

Exclusões que exigem atenção redobrada

Os produtos de seguros em cada companhia podem conter cláusulas divergentes, mas cabe ao corretor conhecer e orientar o segurado sobre as situações sem cobertura

Pág. 16



Ações de uma nova gestão

As grandes conquistas com a inclusão da categoria no Simples Nacional e a realização do XVI Conec direcionam o corretor ao empreendedorismo

Pág. 14



50 anos de regulamentação

O cinquentenário da Lei 4.594/64 é pauta de sessão solene da Câmara dos Deputados, que homenageia o corretor por sua atividade no Brasil

Pág. 20



Convênio com Sebrae-SP

O Sincor-SP formaliza contrato de parceria com a instituição para ajudar a categoria a abrir empresa e aplicar plano eficaz de gestão do negócio

Pág. 24



BOAS FESTAS e **UM ÓTIMO 2015!**

Estamos no final de mais um ano, época em que paramos para somar as coisas boas que aconteceram.

Para nós, o que marcou esse período foi a sua confiança no nosso trabalho.

Em nome de toda a equipe do Sincor-SP, desejamos um fim de ano excepcional e que 2015 seja repleto de sucesso nos seus negócios.

Equipe do

SINCORSP

olá



Tempo bom de refletir, descansar e planejar

Fim de ano é sempre assim: momento em que as pessoas param para avaliar realizações e objetivos, definir o que manter ou modificar. Carlos Drummond de Andrade falava sobre isso: “Quem teve a ideia de cortar o tempo em fatias, a que se deu o nome de ano, foi um indivíduo genial. Industrializou a esperança fazendo-a funcionar no limite da exaustão. Doze meses dão para qualquer ser humano se cansar e entregar os pontos. Aí entra o milagre da renovação e tudo começa outra vez, com outro número e outra vontade de acreditar que daqui para adiante vai ser diferente.”

É nesta época que muitos profissionais tiram o pé do acelerador ou, literalmente, fecham para balanço. Será assim no Sincor-SP, quando todos os colaboradores sairão de férias coletivas para que voltem com as energias renovadas para 2015, pois haverá muito trabalho!

2014 foi um grande ano. Para mim e minha diretoria, foi quando os corretores de seguros nos oportunizaram estar à frente do Sincor-SP e mostrar nossa real vontade de trabalhar pela categoria.

Para os corretores de seguros, o ano também foi de vitórias e comemorações. A começar pela conquista de uma justa reivindicação: a inclusão da categoria no regime tributário Simples, depois de um trabalho de 12 anos que envolveu corretores de seguros e seus sindicatos de todo o País.

Desde o início, exercemos o mote de nossa gestão que é o empreendedorismo. Queremos, além de empreender nas ações do Sindicato, acionar o empreendedorismo que está no DNA de todo corretor de seguros. Em 2014 demos os primeiros passos nesse sentido, com ações inovadoras e favorecendo a gestão participativa, como o modelo do Encontro de Corretores de Seguros Empreendedores, em todas as 30 regionais, e a sistemática de pesquisa online para ouvir a opinião da categoria.

Em 2014 também tivemos o XVI Conec que, com foco em conteúdo, reuniu 6,5 mil participantes e contou com a inédita presença do governador do Estado de São Paulo, Geraldo Alckmin.

Os corretores de seguros também celebraram os 50 anos da regulamentação da profissão, uma das lutas mais árduas do Sindicato, desde que foi fundado, até conseguir a publicação da Lei 4.594 impedindo o acesso de pessoas não qualificadas no trabalho de intermediação. Celebrando, tivemos a honra de participar de sessão solene na Câmara dos Deputados, em Brasília.

Para 2015, veremos muito mais trabalho. A previsão orçamentária para o próximo ano, elaborada e aprovada de forma participativa, contempla os quatro pilares em que se baseia o programa de gestão da atual diretoria: Negócios do Corretor de Seguros, Divulgação da Importância do Corretor de Seguros, Benefícios que Atendam às Necessidades e Eficiência da Gestão do Sincor-SP.

Entre outras ações, a readequação das 30 regionais do Sincor-SP, um dos mais importantes itens do programa de gestão, terá início em 2015. Aos poucos vamos transformando todos os nossos escritórios em verdadeiras representações do que chamamos Casa do Corretor de Seguros. Queremos levar o corretor de seguros e nossos debates para dentro de nossas unidades.

O investimento em capacitação, indispensável para o sucesso do profissional, é outro foco do Sindicato no novo ano. Desde que assumimos, estamos trabalhando no aprimoramento da Unisincor, renovando a grade com a entrada de novos docentes e temas – já firmamos parceria com o Sebrae-SP e com a Escola Nacional de Seguros (Funenseg).

Em 2015 vamos incentivar ainda mais o espírito do empreendedorismo do corretor de seguros. É quando as novas regras do Simples começam a valer, o que, de imediato, nos garante um novo ano de maior prosperidade e fôlego para implantar melhorias em nosso negócio, analisando o que pode ser feito para empreender cada vez mais.

Firmamos compromisso com toda a classe e a indústria de seguros que, em 2015, teremos incessante trabalho na orientação às adequações necessárias para o desenvolvimento e a maturidade profissional do corretor de seguros, mantendo-o como um instrumento de colocação dos produtos de seguros e atendimento a toda a sociedade. Vamos trabalhar continuamente para que tenhamos mais associados no Sincor-SP, para ampliar nossa base e nossa representatividade.

Tire você também um tempo para descansar, refletir e planejar seu negócio no próximo ano. Conte com nosso apoio para exercer seu empreendedorismo.

Desejo a você boas festas, aproveitando os momentos em família, e um ano novo de muito mais vitórias e comemorações. Forte abraço,

Alexandre Camillo
Presidente do Sincor-SP

“Tire você também um tempo para descansar, refletir e planejar seu negócio no próximo ano. Conte com nosso apoio para exercer seu empreendedorismo”

JORNAL DOS CORRETORES DE SEGUROS

Uma publicação mensal do Sincor-SP

Editora Responsável: Elaine Lisboa – MTB: 59.454

E-mail: jcs@sincorsp.org.br

Telefone: (11) 3188-5061

Redação: Camila Correia e Thamires Costa

Conselho Editorial: Boris Ber, Pedro Duarte e Thais Ruco

Diretor de Operações: Márcio Pires

Publicidade: Marlene Campos

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

Telefone: (11) 3188-5057

Direção de Arte: Agência OPP

DIRETORIA EXECUTIVA

Presidente: **Alexandre Camillo**

1º vice-presidente: **Boris Ber**

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

1º secretário: **Marcos Abarca**

2º secretário: **Osmar Bertacini**

1º tesoureiro: **Marco Damiani**

2º tesoureiro: **Carlos Cunha**

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

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

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

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

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

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

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

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

DIRETORIA REGIONAL

ABCDMR: **Sady José Viana Sobrinho**

ARAÇATUBA: **Francisco Flávio Machado**

ARAQUARA: **José Roberto Placco Rodriguez**

ASSIS: **Jobel Cândido Venceslau Júnior**

BARRETOS: **João Carlos Garrucho**

BAURU: **Fernando Antônio Kauffman Alvarez**

CAMPINAS: **Adelairton Ferreira Eloi**

FERNANDÓPOLIS: **Odeir Carlos Vilar**

FRANCA: **Hildemar José da Silveira**

GUARULHOS: **Claudemir Machi**

JUNDIAÍ: **João Henrique Rodrigues de Castro**

MARÍLIA: **Walter Reis**

MOGI DAS CRUZES: **Fábio Ferreira Mattos**

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

OSASCO: **Eduardo Minc**

PIRACICABA: **Carlos Alberto Caporali**

PRESIDENTE PRUDENTE: **Vanderlei Boiça Lima**

RIBEIRÃO PRETO: **Vicente de Oliveira Tozzo**

SANTOS: **Rogério Freeman**

SÃO CARLOS: **Antonio Carlos João**

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

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

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

SOROCABA: **Eduardo Lemes**

TAUBATÉ: **Lauro Barreto**

ZONA CENTRAL: **Braz Romildo Fernandes**

ZONA LESTE: **José Carlos Rossatto**

ZONA NORTE: **Marco Antonio Nunes Cabral**

ZONA OESTE: **Edmar Fornazzari**

ZONA SUL: **Márcio Silva**

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

SINCOR SP

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

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

Tel.: (11) 3188-5000

www.sincorsp.org.br

www.facebook.com/sincor.sp



Ouvidoria: Octavio Milliet

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

vistoria



03

OLÁ

Tempo bom de refletir, descansar e planejar



05

VOZ DO CORRETOR

Comentários recebidos através das mídias do Sincor-SP



06

COBERTURA BÁSICA

Negócios em temporada de férias



07

TENDÊNCIAS

O futuro da indústria de automóvel



08

PERFIL

Quando a preparação encontra a oportunidade



10

CENÁRIO

Seguros para PMEs trazem oportunidades ao corretor

Estamos preparados para o futuro da saúde?



14

RESTROSPECTIVA 2014

Empreender é a palavra-chave



16

COBERTURA ESPECIAL

Cuidado com as exclusões



20

DIÁLOGO

Reconhecimento para a classe

Contribuição associativa tem nova forma de recolhimento

Unisincor planeja capacitação com sistema em EAD

Previsão orçamentária com transparência e trabalho conjunto

Convênio com Sebrae-SP deve ajudar categoria a crescer



25

ESPAÇO DO CLUBE

CCS-SP encerra ano com debate sobre novos formatos na venda de seguros

BÔNUS

Reconhecimento mundial



26

REGIONAIS

Curso de capacitação



28

CERTIFICAÇÃO DIGITAL

AC Sincor aprimora comunicação com as Autoridades de Registro

ESCADA ACIMA/ ESCADA ABAIXO

Lei do corretor de seguros completa 50 anos e categoria recebe homenagem na Câmara dos Deputados

Tentativas de fraude no seguro automóvel somam R\$ 162,5 milhões

QUAL SUA DÚVIDA?

Abatimento do seguro saúde no IR



30

PONTO DE VISTA

Por que o corretor de seguros deve ser previdente e congruente?

correspondências

Do Sindicato para entidades ou empresas e vice-versa

Carta do Sincor-SP em repúdio a artigo de diretor da IBM



Prezado presidente da IBM, Sr. Rodrigo Kede, em pronunciamento oficial sobre artigo redigido pelo diretor de Marketing da IBM, Mauro Segura, o Sincor-SP repudia os argumentos apresentados, que depreciam o trabalho e a imagem dos corretores de seguros, induzindo os leitores a ver nossa profissão como “dispensável” no contexto da economia do País. O texto “O case do ano em marketing?”, publicado pelo site Meio & Mensagem, em 5 de novembro, não se sustenta desde o início, quando o autor confessa não “entender bem” o mercado de seguros. Em seguida, com números tendenciosos referentes ao setor, sugere que se trata de uma indústria sem expressão, desprezando todos os avanços e conquistas do setor nos últimos dez anos e ignorando que a maior parte delas teve participação inequívoca do corretor de seguros [...] Acreditamos, portanto, que o texto está em desacordo com as próprias diretrizes de mercado da IBM e reforçamos que a argumentação apresentada é falha e injustificável. Por fim, ressaltamos que o Sincor-SP tem a missão de defender a categoria, aguardando o posicionamento e esclarecimentos da IBM, ficando à disposição para aprofundarmos diálogo construtivo em benefício das partes envolvidas. Atenciosamente,

Por e-mail, 14 de novembro de 2014

ALEXANDRE CAMILLO – Presidente do Sincor-SP

IBM Caro Alexandre Camillo, compreendo o desconforto gerado no mercado de seguros, em especial aos corretores, com a publicação do artigo assinado por Mauro Segura no veículo Meio&Mensagem e gostaria de reforçar que o artigo publicado reflete a opinião pessoal do profissional, cuja coluna é de sua total autoria e independência.

A IBM reconhece e valoriza a importância desse setor para a economia brasileira, assim como a relevância do papel dos corretores de seguros para o aumento da confiança na indústria. Tamanho é o valor e amplitude da área de seguros para a IBM, que esse segmento conta com um time de consultores dedicado no País. Estou à disposição caso queira conversar sobre o assunto e dirimir qualquer mal entendido que esse episódio tenha causado. Atenciosamente,

Por e-mail, 17 de novembro de 2014

RODRIGO KEDE LIMA – IBM Brasil

Posicionamento sobre o mesmo artigo direcionado à Mapfre Seguros



Prezado Sr. Marcos Eduardo dos Santos Ferreira, o diretor de Marketing da IBM, Mauro Segura, é autor do artigo “O case do ano em marketing?”, publicado em 5 de novembro pelo site Meio & Mensagem. Temos ciência de que a Mapfre foi mencionada como case de inovação e não pode ser responsabilizada pela argumentação, porém o [...] Sincor-SP repudia manifestações dessa natureza, tendo em vista a parceria produtiva que temos mantido com a Mapfre ao longo de décadas de esforço conjunto [...] Diante do exposto, solicitamos um parecer da Mapfre, esclarecendo que o corretor de seguros é e continuará sendo o principal canal de distribuição da companhia [...] Atenciosamente,

Por e-mail, 14 de novembro de 2014

ALEXANDRE CAMILLO – Presidente do Sincor-SP

MAPFRE SEGUROS Prezado Camillo, em nome da Mapfre agradeço pela contribuição costumeira e sempre relevante à melhoria do nosso negócio e à valorização do trabalho dos nossos parceiros corretores, nosso principal canal de distribuição, no qual investimos em estruturas de atendimento, capacitação e tecnologia, por entender que é ele, corretor, o profissional especializado para indicar o melhor produto ou serviço que garanta a estabilidade socioeconômica de uma pessoa, de uma família e de uma empresa.

No presente caso, empenhamos nossos melhores esforços, como sempre, para fazer chegar ao articulista os esclarecimentos sobre o papel essencial dos corretores nas nossas operações de seguros.

Em relação ao projeto Millenium, o papel do corretor de seguros inicia antes da ativação do seguro. É ele que fará a prospecção e negócios em espaços como supermercados, varejo, aeroportos etc. Ele também poderá ampliar a possibilidade de oferta para uma massa de não possuidores de seguros, independentemente de sua classe social [...] Por fim, os clientes capturados pelo projeto Millenium terão base compartilhada com a corretora e, a partir desse acesso, fazer novas vendas a eles. Com isso, reafirmo que, da nossa parte, asseguro que a Mapfre vem garantindo em suas ações e comunicações, e vai seguir garantindo, o merecido destaque ao trabalho fundamental dos corretores. Atenciosamente,

Por e-mail, 17 de novembro de 2014

DIRCEU TIEGS – Diretor Geral Rede Mapfre e Canais Estratégicos Grupo Segurador BB Mapfre

voz do corretor

Comentários sobre as cartas enviadas à IBM e Mapfre



Sr. presidente, li a matéria e também fiquei indignada por desmerecer a nossa classe de corretores de seguros que, como tantos outros profissionais, paga seus impostos e trabalha seriamente nesse País. O que mais me impressionou foi a palavra de um profissional qualificado desconhecer o assunto abordado. Parabéns pela resposta e por seu posicionamento quanto ao assunto.

Por e-mail, 14 de novembro de 2014

Corretora de Seguros
CAZUCO SAKIHAMA

A NBA Assessoria de Seguros gostaria de parabenizar o Sincor-SP pela sua postura de contestação ao pronunciamento em evidência. Com certeza, com um Sindicato firme em suas posições teremos grandes conquistas. Parabéns!!!

Por e-mail, 14 de novembro de 2014

Corretor de seguros da Zona Leste
NILSON BARRETO

Presidente Camillo, parabéns pela missiva e sua posição concreta e direta na defesa dos corretores de seguros, profissionais indispensáveis na garantia do segurado.

Por e-mail, 14 de novembro de 2014

Corretor de seguros da Zona Norte
ROGÉRIO RAMIRES ROSA DE LIMA

Alio-me ao repúdio manifestado a essa expressão de desconhecimento, por parte de articulista, à nobre e tradicional atuação do verdadeiro corretor de seguros, ou seja, aquele como tal credenciado legalmente pela Susep. A IBM, que adoro, merece mais que isso. Merece que seu alto funcionário estude a ciência do seguro antes de manifestar-se pela operação de seguros, no mais das vezes de alta complexidade, por funcionários leigos plantados em agências bancárias e concessionárias, abrindo elevada margem a tentativas de fraudes, que chegam ao extremo de pretender utilizar-se da própria Justiça, para lograr obter indevidas e vultosas indenizações. Esse respeitável cidadão perdeu uma boa oportunidade de ficar calado.

Por e-mail, 17 de novembro de 2014

Corretor de seguros de Campinas
HÉLIO DANSA

Apoio totalmente as palavras do nosso presidente de classe, Alexandre Camillo. Obrigado Sincor-SP. Atenciosamente.

Por e-mail, 17 de novembro de 2014

Corretor de seguros de Jundiaí
JAMES GERALDO

Parabéns, Camillo, pela defesa da nossa classe. Não li a nefasta matéria da IBM. Seria bom divulgá-la no nosso meio. Atenciosamente.

Por e-mail, 17 de novembro de 2014

Corretor de seguros do Centro de São Paulo
VALTER FERNANDES

cobertura básica

Segurança com seguro



A Comissão de Constituição, Justiça e Cidadania (CCJ) aprovou em novembro uma proposta de emenda que garante **assistência médica e seguro de vida aos policiais** militares, bombeiros militares e agentes penitenciários. A PEC 16/2014, que aguarda dois turnos de discussão e votação no Plenário do Senado, determina medidas de proteção aos profissionais, de maneira que os custos de implementação da medida devam ser assumidos pela instituição federal à qual estejam vinculados.



Prazos legais para indenização

A Comissão de Assuntos Econômicos do Senado aprovou um projeto de lei que estabelece o prazo **máximo de 30 dias** para que as seguradoras liberem indenização por morte ou invalidez permanente, já que, atualmente, a legislação não determina o prazo para a liquidação de sinistros. O projeto ainda prevê que, caso o pagamento não seja realizado no período estabelecido, o valor seja acrescido de multa de 10% e de juros de mora de 1% em favor do beneficiário. O projeto segue para nova votação da própria comissão e, a seguir, para sanção da presidente Dilma Rousseff.

Operadoras de saúde na mira do consumidor

A partir de agora, o consumidor poderá **consultar a competência das operadoras** dos planos de saúde. A ANS tornou público o resultado do programa de Qualificação das Operadoras 2014 - ano base 2013, no qual consta a nota de todas as 1,2 mil empresas de planos de saúde do País. As informações fazem parte do Índice de Desempenho da Saúde Suplementar (IDSS), cujos resultados demonstram que, de maneira geral, o setor vem mantendo o mesmo comportamento nos últimos três anos.



Negócios em temporada de férias

Com o final de ano, chega a alta temporada para o setor de turismo, que oferece pacotes de viagens para o brasileiro aproveitar o período de férias. Os índices refletem no mercado de seguros, trazendo **oportunidades para o corretor oferecer o seguro viagem aos clientes de sua carteira**. O ramo registrou expressivo aumento de julho a setembro, chegando a 31,53%, com arrecadação de R\$ 41,5 milhões em prêmios pagos pelos segurados. Segundo a FenaPrevi, a modalidade tem sido mais procurada devido ao bom momento do setor turístico, que ampliou o número de viagens no mercado doméstico e internacional.



Fraudes no ramo auto

As tentativas de fraude no ramo de automóvel **somaram R\$ 162,5 milhões** em 2013, sendo falsa declaração de roubo e furto, inversão de responsabilidade e superfaturamento de orçamentos os principais tipos praticados contra o segmento. As informações foram divulgadas pela CNseg no 11º Ciclo do Sistema de Quantificação de Fraudes. Além dos seguros de automóvel, estão entre os ramos com maior valor de fraudes comprovadas: o seguro de pessoas (R\$ 96,7 milhões), DPVAT (R\$ 46,3 milhões), seguro de transportes (R\$ 21,4 milhões) e o seguro patrimonial (R\$ 6,9 milhões). Em 2013, foram detectadas R\$ 413 milhões de fraudes no setor.



Contratações que vão dobrar

Desde que o Ministério do Meio Ambiente instituiu a Lei 12.305/10, **as empresas passaram a adotar hábitos de consumo sustentável**, como também a aplicar procedimentos mais rígidos para redução de resíduos poluidores. Com base nesse cenário, a FenSeg estima que a contratação do seguro ambiental, principalmente por indústrias ou empresas que realizam obras com potencial poluidor, aumente quase 50% em 2015, passando de R\$ 28,5 milhões, movimentado anualmente, para R\$ 50 milhões.

tendências

O futuro da indústria de automóvel



A consultoria McKinsey – maior empresa de análise estratégica do mundo – acaba de publicar o estudo *A road map to the future for the auto industry*, avaliando as tendências da indústria de veículos no mundo.

Devido à importância desse segmento na área de seguros (e, particularmente, na carteira das corretoras), é sempre oportuno observar as conclusões obtidas em um texto com esse perfil. Abaixo, as cinco principais tendências detectadas:

- O fator China. Em 1994, a China representava 1% das vendas de veículos. Hoje, 20 anos depois, o número saltou para 25%, sendo agora o país com o maior mercado. Como referência, a Europa inteira representa 19%.
- Aumento da regulação. A regulação vai crescer em termos de segurança e de sustentabilidade. Esse é um grande desafio para a indústria, que deverá se adaptar constantemente às novas demandas.
- Conectividade digital do automóvel. Cada vez mais, a tecnologia entra no mundo dos veículos, fazendo com que esse seja um verdadeiro instrumento de comunicação. Por exemplo, nesse ano, a *National Highway Traffic Safety Administration* (NHTSA) – órgão que controla a segurança do tráfego viário nos EUA – afirmou que tornará obrigatória a comunicação digital entre os veículos. Com essa medida, no longo prazo, haverá menos batidas.
- Veículos compartilhados. Essa é uma tendência forte em economias mais modernas, sobretudo nas novas gerações. Ou seja, o automóvel para uso comum, sem a necessidade de haver a propriedade. Custo de manutenção, pouco espaço nas cidades, poluição e outros fatores influenciam esse comportamento. Quando precisar, aluga.
- Carros autônomos. Com todos os seus desafios, o carro sem motorista e controlado de forma eletrônica está se delineando no futuro. A pergunta não é “se”, mas “quando”.

O automóvel é a principal carteira de seguros no mercado brasileiro. Assim, qualquer análise sobre esse segmento deve ser vista com atenção por todos os profissionais que trabalham nessa área. A pesquisa da McKinsey pode ser conferida, na íntegra, através do link <http://migre.me/nojHX>.

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

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



Vire alvo de interesse das maiores empresas do mercado.

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

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



ESCOLA NACIONAL de SEGUROS
FUNENSEG



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

Quando a preparação encontra a oportunidade

De professor de inglês ao executivo que compõe a lista de bilionários da revista Forbes, Carlos Wizard Martins conta como foi levantar negócios lucrativos, partindo do zero, como o Grupo Multi Educação, a escola de idiomas Wizard e a rede Mundo Verde. Segundo ele, o segredo está na vontade de desenvolver o empreendedorismo, aproveitando os dons, talentos e habilidades naturais no ambiente corporativo

JCS: Conte um pouco como aconteceu a transição da sua carreira de professor, dando aulas de inglês na sala da sua casa, ao grande empresário fundador do Grupo Multi Educação e da escola de idiomas Wizard?

Carlos Wizard Martins: Quando ministrava aulas de inglês em casa, pensava como professor. E a maior transformação da minha vida foi começar a pensar como empreendedor. Comecei a dar aulas para um aluno, depois para dois e, quando vi, já tinha uma turma de pessoas interessadas em aprender inglês. À medida que esse número de alunos aumentava, a ideia de empreender ia ganhando força. Foi justamente nessa época que tomei a decisão de empreender, mesmo diante de todos os desafios enfrentados no final da década de 80, dentre eles, a sucessão de planos econômicos frustrados, a frequente mudança da moeda, a inflação em torno de 60%, 70%, 80% ao mês e, até mesmo, o confisco das contas bancárias dos brasileiros.

JCS: Você acredita que esse empreendedorismo já nasceu com você ou foi adquirido após anos de estudo em renomadas instituições acadêmicas de fora do País? Para quem não teve essa oportunidade é possível chegar lá mesmo assim?

CWM: Acredito que toda pessoa nasce com dons, talentos e habilidades. Algumas desenvolvem esses dons e outras não. Dessa forma, certamente, o empreendedorismo é um dom e precisa ser desenvolvido, como qualquer outro talento, se o objetivo do indivíduo é atingir o sucesso. Além disso, todo empreendedor é um sonhador. E quando realizamos um sonho, temos outros ainda maiores para realizar. Vale destacar, no entanto, que um dos pontos fundamentais a todo empreendedor é saber equilibrar dois aspectos na condução do seu negócio: o racional e o emocional. Tem muita gente que quer abrir um negócio movido pela emoção. Essas pessoas não progridem. O mesmo acontece se o negócio for apenas racional.



JCS: Em seu livro “Desperte o milionário que há em você”, encontramos sinalizações de mudança de postura para o crescimento financeiro. No entanto, você não acha que além, obviamente, do preparo técnico, para enriquecer é preciso um pouco de sorte?

CWM: Existe um conceito estratégico que costumo afirmar com frequência: o sucesso acontece quando a preparação encontra a oportunidade. A minha experiência de ter ido estudar nos Estados Unidos, com o apoio dos missionários mórmons, teve um grande impacto em minha trajetória pessoal e empresarial. Aqueles jovens americanos jamais conseguiriam imaginar a influência que essa oportunidade teria em meu futuro. Além disso, descobri que quanto mais trabalho,

“Existe um conceito estratégico que costumo afirmar com frequência: o sucesso acontece quando a preparação encontra a oportunidade”

mais sorte tenho. Algumas pessoas não querem pagar o preço do sucesso, não acreditam em si mesmas e em seu potencial de realização.

JCS: Estatísticas mostram que 80% das corretoras de seguros faturam por ano até R\$ 450 mil e muitos de seus fundadores não sabem o que fazer para promover o crescimento contínuo do seu negócio. O que fazer?

CWM: O empreendedorismo e a vontade de crescer nesse segmento devem ser constantes. O mercado está ávido por excelentes profissionais, sendo assim, nada melhor do que um bom planejamento em busca de talentos e oportunidades. Acho importante criar elementos emocionais nos relacionamentos comerciais. Por exemplo, todos os dias, envio dezenas de cartões de aniversário para meus franqueados. Alguns admitem que o cartão que receberam foi a única lembrança da sua data de aniversário.

JCS: Durante o 5º Fórum de Empreendedores, você mencionou que no Brasil há ótimas oportunidades de prosperar, principalmente no setor de serviços. Analisando o cenário dos corretores de seguros, quais estratégias indicaria para fidelizar clientes?

CWM: Acredito que relacionamento é a palavra-chave nessa atividade. No entanto, não devemos es-

quecer que o conhecimento também é essencial. Seu cliente precisa enxergar que você é uma fonte confiável, alguém com quem ele possa tirar dúvidas e que ele possa procurar sempre que houver necessidade. Em contrapartida, você deve sempre agir com honestidade, enxergando as necessidades do cliente em primeiro lugar. E nunca esqueça: dedicação e empatia também fazem parte desse processo.

JCS: Em suas entrevistas, você costuma mencionar que o empresário precisa formar “um time campeão”. Negócios de menor porte costumam ter dificuldade em contratar profissionais especializados por conta do alto investimento. Então, como formar uma equipe eficaz nessa realidade?

CWM: O verdadeiro sucesso acontece quando você for capaz de auxiliar outras pessoas a terem sucesso também. Monte uma equipe de talentos, com funcionários com bom desempenho e que se encaixem na cultura da empresa. Ofereça técnicas e capacitação para os colaboradores que realmente estejam empenhados em trabalhar e que entendam do assunto. É importante também observar que os valores da empresa devem ser compatíveis com os do candidato.

JCS: Suas empresas operam no modelo de franquias. Como funciona esse tipo de negócio?

CWM: O sistema de *franchising* nada mais é do que uma metodologia de expansão, na qual uma empresa (franqueadora) concede a terceiros (franqueados) o direito de comercializar seus produtos ou serviços, conforme termos pré-estabelecidos, durante certo período de tempo e região ou área específica. Esses franqueados se identificam com o empreendimento e veem nele a oportunidade de firmar-se profissionalmente.

A rede Mundo Verde se consolidou como pioneira e líder na proposta de desenvolver o conceito de vida saudável no varejo brasileiro, tornando-se a maior franquia do segmento na América Latina. Estamos presentes em 335 localidades no Brasil. O conceito de filosofia verde e a ideia de oferecer aos consumidores produtos cada vez mais chancelados com a qualidade e a credibilidade são fatores que colaboram para o crescimento da marca. Além disso, há a preocupação com a alimentação saudável, que vem ganhando força entre os brasileiros.

JCS: Como consumidor, o que te faz fechar um seguro com determinado corretor? O que esse profissional precisa ter para chamar a sua atenção?

CWM: Conhecimento, dedicação e autoconfiança devem ser características intrínsecas ao corretor de seguros. Afinal, ele é o primeiro contato do cliente com o mercado de seguros. A qualidade e a idoneidade do produto e da empresa representados também são essenciais, afinal, do que adianta ser simpático e prestativo se, em um momento crítico como um sinistro, o atendimento não funcionará de verdade?

JCS: Para traçar planos de crescimento no próximo ano, o que indicaria aos corretores? Por onde começar?

CWM: Faça uma análise do mercado a fim de captar novos clientes, sem esquecer, é claro, de fidelizar os já existentes. Além disso, mantenha contato com pessoas que buscam o serviço por meio de outras ferramentas, como a internet, por exemplo. E por fim, lembre-se de fortalecer sua equipe de vendas, pois o sucesso do passado não garante o sucesso futuro. Isso ajudará bastante na conquista de novos clientes.

“ [Corretor] Faça uma análise do mercado a fim de captar novos clientes, sem esquecer, é claro, de fidelizar os já existentes. Mantenha contato com pessoas que buscam o serviço por meio de outras ferramentas, como a internet, por exemplo. E lembre-se de fortalecer sua equipe de vendas, pois o sucesso do passado não garante o sucesso futuro ”



A Grande Jornada Pelo Mundo do Seguro

Há 22 anos no ar

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

Programa apresentado por **Pedro Barbato Filho**

Com apoio do Sincor-SP

www.pbfproducoes.com.br



Seguros para PMEs: diferentes segmentos trazem oportunidades ao corretor

Com o crescimento das pequenas e médias empresas, o mercado de seguros começou a investir em produtos específicos para cada segmento. No entanto, a contratação de apólices ainda é baixa e as companhias têm que apostar no corretor como difusor do ramo

As pequenas e médias empresas no Brasil vêm ganhando destaque nos últimos anos. Estamos falando de quase 8 milhões de negócios, que resultam em uma participação de 27% no PIB nacional. Alguns setores do comércio, como o de pet, por exemplo, teve avanço mais representativo: apenas em 2013, chegou a faturar R\$ 15,2 bilhões.

Mas, será que o mercado de seguros está equilibrado para atender a demanda? Atualmente, nem todas as companhias comercializam produtos com coberturas específicas para ramos distintos o que, talvez, possa explicar a baixa procura por parte dos empresários.

Para o gerente de Ramos Elementares da Porto Seguro, Jarbas Medeiros, é preciso mostrar ao empresário a necessidade de garantir os investimentos feitos para abrir e manter o empreendimento, através de um seguro que proteja seu patrimônio. “É preciso levá-lo a perceber que os riscos existem e que é fundamental estar prevenido contra eles. O canal é o corretor de seguros, que é um dos principais promotores da cultura do seguro, mostrando aos seus clientes a importância de proteger a sua empresa, independente do porte”, completa.

Segundo a superintendente de Produtos e Ramos Elementares da SulAmérica, Érika Médici, o segmento em forte expansão pode ser uma grande oportunidade para o corretor de seguros investir em outros ramos, ampliando sua carteira. “Quando se trata de um segmento em expansão, que ainda não conhece a importância do seguro, é preciso orientação e saber os produtos que estão disponíveis para o seu nicho. E o corretor de seguros é o melhor canal para isso.”

O corretor que tem interesse em comercializar esses produtos deve começar a prestar atenção no próprio bairro e se atentar em quantos pet shops, salões de cabeleireiros, escolas, lojas de roupa e academias existem no seu bairro. Personalizar a apólice para os clientes diferenciados também pode ser interessante. “O corretor pode ter grandes oportunidades trabalhando com esse nicho, segmentando o produto ao cliente e oferecendo coberturas para que o empresário se enxergue naquele produto”, defende Érika.

A superintendente ainda defende que é preciso orientar, criando consciência da importância do seguro. “Quando você fala de uma grande empresa, os clientes já conhecem os produtos disponíveis, como saúde e vida, mas quando se trata de pequenos negócios, de empresários que acabaram de iniciar no segmento, há falta de informação a respeito do que o mercado de seguros pode trazer para agregar e proteger.”

“O melhor canal é o corretor de seguros, que é um dos principais promotores da cultura do seguro, mostrando aos seus clientes a importância de proteger a sua empresa, independente do porte”

Jarbas Medeiros – Porto Seguro

Oportunidades diferenciadas

Atualmente, os produtos que estão no mercado contam com coberturas básicas, como incêndio, danos elétricos e explosão. Já as coberturas adicionais são específicas, por exemplo, o seguro para farmácias, que cobre danos materiais causados às mercadorias em ambientes refrigerados.

A cobertura de responsabilidade civil também pode ser contratada e possui as especificações de acordo com a atividade da empresa. Ela garante as despesas médico-hospitalares e de danos materiais que sejam necessários, mediante comprovação da responsabilidade do segurado e desde que esteja prevista no contrato de seguro. No entanto, os executivos alertam que para certos nichos, como por exemplo, o de pet shops, a cobertura é imprescindível devido ao cuidado que se deve ter com o bicho de estimação dos clientes.

Os executivos defendem que para desenvolver produtos personalizados é preciso maior estudo e conhecimento sobre as necessidades das diferentes atividades empresariais. “As seguradoras devem desenvolver produtos com os quais as empresas se identifiquem, reconhecendo neles a solução que buscam para a garantia de seus negócios. Como a exigência do cliente está cada vez maior, a oferta precisa ser personalizada, a partir de maior estudo e conhecimento das necessidades das diferentes atividades empresariais”, pontua Jarbas.



SEJA QUAL FOR O ESTILO DO SEU CLIENTE, A ICATU SEGUROS TEM A SOLUÇÃO QUE COMBINA COM ELE.



A Icatu Seguros oferece soluções financeiras de acordo com o perfil de cada cliente. E você pode contar com toda a experiência e a confiança que somente a seguradora líder entre as independentes de Vida e Previdência pode proporcionar. Acesse nosso site e conheça as ferramentas que otimizam o seu tempo e melhoram o desempenho das suas vendas. Entre em contato com o seu gerente comercial ou fale conosco.

casadocorretor.com.br
Central de Relacionamento 0800 285 3002

ESPECIALISTA NO QUE TEM VALOR PRA VOCÊ.

Icatu
SEGUROS

icatusseguros.com.br



SEGUROS DE VIDA | PREVIDÊNCIA | CAPITALIZAÇÃO | ADM. PREVIDENCIÁRIA | ADM. RECURSOS

Seguros e Previdência: 4002-0040 (Capitais e regiões metropolitanas) e 0800 285 3000 (Demais localidades). Ouvidoria: 0800 286 0047, segunda a sexta, das 8h às 18h, exceto feriados.

Estamos preparados para o futuro da saúde?

Tecnologia avança com impressão de órgãos humanos em 3D e compartilhamento de dados do paciente na nuvem, mas investimentos encarecem os planos

Você já ouviu falar em impressão de órgãos humanos? Imagine o seguinte cenário: uma pessoa sofre um acidente e tem a sua orelha esquerda mutilada. Ao ser levada para o hospital, após os exames necessários, a equipe médica é capaz de produzir uma nova orelha, imprimi-la através de uma máquina 3D e implantar o órgão novamente no corpo do paciente.

Para especialistas do Centro de Tecnologia da Informação Renato Archer (CTI), isso poderá ser possível em menos de uma década, com a impressão de estruturas de cartilagem, como orelhas e meniscos e, a partir de 2030, com órgãos mais complexos, como rim, coração e pulmão. O laboratório, localizado em Campinas, já possui aparelhos que permitem escanear em 3D o corpo humano para imprimir moldes, que servem como base para prótese.

“Hoje, a saúde é uma grande demandadora de tecnologias e, em pouco tempo, poderemos criar mini robôs para o mercado. Já está aí a tecnologia 3D, com a impressão de órgãos, no entanto, são apenas estudos. Precisamos ser cautelosos, pois ainda não há regulamentação para isso”, explica o coordenador da Divisão de Tecnologias Tridimensionais do CTI Renato Archer, Jorge da Silva.

A criatividade no campo tecnológico da saúde tem impressionado. Recentemente, o Google divulgou a criação de um protótipo de lente de contato, que monitora os níveis de glicose no líquido lacrimal e envia os dados a um aparelho móvel. A criação tende a trazer um significativo alívio aos diabéticos do mundo inteiro, que precisam espetar os dedos para testar o seu próprio sangue. Segundo a empresa, que neste ano fechou parceria com a companhia farmacêutica Novartis para licenciamento das lentes, o produto deve demorar, pelo menos, cinco anos para atingir os consumidores.

E as inovações não param, com plataformas inteligentes como o *Cloud Computing*, que armazenam na nuvem dados do paciente, acabando de vez com a limitação das organizações de saúde com prontuários internos. Assim, a equipe médica consegue acessar as informações das pessoas através de dispositivos móveis, promovendo a agilidade no diagnóstico e contribuindo na tomada de decisão.

Para o CEO da Mendelics, David Schlesinger, cada vez mais o setor está gerando dados dos pacientes de



maneira detalhada, entretanto, a gestão desses indicativos é um grande desafio.

“Temos tecnologias em *mobiles*, que permitem monitorar o estado de saúde das pessoas. Cada vez mais, estamos enxergando os detalhes, gerando informações, mas não consigo dizer ainda se isso realmente é bom. Elas farão com que possamos captar e gerar dados continuamente, mas ainda é deficitária a nossa maneira de gerenciar esse conteúdo”, acredita o executivo do primeiro laboratório do Brasil dedicado à análise genômica.

Impacto da evolução

Mas todo esse avanço tem um custo. Segundo estudo publicado pela Fundação Oswaldo Cruz intitulado “As análises econômicas na incorporação de tecnologias em saúde: reflexões sobre a experiência brasileira”, a incorporação de tecnologias cada vez mais caras têm aumentado os gastos em saúde.

Somente no regime de internação hospitalar, entre 2005 e 2010, os gastos das operadoras com materiais cresceram 128,7%, passando de R\$ 12 milhões para R\$ 27,3 milhões. Já em medicamentos a alta foi de 40,4%, chegando a R\$ 16,6 milhões. Os dados são do Instituto de Estudos de Saúde Suplementar (IESS), que explica: “a evolução do gasto está mais relacionada ao custo dos insumos do que à sua frequência de utilização.”

O material aponta que em países desenvolvidos, como Austrália, Canadá, Suécia e Reino Unido, a incorporação de sistemas tecnológicos passam por critérios rígidos de avaliação de agências especializadas. No entanto, no Brasil, ainda faltam critérios mais claros para absorção desse avanço. “Essa definição envolve discussões de cunho técnico, político e econômico, e somente será possível se houver engajamento dos atores envolvidos no setor”, aponta o material.

Além disso, no País não existe legislação específica para o tema. A aplicação de novos procedimentos acontece por meio da ANS e, pela Instrução Normativa Nº 38/2008, as agências podem solicitar que terceiros realizem estudos de avaliação de tecnologias de saúde, no entanto, as decisões judiciais têm garantido a utilização de insumos em fase de testes.

“A perspectiva para os próximos anos é que os custos associados a novos medicamentos, materiais e equipamentos médicos continuem a elevar, significativamente, os gastos assistenciais das operadoras de planos de saúde, sem que, necessariamente, promovam melhorias nas condições de saúde de seus beneficiários”, revela o estudo do IESS.

Nesse sentido, o presidente da Federação Nacional de Saúde Suplementar (FenaSaúde), Marcio Coriolano, reforça que “em nível de tecnologia, o Brasil não deixa a desejar em comparação a outros países. O que se vê é uma avalanche técnica, mas sem a avaliação

adequada. Internamente, adotamos procedimentos sem avaliar as suas vantagens”, pontua.

Expectativa

Para o líder de prática de Saúde do Brasil da consultoria Accenture, René Parente, a indústria de saúde passa por transformações e seu reflexo é sentido no mundo inteiro. Sua sinalização é otimista. “Acreditamos que, no futuro, o mercado será mais integrado e terá um grau maior de eficiência, com saúde digital, excelência operacional e gestão estratégica. São áreas viabilizadoras que precisam ser atacadas”, comenta.

A empresa realizou uma pesquisa com os principais executivos do setor, questionando quais os principais desafios do mercado, da empresa e o planejamento para investir no próximo ano (veja alguns dados no infográfico).

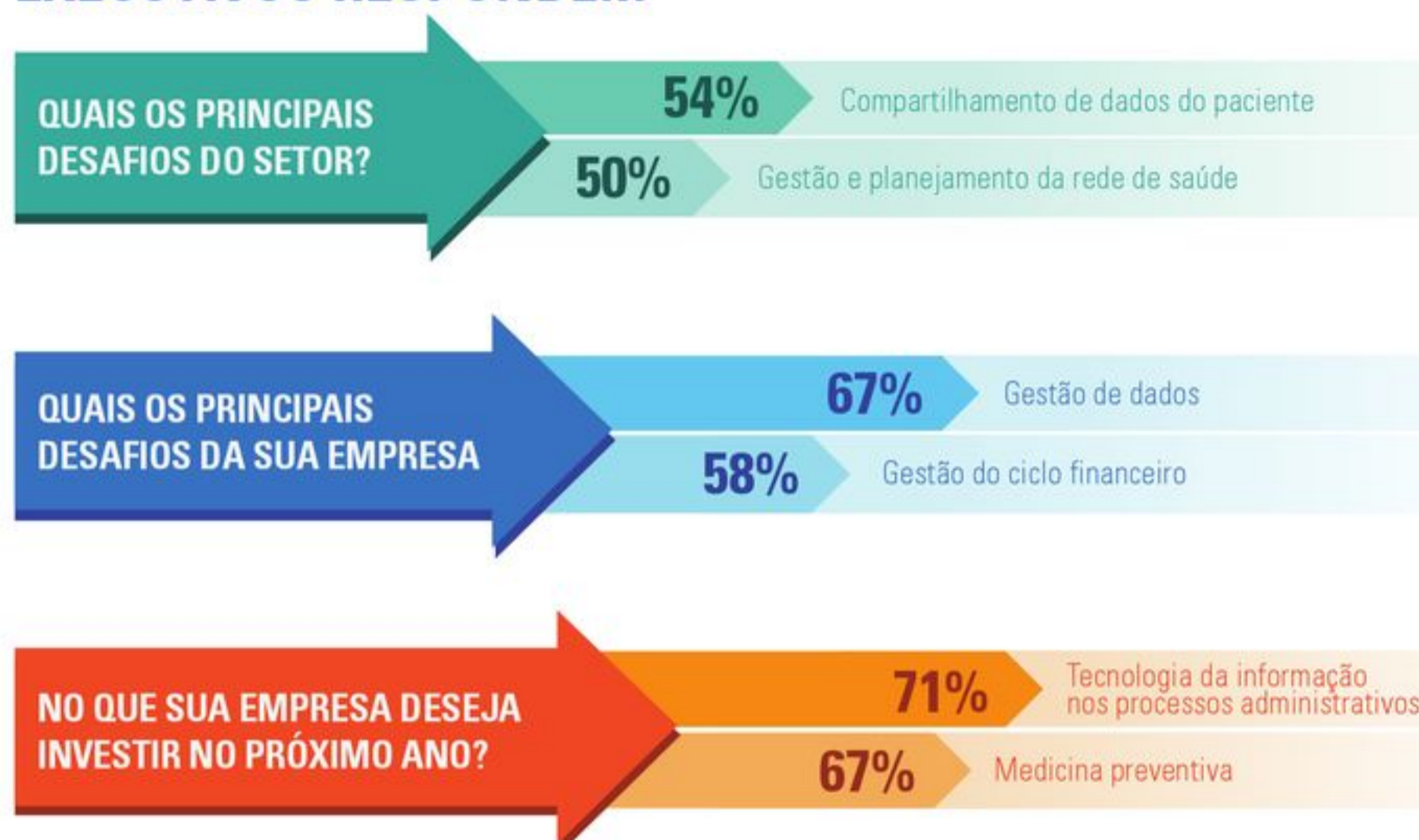
Os executivos sinalizaram que, tanto para o mercado quanto para a empresa, o compartilhamento de dados e a gestão dessas informações são os principais desafios, com 54% e 67% das respostas, respectivamente. Já no que diz respeito a planejamento, 71% pretendem investir em Tecnologia da Informação (TI) nos processos administrativos e 67% em medicina preventiva.

“Vemos que as companhias têm se preocupado em gerir melhor os dados armazenados sobre os pacientes para conseguir adequar os custos dos produtos de maneira mais adequada. A nosso ver, a tecnologia, a integração e a conectividade entre as instituições trará mais satisfação ao paciente, como também ajudará o setor, com melhorias na produtividade e redução dos riscos operacionais”, opina René Parente. O assunto foi discutido durante o “Fórum Exame Info - O futuro da saúde”, promovido pela Revista Exame, no dia 1º de dezembro.

“A saúde é uma grande demandadora de tecnologias e, em pouco tempo, poderemos criar mini robôs para o mercado. Já está aí a tecnologia 3D, com a impressão de órgãos, no entanto, são apenas estudos. Precisamos ser cautelosos, pois ainda não há regulamentação para isso”

Jorge da Silva – CTI Renato Archer

EXECUTIVOS RESPONDEM*



*Pesquisa realizada pela consultoria Accenture com os principais executivos do setor de saúde.

Prevenção: as empresas podem ajudar

Uma das principais estratégias de retenção de talentos pelas empresas tem sido o oferecimento de planos de saúde e programas de qualidade de vida aos colaboradores. Os benefícios não apenas favorecem os profissionais, mas também o setor de saúde, já que colabora na prevenção de doenças de milhares de pessoas.

Segundo o presidente do Centro Internacional de Longevidade Brasil, Alexandre Kalache, através da prevenção é possível retardar o aparecimento de doenças e, assim, diminuir os valores gastos com processos médicos. “A saúde precisa ser medida com dados para prevenção. As quatro maiores causas de morte envolvem: fumo, álcool em excesso, dieta excessiva e sedentarismo. Se conseguirmos antecipar o futuro e prorrogar o aparecimento de doenças crônicas, elas deverão vir no momento da velhice, quando o gasto com saúde não percorrerá grande parte da vida da pessoa”, explica Kalache.

“A questão da prevenção vem avançando com a ajuda das empresas, já que 80% dos planos de saúde são comprados pelas companhias”, reforça o presidente da FenaSaúde, Marcio Coriolano.

As companhias têm trabalhado de maneira intensa nesse sentido. O Grupo Sabin, por exemplo, oferece um programa de Qualidade de Vida aos colaboradores, que acompanham os profissionais de acordo com a idade e o tempo de casa. Os be-



nefícios vão desde planos de saúde, prevendo a situação especial de gestantes, e acesso à academia, até prêmios – viagens, automóveis e ajuda para financiamento da casa própria. “Nós entendemos que ao ajudarmos as pessoas a desenvolverem a sua felicidade, trazemos mais retorno para a empresa”, comenta a presidente do Conselho do Grupo, Janete Vaz.

Já a companhia Elektro vem oferecendo benefícios de saúde que englobam a família dos funcionários. “Em 2007, adotamos uma estratégia que é velha no exterior, mas inédita no Brasil. Fizemos um trabalho de ergonomia no trabalho, acompanhando a saúde de nossos colaboradores, depois trouxemos a família deles para perto e implantamos um projeto de qualidade de vida, com academia e plano de desenvolvimento esportivo, colaborando para a prevenção de doenças. Atualmente, nossos programas englobam também as famílias e pudemos observar que, quanto mais ajudamos as pessoas, mais retorno elas dão à nossa empresa”, conclui o presidente da Elektro, Marcio Fernandes.

retrospectiva



ATUAL GESTÃO SINCOR-SP
RETROSPECTIVA
2014

Para os corretores de seguros,
ano é marcado pela conquista histórica do
Simples Nacional e a realização do XVI Conec
com mais de 6,5 mil congressistas





EMPREENDER É A PALAVRA-CHAVE

Ações direcionam o corretor de seguros a desenvolver o empreendedorismo em seu negócio através do planejamento e da definição clara de onde se quer chegar

MAIO/JUNHO

1. União de lideranças vence as eleições do Sincor-SP
2. Corretores de seguros escolhem diretores para comandar as regionais do Sindicato
3. Entidade reúne Fenacor e Susep para discutir cenário da corretagem de seguros no Brasil
4. JCS completa 35 anos

JULHO

5. Setor discute a saúde suplementar e o aumento das demandas judiciais
6. Ranking das Seguradoras registra crescimento de 19% do mercado de seguros em 2013
7. Previdência privada apresenta recuo diante da economia desfavorável
8. Especialistas explicam diferenciais de coberturas do seguro condomínio quando se trata de queda de raios e danos elétricos
9. Diretoria do Sincor-SP passa por treinamento com consultoria e divide responsabilidades para cada área do Sindicato

SETEMBRO



15. Fórum online tira dúvidas dos corretores de seguros sobre o Simples Nacional
16. Consultores mostram como a categoria deve organizar os fluxos da empresa para fazer o negócio crescer
17. Sincor-SP conduz mais de 2 mil processos do Seguro DPVAT no primeiro semestre
18. Regionais promovem 1º Encontro de Corretores de Seguros Empreendedores, reforçando modelo participativo e democrático
19. AC Sincor divulga plano de ação para melhorar trâmites da área de certificação digital



AGOSTO



10. Governo aprova a inclusão das corretoras de seguros na tabela de menor alíquota do Simples Nacional
11. Corretoras de seguros relatam resultados de seus negócios e expectativas de crescimento
12. Operação Desmanche, criada pela SSP, apresenta primeiros indicadores que sugerem redução dos índices de roubo e furto de veículos no Estado
13. Diretoria executiva do Sincor-SP começa a visitar todas as regionais através do evento "Bate-papo com o presidente"
14. Fóruns aproximam o Sindicato do Sescon-SP, de líderes de entidades e da imprensa especializada em seguros

OUTUBRO



20. Nova edição do Conec reúne mais de 6,5 mil profissionais e é marcada pela presença do governador do Estado de São Paulo, Geraldo Alckmin
21. Com a estreia da TV Sincor, cobertura oficial do evento produz, em três dias, mais de 35 reportagens, 60 vídeos e dezenas de álbuns de fotos
22. Após o congresso, Sincor-SP inaugura a utilização de um sistema de pesquisa de satisfação, que já está sendo adotado em diversos eventos

23. Casos que envolvem acidentes com vítimas revelam que o mercado tem subestimado os valores de importância segurada no produto de RCF-V
24. Disque Sincor começa a homologar solução que prevê o registro e acompanhamento de pedidos dos corretores através da internet
25. 2º Encontro de Corretores de Seguros Empreendedores debate questões para ajudar a categoria a ter sucesso nos negócios

DEZEMBRO



26. Lei que regulamenta profissão do corretor de seguros completa 50 anos e Câmara dos Deputados presta homenagem em sessão solene
27. Presidente Alexandre Camillo participa do II FAMA (Fórum Internacional de Alta Mediação de Seguros), considerado um dos eventos mais importantes do setor em nível global
28. Sincor-SP assina convênio com Sebrae-SP para ajudar corretores a abrir e desenvolver uma empresa

NOVEMBRO





Cuidado com as exclusões

Seguradoras podem adotar cláusulas divergentes e cabe ao corretor de seguros conhecer muito bem os produtos para orientar segurados quanto às exclusões de coberturas

O escândalo na Petrobras, que deve acionar o seguro D&O de R\$ 650 milhões destinados a seus executivos, certamente abre um conflito com as seguradoras. Mas as companhias têm a seu favor uma exclusão clássica: o seguro não pode ser utilizado para cobrir atos ilícitos, de modo que, se condenados, os diretores envolvidos não serão indenizados pelas atitudes adotadas durante a gestão.

Na verdade, todo seguro tem exclusões, algumas já definidas em condições gerais estabelecidas pela Susep e outras que seguem critérios de subscrição. “Quando uma seguradora monta um produto, leva em consideração a sua experiência e também a do mercado para definir o que aceitará sem prejudicar o cálculo atuarial para equilíbrio técnico do produto”, explica o executivo da Icatu Seguros e professor da Escola Nacional de Seguros e da Unisincor, Silas Kasahaya.

Mas o corretor de seguros e diretor da Regional Presidente Prudente do Sincor-SP, Vanderlei Lima, lembra que toda exclusão gera algum desconforto, pois não é entendida pelo segurado como uma limitação operacional, técnica ou atuarial. “Ela é, em

princípio, considerada como uma vontade de não pagar. O papel do corretor é justamente prestar os devidos esclarecimentos sobre cada contrato e suas respectivas particularidades, ajudando a escolher as melhores opções para a sua vida e patrimônio.”

E quais são algumas das exclusões que exigem muito cuidado na orientação ao segurado? Para o corretor José Cesar Caiafa, uma das mais relevantes é a falta de cobertura em ocorrências com utilização de chave falsa no seguro residencial, uma vez que a situação não é considerada como furto qualificado. “Essa modalidade de acesso às residências tem sido cada vez mais praticada pelos ladrões. O pior é que o segurado, tentando reaver um direito que entende ser justo, muitas vezes destrói uma porta ou uma janela para qualificar o furto.”

Atritos com clientes

Há ainda outras exclusões que podem gerar atritos, como aponta a corretora de seguros Clarice Dantas: defeitos nas obras e alagamento de qualquer espécie nas residências, bem como o furto de objetos na área

externa das moradias, agravamento do risco no seguro de auto, como no caso de embriaguez ou de pessoa que conduz o carro para áreas com enchentes ou que disputa rachas, além de doença preexistente nos seguros de pessoas.

Nessa lista, o suicídio também é fonte inesgotável de questionamentos no ramo de vida, mesmo que seja taxativamente excluído dentro do prazo de carência de dois anos, enquanto a depreciação no seguro patrimonial e o dano elétrico por queda ou não de raio evidenciam como as exclusões exigem redobrada atenção do corretor nos esclarecimentos aos segurados.

O corretor de seguros Luiz Longobardi diz que as constantes alterações de produtos reforçam o problema, tendo em vista que as regras de exclusões muitas vezes são implementadas de forma muito rápida, trazendo grandes dificuldades aos corretores e segurados. “No caso do seguro condomínio, por exemplo, a cobertura de danos elétricos pode excluir algumas peças eletrônicas de grande valor. Já na carteira de Riscos Diversos Equipamentos, em geral não há cobertura para incêndio com colheideiras.”

A situação ficou um pouco mais complicada para os corretores com a abertura do mercado de resseguros, que obrigou as seguradoras a seguir novos critérios de subscrição e, em alguns casos, segundo Longobardi, dificultou contratações destinadas, por exemplo, a edificações com isopanel, como armazéns e frigoríficos. “Isso requer grande atenção, pois tais exclusões nem sempre constam das condições gerais que são alteradas de uma renovação para outra”, alerta.

Ainda que o segurado seja muito bem orientado, há demandas que questionam o trabalho bem realizado pelo corretor de seguros, conforme ressalta a corretora Vania de Freitas. “Ocorre que, diante de um prejuízo não coberto, o segurado pode alegar o desconhecimento e se nós, corretores, não estivermos munidos de documentos comprobatórios da comunicação dessas exclusões quando do fechamento do contrato, poderemos sofrer processos judiciais, caso ocorra a negativa de indenização.”

Se o corretor deseja mesmo se proteger contra reclamações e até processos judiciais, o único caminho é ficar atento ao extremo, acompanhando as mudanças nos clausulados das apólices. E, para Longobardi, as seguradoras podem e devem ajudar nessa tarefa.

“A informação para o corretor tem que ser clara e constante. Outro ponto importante é que exclusões pontuais deveriam ser registradas no corpo da proposta e apólice, uma vez que várias companhias não encaminham ao segurado as condições gerais, que em sua maioria ficam publicadas em seus sites. Tudo isso gera, em alguns casos, a situação de que riscos e coberturas normais durante algum tempo sejam alteradas sem o conhecimento do corretor, causando grandes problemas quando da ocorrência de eventual sinistro.”

Clarice concorda que as seguradoras poderiam melhorar a linguagem e acesso das condições gerais, substituindo os termos técnicos por palavras mais simples. Ela também menciona a dificuldade imposta ao segurado para conhecer exclusões via web. “De fato, tem sido comum a seguradora deixar de enviar as condições gerais, pois alega que o segurado tem a opção de entrar no site e consultar a qualquer momento. Porém não podemos esquecer que as pessoas, muitas vezes, não têm tempo, nem disposição para acessar a internet e se aprofundar nos detalhes das cláusulas.”

EVENTOS SEM COBERTURAS

AUTO

RACHAS, EMBRIAGUEZ OU CONDUÇÃO DO VEÍCULO PARA ÁREAS COM ENCHENTES



RESIDENCIAL

DEFEITOS NAS OBRAS, ALAGAMENTOS, USO DE CHAVE FALSA PARA ARROMBAMENTOS OU FURTOS DE OBJETOS EM ÁREAS EXTERNAS

CONDOMÍNIO

PEÇAS ELETRÔNICAS DE GRANDE VALOR



VIDA

SUICÍDIO DURANTE O PERÍODO DE CARÊNCIA DE DOIS ANOS

SAÚDE

DOENÇA PREEXISTENTE OU CERTOS EXAMES, COMO VIDEOLAPAROSCOPIA

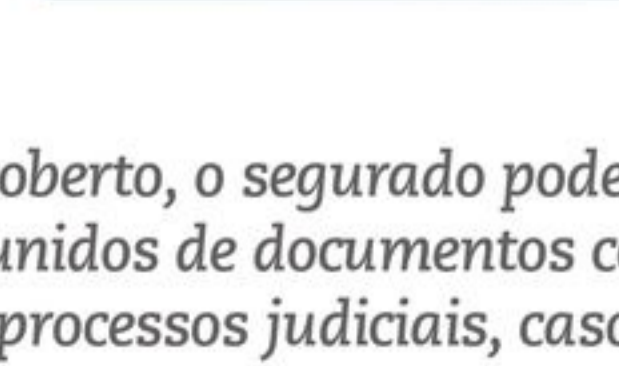


EMPRESARIAL

DANO ELÉTRICO POR QUEDA DE RAIO OU EVENTOS ATMOSFÉRICOS COMO TORNADO E CHUVA DE GRANIZO

D&O

ATOS ILÍCITOS OU TIPIFICADOS COMO NEGLIGENTES E CRIMINOSOS



“Diante de um prejuízo não coberto, o segurado pode alegar o não conhecimento e, se nós, corretores, não estivermos munidos de documentos comprobatórios da comunicação dessas exclusões, poderemos sofrer processos judiciais, caso ocorra a negativa de indenização”

Vania de Freitas – Corretora de seguros

Vale lembrar, contudo, que também existem exclusões determinadas pelo mau uso do seguro. “A Allianz, por exemplo, tinha uma excelente opção de guincho com quilometragem ilimitada para caminhões pesados. Infelizmente, ocorreu um número elevado e anormal de utilizações e a seguradora precisou tirar a opção do produto. Detectou-se que os acionamentos eram feitos, principalmente, por motoristas que ficavam sem carga no Norte, por exemplo, e queriam voltar para o Sul. Então forjavam uma pane e retornavam de graça com a cobertura do seguro”, diz Vanderlei.

Planos engessados

No âmbito da ANS, que regula as operadoras de saúde, as exclusões são motivos de muitas disputas. “Alguns tratamentos são adotados pela medicina como práticas seguras e aceitas, porém, se não são incorporados entre os tratamentos cobertos pelos planos, deixam de ter cobertura securitária. Se o médico

prescreve um procedimento dessa natureza, mas não se encontra no rol de tratamentos previstos pelo plano, o problema está criado. Não existe, necessariamente, a culpa da seguradora, mas sim da legislação que engessou os planos a partir de determinado momento e não atualizou adequadamente o seu custo, de modo a poder proporcionar o tratamento prescrito”, diz Caiafa.

Ele exemplifica com a laparoscopia, que pode ser prescrita e não sofre exclusão, mas o mesmo não acontece com a videolaparoscopia, que é mais barata e proporciona um pós-operatório mais rápido. “Quando as operadoras fizeram as condições gerais, a videolaparoscopia ainda não estava catalogada pela Associação Médica Brasileira (AMB). O mercado não se atualizou e deixou o procedimento de fora”, acrescenta.

A corretora Vania de Freitas concorda que a saúde suplementar é um celeiro de transtornos. “Embora sejamos muito transparentes no fechamento do contrato, o segurado em busca da cobertura do procedi-

mento negado administrativamente abre processos jurídicos e, aos olhos do Poder Judiciário, o consumidor, na maioria das vezes, deve ganhar a causa. Assim sendo, pela perspectiva do segurado, o corretor é que deveria ter conseguido a liberação sem a necessidade de abertura de processo judicial.”

Ela ainda diz entender que toda empresa visa lucro e as seguradoras não podem ter seu resultado comprometido ao abrir a possibilidade de cobrir riscos que, pela sua experiência, são de alta sinistralidade. “Portanto, entendo que possam vir a agravar ou até excluir determinadas coberturas de acordo com seu conhecimento. O que não pode ocorrer é o abuso das seguradoras com exclusões não motivadas. Porém nós, corretores, temos que nos especializar cada vez mais e procurar seguradoras que nos ajudem a identificar os riscos reais e, em parceria, oferecer soluções para os clientes”, conclui Vania.

Papel do corretor X mutualismo ferido

“Normalmente as pessoas vão perceber as exclusões somente após ocorrer o sinistro e, nesse momento, é fundamental o papel do corretor de seguros para auxiliar os consumidores que não possuem domínio sobre os termos técnicos do mercado de seguros”. Essa é a opinião do executivo da Icatu Seguros e professor da Escola Nacional de Seguros e da Unisincor, Silas Kasahaya.

Nessa linha, o diretor da Yasuda Marítima, Luiz Macoto Sakamoto, lembra que hoje a maioria dos produtos comercializados são planos não padronizados, conforme definição da Susep. Isso significa que as cláusulas e a tarifação são específicas e aprovadas pelo órgão regulador para cada seguradora, ou seja, além das diferenças de taxa, existem cláusulas diferentes entre as companhias. “No seguro empresarial, por exemplo, um evento de danos elétricos pode ter cobertura em uma seguradora, e não ter em outra, dependendo do texto da cláusula. Essa situação ocorre em outras coberturas, como nos critérios de avaliação dos bens e aplicação da cláusula de rateio. Como consequência, uma venda baseada somente no comparativo de preços pode gerar consequências desconfortáveis no caso de sinistro”, comenta.

Já a advogada especializada em seguros, Ivy Cassa, ressalta que o seguro é um contrato de boa-fé, de modo que se espera do segurado o preenchimento da proposta da maneira mais verdadeira possível.

“Ocorre que, muitas vezes, pelo fato de as seguradoras não exigirem exames prévios, no seguro de vida, por exemplo, alguns juízes entendem que as empresas teriam assumido o risco ao dispensar a avaliação clínica dos segurados e, em algumas oportunidades, acabam dando ganho de causa para pessoas que faltaram com a verdade na proposta, omitindo uma circunstância que interferiria na aceitação do risco ou na taxa do prêmio.”

Ela avalia que tais aspectos são prejudiciais a toda cadeia produtiva. “Quando as seguradoras são forçadas a assumir sinistros não cobertos nas suas apólices, o mutualismo é ferido. Se essas situações se tornam frequentes, as companhias precisam aumentar o valor dos prêmios e quem se prejudica acaba sendo o consumidor, que paga mais caro, e o próprio corretor, que, por ter um produto mais caro para vender, pode ter mais dificuldade para intermediar.”



CONHEÇA O SULAMÉRICA SAÚDE ATIVA:
O MELHOR PROGRAMA
DE GESTÃO DE SAÚDE.



Cássio Reis e
Cynthia Howllet

jotacom.com

SAÚDE ATIVA

Cuidar de você: uma atitude que só faz bem.

A SulAmérica lança o SulAmérica Saúde Ativa, sua Plataforma de Bem-Estar. Um programa completo, com muita orientação, para você ter mais qualidade de vida.

Cuidar melhor do seu peso e da sua saúde só depende da sua atitude. A SulAmérica produziu vários vídeos com especialistas abordando diversos temas, como obesidade. Assista agora mesmo e descubra dicas práticas para se cuidar melhor.

E se você é cliente SulAmérica Saúde, faça sua avaliação na Plataforma* de Bem-Estar e tome uma atitude que vai tornar sua vida mais saudável.

www.sulamerica.com.br/saudeativa



Viva o imprevisível
e deixe o resto com a SulAmérica.


SulAmérica
Saúde

OFEREÇA SULAMÉRICA PARA O SEU CLIENTE.

(*) Exclusivo para Cliente SulAmérica Saúde. SAC 0800 970 0027 - SAC para Deficientes Auditivos ou de Fala 0800 702 2242.
Ouvidoria 0800 725 3374 - tenha em mãos o protocolo de atendimento.

ANS - nº 006246

ANS - nº 005622

ANS - nº 416428

Reconhecimento para a classe

Em homenagem ao cinquentenário da Lei 4.594/64, a Câmara dos Deputados promove sessão solene voltada ao corretor de seguros

No próximo dia 29 de dezembro, o mercado comemora oficialmente os 50 anos da Lei 4.594/64, que regulamenta a atividade de corretor de seguros no Brasil. Por outro lado, a importância da intermediação de um profissional habilitado também tem sido reconhecida na esfera política nacional. A Câmara dos Deputados antecipou suas congratulações aos corretores durante uma sessão solene em distinção à data histórica de promulgação da lei. O evento aconteceu em 19 de novembro, no Plenário Ulysses Guimarães, em Brasília.

A sessão foi acompanhada por diversos diretores do Sincor-SP e personalidades do mercado de seguros, com destaque à oportunidade reservada para o presidente do Sindicato, Alexandre Camillo, fazer discurso sobre o tema.

“Temos uma Lei com 50 anos de vigência, atravessando o tempo e com pouquíssimas alterações efetivadas no texto original aprovado nesta casa, o que demonstra, evidentemente, o acerto na sua relatoria, e na sua concepção final. É, portanto, uma Lei que deve ser preservada e, certamente, continuará a regular as novas gerações de corretores de seguros, diante de um mercado recheado de grandes oportunidades”, disse Camillo na ocasião (veja discurso, na íntegra, ao lado).

Traços da história

Em nível mundial, o primeiro registro oficial com a figura do corretor de seguros de maneira regular data de 1578, em Portugal, já estabelecendo o profissional como encarregado de intermediar as relações entre segurados e seguradoras, de maneira que, sem a anuência dele, nenhum seguro tinha validade.

No Brasil, a luta para regulamentar a profissão perdurou por vários anos, antes até da fundação do próprio Sincor-SP e da Fenacor. Desde 1923, corretores deram andamento a várias iniciativas com esse propósito, mas foi após a fundação de uma entidade representativa da classe que o pedido ganhou força política.

A busca pelo objetivo ficou marcada na história pela força de vontade do segundo presidente do Sincor-SP, José Logullo, que tornou a regulamentação da categoria um de seus mais importantes propósitos de vida. Logullo apresentou diversos substitutivos a projetos de lei que tramitavam no Congresso, fazendo contato direto com o ministro do Trabalho, Almino Affonso, e mobilizando os profissionais para alcançar o sonho, que se tornou realidade em 1964.



Discurso do presidente do Sincor-SP, Alexandre Camillo, durante sessão solene na Câmara dos Deputados

Parlamentares, corretores de seguros, lideranças de entidades sindicais representativas dos corretores de seguros e seguradores aqui presentes, olá!

Hoje, dia 19 de novembro, é comemorado o Dia da Bandeira. Não haveria data mais propícia para celebrarmos o cinquentenário, ou jubileu de ouro, da Lei nº 4.594, de 29 de dezembro de 1964, que foi uma grande “bandeira” defendida por tantos colegas corretores de seguros!

A Lei foi uma vitória da nossa categoria há 50 anos, constituindo-se no marco legal da nossa nobre profissão, que além de nos beneficiar diretamente, trouxe reflexos importantes para os segurados e segurados. Também pudemos acompanhar o desenvolvimento da nossa Fundação Escola Nacional de Seguros - Funenseg, principal formadora da mão de obra do nosso setor, atendendo às exigências de qualificação para atuação do corretor de seguros. A habilitação da Funenseg foi inserida no texto da Lei nº 4.594, de 1964, pela Lei nº 6.317, de 22 de dezembro de 1975.

Meus caros: O setor de seguros segue em constante e franca expansão, crescendo há mais de uma década com taxas de dois dígitos, além de ser o elemento incrementador de significativa e expressiva poupança interna, traduzida na constituição de reservas técnicas das sociedades seguradoras, aplicadas em títulos do governo federal.

A formação de uma poupança interna resultante da aplicação em títulos públicos, daquilo que é captado no mercado de seguros, tem gerado considerável aumento na participação do PIB brasileiro, verificado a cada ano civil, situação esta indiscutível.

O corretor de seguros, por lei, é o intermediário autorizado a angariar e promover contratos de seguros entre as seguradoras e as pessoas físicas ou jurídicas de direito privado, sendo extremamente importante para o desenvolvimento do mercado de seguros, contribuindo, de forma marcante para o exponencial crescimento do setor de seguros, verificado desde a década de 90.

O Brasil apresenta um mercado de seguros sólido, forte e robusto, tendo movimentado, em 2013, em torno de 294,2 bilhões de reais, contando com o ramo saúde, o que representa crescimento de 14,3% em relação a 2012, e aproximadamente 490 bilhões de reais em provisões técnicas, valores estes 13,36% superiores ao ano de 2012, segundo Informe Anual de 2013 da CNseg.

Muito desse crescimento ao longo do tempo, podemos dizer, com total propriedade e orgulho, é justamente alavancado e fruto da nossa competência, habilitação técnica e atuação profissional no mercado de seguros, representando entre 80% e 85% do volume total de negócios das seguradoras.

É indiscutível que a participação do profissional corretor de seguros, que serve de elo entre as seguradoras e os segurados, tem sido extremamente importante para o desenvolvimento e o crescimento do mercado de seguros, sem contar o necessário e adequado assessoramento aos consumidores de seguros que, cada vez mais, se mostram exigentes nas suas necessidades.

O corretor de seguros é principal protagonista da construção desse cenário, não havendo dúvidas a respeito de sua contribuição para o bem-estar das famílias e das empresas, no oferecimento das melhores coberturas securitárias. Digo que é um verdadeiro agente do bem-estar social.

Ao intermediar as operações de seguros, o corretor também contribui significativamente na disseminação da cultura do seguro no nosso País, visando à proteção do consumidor de seguros, seja como segurado ou como vítima de um sinistro.

A Lei nº 4.594, de 1964, que deu o disciplinamento e regramento da nossa atividade, foi o primeiro grande passo para o reconhecimento do corretor de seguros. Reconhecimento esse que continua sendo construído com a ética e a postura profissional do corretor de seguros, que transmite confiança e nos faz formadores de opinião da sociedade.

A partir de sua vigência, a Lei moralizou a intermediação de negócios de seguros, que antes era praticada, também, por pessoas inexperientes e desprovidas de habilitação técnica para tal. Estabeleceu-se a obrigatoriedade da habilitação técnica e registro junto ao órgão fiscalizador de seguros, qualificando, assim, os que atuam na atividade da intermediação de contratos de seguros.

Temos uma Lei com 50 anos de vigência, atravessando o tempo e com pouquíssimas alterações efetivadas no texto original aprovado nesta casa, o que demonstra, evidentemente, o acerto na sua relatoria e na sua concepção final. É, portanto, uma Lei que deve ser preservada e, certamente, continuará a regular as novas gerações de corretores de seguros, diante de um mercado recheado de grandes oportunidades.

Deixo aqui registrado os meus parabéns à nossa categoria e rendo minhas homenagens àqueles que batalharam e participaram direta ou indiretamente para a aprovação da Lei nº 4.594, de 1964.

Uma luta de tantos juntos, uma hora tem resultado. Em São Paulo, o Sincor-SP vem trabalhando pelo fortalecimento dos corretores de seguros desde sua fundação, em 1934. E essa foi a primeira luta do sindicato, e uma das mais árduas, pois foram décadas de pleitos e muitos projetos encaminhados ao Ministério do Trabalho. Assim, faço reconhecimento ao trabalho do primeiro presidente, Armando Rebutti, e ao segundo presidente, José Logullo, quem estava à frente do sindicato em 1964, quando foi aprovada a Lei.

Quero destacar outro grande militante nessa luta, que tem o registro na Susep de número 1 deste País: o colega e advogado Dr. Cristóvão de Moura, que hoje está com 96 anos, morando no Rio de Janeiro e em plena atividade.

Esses foram alguns dos que lutaram incansavelmente pela criação dessa lei da qual todos nós, corretores de seguros, agradecemos e por ela temos imenso orgulho. Muito obrigado!

Atenção, corretor de seguros!

A contribuição associativa tem nova forma de recolhimento

A partir de fevereiro de 2015, os associados ao Sincor-SP receberão as fichas de compensação da Contribuição Associativa prevendo duas formas de recolhimento: mensal e anual. A medida visa garantir maior eficiência operacional depois de estudos realizados junto aos departamentos Social e Cobrança.

Também é uma forma de auxiliar o corretor em suas despesas, pois evita que assumam formas de pagamento cumulativas. "Contribuir mensalmente ou uma vez ao ano proporciona melhor planejamento. O profissional está mais consciente da importância da manutenção de sua associação, principalmente depois da conquista do Simples Nacional na tabela III", enfatiza o 1º secretário do Sincor-SP, Marcos Abarca.

Estipulada pela Assembleia Geral, o pagamento é devido a partir da proposta de admissão voluntária do profissional ao Sindicato, de acordo com o Estatuto Social, art. 7º item "a".



O Estado de São Paulo possui, atualmente, 35 mil corretores, sendo que destes, 32% são sócios do Sindicato. "O profissional que participa da entidade pode dispor de benefícios voltados ao seu perfil. Dessa maneira, os departamentos responsáveis administram os recursos dos associados, transformando essa receita em vantagens que o corretor só encontra aqui", destaca Abarca.

Para não confundir: verifique também a contribuição sindical

Todo início de ano, os corretores de seguros devem colocar em dia o recolhimento da Contribuição Sindical para o exercício da profissão. Entretanto, caso o profissional ou a empresa não tenha feito o pagamento, a situação pode ser regularizada, mas com a aplicação de multas e juros mensais. Para os profissionais que possuem empresas, a contribuição deve ser reco-

Vantagens exclusivas

Consultoria e cursos, orientação técnica, assistência jurídica e descontos em eventos: você dispõe de tudo isso no seu Sindicato tendo as contribuições em dia. Se estiver inadimplente e quiser regularizar a situação para utilizar os benefícios, entre em contato com o departamento de Cobrança.

lhida também da pessoa física, mesmo que não esteja atuando como autônomo.

Lembrando que apenas o Sincor-SP é autorizado por lei a instituir e cobrar contribuições sindicais aos associados, razão pela qual é alertado sobre cobranças feitas por outras entidades, ainda que se apresentem como sindicatos, federações ou confederações. Mais informações sobre a Contribuição Sindical é possível conferir através do link: <http://migre.me/norxw>



Acesse e saiba mais.

1- O desconto não é somatório ao desconto do Porto Seguro Auto que pode até chegar em 25% utilizando as oficinas referenciadas em caso de sinistro coberto e indenizável, conforme condições da apólice. Para cálculo do desconto, aplica-se o da apólice (Porto Seguro Auto) e sobre o valor final aplica-se o desconto do cartão. Os descontos são concedidos mediante disponibilidade de pontos no Programa de Recolhimento do cartão, bem como do que tiver sido contratado na apólice (Porto Seguro Auto). 2- Promoção válida durante o período de divulgação. Parcela mínima de R\$ 10,00. 3- A alteração é exclusiva critério do Porto Seguro, mediante aviso prévio. 4- Esta condição se aplica à primeira parcela, exceto nos cartões Porto Seguro Visa Infinite e MasterCard Black. Condições e regulamento no site: www.cartaoportoseguro.com.br. Porto Seguro S.A. Crédito, Financiamento e Investimento - CNPJ: 04.861.600/0001-10. Central de Atendimento: (11) 2366-9666 (São Paulo) | 4094-5300 (demais localidades) | 0800 727 2769 (SAC - cancelamento, reclamações e informações) | 0800 701 5582 (atendimento exclusivo para deficientes auditivos) | 0800 727 1184 (Quilômetro de segurança a sota-feira, das 08h às 18h30, exceto feriados, Autorizável - CNPJ: 61.198.164/0001-60 - Processo SUSEP: 15414.10023/2004-59 - Valor de Mercado e Valor Determinado. O registro deste plano na SUSEP não implica, por parte da Autoridade, incentivo ou recomendação à sua comercialização.



Cartão de Crédito Porto Seguro.
Quanto mais o seu cliente usa no dia a dia, mais desconto ele tem no seguro do carro.

Um cartão de crédito que não economiza nas vantagens.

Com o Cartão de Crédito Porto Seguro, seu cliente ganha 5% na contratação e renovação do Porto Seguro Auto. Usando o cartão, o seguro pode até sair de graça. O cliente tem até 25% de desconto na franquia, sem resgate de pontos¹ e os serviços nos Centros Automotivos Porto Seguro podem ser pagos em até 10x sem juros². Seu cliente ainda tem a 1ª anuidade grátis³, que pode se manter zerada nas próximas, e também resgata os pontos em milhas aéreas. **Consulte seu Gerente Comercial** | www.cartaoportoseguro.com.br



Unisincor planeja capacitação com sistema em EAD

Além de encerrar 2014 com a inclusão de nove temas, a Unisincor viabiliza renovação da grade de cursos

A rotina acelerada do brasileiro, que concilia trabalho, cuidado com os filhos, afazeres domésticos, estudos e lazer, torna o ambiente cada vez mais adequado para a educação a distância. Segundo números divulgados pelo Instituto Nacional de Estudos e Pesquisas Educacionais Anísio Teixeira (Inep), em 2013, o Brasil registrou 1.153.572 matrículas no ensino superior a distância. Em 2003, esse número era de 49.911.

A partir dessa perspectiva, a Universidade Corporativa Sincor (Unisincor), colocou em pauta, nos projetos para o próximo ano, a disponibilização de cursos em EAD, com foco no empreendedorismo.

“O acordo corporativo firmado com o Sebrae-SP vai possibilitar a utilização da plataforma EAD para cursos de Empreendedorismo, com acesso através do site da Unisincor. Esses treinamentos fazem parte de um projeto pautado em três pilares: treinamentos vivenciais, presenciais e web (*online* e *offline*)”, explica o 2º tesoureiro do Sincor-SP e diretor executivo responsável pela Unisincor, Carlos Cunha.

Pano de fundo

A estratégia tende a aproximar os corretores de seguros que estão iniciando a carreira, como também estimular os mais experientes a adquirir uma educação continuada, que pode ser conciliada com o alto fluxo de demandas diárias.

De acordo com artigo assinado por Lourivan Batista de Souza, publicado pela Associação Brasileira de Educação a Distância, a faixa etária da população estudantil na EAD corresponde a 68% com idade de 26 anos em diante, sendo que, desses, apenas 28% estão na linha superior a 36 anos. Entretanto, em âmbito nacional, a idade do aluno nesse modelo de educação é mais avançada do que na educação presencial.

“O acordo corporativo firmado com o Sebrae-SP vai possibilitar a utilização da plataforma EAD para cursos de Empreendedorismo, com acesso através do site da Unisincor”

Carlos Cunha
Diretor executivo responsável



“Além de trabalhar com essa nova plataforma, queremos ainda formar mão de obra para o mercado, estruturar treinamentos específicos sobre Certificação Digital, como também, traçar aproximação com instituições de ensino, como a Escola Nacional de Seguros, o CIEE, o Senac e faculdades. O objetivo é aproveitar as bases locais das instituições para otimizar o tempo dos participantes, treinando corretores e funcionários de corretoras e seguradoras”, declara Cunha.

Semestre positivo

No 2º semestre de 2014, a Unisincor disponibilizou aos corretores de seguros nove temas novos, que vão desde assuntos técnicos, como o seguro de transpor-

tes e os aspectos jurídicos do setor, a temas de gestão empresarial, marketing e administração (veja infográfico). A escolha dos docentes foi criteriosa, segundo o diretor. “Buscamos profissionais que agregam valor intelectual, aprimoramento profissional e tendências de mercado para o nosso público-alvo”, reforça Cunha.

Ele diz que a adesão foi bastante positiva e já é possível observar crescimento no número de corretores em sala de aula, tanto os que já possuem experiência no mercado, quanto os recém-habilitados. “Através da participação e interesse dos corretores em se reciclar é que criamos esses novos temas, que têm como objetivo contribuir para um melhor desempenho em suas atividades”, explica o diretor.

TREINAMENTOS NOVOS OFERECIDOS PELA UNISINCOR

2º SEMESTRE DE 2014



Previsão orçamentária com transparência e trabalho conjunto

De maneira inédita, Sindicato divulga pela internet os valores completos dos projetos traçados em conjunto com os colaboradores

Com valores que preveem as receitas de 2015 através das contribuições dos associados, parcerias, convênios e negócios, como também as despesas de pessoal, serviços e ações publicitárias, a Previsão Orçamentária 2015 do Sincor-SP foi divulgada com antecedência pela internet e submetida aos associados no dia 24 de novembro, com a participação de mais de 100 corretores de seguros, que aprovaram por unanimidade os dados expostos.

O trabalho corresponde à junção dos relatórios apresentados pelos coordenadores de cada departamento da entidade, contemplando a realidade das receitas e despesas das áreas internas. Esse modelo de operacionalização dos orçamentos, ainda tornando público os dados para acesso da categoria a qualquer momento pelo site, é um formato realizado pela primeira vez, com o objetivo de promover a transparência e a gestão eficiente dos valores investidos pela categoria em sua entidade de classe.

Durante a Assembleia Geral Ordinária, os corretores interagiram, sugerindo melhorias e investimentos, atitude vista de maneira favorável pelo Conselho Fiscal. “A elaboração da previsão orçamentária dentro do novo conceito que foi proposto pela diretoria, de participação de todos, foi bastante agradável e colocou as despesas e receitas de uma forma bem clara. Realmente, se conseguiu prever um valor para cada departamento com consciência, baseado no planejamento pautado pela eficiência”, afirma Eduardo Pileggi, que integra o Conselho Fiscal.

Já uma das suplentes do Conselho, Lenira Leão, pontua que se trata de cumprir o que foi prometido. “Houve o compromisso com a nossa classe e é gratificante ver o rigor utilizado para avaliar cada despesa, sabendo a seriedade e a preocupação dessa diretoria com os recursos disponíveis, que pertencem ao corretor de seguros e, por isso, é preciso cuidar de tudo muito bem”, diz Lenira.

PREVISÃO ORÇAMENTÁRIA 2015

SINCOR SP
SINDICATO DOS CORRETORES DE SEGUROS E RESSEGUROS NO ESTADO DE SÃO PAULO

O arquivo completo pode ser conferido pelo site: www.sincorsp.org.br, no menu Estatísticas e Outros

Outro integrante do Conselho Fiscal, Elmsom Dória, concorda que o orçamento proposto é enxuto e dentro da realidade do Sincor-SP. “A previsão atende as necessidades dos corretores e todos os projetos que o Sindicato vai desenvolver no ano de 2015”, conclui.

CONFIRA AS VANTAGENS SICOOB CREDICOR-SP



MOEDAS ESTRANGEIRAS

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

TRAVELERS CHEQUES

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

CARTÃO RENDIMENTO VISA TRAVELMONEY PLATINUM

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

CARTÃO RENDIMENTO VISA TRAVELMONEY

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

Com ele, você conta com as seguintes vantagens:

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

SERVIÇO DELIVERY

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

SICOOB CREDICOR-SP
Cooperativa de Crédito

A Instituição financeira dos Corretores de Seguros

(11) 3188-5080 / 3188-5072

Produto disponibilizado para todo público, independente de ser corretor de seguros.



Sincor-SP firma convênio com Sebrae-SP para ajudar categoria a desenvolver o negócio

A assinatura do contrato aconteceu durante reunião de diretores do Sindicato

A maioria dos profissionais que atuam como autônomos deseja ver o seu negócio crescer, fidelizando clientes e, assim, abrir uma empresa conceituada em sua atividade. No entanto, as dúvidas acabam bloqueando o desejo de prosseguir nesse propósito. Além disso, no Brasil é preciso ter muita disposição para cumprir os procedimentos de abertura da empresa, comparecendo a todos os órgãos do governo relacionados e tendo dinheiro no bolso para não ser pego de surpresa.

Falando do setor de corretagem de seguros, o Estado de São Paulo conta com, pelo menos, 35 mil profissionais habilitados, destes, 1/3 atua como pessoa jurídica. No entanto, poucos já conseguiram consolidar o seu empreendimento.

Para ajudar tanto o corretor pessoa física a entender o momento de abrir a sua empresa, quanto as corretoras de seguros a fazer o negócio crescer, o Sincor-SP firmou parceria com o Sebrae-SP, no dia 24 de novembro, durante reunião de diretoria do Sindicato. O protocolo de intenções foi assinado pelo presidente Alexandre Camillo e o diretor técnico do Sebrae-SP, Ivan Hussni.

“Para conseguir disseminar um bom plano de ação para São Paulo, o eixo precisa ser na formalização de pessoas físicas em jurídicas. Incentivar a participação da categoria em cursos, palestras, workshops, enfim, estimular quem já é empreendedor e atender quem deseja se tornar”, declarou Hussni.

O diretor continua declarando que a parceria está em linha com um dos princípios do Sebrae-SP, no sentido de ampliar a rede de relacionamento e de capacitação, tendo como missão o fortalecimento do empreendedorismo no País, em defesa da liberdade

do brasileiro em ter o seu próprio negócio. “Mesmo diante das dificuldades, como concorrência, legislação tributária, trabalhista e de todas as complexidades técnicas, é necessário consolidar o espírito empreendedor no Brasil”, comentou o diretor técnico.

Para o presidente do Sincor-SP, Alexandre Camillo, o acordo é um marco histórico para o Sindicato e, sobretudo, para a categoria. “Essa é uma das missões da nossa entidade, que não tem medido esforços para criar o ambiente cada vez mais qualificado e favorável para o desenvolvimento dos negócios do corretor de seguros”, destacou.

Primeira iniciativa

A ação conjunta inicial entre as instituições foi a produção da Cartilha do Corretor de Seguros Empreendedor, distribuída durante o XVI Conec, que aconteceu em outubro, e o Encontro de Corretores de Seguros Empreendedores, promovido pelas regionais do Sincor-SP em novembro. Para quem ainda não conseguiu adquirir o material, o Sincor-SP disponibilizou o arquivo em PDF para download no site www.sincorsp.org.br, no menu “Estatísticas e Outros”.

A cartilha apresenta o cenário do mercado de seguros no Brasil, com dados estatísticos dos principais ramos, e continua explicando o que é uma atitude empreendedora, como escolher a localização do negócio e estruturar uma corretora de seguros, inclusive, no momento da contratação de pessoal, traz indicadores de gestão empresarial, dicas de como trabalhar o marketing do negócio para atrair clientes, entre outros pontos.

Segundo o material, o profissional que deixou de atuar em uma companhia seguradora e decidiu pela continuidade em um negócio familiar, começando a trabalhar com a corretagem de seguros, deu o primeiro passo para o empreendedorismo, porém, não se pode parar por aí. “O corretor de seguros pode ir mais longe, desenvolvendo e colocando em prática diversas atitudes que o transformam em um empreendedor”. E é nesse ponto que a cartilha trabalha.

Reunião de diretoria

Além da formalização do contrato de parceria, a diretoria plena do Sincor-SP discutiu temas de gestão da entidade, incluindo propostas para avanços do Disque Sincor e da Ouvidoria, novos cursos da Unisincor, papel da comunicação na interatividade com as regionais, modelo participativo da previsão orçamentária, entre outros.



Ivan Hussni (Sebrae-SP) e Alexandre Camillo (Sincor-SP)

espaço do clube**CCS-SP encerra ano com debate sobre novos formatos na venda de seguros e festa comemorativa**

O último almoço do ano do Clube dos Corretores de Seguros de São Paulo (CCS-SP) trouxe como tema os desafios tecnológicos na comercialização de seguros no Brasil. Para falar sobre o assunto, a entidade contou com a participação do presidente da CNseg e da Bradesco Seguros, Marco Antonio Rossi.

Durante o encontro, ocorrido em 2 de dezembro, o executivo manifestou otimismo em relação ao crescimento continuado do setor de seguros, mas ressaltou que, no momento, existem questões importantes sobre o futuro que precisam ser discutidas.

“Temos de definir aonde queremos chegar. O celular mudou a vida das pessoas e mudará também o mercado de seguros. Hoje, são realizadas 12 milhões de transações diárias por celular, há um mês eram 9 milhões e, no próximo mês, talvez, cheguem a 15 milhões. Temos de entender como transformar esse desafio em oportunidade de negócios”, disse Rossi.

Para o presidente do Sincor-SP, Alexandre Camillo, que compôs a mesa diretiva do evento, mesmo com os desafios, é imprescindível a participação do corretor de seguros nesse novo cenário, acompanhando os processos e investindo nas novas áreas.

“Nossa atuação como corretores de seguros e a nossa entrega fez com que o setor saltasse de 1% de partici-



Presidente da Bradesco fala sobre novos meios de comercialização de seguros

pação no PIB aos atuais 6%. Posso firmar com o presidente da CNseg o compromisso de que nós, corretores de seguros, estamos aptos a cumprir com o papel da distribuição, seja ela de que forma for: remota, tecnologicamente falando, ou nos mais distantes pontos do País. De mãos dadas faremos com que o setor prospere e atenda a toda a sociedade”, reforçou Camillo.

Final de ano em grande estilo

No período, o CCS-SP ainda promoveu sua 42ª festa de confraternização, no Circolo Italiano, com a presença de mais de 300 convidados e ao som da Banda Bee Gees Alive, que apresentou grandes clássicos como *Massachusetts, Words, Stayin' Alive, More*



Grande festa de confraternização com a Banda Bee Gees Alive

Than a Woman, I Started a Joke, Night Fever e tantos outros sucessos do Bee Gees. “É uma grande honra constatar o quanto o Clube dos Corretores é querido por todos vocês”, comentou o mentor da entidade, Adevaldo Calegari.

bônus

FENACOR

Reconhecimento mundial

Considerado um dos mais importantes eventos mundiais do setor de seguros, o II FAMA - Fórum Internacional de Alta Mediação de Seguros foi realizado pela Fenacor, no dia 27 de novembro, e contou com a participação de dirigentes de órgãos reguladores e entidades de diversos países da América Latina e da Espanha. O evento, que discutiu as tendências de crescimento do setor, foi acompanhado pelo presidente do Sincor-SP, Alexandre Camillo.

CIST

II Simpósio sobre transportes

Com debates relacionados aos temas de transporte de carga e responsabilidades ambientais no ramo, o II Simpósio do Clube Internacional de Seguros de Transportes e Expo CIST aconteceu no dia 18 de novembro, no Hotel Maksoud Plaza. Na ocasião, o presidente do CIST, José Geraldo da Silva, reforçou que a venda de seguros desse ramo deve acontecer pelo corretor de seguros, mas ainda falta expertise e envolvimento do profissional.



BARRETOS

Curso de capacitação

Os corretores de seguros da Regional Barretos, dirigida por João Garrucho, participaram de um curso de capacitação em vendas focado em auto, responsabilidade civil e residência. Com participação massiva dos profissionais, o treinamento foi realizado pela Porto Seguro.



BAURU

Combate ao câncer de mama

As corretoras de seguros da Regional Bauru, dirigida por Fernando Alvarez, receberam a palestra "Prevenção e conscientização do câncer de mama", com depoimento de Cristina Rossi Landro, do Grupo Amigas do Peito. A ação foi patrocinada pela Bradesco Seguros em comemoração ao "Outubro Rosa".

FRANCA

Parcerias políticas



Durante o Governo Itinerante na Regional Franca, os corretores de seguros participaram de café da manhã com o presidente do Sincor-SP, Alexandre Camillo, seguido do Encontro dos Corretores de Seguros Empreendedores. Na parte da tarde, os profissionais se reuniram com o vice-prefeito da cidade, Fernando Luiz Baldochi, a fim de tratar de assuntos de interesse da categoria.

GUARULHOS

Sugestão de corretora vira curso

Com base na sugestão da corretora de seguros Ariane Lorenzini, a Regional Guarulhos realizou curso sobre consórcio, através de parceria entre a Unisincor e a Porto Seguro. Contando com a presença massiva dos corretores da região, de acordo com o diretor regional, Claudemir Machi, o curso, que é pioneiro no Sindicato, foi um sucesso. Outro treinamento que também aconteceu na regional foi o "Técnico Automóvel, RCF-V, APP e DPVAT (Básico)", ministrado pela docente Angélica Valverde.



MARÍLIA

Dificuldades x oportunidades



Visando aprimorar o relacionamento entre seguradoras e corretores de seguros, a HDI Seguros recebeu os profissionais da Regional Marília, dirigida por Walter Reis, para um almoço. Durante o encontro, foram discutidas as dificuldades encontradas pelos profissionais e ainda as oportunidades na região.

RIBEIRÃO PRETO

Visita às prefeituras



A Regional Ribeirão Preto recebeu o Governo Itinerante no dia 14 de novembro, quando o presidente do Sincor-SP, Alexandre Camillo, conheceu a prefeita da cidade, Darcy Vera. O município de Jaboticabal também recebeu os corretores de seguros, que se encontraram com o prefeito, Raul Girio.

Conscientização no trânsito

Os corretores de seguros do Estado de São Paulo mostraram a preocupação da categoria em relação aos acidentes nas estradas durante o "Dia mundial em memória das vítimas de trânsito", que aconteceu no dia 16 de novembro.

Uma mobilização foi organizada pela Regional Ribeirão Preto, que conta com a direção de Vicente Tozzo.



PIRACICABA

Funcionamento do DPVAT



Representando a Regional Piracicaba, o diretor Carlos Alberto Caporali participou da Tribuna Popular na Câmara de Vereadores da cidade para explicar com mais detalhes como funciona o seguro DPVAT.

SOROCABA

Palestras para o próximo ano

Em um café da manhã com as seguradoras, no dia 4 de novembro, a Regional Sorocaba, dirigida por Eduardo Leme, discutiu com os executivos representantes das companhias, o ciclo de palestras que será promovido aos corretores de seguros em 2015.



ZONA SUL

Orientação



Os corretores de seguros da Regional Zona Sul, dirigida por Márcio Silva, ouviram orientações sobre o ramo de transportes durante o curso “Seguro de Transportes Nacionais e Internacionais – Módulo I”, que aconteceu entre os dias 3 e 7 de novembro.

ZONA NORTE

2º encontro com seguradoras



Contando com a presença de representantes de diversas seguradoras, a Regional Zona Norte, dirigida por Marco Antônio Cabral, recebeu o 2º encontro com as companhias. Seguindo a linha de aproximação com os corretores de seguros, a regional também realizou o curso “Construindo uma aposentadoria fantástica através do corretor de seguros” para orientar os profissionais sobre previdência privada.

Sustentabilidade e bem-estar social



Os corretores de seguros da Regional Zona Norte foram convidados pela Renova Ecopeças para conhecer toda a estrutura do projeto. A iniciativa visa a diminuição do roubo de veículos e a legalização das peças dos automóveis sinistrados, além de trabalhar com o conceito de sustentabilidade. Para mostrar o papel do corretor como agente do bem-estar social, a regional também arrecadou alimentos e itens de higiene durante os eventos do Sincor-SP. A doação foi entregue ao padre Wilson Pereira dos Santos, da Paróquia Nossa Senhora Aparecida e São Matias Apóstolo.

DESTAQUE ESPECIAL

Fórum de Segurança



Para combater a criminalidade de roubos e furtos de veículos e reduzir o preço do seguro, as Regionais Guarulhos e Mogi das Cruzes, dirigidas por Claudemir Machi e Fabio Ferreira Mattos, respectivamente, uniram forças para realizar o I Fórum de Segurança Pública. O encontro aconteceu no auditório da Câmara Municipal de Mogi e contou com a presença de corretores, seguradoras e autoridades da região.

certificação digital

AC Sincor aprimora comunicação com as Autoridades de Registro



Equipe AC Sincor aprofunda conhecimentos da Ferramenta de Gestão e de como obter melhor aproveitamento

Quem atua em Autoridade de Registro da AC Sincor certamente notou, no último mês, a chegada por e-mail de informativos diversos, quase diariamente, tendo como remetente “Comunicação AC”. “A atual gestão tem buscado aprimorar e profissionalizar a comunicação da Autoridade Certificadora com suas Autoridades de Registro vinculadas”, declara o diretor responsável pela AC Sincor, Manuel Matos. “Além das notícias próprias da AC Sincor, comunicados do Instituto Nacional de Tecnologia da Informação (ITI) ou de parceiros como a Certisign agora são personalizados com informações e identidade visual da AC Sincor e divulgados a toda a rede.”

Os casos de tentativa ou de consolidada fraude são enviados imediatamente para conhecimento e alerta a todas as empresas, com dados do fraudador para inibir sua atuação. No corpo dos comunicados, constam todas as informações do caso, o que torna viável a procura por, pelo menos, nome, CPF, CNPJ, razão social (mesmo considerando que são empresas ou pessoas vítimas dessa emissão) e, anexo, encontra-se o documento usado na tentativa ou fraude. Também há comunicados sobre procedimentos na área de certificação digital, manutenções em sistemas, estoque de materiais, promoções ou que mais for importante divulgar.

“Estamos unindo a área de comunicação do Sincor-SP com a equipe da AC Sincor para oferecermos um meio de diálogo eficaz com as Autoridades de Registro. Nossa intenção é manter a rede bem informada e com conteúdos de qualidade para utilizar em seus processos internos”, explica o 1º vice-presidente e diretor executivo responsável pelo departamento de Comunicação do Sincor-SP, Boris Ber.

A Ferramenta de Gestão da AR (gestaoar.acsincor.com.br), recentemente lançada gratuitamente para todas as ARs da AC Sincor, também reunirá notícias e todos os comunicados divulgados. Aliás, a ferramenta é o principal canal de comunicação entre AC e ARs, trazendo informações sobre a produção de cada empresa e dados para potencializar sua atuação – por isso, deve ser consultada diariamente. Em treinamento, no dia 4 de dezembro, a equipe da AC Sincor aprofundou conhecimentos sobre a Ferramenta de Gestão para melhor apoiar as ARs. Como também, em dezembro, iniciou-se uma série de comunicados que toda semana trará dicas de utilização, intitulados “Você Sabia?”.

Em cada comunicado há o contato do funcionário responsável pelo assunto, quem já está tratando as demandas que os próprios informativos geram, assim que divulgados e, em muitos casos, a AC está acatando sugestões vindas das ARs, num trabalho participativo para evolução geral.

escada acima / escada abaixo

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

1. Lei que regulamenta profissão do corretor de seguros completa 50 anos e categoria recebe homenagem na Câmara dos Deputados, em Brasília

2. Roubo e furto de veículo em São Paulo caem pela quinta vez consecutiva neste ano (SSP)

3. Seguro viagem tem crescimento de 31,53% de julho a setembro de 2014, arrecadando R\$ 41 bilhões em prêmios (FenaPrevi)

4. Seguro garantia movimentou R\$ 1,1 bilhão, de janeiro a outubro de 2014, com alta de 24% (Susep)



IMPORTANTE!

No período de 22 de dezembro a 10 de janeiro, o Sincor-SP entrará em Férias Coletivas. A entidade adotou um novo formato de trabalho com sua equipe interna para melhor atender os corretores de seguros. Assim, nos demais meses, os colaboradores estarão contribuindo normalmente nas demandas do Sindicato.



1. Tentativas de fraude no seguro automóvel somam R\$ 162,5 milhões, representando 1,2% do total de avisos de sinistros da carteira (CNseg)

2. Mais de 80% dos empreendedores brasileiros abrem empresa sem ter conhecimento adequado sobre a área de atuação (IBOPE)

3. Índice de Confiança do Consumidor teve queda de 6,1% de outubro para novembro, menor nível desde dezembro de 2008 (FGV)

4. Crescimento do PIB nacional fica abaixo de 1% (FMI)

qual sua dúvida?

Qual o limite de desconto de despesas com seguro saúde que pode ser abatido no imposto de renda na PJ e PF?

Pergunta do corretor de seguros **Wagner Marques**, da Zona Oeste



Sincor-SP Responde: Para despesas médicas não existe limite para efeito de dedução, tanto na PF quanto na PJ, desde que devidamente comprovadas. Algumas observações:

- **Pagamento pela empresa:** A PF só poderá aplicar como dedutível em sua DIRPF o valor que ela participa. Se a empresa pagar integral, ela não poderá deduzir nenhum valor.
- **Pagamento pela PF:** A PF poderá aplicar como dedutível em sua DIRPF o valor total pago por ela. Caso o valor das despesas com saúde fique em torno de 50% em relação ao rendimento tributável, poderá cair em malha fina, quando deverá apresentar os comprovantes originais (acompanhado de cópias).
- **Despesas custeadas pela empresa:** Não tem limite para dedução como despesa, contudo, caso a empresa seja tributada pelo Lucro Presumido, não terá nenhum benefício tributário. A despesa médica só interfere no IR e CSLL a pagar, quando a empresa é tributada pelo Lucro Real.

Observação: um plano de saúde fornecido por empresa deve ser igual a todos. Caso tenha algum diferencial para alguém (plano superior aos demais), o correto seria o beneficiário do plano pagar a diferença entre o plano que tem para o oferecido aos demais.

Essa resposta foi elaborada pelo contador Egon Brum.

Participe também enviando sua dúvida para o e-mail jcs@sincorsp.org.br

AGÊNCIA OSP

BE NE FÍCIOS

S I N C O R - S P



DELL COMPUTADORES

Descontos em toda a linha de notebooks, computadores e acessórios de informática da Dell. Válido para corretores de seguros associados e sócios cotistas das corretoras jurídicas associadas e dependentes.

0800 970 0246

Confira a lista completa no site: www.sincorsp.org.br

SINCORSP



Joana D'arc Santos Oliveira

Docente da Unisincor e corretora de seguros. Graduada em Economia e especialista em Administração Financeira. É Master Coach Financeiro e coautora do livro "Construindo riqueza e prosperidade".

Por que o corretor de seguros deve ser previdente e congruente?

O corretor de seguros é uma das mais significativas atividades profissionais. Uma série de produtos e serviços exige um relacionamento profissional que vai muito além do seguro. A atual necessidade dos clientes requer do corretor uma postura com atitude de orientador e de consultor, devido à sua importância na elaboração dos projetos de proteção à vida, ao patrimônio e, especialmente, ao planejamento patrimonial e financeiro.

Transformações econômicas e sociais têm proporcionado à nossa população melhoria na qualidade de vida, oportunidades empreendedoras, acesso aos bens duráveis como: veículos, móveis e imóveis, assim como, o aumento da faixa etária do brasileiro, atualmente de 73 anos, e com expectativa de 81 anos em 2050.

Pesquisa realizada pela ONU (Organizações das Nações Unidas) revela que os atuais 16% dos habitantes no mundo têm mais de 60 anos. Projeções do IBGE indicam que em 2020 o Brasil terá 13% de sua população com mais de 60 anos e ocupará a sexta posição nesse ranking.

Diante desse cenário, corretor, você se encontra preparado à demanda do seu cliente? Tem buscado por diferenciais ao se colocar no lugar do seu cliente? Leva soluções e supera as expectativas por ocasião das renovações do seguro? Você compraria o seu atendimento? De zero a dez, como você se avalia?

Proponho a você um diagnóstico profissional, visando evolução na sua atividade de tal forma que conquiste sucesso e prosperidade. Independente de você atuar como profissional autônomo, ter uma corretora de porte pequeno, médio ou grande, é fundamental saber que, resultados extraordinários provêm de profissionais talentosos, comprometidos e que atuam em constante superação.

A maioria das empresas e profissionais tem o desejo de ser destaque em algum serviço ou produto e não conseguem. Por quê? A explicação é que, para investir, é necessário ter um plano de ação envolvendo o seu real objetivo profissional e empreendedor.

Ser congruente é agir conforme proposto, ou seja, praticar o que se fala e escreve. A prática do faça o que falo e não o que faço, requer muito cuidado, em especial na esfera profissional, porque isso gera inconsistência e falta de credibilidade. É o corretor de seguros que vive o que fala, age com congruência e conquista respeito, confiança e autoridade na profissão.

Tenho observado nas palestras que realizo poucos participantes que investem na aposentadoria complementar. Isso me chamou a atenção tendo em vista a necessidade de um excelente planejamento financeiro para a nossa vida pessoal, familiar e, até mesmo, profissional, diante da realidade econômica e ainda mais pelo aumento na expectativa de vida da população mundial já mencionado anteriormente. Viver mais? Todos querem, mas é preciso planejamento.

Por que investir na previdência complementar?

O investimento em previdência complementar é uma forma de você se preparar para um futuro tranquilo. Pesquisa realizada pelo IBGE aponta que apenas 1% dos aposentados conseguem se manter com a renda do INSS. Recomendo a contribuição nas duas modalidades: na previdência oficial e na previdência complementar.

Atualmente, o valor máximo pago pela previdência social é inferior a R\$ 5.000,00 e sabemos que não é comum e nem fácil conseguir se aposentar com esse teto. Como estamos vivendo mais é possível que essas exigências e regras sejam maiores.

Em 2011, após a minha aposentadoria, tive a oportunidade de investir no meu projeto de vida pós-carreira e confesso que estou me realizando, do ponto de vista humano e profissional. No cumprimento da minha missão de vida, deixo a você uma reflexão: creia nos seus projetos e sonhos. Acredite: o seu sucesso depende apenas de suas atitudes congruentes alinhadas ao seu verdadeiro objetivo de vida.

Avaliando seu plano de ação:

- O que exatamente você quer na vida profissional? Por que investir é importante?
- O que você ganha ao investir? Outras pessoas serão beneficiadas?
- Do que você precisa? Quais serão suas estratégias? Quem poderá ajudá-lo?
- Quem é responsável pela execução do seu plano de ação?
- O que você pode fazer para que seu objetivo dependa de você para ser iniciado e mantido?

“Ser congruente é praticar o que se fala e escreve. A prática do faça o que falo e não o que faço, requer muito cuidado [...] O corretor de seguros deve viver o que fala, agir com congruência e conquistar respeito, confiança e autoridade na profissão”



Que tal
aumentar suas
vendas e ainda
fidelizar seus
clientes?

Faça parte do **Programa Corretor Parceiro Admix** e conte com uma empresa especializada na comercialização e gestão de planos de saúde empresariais.

Com a **Admix**, você terá todo o suporte técnico e operacional para manter sua carteira sempre saudável e blindada contra a concorrência.

Junte-se a nós e tenha uma **nova experiência comercial: 11 4873.5261**.

Admix

Porque saúde deve ser para todos.



BRDESCO SEGUROS.
AS MELHORES SOLUÇÕES
EM AUTO, DENTAL, PREVIDÊNCIA,
RAMOS ELEMENTARES, SAÚDE
E VIDA PARA VOCÊ E SEUS
CLIENTES, EM UM ÚNICO LUGAR.

Com uma equipe comercial única e integrada, a **Bradesco Seguros** oferece soluções para você, Corretor, e seus Clientes - identificando oportunidades e melhores serviços. A **Bradesco Seguros** está ao seu lado, buscando sempre o melhor para você.

AUTO • DENTAL • PREVIDÊNCIA • RAMOS ELEMENTARES • SAÚDE • VIDA

SAC - Serviço de Atendimento ao Consumidor: 0800 727 9966
SAC - Deficiência Auditiva ou de Fala: 0800 701 2708
Ouvidoria: 0800 701 7000
bradescoseguros.com.br

@BradescoSeguros facebook.com/BradescoSeguros

Bradesco Seguros
É melhor ter.