EDNEI VALTER BIM
RURAL: Coordenador: JULIO CÉSAR SALLES MURAT. Integrantes: ANDRÉ LUIZ SALLES MURAT, ANTÔNIO CARLOS FERRAZ DE OLIVEIRA, JOSÉ ANTÔNIO TONETTE, JOSÉ BASÍLIO CHAMIÇO
SAÚDE: Coordenador: LUIZ IOELS.
Integrantes: JOÃO CARLOS GOLIZIA, VERA LÚCIA BEJATTO, RONALDO MONTEIRO COSTA,
SEGUROS OBRIGATÓRIOS:
Coordenador: JOÃO URDIALES GONGORA.
Integrantes: ARIIVALDO BRACCO, SERAFIM TEIXEIRA DA CUNHA, OSVALDO GOMES VIEIRA
SOCIAL: Coordenador: ALEXANDRE MILANEZ CAMILLO. Integrantes: LUCIA RODRIGUES SHAFFER, EDUARDO FREIRE DO PRADO, JOSÉ ALVARO ALMEIDA FONSECA, ANTONIO JOSÉ GUAZELLI
TECNOLOGIA: Coordenador: MANUEL MATOS.
Integrantes: CLOVIS KAMINSKAS JUNIOR, ELAINE JERONIMO DE SOUZA, FRANCISCO ORLANDO CHIOMENTO, SERAFIM TEIXEIRA DA CUNHA FILHO
TRANSPORTES:
Coordenador: RALPHO WALLACE SARUBBI.
Integrantes: CARLOS SUPPI ZANINI, OSVALDO OHNUMA, JOÃO JOSÉ DE PAIVA, ANIBAL DE EUGÊNIO FILHO
TRIBUTOS: Coordenador: WILSON FRANCISCO BEZUTTE. Integrantes: JOÃO CARLOS LAUER CARVALHO, LUIS OTÁVIO BRUNO
VIDA PREVIDÊNCIA E CAPITALIZAÇÃO:
Coordenador: DAVID APARECIDO DO NASCIMENTO.
Integrantes: CLAUDIO PARRA, RENATO ASSAKI KAZIHARA, WAGNER MARTINEZ FELICIANO, FÁBIO JOSÉ CAMBOIM LIMA, ALCIDES DO AMARAL FILHO.
CULTURA DO SEGURO - CAPITAL:
Coordenador: ALEXANDER DINIZ.
Integrantes: LUIS CLAUDIO LEON DUARTE, JACQUES GOLDENBERGER, EDUARDO DE SANTANA, UBIRATAN STRASBURG ELUF
CULTURA DO SEGURO - INTERIOR:
Integrantes: VITOR MANOEL N. RICCIARDI, VICENTE DE OLIVEIRA TOZZO
ASSISTENTES:
PROGRAMA CULTURA DO SEGURO:
COORDENAÇÃO CAPITAL: Alexandre Diniz (coordenador), Luiz Cláudio Leon Duarte, Jacques Goldemberg, Eduardo Santana
ABCDMR: Eduardo de Santana
MOGI DAS CRUZES: Regis Beraldinelle Renzi
NOVA ALTA PAULISTA: José Carlos Rosseto
ZONA SUL: Ubiratan Strasburg Eluf
ZONA LESTE: Rosana A. de Mattos Abarca
ZONA OESTE: Antonio Serrano Husek
DIRETORES INTERIOR 1: Vitor Manoel N. Ricciardi, Vicente de Oliveira Tozzo
ARAÇATUBA: Marco Antonio Zampieri
ASSIS: Valdecir Antonio Dias
BARRETOS: Carlos Alberto Faitarone Correa
BAURU: Rubens Sebastião Salvadeo
MARÍLIA: Renato Cabral Medeiros Jr.
NOVA ALTA PAULISTA: José Carlos Rosseto
PRESIDENTE PRUDENTE: Rui Pereira da Silva
DIRETORES INTERIOR 2: Elmson Dória da Cunha
GUARULHOS: Umile Ritacco
JUNDIAÍ: Weber Freddi Fagnani
SANTOS: José Luiz Rodrigues Braz
SOROCABA: José Basílio Chamiço
VALE DO PARAÍBA: Dirlei Mariano de Almeida
DIRETORES INTERIOR 3: Ricardo Ragazzi
ARARAQUARA: Marco Alexandre Gobatto
CAMPINAS: Ralpho Wallace Sarubbi
FERNANDÓPOLIS: Odeir Carlos Villar
FRANCA: Hildemar José da Silveira
PIRACICABA: Armando Previtali Filho
RIBEIRÃO PRETO: Vicente de Oliveira Tozzo
SÃO CARLOS: José Antônio Zuzi
SÃO JOÃO DA BOA VISTA: Antônio Álvares de Oliveira
SOCIAL:**ABCDMR:** Márcia Jabbur Goulart
ARAÇATUBA: Francisco Flávio Machado
ARARAQUARA: Luis Fabiano Anuchi
ASSIS: Osvaldo de Souza Junior
BARRETOS: Rodrigo O. F. Mendes
BAURU: Márcia Mayumi Ijuim
CAMPINAS: Maria Guadalupe A. S. Gómez
FRANCA: Márcia Regina da Silva
FERNANDÓPOLIS: Odair Ferreira da Silva
GUARULHOS: Cristina Ap. da Silva Santos
JUNDIAÍ: Maria Ângela Pontes de Toledo Fagnane.
MARÍLIA: Juraci Alves
MOGI DAS CRUZES: André Luiz Lafuente
NOVA ALTA PAULISTA: Juarez Pacheco Grion
OSASCO: Jurandir Lopes Junior
PIRACICABA: Celso Correa Coelho, Pedro Luiz de Linardo
PRESIDENTE PRUDENTE: Roberto Lucas Agostinho
RIBEIRÃO PRETO: Marina Donizete Dias
SANTOS: Maria Inez França Cruz
SÃO CARLOS: Erick Diógenes Siena Oliveira Mendes
SÃO JOÃO DA BOA VISTA: Carlos Henrique Palermo
S. J. RIO PRETO: Marlei Ap. Duarte Gonçalves
SOROCABA: José Basílio Chamiço
VALE DO PARAÍBA: Jefferson Fernandes Correa
ZONA NORTE: Ivone dos Anjos A. Barbosa
ZONA SUL: Zélia Camargo
ZONA LESTE: Laudiceia Cardoso Paiva
ZONA OESTE: Jurandir Lopes Junior**CONTRA VENDA CASADA:****ABCDMR:** Israel Marques
ARAÇATUBA: Nidoval Chaves Junior
ARARAQUARA: Claudia Ferreira Merino
ASSIS: Jobel Candido Venceslau Jr.
BARRETOS: Francisco de Assis Carneiro
BAURU: Djalmar Mencia Hatimime
CAMPINAS: Renato Benatti
FERNANDÓPOLIS: Mauri Carlos de Mattos
FRANCA: Arlete Aparecida Ubiali
GUARULHOS: Schimidt da Silva Santos
JUNDIAÍ: Marcel Aparecido Baloni
MARÍLIA: José Henrique Gramolini Garcia
MOGI DAS CRUZES: Sidnei Darini Tiarga
NOVA ALTA PAULISTA: José Mario Bocchi
OSASCO: Manoel Barreto de Oliveira
OURINHOS: Claudino José Gomes Junior
PIRACICABA: Waldimir Roberto Tremocoldi
PRESIDENTE PRUDENTE: Luiz Carlos Marangoni Ferreira
RIBEIRÃO PRETO: José Marcos Alonso
SANTOS: Plínio Ganey
SÃO CARLOS: Marcos Antônio Zorgetto
S. JOÃO DA BOA VISTA: Jean Theodoro da Silva
S. J. RIO PRETO: Mauro Antonio Laranja
SOROCABA: Almir Mantuan
TAUBATÉ: Tristão Modesto Gonçalves Neto
VALE DO PARAÍBA: Joilson Soares da Silva
ZONA NORTE: Nilson Arello Barbosa
ZONA SUL: André Luiz Cisi
ZONA LESTE: Nilson Moraes
ZONA OESTE: Julio de Oliveira Miguel, Oscar Dias Alves Junior**CONTRA VENDA CASADA****ESTADO DO RIO DE JANEIRO:**
NOVA IGUAÇU: Roberto Cabral Neto
BANGU: Ricardo Rodrigues
BARRA DA TIJUCA: Fernando Augusto Faro Mendes De Almeida
CENTRO/RJ: Carlos Alberto De Almeida Santiago
MACAÉ: Marcelo de Almeida Vianna Reid
NITERÓI: Darcy Domingues Da Silva
PETRÓPOLIS: Antônio Carlos Gonçalves
VOLTA REDONDA: Carlos Renato Campos Ramos
ESTADO DA BAHIA:
Roberto Neeser**INTEGRANTES DA COMISSÃO INTERSINDICAL:**Orlando Filipe de Gouveia
Flávio Belvacqua Bosisio**DIRETOR INSTITUCIONAL:**

PAULO ROBERTO DE CAMPOS CASTRO

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

**Temos milhões de motivos
para homenagear
os corretores de seguros.
Em nome de mais de 6.000.000
de segurados, parabéns.**



mpm

**Uma homenagem da
SulAmérica Seguros e Previdência
ao maior parceiro de todos.**

12 de outubro.

Dia do Corretor de Seguros.

SulAmérica

associada ao **ING** 

Sincor-SP se une ao Ministério Público para atender demandas dos segurados

As pendências, reclamações e dúvidas de quem utiliza os serviços de seguradoras no Estado de São Paulo agora poderão encontrar solução mais rápida. O Sincor-SP e o Ministério Público assinaram um Termo de Cooperação Técnica em Defesa da Sociedade visando dar encaminhamento mais ágil às reclamações dos segurados.

A solenidade de assinatura do acordo foi realizada no último dia 25 de setembro, no Ministério Público do Estado de São Paulo. O Termo de Cooperação Técnica é uma iniciativa pioneira entre esta instituição e o Sincor-SP. A iniciativa pretende agilizar os assuntos técnicos relacionados a seguros no Órgão Público e divulgar os aspectos e conceitos do seguro para a população e partiu do projeto elaborado por Orlando Filipe de Gouveia, 1º tesoureiro e Dr. Jean Felipe Oliveira, advogado do Sincor-SP. "Prestaremos orientação e apoio para apurar os fatos em caso de má intenção nas relações de seguro privado, decorrentes de qualquer inadequação, omissão ou má conduta nas relações securitárias, em ofertas ou divulgação de qualquer natureza", explicou Leoncio de Arruda, presidente do Sindicato.

O acordo coloca o Sincor-SP como Órgão Consultivo. Segundo o procurador-geral de justiça do Estado de São Paulo, o Sincor-SP irá elucidar dúvidas e ajudar no caso de reclamações e denúncias, dentro dos limites do Código de Defesa do Consumidor e da legislação vigente. "O Governo tem necessidade de parceria com integrantes do setor privado, que também tem responsabilidade social. Nossa expectativa com esta parceira é muito positiva", disse o procurador Fernando Grella Vieira.

O Sincor-SP irá elucidar dúvidas e ajudar no caso de reclamações e denúncias

O Sincor-SP colocará à disposição sua expertise técnica em todos os ramos do mercado de seguros, através das suas comissões técnicas e de seus departamentos, tais como o Disque Sincor, a Assessoria Técnica e a Assessoria Jurídica. Já o Ministério Público vai subsidiar a realização das ações, com o objetivo de melhorar a atividade do profissional corretor de seguros e o atendimento ao consumidor. "Desta forma, estaremos mais próximos do segurado e mostraremos que nossa missão é assessorá-lo, para que ele conheça os seus direitos. É o corretor de seguros cumprindo seu papel de agente do bem-estar social", destacou Arruda.

Mesa

Na mesa de apresentação do evento estiveram presentes: representando o Sincor-SP: Leoncio de Arruda, presidente; Orlando Filipe de Gouveia, 1º tesoureiro e Cristiano Moreira, representando o departamento jurídico do Sindicato. Pelo lado do governo: Fernando Grella Vieira, procurador-geral de justiça do Estado de São Paulo e Adriana Borghi Fernandes Monteiro, promotora de justiça. Os demais membros da diretoria executiva e outros representantes do Sindicato assistiram à cerimônia, que contou também com a presença de jornalistas. 🌐



Um profissional tão importante como você
merece ter seu próprio dia.

12 DE OUTUBRO.
FELIZ DIA DO CORRETOR DE SEGUROS.

O reconhecimento da Allianz a todos os corretores que se dedicam o ano todo
para proporcionar segurança, bem-estar e tranquilidade a pessoas e empresas.

Allianz. Soluções em seguros de A a Z.
www.allianz.com.br

Allianz 

Congresso reúne mais de 6 mil pessoas e bate recorde de público



Mesa da cerimônia de abertura do evento

O Conec - Congresso dos Corretores de Seguros – bateu o seu recorde de público ao registrar o comparecimento de mais de 6 mil pessoas em sua 13ª edição, que transcorreu entre os dias 2 e 4 de outubro no Anhembi, em São Paulo. O mais aguardado evento da categoria, organizado pelo Sincor-SP, reuniu corretores de seguros, expositores, personalidades do governo, líderes de entidades e profissionais do mercado.

As 32 palestras – 24 técnicas e oito motivacionais – que aconteceram em quatro auditórios simultâneos, foram sempre muito concorridas, bem como a feira de negócios Exposeg. O reconhecimento de todos que participaram está expresso em várias reportagens de veículos da imprensa voltados para o público especializado e para a população em geral.

Noite de abertura

Na primeira noite foi realizada a cerimônia de abertura, que contou com autoridades municipais, estaduais e federais. O apresentador César Filho mais uma vez foi o mestre de cerimônia do evento, desta vez acompanhado de sua esposa, a atriz Elaine

Mickely. O hino nacional foi conduzido pela cantora Fafá de Belém e acompanhado pela repleta platéia.

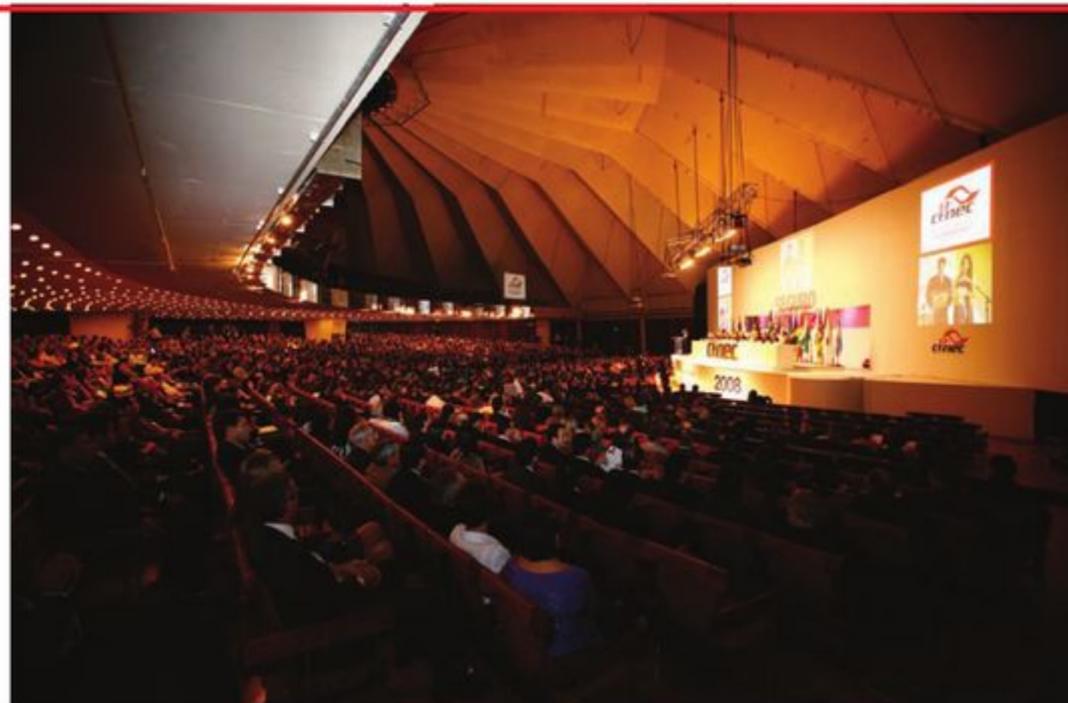
Na mesa de abertura: Leoncio de Arruda – presidente do Sincor-SP; Marcos Monteiro – secretário do Estado de São Paulo, representando o governador José Serra; vereador Paulo Frange – representando a Câmara Municipal de São Paulo; Armando Vergílio dos Santos Júnior – superintendente da Susep; Roberto Silva Barbosa – presidente da Fenacor; Sergio Sidero – presidente da Copaprose (Confederação Panamericana de Produtores de Seguros); Mauro César Batista – presidente do Sindseg-SP e da ANSP; Serafim Gianocaró – presidente da Federação e do Sindicato dos Securitários de São Paulo; João Elísio Ferraz de Campos – presidente da CNSeg (Confederação Nacional das Empresas de Seguros Gerais); Jayme Brasil Garfinkel – presidente da FenSeg, Antonio Cássio dos Santos – presidente da FenaPrevi e Robert Bittar – presidente da Escola Nacional de Seguros Funenseg. O prefeito da cidade de São Paulo, Gilberto Kassab, esteve durante 15 minutos antes do início da cerimônia, para dar suas felicitações à equipe do 13º Conec, dedicando especial atenção ao presidente do evento, Leoncio de Arruda.



Cesar Filho e Elaine Mickely



Fafá de Belém



Platéia lotada durante a cerimônia de abertura

Sindicatos de corretores de seguros de todo o Brasil estiveram representados pelos presidentes das entidades e delegações de corretores de seguros:

Sincor

Alagoas
Amazonas, Acre e Roraima
Bahia
Ceará
Distrito Federal
Espírito Santo
Goiás
Mato Grosso
Mato Grosso do Sul
Minas Gerais
Pará e Amapá
Paraíba
Paraná
Pernambuco
Piauí
Rio de Janeiro
Rio Grande do Norte
Rio Grande do Norte (SINEC)
Rio Grande do Sul
Rondônia
Santa Catarina
Sergipe
Tocantins

Presidente

Nelson Feijó
Gilvandro Moura
Reginaldo Santos
Nésio Sousa
Dorival Alves
José Rômulo
Joaquim Ataídes
Celso Teixeira
Milton Rodrigues
Roberto Barbosa
Fábio Costa
Edvan Vasconcelos
Robert Bittar
Carlos Valle
Júlio Carvalho
Henrique Brandão
Jorge Medeiros
Sêmio Dutra
Celso Marini
Geraldo Ramos
Odair Roders
Antônio Albuquerque
Antonio Rocha

Após a cerimônia, foi inaugurada a Exposeg. Os expositores apresentaram suas atrações desde o primeiro dia do evento. Por fim, os congressistas desfrutaram de coquetel com show da escola de samba campeã do Carnaval 2008 São Paulo – Vai-Vai.



Lideranças do mercado inauguram a Exposeg: (E/D) Roberto Barbosa, Leoncio de Arruda, João Elísio, Armando Vergílio e Mauro Batista



(E/D) Leilane Strongren, Adevaldo Calegari, Alexandre M. Camillo, Orlando Gouveia, Leoncio de Arruda, Cássia Del Papa, Toninho Izidoro (responsável pelos palcos do evento) e Mário Sérgio de Almeida

Palestras

Os quatro auditórios estiveram sempre muito cheios durante as 32 apresentações, que contaram com o trabalho de dezenas de importantes profissionais, entre palestrantes, painelistas, mediadores e debatedores.

Confira o que aconteceu



Qualidade Corretor, Qualidade!

Para alcançar a qualidade total não basta ser bom, é necessário ser excelente. Esta foi a primeira idéia apresentada na palestra motivacional do conferencista Alfredo Rocha, denominada "Qualidade Corretor, Qualidade!". Cerca de 900 pessoas participaram.

Frisando que "quem determina a qualidade é o cliente", Rocha fez uma rápida explanação sobre os seguintes fatores: a eterna qualidade total, liderança em gestão de pessoas e inovação e criatividade para vender mais.

Segundo Rocha, para o corretor de seguros alcançar a qualidade, é preciso fazer com que o cliente realmente goste dele. "Por isso, o atendimento tem que ser feito de coração, e não de cifrão". Ele afirmou que o processo de cumprimento desse objetivo deve envolver todos os funcionários da empresa. "Ter uma equipe que cuide com carinho dos clientes é a maior causa do sucesso", diz.

Rocha falou também dos desafios da "falha zero", que só é possível atingir prestando atenção nos pequenos detalhes. "Os donos de corretoras precisam desenvolver as pessoas, pois o erro continua sendo humano e verdadeira falha é não tomar os cuidados necessários para esse erro não ocorra pela segunda vez".

Palestrante: Alfredo Rocha



Perfil Seguro Auto: Tire suas dúvidas!

A importância do perfil do segurado de auto foi o assunto principal desta palestra, que também abordou os benefícios oferecidos pelo segmento e as perspectivas de expansão do setor.

Murilo Riedel, da HDI, fez questão de lembrar ao público que as responsabilidades sobre uma análise correta do perfil do segurado competem tanto ao corretor quanto ao cliente. Para atingir resultados satisfatórios a todos, Murilo orientou os profissionais a estudarem mais, trabalhando suas deficiências técnicas e orientando o consumidor com mais clareza sobre os riscos, direitos e obrigações.

A advogada Angélica Carlini, especializada em seguros há 24 anos, falou sobre a necessidade de fazer com que o usuário do seguro de automóvel compreenda que faz parte de um grupo, de uma mutualidade. Angélica também alertou que deve haver mais proatividade por parte dos profissionais do seguro em conscientizar o cliente sobre o seu grau de responsabilidade com relação às informações, que precisam ser concedidas de modo completo. "Para isso, é fundamental criar de um canal de relacionamento, com mecanismos próprios".

Palestrantes e debatedores também pediram atenção à formulação de mais opções para os questionários repassados aos segurados, tornando-os mais completos.

Palestrantes: Angélica Carlini (Advogada) e Murilo Riedel (HDI); Mediadora: Maria Bianchi (Vértice Cor. Seg.); Debatedores: Carlos Lima (Promax Cor. Seg.), Marco Mariano (Mac's Cor. Seg.) e Shirtes Pereira (Shirtes Cor. Seg.)



Venda Evolutiva!

O palestrante Alexandre Camillo defendeu que os corretores de seguros devem acompanhar de perto a evolução da vida de seus clientes em suas carteiras, pois ali está uma fonte quase inesgotável de oportunidades e de crescimento nos negócios.

Melhor ainda se esse processo utilizar sistemas inteligentes baseados no gerenciamento de dados.

"Isso já é discurso de muitos empresários do setor. Entretanto, será que os corretores utilizam as ferramentas de CRM na sua plenitude? Será que enviar um cartão no dia do aniversário do cliente é potencializar o relacionamento? Não. É fundamental administrar os estágios da vida e entender as necessidades do cliente, que mudam com essas fases", comenta.

Camillo destacou a oportunidade de praticar o que entende ser um processo de "venda evolutiva" no setor de seguros. "Ao contrário da forma como se comporta na aquisição de outros produtos, o consumidor de seguros é fiel e tende a manter uma relação longínqua com o seu prestador de serviços", diz. "Esse cenário cria oportunidades únicas ao corretor. Nenhum outro setor tem uma grade tão ampla de serviços. Um cliente começa com um tipo de necessidade, mas vai mudando, conforme sua vida se transforma."

"Devemos utilizar nossa vocação, a comunicação, nos contatos que mantemos no dia-a-dia, a fim de semear as oportunidades que vamos colher, de forma natural, nas mais diferentes ocasiões."

Palestrante: Alexandre Camillo (Camillo Cor. Seg.); Mediador: Henrique Elias (Elias Cor. Seg.).



Riscos financeiros

US\$ 500 bilhões é o montante que o governo pretende investir em obras do Plano de Aceleração do Crescimento (PAC) e na infra-estrutura para a Copa do Mundo até 2014. Com esses recursos, Adilson Neri, diretor da Porto Seguro, acredita que os seguros de riscos financeiros, como o Garantia de Obrigações Contratuais (GOC), experimentarão uma enorme expansão. Entretanto, segundo ele, "faltam corretores" para aproveitar a oportunidade de comercializar esse e outros seguros dessa linha, como o crédito interno e o fiança locatícia.

Embora a venda desses seguros seja consultiva, Neri afirmou que não é nada complicada. "Depende de muita conversa, muito contato e várias idas à companhia para entender como funciona", disse. Ele explicou que o seguro de fiança locatícia hoje é bem aceito por ser uma opção à escassez de fiadores, ainda que haja apenas 150 mil apólices em vigor. "Garanto que dá para vender. Mas, exige conhecimento do seguro e de um pouco de legislação", disse a debatedora Cristina Caldeira, da União Corp.

O GOC, segundo Neri, pode ser vantajoso para os clientes que estejam impedidos de vender imóveis dados em garantia judicial. "Com o seguro, o cliente tem liberada a venda do imóvel", explicou. Para ele, os seguros de riscos financeiros, ao contrário do concorrido seguro de automóvel, representam oportunidades de receita e de fidelização de clientes.

Palestrante: Adilson Neri (Porto Seguro); Mediador: Sidney Garcia (SG Cor. Seg.); Debatedores: Cristina Caldeira (União Corp.), Sheila Maria (Auriplena Cor. Seg.) e Valmir Alves da Silva (Mapfre).



Opinião de líderes: Sustentabilidade e outros temas

Um dos temas mais importantes da atualidade não poderia ficar de fora do 13º Conec. O debate sobre Sustentabilidade teve como painelistas os líderes Jayme Garfinkel (Porto Seguro), José Rudge (Unibanco AIG), Luiz Carlos Trabuco Cappi (Bradesco Seguros), Osvaldo do Nascimento (Itaú Seguros) e

Patrick Larragoiti Lucas (SulAmérica).

Eles discorreram o tema abordando aspectos como a importância dos controles internos, o início da ouvidoria do Sincor-SP em 2002, a participação da classe em eventos sobre aquecimento global (tema que impacta diretamente o mercado de seguros), a atividade do corretor de seguros como agente do bem-estar social, entre outros.

“Olhando para a crise econômica, vejo que a sustentabilidade é um tema que tem que crescer indefinidamente, e estamos aqui para pensar num modelo de vida”, ressaltou Garfinkel. Para complementar, Trabuco apresentou um painel sobre países emergentes e desenvolvidos. “Para nós, os riscos são os fatores que afetam o desenvolvimento de nosso planeta”, disse. “O mundo nunca precisou tanto de seguro como nos dias de hoje”, finalizou.

Painelistas: Jayme Garfinkel (Porto Seguro), José C. Rudge (Unibanco/AIG), Luiz C. Trabuco (Bradesco), Osvaldo Nascimento (Itaú) e Patrick Larragoiti (SulAmérica); **Mediador:** Leoncio de Arruda (Sincor-SP).



O Poder da auto-realização

Tomar uma atitude que pode mudar a sua vida, fazer com que você tenha uma nova chance, uma possibilidade de realização diferente. Esse foi o tom da palestra proferida pelo médico, neurocientista, professor e escritor Jô Furlan. A apresentação, empolgante e memorável, foi feita dentro de um auditório completamente lotado.

A importância da cooperação e da união foram os temas centrais da palestra. Com interatividade e dinamismo, Jô Furlan mostrou ser imprescindível que o corretor de seguros tenha autocontrole e se conscientize de que é preciso realizar sempre o melhor, enfrentando os problemas e mudando sua atitude para conseguir alcançar seus sonhos e objetivos.

Jô Furlan empreendeu muita energia para abusar de palavras e músicas na exposição de exemplos de superação e força de vontade. Bem humorado, chegou a dar uma inesquecível cambalhota para mostrar ao público que somente o ser humano é capaz de mudar a si e, conseqüentemente, uma situação adversa. Também destacou os benefícios do ato de acreditar em seus próprios valores e experimentar o novo, sem medo de errar, mesmo que seja preciso recomeçar.

Em suma, muito mais que motivar, o palestrante demonstrou que, interagindo a seu favor e acreditando que sempre é possível melhorar, qualquer um de nós pode deixar de fazer parte do problema e começar a integrar a solução.

Palestrante: Dr. Jô Furlan



Resseguros

Com a abertura do resseguro, as seguradoras deverão experimentar situações parecidas com as dos segurados comuns. Isso porque, segundo Maria Elena Bidino, da Fenaseg, “ter um contrato de resseguro não garantirá à companhia a cobertura de todos os riscos”. Caso um dos resseguradores não pague a sua parte, ela explicou que, ainda assim, a companhia terá de arcar com a indenização ao segurado.

Nesse novo cenário, Bidino disse que o trabalho dos corretores de resseguros será fundamental para que as companhias obtenham as melhores condições e preços na colocação de riscos. “O ressegurador depende da qualidade da informação para precificar o resseguro”, definiu.

“Resseguro, só com corretor de resseguro”, enfatizou o corretor Renato Cunha Bueno. Considerando que as companhias terão contratos diferenciados, ele disse que os corretores poderão encontrar oportunidades em nichos específicos.

Conhecer a capacidade da companhia e os riscos nos quais opera foi o conselho do presidente do Sincor-RJ, Henrique Brandão, aos corretores de resseguro. Ele observa que o momento atual ainda é de muita insegurança. “Não temos novos técnicos capacitados e a Susep exige documentação em língua portuguesa enquanto lá fora pedem em inglês”, exemplificou. “Acredito que possamos superar isso, pois temos uma Escola Nacional de Seguros que dispõe de ótimos cursos”, frisou Bidino.

Palestrantes: Maria Elena Bidino (Fenaseg) e Renato C. Bueno (Cunha Bueno Cor. Seg.); **Painelistas:** Cláudio Saba (Marítima), Henrique Brandão (Sincor-RJ) e Plínio Rizzi (Advogado e corretor de seguros); **Mediador:** Orlando da Costa Filho (Euroamérica Cor. Seg.).



Rural

Apenas 0,62% de todo o prêmio comercializado no Brasil vem do Seguro Rural e Agrícola. A elevação dessa minúscula cifra depende, basicamente, dos corretores se interessarem pela difusão da cultura do seguro entre os produtores brasileiros. Essa é a opinião do palestrante Júlio Murat, coordenador da comissão do seguro rural do Sincor-SP.

Para ele, o trauma causado pela Cosesp, que deixou segurados na mão no passado, ainda gera descrédito pelo produto. Mas o fortalecimento dos players com novos produtos abre uma nova janela. “Depende de nós falarmos a mesma linguagem do produtor, e fazer com que ele entenda a importância do seguro para o seu negócio. Não se pode, por exemplo, chegar a um potencial segurado que produza soja

transgênica desconhecendo o assunto”, afirma.

Ele disse que as oportunidades são ilimitadas. “Todos os produtores, entre pequenos, médios e grandes, precisam do seguro. Além disso, salientou que o governo federal apóia a contratação do seguro rural com quase 70% de subvenção. O produtor paulista, em particular, também pode ser beneficiado com a subvenção estadual.

“Ao levar informações para as seguradoras de forma constante, o corretor estará contribuindo com a criação de novas coberturas. Além disso, ele deve inscrever as culturas no Ministério da Agricultura, a fim de viabilizar a subvenção do seguro”, finalizou Murat. Entre as culturas que mais acessam o seguro, em São Paulo, estão a de uva, soja, milho e caqui.

Palestrantes: Júlio Murat (Sallmur Cor. Seg) e Rejane Cecília (IEA); **Mediador:** Fernando Alvarez (Alvarez Cor. Seg.); **Debatedores:** Joaquim César (Porto Seguro Produtos) e José A. Tonette (Tonette Cor. Seg.)



Vender ainda é o melhor remédio

Negociar com habilidade para se diferenciar da concorrência e conseguir melhores resultados. Esta foi a principal mensagem passada com bom humor e simpatia aos profissionais de seguros pelo empresário e vendedor Márcio Miranda. Ele destacou que o vendedor deve se valorizar, utilizando a informação e a tecnologia a seu favor para mudar e

superar os problemas cotidianos.

Miranda destacou para o corretor a importância de estabelecer um canal facilitado de comunicação com o cliente, por meio de um planejamento adequado, a fim de passar as informações com clareza, permitindo que o consumidor entenda perfeitamente o que está sendo transmitido a ele. O conferencista também salientou a necessidade de uma mudança de postura, na aparência e, principalmente, no comportamento perante o cliente.

Profissionalismo e entusiasmo pelo trabalho, além de criatividade para produzir novas e diferenciadas formas para escapar das dificuldades. Essas foram outras ferramentas citadas por Márcio Miranda que, no final, foi bastante aplaudido por um numeroso público.

Palestrante: Márcio Miranda

Saúde: oportunidades sem receio

Temerosos com relação ao aumento dos custos, o mercado de saúde discute exaustivamente o envelhecimento e a baixa taxa de fecundidade da população brasileira. "Mas o mercado se profissionalizou e extirpou muitas empresas que não acompanharam as transformações na gestão médica. Em 1999, eram mais de 3 mil operando. Em 2008, este número caiu para 1750", diz Birmann.

"É preciso ainda considerar que a ANS (Agência Nacional de Saúde Suplementar) cobrou reservas das empresas e, além disso, o atual consumidor espera solidez, segurança, soluções completas, gestão médica e corretor. Tudo isso aumentou o custo total do serviço", comentou.

Segundo ele, entre os 180 milhões de brasileiros, apenas 40 milhões dispõem de um plano. "O que significa oportunidade de mercado. Acreditamos chegar a 70 milhões em 10 anos, dependendo do reforço da imagem dos produtos e operadoras, e também que o corretor coloque o produto no seu portfólio", disse.

João Alceu, vice-presidente de Saúde da SulAmérica, comentou que não apenas o avanço das tecnologias, mas também as fraudes e as falhas têm impactado nos custos dos produtos e nos mecanismos de gestão que buscam prevenir essas ocorrências. "Estima-se que de 10 a 15% dos reembolsos

sejam indevidos. As contas hospitalares com itens impróprios seriam de 12 a 18%. E os exames laboratoriais desnecessários ainda representam algo entre 25 e 40%", revelou.

Palestrantes: João Alceu (Sul América) e Norberto Birman (Amil); Mediador: Luis Ioels (LI Cor. Seg.) e Debatedores: Ariovaldo Bracco (Acoplan), Rogério Pomim (Marítima) e Leopoldo Pedalini (corretor de seguros).



Empreender – O desafio de estar sempre à frente

Reinaldo Messias, Consultor do Sebrae-SP, e Cláudio Afif Domingos, vice-presidente da Indiana, abordaram o desafio do empreendedor nos dias atuais na palestra "Empreender – O desafio de estar sempre à frente".

Durante a apresentação, Messias argumentou que "empreendedor é a pessoa que teve a ousadia de trocar um emprego pela autonomia de trabalhar por conta própria e, para isso, competitividade é a palavra-chave".

Segundo ele, as culturas de trabalho mudaram. "Não basta ser patrão, temos que ter ousadia. Deixamos de ter salários e benefícios para ter contratos e participação", complementou.

Messias falou sobre as características do empreendedor, que são: proatividade; empatia; flexibilidade; foco nos resultados; versatilidade; visão estratégica; agilidade; inovação; aprendizado constante; planejamento; atitude e otimismo. "Também fazem parte do perfil empreendedor a habilidade no relacionamento interpessoal, adequação às transformações, promoção de mudanças; foco no negócio e resistência à frustração", acrescentou.

O empresário Cláudio Afif Domingos, que complementou a apresentação, alertou que o empreendedor deve sempre inovar, pois a crise acontece para os que não percebem a mudança, e o sucesso é passageiro. "Temos que nos adaptar às mudanças sob a pena de sucumbir", finalizou.

Palestrante: Reinaldo Messias (Sebrae-SP); Mediadora: Cássia Del Papa (Del Papa Cor. Seg.); Painelista: Cláudio Afif (Indiana/Liberty); Debatedores: Alex Arruda (Arruda Ass. Seg.), Rosângela Manzonni (Agência Pinheiros Cor. Seg.) e Waldir Baessa (WB Cor. Seg.).

Transportes

Com 62% de sinistralidade e crescimento de apenas 10% no último ano, o ramo de transportes não está no seu melhor momento. O pior é que, segundo Artur Santos, da Mapfre, a situação tende a se agravar em virtude de uma forte pressão para a redução do prêmio. Ele identificou uma série de fatores que tem contribuído para o mau desempenho do ramo. Entre os principais, ele destacou o aumento do roubo de carga, a falta de gerenciamento de riscos, as falhas no atendimento de sinistros e o pequeno número de seguradoras que atuam no setor, apenas 16.

Jair Carvalheira, da Tokio Marine, apresentou um quadro melhor, com relação ao seguro de transporte internacional. Se é que se pode dizer isso diante da alta sinistralidade da carteira (44%) e da redução de prêmios. Entretanto, ele destacou que a Circular Susep 354/07 facilitou a comercialização do seguro, adequando suas regras aos padrões internacionais.

Darcio Centoducato, da Pamcary, disse que no Brasil ocorrem em média 95 mil acidentes com caminhões por ano, que ceifam a vida de 8,5 mil pessoas. "É como se caísse um avião a cada cinco dias", comparou. Para reduzir o risco da participação de motoristas no roubo de cargas, responsáveis por 85% do transporte nacional, ele lembrou que o mercado dispõe de sistemas que gerenciam esses profissionais, verificando inclusive a situação financeira de cada um.

Palestrantes: Artur Santos (Mapfre) e Darcio Centoducato (Pamcary); Mediador: Ralpho Sarubbi (Camp Cor. Seg.); Debatedores: Carlos Cunha (Insurance Broker Cor. Seg.), Jair Carvalheira (Tokio Marine) e José Geraldo (Transp. Brasil. Cons. Seg.).

Essa é uma história que completa 50 anos, mas está apenas começando.

Em maio de 2009 a Yasuda Seguros completará 50 anos de atuação no Brasil. E para darmos início à celebração dessa data tão importante de nossa história, estamos adotando um novo posicionamento e uma postura mais ágil e próxima de nossos corretores e clientes, que se reflete em nosso novo slogan: **"Melhores serviços, mais seguro"**.

É a partir desse novo posicionamento que ofereceremos a você, corretor, e aos seus clientes, além de toda experiência e solidez adquirida ao longo desses 50 anos, a melhor prestação de serviços do mercado.

Isso significa que, além de sólida, a Yasuda é também uma seguradora ágil e moderna para proporcionar melhores condições de negócios e colocar você e seus clientes em primeiro lugar.

Essa é uma história que está completando 50 anos mas está apenas começando e você, com certeza, faz parte dela.

www.yasuda.com.br



Talk show do mercado de seguros

A participação do presidente do Sincor-SP, Leoncio de Arruda, como âncora do talk show com lideranças do mercado (já que Salete Lemos, a jornalista contratada, não compareceu) foi um dos pontos altos do congresso. O dirigente manifestou sua opinião sobre diversos temas polêmicos do mercado e abriu a palavra para os demais participantes também colocarem suas posições – Roberto

Barbosa, presidente da Federação dos Corretores (Fenacor), Armando Vergílio dos Santos, superintendente da Superintendência de Seguros Privados (Susep) e João Elísio Ferraz de Campos, presidente da Federação das Seguradoras (Fenaseg).

Foi falado de ética como diretriz para a categoria. “O Código de Ética é importante, mas não podemos desistir do Conselho Federal dos Corretores”, frisou Leoncio, solicitando ajuda dos parceiros para a consolidação.

Outro ponto bastante discutido foi a importância da divulgação institucional do seguro e meios de fazê-la de forma efetiva.

Houve divergência de opiniões em diversos pontos do painel, mas das discussões surgiram idéias que devem ser trabalhadas para o progresso de todo o mercado. No final, o presidente do Sincor-SP prometeu organizar um novo talk show para esgotar os assuntos.

Âncora: Leoncio de Arruda (Sincor-SP); Painelistas: Armando Vergílio (Susep), Eduardo Nakao (IRB), João Elísio (Fenaseg) e Roberto Barbosa (Fenacor).



Você é do tamanho dos seus sonhos

O que a dona do Magazine Luiza e os criadores da Embraer e da Natura têm em comum? Superpoderes? Genialidade? Negativo. O consultor César Souza defendeu que os três personagens conseguiram sair da posição estática de sonhadores para a de realizadores de sonhos.

“Não existe uma fórmula mágica para chegar a um grande feito, mas um conjunto de atitudes que fazem a diferença”, disse. Entre elas, a clareza de onde

você quer chegar, o entendimento para atender e oferecer soluções focadas no cliente, a transformação dos clientes em fãs e a criação de valor através da inovação, além de criatividade e a paixão. “Vejam que a ‘dona Luiza’ lançou a liquidação da madrugada, que acontece das duas às sete da manhã, com estrondoso sucesso, e lojas lotadas. Isso é inovação.”

Em um outro momento, Souza explicou que uma pesquisa realizada com presidentes de grandes companhias nacionais de todo o país perguntava o que os impedia de realizar seus sonhos. A grande parte das respostas tinha a ver com o chefe, com o governo, o concorrente, a legislação e o sócio. “Na verdade, o que impede está dentro de cada um. São os valores, preconceitos, modelos mentais, tudo que nos deixa reféns”, disse. É preciso, segundo Souza, que cada um assuma a sua responsabilidade e capacidade própria para fazer ou não fazer acontecer. “Aqueles casos de sucesso nasceram dentro das pessoas”.

Palestrante: César Souza



Empreender – A hora do corretor de seguros

O empreendimento foi o assunto principal de mais uma palestra proferida por Reinaldo Messias, que abordou o tema “Empreender - A hora do corretor de seguros”.

O debate mostrou aos corretores de seguros presentes que o ato de empreender exige a consideração de dois grandes fatores: a pessoa humana e a competitividade. Segundo Messias, o grau de competitividade pode ser avaliado por meio da capacidade de se fazer mais com menos. Ou seja, mais volume de vendas com menos despesas. Assim, para alcançar esse direcionamento e, por exemplo, aumentar o fluxo comercial com menos funcionários, é necessário, acima de tudo, construir uma relação de harmonia entre os integrantes da equipe e com os clientes. A fim de facilitar essa tarefa, o debatedor Flávio Rodrigues, da HDI, sugere evitar o trabalho simultâneo com muitas seguradoras.

“Ninguém corre riscos se fizer, ao menos, a lição de casa. A gestão é simples, complicados são os gestores”, disse o debatedor e corretor de seguros Eduardo Pileggi, que foi aplaudido. “A medida do sucesso da empresa é a lucratividade e a rentabilidade”, ressaltou.

Os líderes participantes da mesa debatedora finalizaram a apresentação ressaltando que só é possível fazer uma boa gestão se houver metas. Na seqüência, sugeriram dicas práticas, sutis e inovadoras para melhorar o desempenho dos negócios.

Palestrante: Reinaldo Messias (Sebrae-SP); Mediador: Leilane Strongren (Consiste Cor. Seg.); Debatedores: Alexander Diniz (Nexus Cor. Seg.), Eduardo Pileggi (Pileggi Cor. Seg.), Flávio Rodrigues (HDI) e Wilton Nogueira (Nogueira e Valladez Cor. Seg.).



Odontológico

O crescimento do mercado de seguro odontológico no País foi o tema da apresentação dos palestrantes Heráclito Gomes (Bradesco Seguros) e Roberto Cury (Sepao Odonto).

Segundo Heráclito, cerca de 71% das empresas norte-americanas hoje fornecem a seus funcionários um tipo de plano odontológico. Nos Estados Unidos e em outros países mais desenvolvidos, o mercado de seguridade odontológica cresce constantemente, com destaque para a importância, cada vez maior, de campanhas de prevenção e cuidados com o sistema bucal.

No Brasil, esse mercado começou a evoluir significativamente a partir da década de 90 e, apesar de ainda estar “engatinhando”, segundo palestrantes e debatedores, as perspectivas para o futuro são excelentes. Esse prognóstico se deve ao fato do segmento não possuir grandes riscos, além de fatores como a excelente demanda de dentistas, profissionalização das operadoras, sistema de cobertura e o potencial de um produto de custo baixo e de grande necessidade.

Para Roberto Cury, o fato de o mercado ter triplicado nos últimos anos ainda é pouco perto do que tende a acontecer nos próximos anos em termos de evolução e crescimento. Ao falar do produto, Roberto lembrou que os corretores devem levar em consideração a análise profunda dos principais pilares, ou seja, rede credenciada, fidelização, qualidade, características contratuais e a especialização.

Palestrantes: Heráclito Gomes (Bradesco) e Roberto Seme Cury (Sepao Odonto); Mediador: Francisco Chiomento (G Maior Seg.); Debatedora: Edna Vasselo (Admix Cons. Seg.).



Caia na real e conquiste o mundo – A grande virada!

Como construir sua realidade na vida e nos negócios? O que é uma grande virada?

As respostas para essas perguntas foram dadas na palestra motivacional de José L. Tejon. Autor de 8 livros e de várias “grandes viradas” em sua própria vida, Tejon

emocionou o público presente, cerca de 900 pessoas.

O palestrante disse que quando estamos apaixonados, enxergamos coisas que só nós podemos ver. “Vendas é uma paixão”, garantiu. “A grande virada”, segundo ele, é o momento de explosão do nosso vulcão interior, que nos capacita, entre outras coisas, a vencer e superar situações adversas.

Após contar sua história de vida, Tejon citou alguns cases de sucesso de pessoas que deram viradas na vida e, de forma cativante, interagiu com alguns corretores que falaram de suas respectivas vitórias.

O palestrante alertou que “todos nós somos o resultado do relacionamento que cultivamos na nossa vida e que o mesmo vale em relação ao setor de vendas. Para isso, precisamos sempre inovar. Ninguém inventou uma nota nova, mas todos os dias são criadas músicas novas”, destacou.

Palestrante: José L. Tejon



Caminhos da profissão de corretor de seguros – microsseguros/ venda casada

A bem-sucedida experiência no México com o microsseguro pode ser repetida no Brasil caso haja um novo olhar do mercado, disse Luis Huerta, presidente do comitê de microsseguros da Associação Mexicana de Instituições de Seguros (AMIS). Ele explicou que

a empresa que dirige, a Argos, criada há cinco anos, resultou em lucros já no primeiro ano de operação vendendo produtos para a base da pirâmide.

Porém, afirmou que o corretor de seguros não é o único canal escolhido para a comercialização desses produtos naquele país. “Para chegarmos ao microsseguro, realizamos mudanças na regulamentação, pois esse mercado exige um novo olhar”. Huerta contou que o sucesso veio rápido para a sua companhia, ao obter 300 mil clientes com esses produtos. “No México, os funerais são muito caros e esta parcela da população queria um seguro para resolver esses problemas, por exemplo”, disse.

No Brasil, o fato de alguns seguros serem comercializados por estabelecimentos que não fazem parte do setor (lojas de departamentos, postos de gasolina, etc) vem agravando o problema da venda casada, que é crime. Foi o que afirmou Orlando Gouveia, do Sincor-SP, na segunda parte do painel. “Além disso, os pequenos e médios corretores sofrem muito com os preços diferenciados. O que buscamos é que não haja preços diferenciados para o mesmo canal de distribuição, sob pena de perdemos a credibilidade do segurado e do setor em geral”.

Palestrantes: Luis Huerta (Argos) e Orlando Gouveia (Coord. Combate à Venda Casada); Mediador: Cláudio Simão (Fenacor); Painelistas: João Francisco (HDI) e José Luiz Valente (Consultor).



Tecnologia: tudo o que você precisa saber sobre software

Atender as necessidades do corretor de seguros por meio de uma relação mais fácil com as seguradoras e clientes. Esse foi o foco principal da apresentação de Flávio Faggion, da Siscorp Sistemas Corporativos.

As novas formas de acesso ao segurado, que nos Estados Unidos constituem uma tendência, são vistas como uma grande oportunidade para o mercado brasileiro adequar e melhorar o relacionamento entre os profissionais do setor de seguros e o cliente. Segundo Faggion, as ferramentas de internet são bastante apropriadas para atingir esse objetivo, por meio de uma navegação facilitada no site, além da disponibilidade de informações para download. Desta forma, seria possível suprir os anseios de todos os envolvidos no processo, entre seguradora, corretora, clientes e outros agentes.

Na parte técnica da palestra, Flávio procurou conscientizar os corretores sobre a grande importância de se ter o máximo de cuidado no momento de realizar atualizações e instalações de novos aplicativos em seus sistemas. Nos debates, foi ressaltada a necessidade de mais informatização e interligação dos sistemas, bem como a viabilização de um mesmo sistema operacional para atender diferentes seguradoras.

Palestrante: Flávio Faggion (Siscorp Sistemas); Mediador: Adevaldo Calegari (Progetto Cor.Seg.); Debatedores: Luis Furtado (Sul América), Marcos Damiani (Broker Sistemas) e Mário Sérgio (Scorpius Cor. Seg.).



Responsabilidade Civil Profissional

Nenhum profissional está livre de cometer erros no exercício de sua atividade e tampouco de ser acionado na justiça para repará-lo. A questão é que o número de ações judiciais contra profissionais está aumentando, fato que Marcos Contri, da MSCB Advogados, adverte que as altas despesas de um processo podem significar um grande prejuízo financeiro.

“Mas não para aqueles que tiverem um seguro de Responsabilidade Civil Profissional”, afirmou. De acordo com Contri, o seguro pode suprir todas as despesas de um processo, tais como honorários de advogados, de assistentes técnicos e de peritos, recursos, além dos custos de locomoção para o foro de domicílio do consumidor, já que a lei lhe garante esse privilégio. E a vantagem, ele destaca, “é que o seguro não custa muito”. Para uma importância segurada de R\$ 200 mil, por exemplo, o valor do prêmio anual é de cerca de R\$ 2 mil.

Luis Felipe Smith, da Tóquio Marine, ressaltou a importância do RC Profissional também para os corretores de seguros. Ele contou que um determinado corretor deixou de enviar à seguradora documentação referente à substituição do veículo e que, um mês depois, foi surpreendido pela ocorrência de um sinistro. “A seguradora negou a indenização, mas o seguro de RC Profissional do corretor cobriu o prejuízo”, informou.

Palestrantes: Luis Felipe Smith de Vasconcellos (Tóquio Marine) e Marcos Coltri (MSCB Advogados); Mediador: Felipe Paes Barreto (Zênite Ass. Seg.); Debatedores: Ivo Falcone (Falcone Cor.Seg) e Marcos D’Agostini (TSB Global Cor. Seg.)



Tribuna Livre

A Tribuna Livre concedeu aos corretores de seguros um espaço aberto para que pudessem tirar dúvidas e apresentar sugestões. O bate-papo contou com a participação do presidente do Sincor-SP, Leoncio de Arruda e por toda a diretoria executiva da entidade: Mario Sérgio de Almeida Santos (1º Vice-Presidente), Alexandre Camillo (2º Vice-Presidente), Cássia Del Papa (1ª Secretária), Adevaldo

Calegari (2º Secretário), Orlando Gouveia (1º Tesoureiro) e Leilane Strongren (2ª Tesoureira).

Vários assuntos foram discutidos: exclusividade de algumas seguradoras (BB Seguros), Código de Ética dos Corretores de Seguros, preços diferenciados, abordagem incorreta de veículos de comunicação não especializados no segmento, questões tributárias, prepostos, venda casada, cultura do seguro, Cofins e divisão de custo de apólices entre corretores e seguradoras.

O Presidente do Sincor-SP, que liderou a mesa, falou sobre as várias lutas do sindicato nas causas do corretor de seguros, incluindo questões tributárias, que foram levadas pessoalmente ao presidente da República, Luiz Inácio Lula da Silva.

Presidente do 13º Conec: Leoncio de Arruda; Diretoria Executiva: Mário Sérgio (1º Vice-presidente), Alexandre M. Camillo (2º Vice-presidente), Cássia Del Papa (1ª Secretária), Adevaldo Calegari (2º Secretário), Orlando Gouveia (1º Tesoureiro) e Leilane Strongren (2ª Tesoureira).



Caminhos da profissão de corretor de seguros – Parte 2 – cooperativa/agentes

O que diferencia um corretor de seguros da figura do agente é sua independência diante das seguradoras. Com esta afirmativa, Nilton Molina, presidente do Conselho Administrativo da Seguradora Mongeral, falou que no Brasil, são poucos os que poderiam se intitular corretor. “Se temos 70 mil profissionais na corretagem, acredito que 60 mil atuem como agentes”, disse.

“Acho que essa situação está absolutamente instalada e considero irreversível a produção, no setor de seguros, de balconistas, funcionários de bancos, funcionários de seguradoras, etc. Devemos tornar legal essas atividades,

a fim de deixar claro o nível de responsabilidade dessas pessoas”, declarou.

Em uma outra ponta, o modelo de cooperativismo para os corretores de seguros também levantou o debate. Marcos Pozza, da Unics, contou que em Caxias do Sul (RS), uma cooperativa aberta há seis anos conta com 21 corretores pessoas físicas e outros 26 jurídicas, todos habilitados pela Susep. “Sentimos que poderíamos trabalhar não como rivais, mas como colegas, o que ajudou muito os pequenos e médios corretores locais”, disse. Pozza afirmou que foi preciso criar uma corretora a serviço da cooperativa a fim de construir acordos comerciais com seguradoras. Este ano, o conjunto de corretores movimentou até o momento R\$ 13 milhões.

Palestrantes: Marcos Pozza (Cooperativa Caxias do Sul) e Nilton Molina (Mongeral); Painelista: Pentead Mendonça (Advogado e corretor de seguros); Mediador: Nelson Fontana (Lazam-Fontana Cor. Seg.); Debatedores: Elmsom Dória (Scorpius Cor. Seg.) e Marcos Abarca (Atributo Cor. Seg.).



Tecnologia: Tudo o que você precisa saber sobre ferramentas

Manuel Matos, presidente da Câmara Brasileira de Comércio Eletrônico, contou com um auditório repleto de pessoas interessadas em saber como as ferramentas tecnológicas facilitam o trabalho dos corretores de seguros.

A Certificação Digital, empregada de forma pioneira pelos profissionais do Sincor-SP, foi considerada pelo conferencista como uma demonstração de evolução da sociedade brasileira. Segundo ele, os maiores prestadores de serviço do setor varejista deverão acompanhar os corretores nessa tendência, aprimorando os seus conhecimentos para atender o novo status da chamada economia digital.

“As mudanças de comportamento do consumidor e as inovações tecnológicas determinam que os profissionais do seguro se mobilizem e trabalhem junto às seguradoras em prol da adaptação de suas ferramentas à modernidade e às qualidades indiscutíveis do certificado digital”.

São inúmeras as possibilidades e os benefícios dos documentos digitais, que dispensam a utilização do papel nos processos internos e na impressão das apólices de seguros, diminuindo os custos do serviço. Além disso, proporcionam maior segurança e rapidez nas negociações e chegam a contribuir com o meio-ambiente, ao racionalizar o processo de corte de árvores em áreas de reflorestamento, que servem de matéria-prima para o papel.

Palestrante: Manuel Matos (Câmara-e.net); Mediadora: Simone Martins (Facsi Cor. Seg.); Debatedores: Mário Júnior (Jaguaré Cor. Seg.), Reinaldo D' Enrico (Indiana) e André Saheki (Susep).



Previdência privada

Para os corretores de seguros que desejam atuar no segmento de previdência privada, os números são animadores. Atualmente, o setor cresce à média de 30% ao ano e já ultrapassou a marca dos 10 milhões de participantes, que contribuem anualmente com R\$ 30 bilhões. Segundo Renato Russo, da SulAmérica, argumentos de venda também não faltam. Além do aumento de renda, os brasileiros também estão vivendo mais tempo e tendo menos filhos. Com esse quadro, Russo acredita que a Previdência Social, que já não é capaz de manter o padrão de vida da classe média, “chegará ao caos” no futuro.

Por isso, mais do que garantir o complemento de renda na aposentadoria, ele destaca que a previdência privada também é vantajosa porque pode oferecer benefícios fiscais. Além disso, Russo adiantou que serão lançados novos planos “imbatíveis”, segundo ele, direcionados à educação e à saúde. Aos corretores iniciantes na área, ele sugere que comecem a oferta de planos pelos parentes e depois para clientes nos quais identifique capacidade de poupança.

O corretor especializado em previdência, Roberto Sápia, também forneceu dicas. “Na primeira venda, vá com alguém da seguradora”, aconselhou. Ele disse que algumas companhias oferecem suporte, capacitação e ferramentas de apoio à comercialização de previdência.

Palestrantes: Renato Russo (Sul América) e Roberto Sápia (Sápia Cor. Seg.); Painelista: Edson Franco (Real Tokio Marine); Mediador: Diniz Nunes Caetano (CB Cor. Seg.); Debatedores: Maurício Ferreira (MetLife) e Paulo Castro (Paulo Castro Cor. Seg.).

A METLIFE TEM UM PROGRAMA DE RELACIONAMENTO QUE VAI DAR MUITOS PRÊMIOS PARA VOCÊ. PARTICIPE.

PARA MAIS INFORMAÇÕES, ACESSE WWW.INTEGRACAOMETLIFE.COM.BR



FOTOS ILUSTRATIVAS



A MetLife está lançando um novo programa de relacionamento, exclusivo para corretores, que vai dar muitos prêmios para você. Para ganhar é simples: o valor da sua produção vale pontos que podem ser trocados por uma infinidade de prêmios, que vão desde geladeiras, fogões e home theaters até produtos mais simples, de uso diário, inclusive para seu escritório. Além de tudo isso, os 30 corretores que acumularem mais pontos no ano ganham uma viagem com direito a acompanhante. Se você já é um corretor cadastrado, acesse www.metlife.com.br e participe. Se você ainda não é, acesse www.integracaometlife.com.br e faça seu cadastro. Aproveite, com tantos prêmios assim não dá para você ficar de fora.

MetLife®



Corretor de seguros, visão de futuro

Muito se fala sobre a velocidade com que os anos passam. Cada vez mais, tecnologias são empregadas na vida das pessoas, novas necessidades são criadas e a exigência da atualização cresce com vigor. No mundo dos negócios, isso é ainda mais explícito, acredita o consultor Marcos Vianna. Em sua palestra, citou grandes companhias como McDonald's,

Microsoft e Coca-Cola para questionar se hoje essas empresas, apesar do sucesso e da alta performance financeira em suas atividades, estão tranquilas.

"A Coca é a marca mais valiosa do mundo, mas não garante sua hegemonia. Mais de 33% do mercado está nas mãos das tubaínas. Ou seja, o mundo não pára de mudar um único dia", apontou. Nessa linha, Vianna também comentou que o mercado de seguros também assumiu novos desafios, o que implica em uma outra postura do corretor. Segundo ele, esse profissional deve antecipar as necessidades do cliente e adotar modernos processos de gestão.

De acordo com Vianna, o profissional que não acompanhar o desenvolvimento do seu setor em três anos, tende a subtrair mais de 80% o seu nível de atualização. "Até dentro de casa não podemos mais reagir ao mundo da mesma forma que antes. É preciso repensar os paradigmas. E não fazer as coisas como antes", enfatizou.

Palestrante: Marco A. Vianna



Vida: um futuro para o mercado

Vida e previdência têm tudo para crescer ainda mais. A constatação é de Marco Antonio Rossi, da Bradesco Vida e Previdência, que apontou a estabilidade econômica e as transformações na sociedade como o pano de fundo para esse desempenho esperado. Ele apresentou dados que revelam um crescimento de 25,5% do PIB, entre 2000 e 2007, e um aumento de 13,5% na renda da população nesse período. Hoje, mais da metade dos brasileiros (51,9%) compõem a classe média.

Rossi observou que essas condições mudaram o perfil da sociedade. Há 40 anos, ele informou que o sonho de consumo de classe média era ter um Ford Landau, um som 3x1 e uma TV colorida, entre outros. Hoje, o desejo é ter um Honda Civic, um iPhone, uma TV de LCD e um plano de previdência. Para os corretores de seguros, Rossi apontou o desafio de "desenvolver novas abordagens e reinventar a

oferta de produtos".

Já Samy Hazan, da Marítima, sugeriu procedimentos para vender novos produtos e adquirir outros clientes, pontuando atividades como: contato telefônico; visita; solicitação de indicação e outros. "Leve seu cliente a eventos, dê presentes e crie promoções para quem indicar mais de cinco nomes", orientou. "O que fazemos a cada dia é o que define nosso fracasso ou sucesso", concluiu.

Palestrantes: Marco Antonio Rossi (Bradesco) e Samy Hazan (Marítima); Mediador: David Nascimento (Univida Cor. Seg.); Debatedores: Ademir Novo (Ademir Novo Cor. Seg.) e Cláudio Parra (Abet Cor. Seg.).



Comportamento e novas perspectivas do mercado de seguros de automóveis

A palestra sobre o mercado de seguros de automóveis foi apresentada por Marcelo Sebastião (Porto Seguro) e Ricardo Saad (Bradesco).

Marcelo destacou a importância do corretor de seguros na assistência ao segurado, o aumento do número de corretores cadastrados, a evolução do número de corretores, comissão, crescimento do prêmio médio e canais de relacionamento. "Invista tempo explicando sobre serviços e benefícios",

disse.

Comportamento, novas perspectivas do mercado de seguros automotivos e prêmio médio foram os assuntos abordados por Saad. Ele destacou que 25% dos segurados do setor de automóveis escolhem suas seguradoras por pura influência do corretor de seguros. Além disso, segundo ele, sete entre dez seguradoras são escolhidas sob influência do corretor de seguros.

Ao final, o debatedor Marcelo Goldman, da Tokio Marine, destacou que o mercado, de certa forma, está aceitando mais os riscos.

Palestrantes: Marcelo Sebastião (Porto Seguro) e Ricardo Saad (Bradesco); Mediador: Boris Ber (Asteca Cor. Seg.); Debatedores: Carlos A. Pelais (Pelais Cor. Seg.), Marcelo Goldman (Tóquio Marine) e Richard Furch (H&H Cor. Seg.).



Seguro Garantia

A aceitação e a evolução do seguro garantia foram apresentadas para um expressivo público. O especialista no assunto João Possiede, presidente da J. Malucelli, disse que a quebra do monopólio do resseguro e a crescente necessidade da cobertura intensificaram o ritmo de expansão de vendas do produto. Segundo estimativas, o crescimento deverá chegar a 77% até o final de 2008.

O palestrante André Dabus, da AD Corretora, revelou que os números relacionados com o seguro garantia ainda não refletem o potencial do mercado brasileiro. "Hoje estamos apenas em 4º neste segmento, em toda a América Latina. É preciso trabalhar uma maior confiança do consumidor, diagnosticando suas necessidades e atendendo-as de forma correta", ressaltou.

Já Rogério Vergara, da Mapfre, destacou que, por um lado, o produto é bom e o mercado é amplo. Mas, por outro, o corretor ainda precisa passar por uma mudança de postura, para ampliar e melhorar o relacionamento com o cliente, a fim de avaliar bem o contrato que vai ser objeto de garantia. Segundo Rogério, o produto exige atenção nos altos riscos e especialização, além de treinamento e estudos específicos.

Palestrantes: André Dabus (AD Cor. Seg.) e João Possiede (J. Malucelli); Mediador: Flávio Bosisio (FBB Cor. Seg.); Debatedores: José Tourinho (CSCR Cor. Seg.) e Rogério Vergara (Mapfre).



Revolução nos seus negócios

Reagir. Este foi o tema central da última palestra motivacional, realizada pelo vendedor e escritor Ricardo Jordão, no encerramento do Congresso dos Corretores de Seguros.

O perfil inovador do palestrante mexeu com os brios do público e instigou a reflexão sobre a necessidade de quebrar paradigmas, preconceitos e acabar

com a apatia diante de situações inaceitáveis. Ricardo lembrou as pessoas da importância de ser verdadeiro, de que se deve trabalhar pelo próximo, ser solidário e acabar com a "mesmice presente em cada setor".

Demonstrar paixão pelo que faz, procurar entender os problemas dos outros antes de dizer que tem a solução para tudo e repassar conhecimentos. Essas foram outras mensagens que integraram a apresentação.

Para ilustrar a sua apresentação, Ricardo utilizou fotos, vídeos e casos de pessoas e empresas que evoluíram e conquistaram sucesso por seguirem seus valores e serem autênticos.

Ao final, o palestrante deixou claro que para vencer no mundo de hoje não se pode apenas falar, é preciso fazer diferente, mudar, revolucionar e não aceitar a dificuldade, ao mesmo tempo em que também devemos ser mais humanos e seguir menos estereótipos.

Palestrante: Ricardo Jordão



Conflitos na empresa familiar. Como crescer?

Sucessão e profissionalização da empresa familiar. Mais uma vez o tema foi apresentado pelo consultor Renato Bernhoeft aos corretores de seguros. De acordo com ele, o assunto é complexo e delicado, pois envolve emoções, sentimentos e ressentimentos. "Empreendedor é aquele que constrói e empresário é aquele que perpetua a obra", disse Bernhoeft. Por isso, segundo

ele, o desafio da sucessão só será vencido pela família compromissada em se tornar verdadeiramente empresária.

Uma das sugestões destacadas pelo consultor é a de que os empresários eduquem seus filhos na relação com o dinheiro, ensinando-os a viver para a vida e não para a herança. Os problemas, segundo ele, começam na transição da primeira para a segunda geração, pois o modelo de uma não serve para a outra.

De acordo com ele, o filho que recebe uma empresa de herança, ganha também um grupo de sócios que não pôde escolher. "O melhor negócio do mundo não resiste a uma briga de sócios ou de família", ressaltou.

Para finalizar, Bernhoeft deu uma importante dica: discuta antes as regras, com o primeiro fundador vivo, pois a vocação empresarial não vem de herança.

Palestrante: Renato Bernhoeft



Faça o marketing da sua corretora de seguros

A especialista em marketing, Lumena Marques, da Optime, disse que grandes corporações investem milhões para fixar sua marca e serem lembradas pelos consumidores no momento da compra. Entretanto, garante que não é preciso

gastar fábulas para construir uma "identidade", do cartão de visita à forma de se comunicar.

"Se você contata seu cliente apenas na renovação do seguro e depois lhe envia um boleto, então sua 'identidade', ou a forma como ele se lembrará você, será sempre relacionada à cobrança, ou seja, negativa", ensinou. Mas a identidade pode ser alterada e melhorada com ações simples. Entre outros exemplos, Lumena citou o envio de e-mails e a apresentação de produtos e serviços em um site. Ela recomendou instrumentos de marketing eficientes tal como o software que controla nos e-mails de oferta de produtos, quantos clientes leram, em quais produtos clicaram e para onde foram direcionados. "Essa ferramenta custa entre R\$ 50 e R\$ 300", revelou.

Outra dica de Lumena se refere ao conhecimento que o corretor precisa ter de seus clientes, "para segmentá-los", disse. Ela ensinou que o primeiro passo é relacionar numa planilha vários dados do cliente, a começar pelos pessoais, seus gostos, sua experiência com os produtos, quanto investiram etc. "São informações que geram grandes oportunidades", concluiu.

Palestrante: Lumena Marques (Optime Mkt); Mediador: Pedro Barbato (Camaraseg); Debatedores: Chico do Seguro (Método Cor. Seg.), Cristiano Arruda (Arruda Cor. Seg.) e Paulo Bosisio (FBB Cor. Seg.).



Riscos de Engenharia

Mais conhecido por conta de grandes repercussões na mídia, como a cratera nas obras do Metrô de São Paulo, o seguro de Riscos de Engenharia ainda carece de mais divulgação e entendimento tanto dos empresários quanto dos corretores de seguros. O superintendente da Unibanco AIG, Lázaro Sobrinho, ressaltou

que a necessidade de investimentos públicos e a oferta de crédito para o investimento privado são ingredientes que alimentam as boas projeções para este segmento.

"Mesmo com os impactos desta atual crise mundial no mercado financeiro, a previsão é que o PIB continue crescendo nos próximos anos. Os projetos de infra-estrutura são imprescindíveis para manter o ritmo de expansão do País", disse. Em 2001 foram emitidos R\$ 160 milhões em prêmios nos Riscos de Engenharia. Este ano, o volume chegou a R\$ 350 milhões.

Para Sobrinho, o seguro de Riscos de Engenharia pode ainda facilitar a venda de outros produtos como Garantia, Responsabilidade Civil, Transportes, Credit Life e Seguros Patrimoniais. Para iniciar nesse segmento, o palestrante sugeriu começar com pequenos e médios consumidores. "Ou seja, o grupo um, de obras verticais, residenciais, galpões. Deixar os de maior complexidade para quando tiver mais bem preparado, e conseguir auxiliar grandes projetos que demandam muito do corretor", comentou.

Palestrante: Lázaro Sobrinho (Unibanco/AIG); Mediador: Marcos Marcondes (Aon Cor. Seg.); Debatedores: Nicodemus Nicodemos (JLT Cor. Seg.), Paulo Loreto (Generali) e Wagner Teixeira (Tebis Cor. Seg.).

Feira de negócios - Exposeg

Paralelamente ao Conec aconteceu a Exposeg, feira de negócios, que, nesta edição, contou com mais de 50 estandes distribuídos em seus 3.273 metros quadrados.



Allianz



Amil



ANSP



Artlav



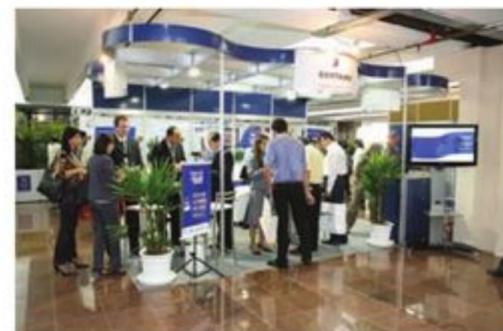
Bradesco Seguros e Previdência



Cardif do Brasil



Carglass



Centauro



Centro de Tecnologia - Clickseg e Agger



Centro de Tecnologia - Trabalho e ADMSEG



Centro de Tecnologia - Sics Help



Centro de Tecnologia - Teleport e Sistemas Seguros



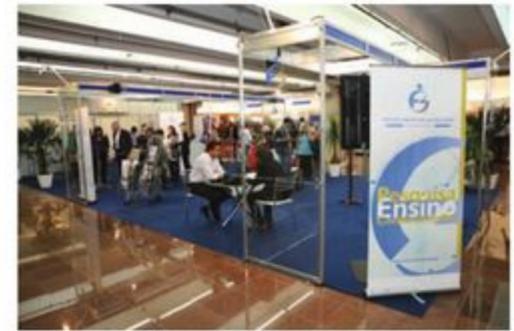
Centro de Tecnologia - TiSeg



Centro de Tecnologia - Virtual e Micromass



Cesvi



Escola Nacional de Seguros - Funenseg



Generali do Brasil



Global



Grupo Notredame Intermédica



HDI



Itaú Seguros



Liberty



Mapfre



Marítima



Medial



MetLife



Minas Brasil



Mongeral



Mutual



Pamcary



Porto Seguro



Revista Cobertura



Teletrim



Tokio Marine



Unibanco AIG



Yasuda



Rodobens



Sepao



SIM



SulAmérica

Estandes dos corretores de seguros

Os corretores de seguros também estiveram presentes nos estandes da Exposeg. Em um deles, o Sincor-SP abriu espaço para os congressistas tirarem suas dúvidas sobre os benefícios, fazer o recadastramento de pessoas físicas e, eventualmente,

se associar ao Sindicato. Outros três estandes foram montados para o Agente do Bem Estar Social, Credicor-SP (Cooperativa dos Corretores de Seguros) e AC (Autoridade Certificadora) Sincor, que expôs suas AR's (Autoridades de Registro).



Ac Sincor e suas AR's



Agente do Bem Estar Social



Credicor-SP



Sincor-SP: Cadastro e Benefícios

Praça do Corretor de Seguros

Localizada estrategicamente na Exposeg, a Praça do Corretor de Seguros ocupou uma área de 230m². Neste espaço, os corretores puderam fazer pausas entre os trabalhos e aproveitar

os serviços oferecidos de engraxates, massagistas de Shiatsu Express e internet.



Praça do Corretor de Seguros

**VENDER CAPEMISA
É PRA QUEM GOSTA:
1- DE VENDER MUITO
2- DE GANHAR
DINHEIRO.**

A Capemisa valoriza o trabalho dos Corretores de Seguros. Para tanto, lança produtos novos e completos para que você, corretor, possa conquistar mais clientes e ganhar muito com isso. Cadastre sua corretora no site www.capemisa.com.br e seja nosso parceiro.

CAPEMISA. PORQUE O FUTURO É PARA TODOS.

12 de outubro, Dia do Corretor.
Saber em quem confiar é a melhor forma de ficar seguro.

13 automóveis sorteados



Neste 13º Conec foram sorteados 13 automóveis zero quilômetro, todos do mesmo modelo: Citroën C3, motor 1.4 - Flex, com ar condicionado, direção elétrica, vidros elétricos nas quatro portas, entre outros acessórios. Patrocinados por várias empresas, os sorteios deste ano transcorreram em diversas ocasiões do Congresso. Nesses momentos, as fotos

dos corretores de seguros (tiradas no credenciamento) apareciam uma a uma, em grande velocidade com transmissão simultânea nos telões dos auditórios. Quando a imagem congelava, o rosto do ganhador aparecia. Eis os felizardos:



Sorteio	Ganhador (a)	Corretora/ Local	Patrocínio	Cor
1	Marisol Valladez de Faria Odashima	Nogueira & Valladez/ Mogi das Cruzes - SP	Sincor-SP	Preto
2	Vanderlei Castilho dos Santos	Pessoa física/ São Paulo - SP	HDI	Prata
3	Fernando Antonio Morais Monteiro de Castro	Montcar/ Rio de Janeiro - RJ	Capemisa	Cinza
4	Luiz Carlos Marangoni Ferreira	Lince/ Presidente Prudente - SP	Sincor-SP	Preto
5	Marlene dos Santos de Brito	Serra Líder/ Petrópolis - RJ	Marítima	Cinza Azulado
6	Delmo Donizete de Andrade	Delmo/ São Carlos - SP	Sincor-SP	Cinza
7	Lourdes Regina Alves dos Reis	Ampla Soluções/ Rio de Janeiro - RJ	Porto Seguro	Preto
8	Antonio Fernando Braz da Silva	Pessoa física/ Recife - PE	Mapfre	Cinza
9	Maria das Graças Pacheco Silveira	GP/ Jacarepaguá - RJ	Sincor-SP	Pérola
10	Dinalva Abade	Tchuks Solution/ São Paulo - SP	Tóquio Marine	Prata
11	Eliane Soares da Silva	Eliane Paracambi/ Paracambi - RJ	Sincor-SP	Cinza Azulado
12	Maurício Ronaldo de Almeida	Geralis/ Pindamonhangaba - SP	Bradesco	Prata
13	Carlos Marcos Rocha Silva	Foccus/ São Paulo - SP	Bradesco	Cinza Azulado

Passaporte do Bem



Devido ao grande sucesso obtido no congresso passado, o departamento social do Sincor-SP reeditou para o 13º Conec o chamado Passaporte do Bem. Todos os congressistas receberam um

“passaporte” com a relação dos expositores engajados na

campanha. Durante a Exposeg, os participantes, ao visitarem os estandes, podiam carimbar seus passaportes com as marcas das empresas para, ao final, concorrerem a um sorteio de uma moto Suzuki Burgman.

A ganhadora foi Claudia Regina Bentes da Costa, da Olho de Tigre Corretora de Seguros (Aracaju - SE). Com os patrocínios, serão compradas 100 novas “Padarias Agente do Estar Social”. 🍷



Programação para acompanhantes



Como acontece em todas as edições do Conec, uma programação paralela foi oferecida aos convidados dos congressistas, pois são muitos os casais que comparecem ao evento, vindos de outras cidades ou estados. Normalmente, por não serem do ramo de seguros, esses acompanhantes não têm interesse em participar de palestras com temas técnicos.

Esta programação conta, em geral, com atrações como passeios, sorteios e opções de palestras de temas variados.

Desta vez, os participantes puderam fazer um passeio ao bairro paulistano de Moema, onde visitaram várias lojas de bijuterias, lingerie e artigos de consumo. Também assistiram a palestras de Regina Martelli, que é analista de moda da Rede Globo, e de Fábio Arruda, que é consultor de etiqueta e apresenta um quadro fixo no programa Todo Seu, da TV Gazeta. Outra atração foi um show do cantor Sidney Magal. O sorteio de jóias também provocou grande sensação. 📍



**Sem juros,
sem semestrais,
sem resíduos.
Sem medo de
ser feliz.**

**Compare
taxas e
condições.**

O Consórcio Porto Seguro é ideal para quem quer comprar um imóvel e fazer economia. Você não paga juros, tem uma das melhores taxas do mercado, pode usar o FGTS*, além de contar com sorteios todo mês e muitas outras facilidades. No final, sai bem menos que qualquer financiamento. Faça as

contas e compare. Para saber mais, solicite o seu Guia Consórcio Fácil ou acesse

www.portoconsorcio.com.br. Consulte também nossos planos de Consórcio Automóvel.

Consulte seu corretor ou ligue:

0800 707 1717

2ª a 6ª feira: 8h às 20h. Sáb., dom. e feriados: 9h às 15h.

Valores em R\$/180 meses - Aprovado pelo Banco Central			
Crédito	Parcelas	Crédito	Parcelas
50.000,00	347,56	120.000,00	834,15
70.000,00	486,58	160.000,00	1.112,19
90.000,00	625,61	200.000,00	1.390,24

Obs: 1% de taxa de administração antecipado no ato da venda mais 1% dividido nas 3 primeiras parcelas. / Seguro de vida incluso. / Correção anual de acordo com o INCC. Informações reduzidas. / *Em conformidade com as normas do FGTS.

**PORTO
SEGURO** 

Consórcio imóvel

CONSÓRCIO

Encerramento



No final dos trabalhos do 13º Conec, na voz do mestre de cerimônia do evento César Filho, o Sincor-SP deixou uma mensagem de reflexão para a categoria, lançando as cinco "sementes do futuro". Elas estão explicadas uma a uma no editorial de Leoncio de Arruda deste JCS (Diálogo, página 03).

Lendo o editorial, sabe-se que tratam de novos passos que a categoria deve seguir, unida. "Discutimos aflições da profissão de corretor de seguros, mas devemos lançar as sementes que

garantirão o nosso futuro!".

Depois de falar das sementes do futuro e seus propósitos no encerramento do evento, o mestre de cerimônia finalizou com a frase "Assim, a sociedade terá a certeza de que: Seguro, Só com Corretor de Seguros!", no que começou a ser executada a música Dependente de Nós, cantada por crianças, e caiu a chuva de balões com as cores do Conec. Agora é por as lições em prática e aguardar o próximo congresso, em 2010! 🌟

Corretor de Seguros aproveite a sua nova carteira de identificação profissional e adquira seu certificado digital nas ARs da AC Sincor

VANTAGENS:

- Assinar contratos digitais;
- Acompanhar processos legais;
- Acessar sites de seguradoras;
- Assinar propostas de seguros;
- Declarar imposto de renda via Internet;
- Resolver pendências com a Receita Federal;
- Consultar e atualizar o cadastro de contribuinte;
- Verificar a autenticidade de informações divulgadas;

Entre para este moderno meio de comunicação, acabe com a burocracia e faça a diferença no mercado segurador! Acesse nosso site e veja a AR mais próxima.



Evite problemas – Não deixe para se recadastrar nos últimos dias!

O recadastramento dos corretores de seguros pessoas físicas termina em 30 de novembro e até o fechamento desta edição, apenas 35% dessa cota no estado de São Paulo havia regularizado sua situação, o que indica que, nos últimos dias, haverá grande fluxo de pessoas e filas de espera nas unidades do Sincor-SP. Para as empresas corretoras de seguros, o prazo vai de 1º de fevereiro a 31 de julho de 2009. Segundo a circular Susep nº 370 de 2008, mesmo que produzam pela pessoa jurídica, os sócios-cotistas corretores de seguros, são obrigados a se recadastrar como pessoa física.

O processo não traz qualquer ônus para a categoria. Entre as novidades está a nova carteira de identidade profissional, que trará um chip para gravação de certificado digital, será feita em



PVC e, no caso do corretor de seguros de vida, virá com foto.

As seguradoras, empresas de capitalização e entidades abertas de previdência complementar não poderão realizar operações intermediadas por corretores de seguros ou empresas corretoras com carteira de identidade profissional ou título de habilitação profissional vencidos há mais de trinta dias, nem efetuar pagamentos relativos a comissões de corretagens a esses profissionais, salvo em caso de contratos anteriores ao início do recadastramento. Corretor de seguros ou empresa corretora com registro suspenso ou que tenha tido o seu registro cancelado em razão de infração administrativa não poderá se recadastrar.

O recadastramento em São Paulo acontecerá com a visita dos corretores a um dos 30 escritórios do Sincor-SP. 📍

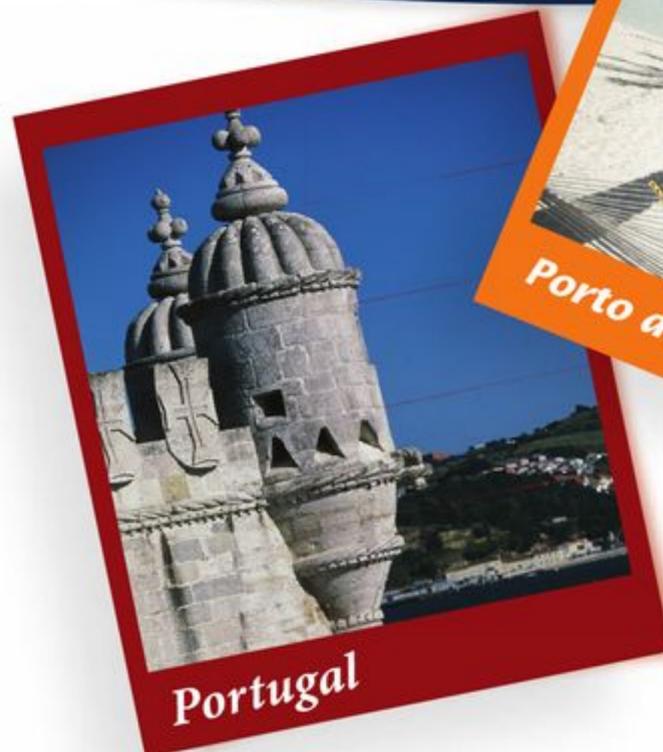
Nova Campanha de Vendas da Liberty. Embarque neste desafio. Destinos irresistíveis esperam por você.

A Nova Campanha de Vendas da **Liberty** está irresistível. Os destinos foram escolhidos pensando em retribuir todo o seu esforço e dedicação.

Desde 1º de outubro suas vendas já contam pontos!
Não perca tempo e aumente suas chances de chegar na frente.

Fique atento! Em breve você terá mais informações.

Participe!



Uma empresa do grupo Liberty Mutual.



**O melhor Serviço.
A melhor Assistência a Vidros.
Os melhores Corretores do Brasil.**

Parabéns pelo seu profissionalismo e trabalho.

Agradecemos a sua confiança e respeito pelos nossos serviços ao longo destes 15 anos de relacionamento, que resultaram na satisfação de milhares de clientes. Poder contar com os melhores corretores do Brasil faz a Assistência a Vidros Carglass ainda melhor.

Atendimento ao Corretor: 0800 707 8757

www.carglass.com.br


CARGLASS[®]
LÍDER MUNDIAL

*No mês do corretor, Película Antivandalismo com 15% de desconto**

* Válido para out/nov de 2008, nas cidades onde há disponibilidades deste serviço.



Evento debate mercado paulista de seguros

O programa "Seguro em Todo Estado", promovido pelo Sincor-SP e SindSeg, ganhou destaque no jornal DCI e no site do Jornal da Cidade (Bauru). As notícias ressaltaram a participação de diretores e proprietários das principais empresas e instituições, representantes de entidades de classe, autoridades municipais e políticos no evento.



DIÁRIO DE S. PAULO



Seguro de carro pode ser 40% mais caro na Zona Leste de São Paulo

O site InfoMoney noticiou que o preço do seguro do automóvel na cidade de São Paulo pode ficar 40% mais caro se o proprietário do veículo morar em um bairro onde há uma grande incidência de roubos e furtos de carros e de imóveis. Leoncio de Arruda, presidente do Sincor-SP, afirmou que "o custo do roubo para as seguradoras pesa até 40% no preço, de acordo com o local onde a pessoa mora".

O jornal Diário de S. Paulo, os sites dos jornais O Globo e Extra também trouxeram a mesma informação, com opinião de Leoncio de Arruda. "O preço varia de acordo com a criminalidade na região. Pesam os roubos de carro, número de batidas e incêndios de automóveis", afirmou.



Seguro vende bem. Mas poderia vender muito mais

O Diário do Comércio publicou reportagem que afirma que o mercado de seguros de automóveis poderia ser ainda maior. "Para a frota nacional, estimada em aproximadamente 42 milhões de veículos, apenas 10 milhões a 12 milhões estão segurados", destacou o jornal, com base em informações fornecidas por Marcelo Sebastião, diretor de Auto da Porto Seguro, dona da maior fatia do mercado, de 20%.

O presidente do Sincor-SP também foi entrevistado e afirmou que a maioria dos proprietários de carros com mais de dez anos de uso, que representam perto de 70% da frota, só não fazem seguro em razão do alto preço das apólices para veículos mais velhos.



STJ nega seguro de vida em caso de embriaguez

O jornal O Estado de S. Paulo noticiou decisão do STJ que negou a uma viúva o pagamento do seguro de vida de seu marido em razão de ele estar embriagado quando sofreu o acidente de automóvel. O jornal entrevistou especialistas que afirmaram que o julgamento não foi feito sob influência da Lei Seca. Leoncio de Arruda destacou que "antes, as seguradoras já se negavam a pagar o seguro de vida nesses casos, mas muitas vezes as pessoas ingressavam com um processo e conseguiam reverter a decisão na Justiça". Os jornais Folha de S. Paulo, Jornal da Tarde, Diário do Povo, Folha de Londrina, Mogi News e Valor Econômico, além do site Folha Online, também publicaram esta decisão com opinião do presidente do Sincor-SP.

Clube dá posse à nova diretoria

Em almoço na Mansão GAP, em São Paulo, no dia 7 de outubro, foi empossada a nova diretoria do Clube dos Corretores de Seguros (CCS-SP), gestão 2008-2010.

Na cerimônia, o então mentor Boris Ber passou o comando para Nilson Arello Barbosa. O Clube contará com o trabalho dos demais membros da nova diretoria: Luiz loels, secretário; Flávio Bevilacqua Bosisio, tesoureiro; André de Cicco Julião, Cláudio Cambraia da Silveira e Richard Hessler Furck, integrantes da junta fiscalizadora.

Vários corretores de seguros do CCS-SP também atuam no Sincor-SP: Nilson Arello Barbosa é integrante da comissão Contra Venda Casada, Luiz loels é coordenador da comissão de Saúde, Flávio Bevilacqua Bosisio é coordenador da comissão de Ética e André de Cicco Julião é integrante comissão de Ética. O ex-mentor Boris Ber é diretor de marketing. O bom relacionamento do Sincor-SP com o Clube foi explicado por Boris em seu discurso de despedida do cargo: "Sincor-SP e CCS-SP têm que andar sempre juntos. Temos que nos unir e lutar pelos mesmos ideais, pois a classe não tem tantos representantes".

(E/D) **Cláudio Cambraia, André Julião, Nilson Arello, Luiz loels e Flávio Bosisio**

Símbolos

Cada novo integrante recebeu um símbolo, do tamanho de um troféu, que ficará em seu poder até o término do mandato:

- Timão/ Leme (significa a condução do Clube) – foi passado do ex-mentor Boris Ber ao novo mentor Nilson Arello Barbosa.
- Abacaxi (lembra os problemas a serem resolvidos) – o ex-secretário Pedro Barbato entregou a Luiz loels.
- Bandeja cravada de moedas (representa o controle financeiro) – o ex-tesoureiro Henrique Kubala passou ao novo tesoureiro Flavio Bevilacqua Bosisio
- Lupa (simboliza o cuidado que deve haver na fiscalização) – transferida para a nova junta fiscalizadora, representada por um integrante de cada equipe. Nilson Barbosa, ex-integrante, entregou a Cláudio da Silveira. 📍

ESPAÇO GBOEX - PREVIDÊNCIA PRIVADA



+



ace seguros

ACE e GBOEX fazem acordo para operar no segmento Vida

A ACE e o Grupo GBOEX fecharam parceria para operar com produtos de **Vida e Acidentes Pessoais** no país. Trata-se de um acordo inédito, que envolve, de um lado, uma seguradora de atuação internacional com grande expertise no desenvolvimento de soluções dentro do seu setor e, de outro, uma empresa nacional de previdência complementar com muita tradição, especializada em pecúlios e renda. As duas organizações, que são referência em suas respectivas áreas, firmaram um contrato de exclusividade que vai gerar novas oportunidades no mercado.



Assistência Financeira GBOEX/BGN

Outra novidade é a parceria do GBOEX com o Banco BGN, abrindo a possibilidade de empréstimo com maiores prazos e ótimas taxas, além de oferecer excelentes ganhos para o Corretor.

O GBOEX, empresa com mais de 95 anos no Mercado Nacional, apresenta um novo plano de pecúlio (Morte qualquer causa) criado para proteger a família e atender às necessidades de uma sociedade com expectativa de vida cada vez mais alta. A idade de ingresso é de 14 a 80 anos. Com esse plano, o GBOEX não só aumentou a faixa etária do público. Ele aumentou muito as possibilidades de novos negócios para o Corretor.

Principais vantagens:

- Tabela com várias opções de valores e preços acessíveis para cada idade.
- Livre escolha dos beneficiários.
- O valor do pecúlio não entra em inventário.
- Benefício sem desconto de Imposto de Renda.
- Sem Riscos Excluídos.

GBOEX PREVIDÊNCIA PRIVADA

Sempre é tempo de proteger quem você ama.

VIDA LONGA
GBOEX

Segurança que passa de geração em geração.
Ingresso de 14 a 80 anos.

0800 541 2483
www.gboex.com.br

GBOEX PREVIDÊNCIA PRIVADA - A escolha certa para o seu futuro e o da sua família.

Em São Paulo/SP: Largo São Francisco, 34 - 6º andar - Ed. Condor - Subdistrito SE
Fone: (11) 3101.6116 - Fax: (11) 3241.0692 - unsp@gboex.com.br

Indicadores Econômicos

2007	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez	Ano/2007
IGP-M	0,50%	0,27%	0,34%	0,04%	0,04%	0,26%	0,28%	0,98%	1,29%	1,05%	0,69%	1,76%	7,75%
TR mensal	0,2189%	0,0721%	0,1876%	0,1272%	0,1689%	0,0954%	0,1469%	0,1466%	0,0352%	0,1142%	0,0590%	0,0640%	1,45%
Poupança Mensal	0,7200%	0,5725%	0,6885%	0,6278%	0,6697%	0,5959%	0,6476%	0,6473%	0,5354%	0,6148%	0,5593%	0,5643%	7,70%
Dólar Venda Final do Mês ^(R\$)	2,1247	2,1182	2,0504	2,0339	1,9289	1,9262	1,8776	1,9620	1,8389	1,7440	1,7837	1,7713	-17,15%
Receita Brasil Seguros ⁽¹⁾	3,510	2,882	3,190	2,957	3,310	3,203	3,204	3,343	2,984	3,307	3,209	3,307	38,406
Receita SP Seguros ⁽¹⁾	1,734	1,436	1,539	1,459	1,586	1,427	1,613	1,652	1,440	1,574	1,531	1,515	18,506
Receita Brasil Auto ⁽²⁾	1,562	1,368	1,508	1,343	1,540	1,368	1,446	1,565	1,309	1,490	1,387	1,444	17,330
Receita SP Auto ⁽²⁾	0,651	0,588	0,613	0,552	0,608	0,552	0,595	0,649	0,559	0,600	0,563	0,605	7,135
Auto Veículos Produção ⁽³⁾	205,3	203,8	247,4	223,6	257,4	247,0	266,2	279,0	252,5	296,4	271,4	220,8	2.970,8
Auto Veículos Licenciados ⁽⁴⁾	152,9	146,8	193,5	179,3	211,1	198,8	217,4	235,2	204,0	244,5	237,0	242,2	2.462,7
INCC - FGV ⁽⁵⁾	0,45%	0,21%	0,27%	0,45%	1,15%	0,92%	0,31%	0,26%	0,51%	0,51%	0,36%	0,59%	6,15%

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

Indicadores Econômicos

2008	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez	Ano/2008
IGP-M	1,09%	0,53%	0,74%	0,69%	1,61%	1,98%	1,76%	-0,32%	0,11%				8,47%
TR mensal	0,1010%	0,0243%	0,0409%	0,0955%	0,0736%	0,1146%	0,1914%	0,1574%	0,1970%	0,2230%			1,23%
Poupança Mensal	0,6015%	0,5244%	0,5411%	0,5960%	0,5740%	0,6152%	0,6924%	0,6582%	0,6980%	0,7241%			6,40%
Dólar Venda Final do Mês ^(R\$)	1,7603	1,6833	1,7491	1,6872	1,6294	1,5919	1,5666	1,6340	1,9143				8,07%
Receita Brasil Seguros ⁽¹⁾	3,794	3,369	3,548	3,542	3,580	3,708	3,869	3,873					29,283
Receita SP Seguros ⁽¹⁾	1,932	1,597	1,575	1,624	1,638	1,721	1,845	1,768					13,700
Receita Brasil Auto ⁽²⁾	1,794	1,640	1,709	1,727	1,721	1,657	1,824	1,707					13,779
Receita SP Auto ⁽²⁾	0,808	0,632	0,611	0,659	0,657	0,654	0,692	0,681					5,394
Auto Veículos Produção ⁽³⁾	250,2	253,2	283,8	302,6	293,3	309,3	317,8	311,6					2.321,8
Auto Veículos Licenciados ⁽⁴⁾	215,0	200,8	232,1	261,3	242,0	256,0	288,1	244,8					1.940,1
INCC - FGV ⁽⁵⁾	0,38%	0,40%	0,66%	0,87%	2,02%	1,92%	1,46%	1,18%	0,95%				10,27%

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

AGENDA DE OBRIGAÇÕES - OUTUBRO 2008

DATA	OBRIGAÇÃO	FATO GERADOR	DOCUMENTO	CÓDIGO/OBSERVAÇÕES
06-Segunda	SALÁRIOS	setembro-08	Recibo 2 vias	Qto à data vcto verificar Convenção ou Acordo Coletivo
07-Terça	FGTS CAGED DCTF - Mensal DACON - Mensal DCTF - Semestral DACON - Semestral	setembro-08 setembro-08 agosto-08 agosto-08 1.º Semestre 2008 1.º Semestre 2008	GFIP 2 vias Declaração Declaração Declaração Declaração	Meio Eletrônico Meio Eletrônico
10 - Sexta	Cópia GPS IRRF INSS	setembro-08 setembro-08 setembro-08	Cópia/GPS Darf 2 vias GPS	Enviar ao Sindicato
15-Sexta	CSL/COFINS/PIS IOF SIMPLES NACIONAL INSS	2.ª Quinz - Setembro 08 1.º DEC Outubro 2008 setembro-08 setembro-08	Darf 2 vias Darf 2 vias DAS GPS	Retenção na Fonte Contrib. Individuais e facultativos, Segurado Especial, Empregados Domésticos e Associados de Cooperativas
20-Segunda	PIS/PASEP/COFINS	setembro-08	Darf 2 vias	
23- Quinta	IOF	2.º DEC Outubro 2008	Darf 2 vias	
31-Sexta	IRPJ/CSL - Mensal IRPJ/CSL - Trimestral IRPJ - SIMPLES IRRF DOI - Decl. Oper. Imob Contribuição Sindical - Empregados	setembro-08 3.º Trim. 08 1.ª Quota setembro-08 setembro-08 setembro-08 julho-08	Darf 2 vias Darf 2 vias Darf 2 vias Darf 2 vias Declaração GRCSU	Contrib. Individuais e facultativos, Segurado Especial, Empregados Domésticos e Associados de Cooperativas

ESCADA ACIMA/ESCADA ABAIXO

Bradesco Seguros e Previdência eleita a "Melhor Empresa de Seguros da América Latina em 2008" pela revista britânica World Finance

Resgate da previdência privada em função da crise financeira mundial

Almoço de posse da nova diretoria do Clube dos Corretores de Seguros

Porto Seguro Auto oferece cobertura para motos a partir de 90 cilindradas, desde que o ano/modelo seja no mínimo 2005 (inclusive) e tenha uso particular.

O Dia do Corretor de Seguros, 12 de outubro

O mercado de seguradoras brasileiro deve sentir os impactos da crise no próximo ano – A previsão de crescimento neste ano está mantida em 10% e em 2009 será inferior

Munich Re prevê perdas da ordem de US\$ 500 milhões os furacões Gustav e Ike

STJ discute possibilidade de cobrança de Imposto de Renda sobre pagamento de benefício de complementação de aposentadoria decorrente de plano de previdência privada.

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

Garra e determinação não poderiam deixar de ser reconhecidos.

Parabéns!

**12 de Outubro
Dia do Corretor de Seguros**



Sob as asas do leão.



**GENERALI
SEGUROS**

Acesse o site www.generali.com.br

Procure o seu Gerente Comercial ou

ligue para a Generali Atendimento 0800-70-70-211.



Corretora de resseguros é a primeira a se associar ao Sincor-SP

A ARX-RE Corretora de Resseguros Ltda foi a primeira corretora de resseguros a se cadastrar no Sincor-SP,

no dia 30 de setembro. Do mesmo grupo, a A.S Cunha Bueno Corretora de Seguros é, atualmente, a mais antiga corretora de seguros associada ao Sincor-SP. Na foto, Leoncio de Arruda entre Renato da Cunha Bueno (esq.) e seu primo, o deputado federal Cunha Bueno.



Seguro em Todo Estado é realizado em Bauru

Bauru foi a quarta cidade a receber o evento Seguro em Todo Estado realizado pelo Sincor-SP e Sindseg-SP, no dia 24 de setembro.

Reuniu os quase 250 mais expressivos empresários de Bauru e grande região, na melhor casa de eventos da cidade, a Dolce. O encontro trouxe a cultura do seguro aos presentes, levando informações relevantes sobre o mercado de seguros, apontando os pontos fortes, o papel do seguro como propulsor econômico e esclarecendo dúvidas.

Susep lança alerta contra golpes no seguro

A Susep adverte que, entre os golpes mais aplicados por estelionatários, está a oferta do resgate de seguros e planos de previdência adquiridos no passado, mediante o pagamento prévio de valores a título de custas para liberação do resgate. Na maioria dos casos, as empresas onde os seguros foram

contratados já encerraram suas atividades, e encontram-se em regime de liquidação extrajudicial. No entanto, os liquidantes designados pela Susep para vender ativos, com objetivo de pagar os credores (incluindo os segurados e beneficiários), jamais solicitam o pagamento prévio de qualquer valor para liberação de benefícios. Denúncias e esclarecimentos podem ser feitos no link <http://www.susep.gov.br/faleconosco/faleconosco.asp>.



Novo diretor regional em Santos

A partir de 07 de outubro, Arthur Cicone Júnior é o novo diretor regional de Santos. Cicone já faz parte da diretoria do Sincor-SP há muitos anos e hoje acumula o cargo de 1º suplente da diretoria executiva. O Sindicato agradece ao seu antecessor, Francisco José Knudsen, que atuou com dedicação no período em que coordenou a regional.



Corretores de seguros de Marília contra Venda Casada

Na noite de 22/09 foi aprovado pela Câmara Municipal de Marília o Projeto de Lei nº 81/2008, elaborado pelo Clube dos Corretores de Seguros da Região de Marília e apresentado pelo vereador Valter Cavina, contra a venda casada. Assim, ficou decretado: "Art. 1º - Ficam os estabelecimentos bancários e instituições similares situadas no município de Marília, obrigados a divulgarem aos clientes a proibição de venda casada de qualquer produto ou serviço." Participaram, entre vários corretores de seguros da região, Marco Antonio Mariano, diretor regional do Sincor-SP; Eduardo Nascimento, presidente da Câmara Municipal de Marília; Valter Cavina - vereador; José Henrique Gramoline Garcia, assistente regional Sincor-SP. Para o grupo, a decisão abre precedente e pode vir a se estender a concessionárias, lojas de departamentos, empresas de energia elétrica. 🌐

Se este parabéns fosse do tamanho da importância que você tem para nós, não caberia nesta página de jeito nenhum.

12 de outubro é o Dia do Corretor, um profissional que dedica sua vida a levar tranquilidade para as pessoas. Por isso, o Itaú faz questão de dar a assistência que você precisa e a homenagem que você merece. Corretor, parabéns pelo seu dia.

www.itaubank.com.br



parabéns



**Um relacionamento transparente leva a grandes conquistas.
E agora também vai levar a incríveis descobertas.**

LOBELLO



www.tokiomarine.com.br

**Tokio Marine Seguradora.
Fazendo sempre mais pelos nossos maiores parceiros.**

A Tokio Marine Seguradora sempre ofereceu a você e a seus clientes produtos, serviços inovadores e um excelente programa de relacionamento. Tanto é verdade que em 2009 os nossos corretores Diamante vão poder aproveitar uma viagem de incentivo que promete ser inesquecível. Informe-se sobre o Programa Nosso Corretor com um dos nossos Gerentes Comerciais.

**Esse é o nosso jeito de desejar todo sucesso do mundo
e de parabenizar você pelo Dia do Corretor.**



**TOKIO MARINE
SEGURADORA**

NOSSA TRANSPARÊNCIA, SUA CONFIANÇA