

# JCS

SEU JORNAL

JORNAL DOS CORRETORES DE SEGUROS



## Entrevista

Edward Lange, novo CEO da Allianz Seguros, quer estreitar o relacionamento com os corretores de seguros e aproveitará o Sincor-SP para isso.

Págs. 14 e 15



## Corretoras de seguros implantam novos modelos de gestão e se tornam vitrines

Empresários e especialistas analisam os novos formatos de operação que vêm chamando a atenção do mercado.

Págs. 06 a 08



## Confraternização de final de ano fica mais próxima dos corretores de seguros

A festa comemorativa será descentralizada e promovida em cada região onde o Sindicato está instalado. O objetivo é promover maior interação entre os profissionais e garantir maior número de participantes.

Pág. 09

## Ainda não inventamos seguro contra falta de clientes.

Os negócios não estão bem como você deseja? Poucos clientes? Experimente oferecer Zurich Seguros. A Zurich Seguros é um dos maiores grupos seguradores do mundo, com mais de 140 anos, atuação em 170 países, e valoriza muito o corretor de seguros. Seus clientes vão ficar mais satisfeitos e você vai fechar mais negócios.

- Seguro Auto
- Seguro de Vida
- Seguro Residência
- Previdência Privada

Para mais informações, acesse [www.zurichseguros.com.br](http://www.zurichseguros.com.br)



 **ZURICH**<sup>®</sup>  
Seguros

## palavra do presidente



## Esta é a hora de nos fortalecer como pessoas

Durante os meses de novembro e dezembro, o Sincor-SP estará incentivando os corretores de seguros a festejar o encerramento do ano com os companheiros que atuam em suas respectivas regiões, juntamente com os demais colegas de profissão.

Para facilitar a realização deste trabalho, o Sindicato, pela primeira vez, está organizando 29 eventos em todas as suas regionais. Esta nova forma de celebrar significa mais uma grande oportunidade para tornar o nosso Sindicato cada vez mais sólido, uma vez que fortaleceremos os nossos laços com as pessoas que enfrentaram ao longo do ano dificuldades e alegrias como as nossas!

Sobre este último aspecto, há que se ressaltar que todos os corretores - associados ou não - são pessoas dedicadas. Aqueles que ainda não estão conscientes de que o sucesso profissional de cada um depende da união de todos precisam ser sensibilizados em um esforço comum para que estejamos cada vez mais fortalecidos e unidos em torno das nossas causas.

Nas festividades de final de ano, seria ideal que todos participassem; mas, não seria justo simplesmente incluir aqueles que não somaram esforços ao longo de 2012, ainda que tenham sido favorecidos em diversas lutas do Sincor-SP que contemplam toda a categoria.

Em outubro, nós organizamos o maior encontro de corretores de seguros do mundo para atuar em favor de nossa consolidação profissional. Foi uma ação em que, necessariamente, trilhamos o caminho da grandiosidade. Agora, o objetivo é nos fortalecer como pessoas. Este tipo de realização só é possível por meio da simplicidade: ouvir o companheiro com atenção, abraçá-lo de forma fraternal, apoiá-lo, estar e agradecer o fato de que basta isso para sermos realmente felizes.

Este ano de 2012 trouxe batalhas duras e lutas promissoras, soubemos manter o caminho do diálogo e do entendimento;

iniciamos janeiro já com uma bandeira contumaz: a mobilização contra o preço diferenciado para dois corretores distintos. Na sequência, constituímos uma comissão para enfrentar o problema e passamos a negociar com várias seguradoras. O número de eventos diminuiu sensivelmente, ainda que seja necessária muita atenção com relação ao assunto.

Ao longo deste ano, nós ainda demos passos importantes com outras de nossas batalhas, com destaque para um melhor entendimento do mercado em torno dos riscos declináveis e vendas pela internet. Ao mesmo tempo, os nossos departamentos sensíveis às reclamações dos corretores apuraram uma queda significativa no número de queixas contra a abominável venda casada.

Para completar, nós realizamos mais uma edição do maior encontro de corretores de seguros do mundo, cuja magnitude refletiu a força de nossa categoria. Dentro deste evento, nós lançamos o Programa Amigo Corretor da AC Sincor, que estende para todo associado do Sindicato o direito de comercializar a certificação digital para os seus respectivos clientes, dentro do código de ética de nossa profissão.

Por tudo isso, caro companheiro corretor de seguros, não deixe de celebrar o final de mais um ano de trabalho. E não deixe de reconhecer aquele corretor de seguros que esteve no mesmo barco que todos nós, somando esforços para o engrandecimento da nossa classe – quem sabe, um forte e sincero abraço, daqueles que somente um fiel corretor de seguros sabe dar – seja o que está faltando para fechar mais um período de lutas e vitórias!

“ *Depois de consolidar a nossa classe com a realização do maior congresso de corretores de seguros do mundo, chegou o momento de nos realizar como pessoas, por meio de gestos simples e sinceros.*”

**Mário Sérgio de Almeida Santos**

## sumário

- 3** PALAVRA DO PRESIDENTE **Esta é a hora de nos fortalecer como pessoas**
- 
- 4** SUMÁRIO / EXPEDIENTE
- 
- 5** CARTAS **Correspondências**
- 
- 6**  **CAPA**  
**Novos modelos de gestão chamam a atenção das corretoras de seguros**
- 
- 9** FESTA DE CONFRATERNIZAÇÃO **Sincor-SP aproxima a festa de confraternização dos corretores de seguros**
- 
- 10** CINCO DICAS DE OURO **Divulgação das Cinco Dicas de Ouro começa em dezembro**
- 
- 12** CCS-SP **Clube realiza primeiro almoço com nova diretoria**  
BENEFÍCIOS **Associados têm desconto de até 15% em produtos da Sony**  
INFORMAÇÃO LEGAL **Comercialização de seguro pirata**
- 
- 13** PRÊMIOS DO XV CONEC **Sincor-SP entrega cinco automóveis sorteados no XV Conec**
- 
- 14**  **ENTREVISTA**  
**Edward Lange, CEO da Allianz Seguros**
- 
- 16** FÓRUNS TÉCNICOS **Sindicato lança Fórum de Responsabilidade Civil**
- 
- 18** CIDADES **Corretores de Piracicaba disputam mercado com bancos e a solução pode estar no preparo técnico**
- 
- 20** REGIONAIS DO SINCOR-SP **Mogi das Cruzes apoia Prêmio Empreendedor do Ano 2012**
- 
- 21** SINCOR-SP VEM ATÉ VOCÊ **Diretoria executiva completa agenda anual de visitas às regionais**
- 
- 22** CONHECIMENTO **Marketing é assunto para grandes empresas. Será?**  
ESTANTE **Intuição – A nova fronteira da administração**
- 
- 23** ESCADA ACIMA / ESCADA ABAIXO **IOF no seguro Garantia será zerado no dia 16 de novembro através de Decreto**  
**Central única das Favelas cria seguro social pela Federal de Seguros sem a intermediação do corretor de seguros ou microsseguros**
- 
- 24** JOGO RÁPIDO **Entidades se reúnem para ajustar trabalhos em conjunto**
- 
- 25** DADOS ECONÔMICOS **Os cuidados a tomar antes de contratar uma apólice**  
SINCOR-SP NA MÍDIA
- 
- 26** OUTRA LEITURA **Carge: Zeca/ Artigo: Elias Spinetti Lifante e Maria Márcia de Oliveira**

## expediente

### JORNAL DOS CORRETORES DE SEGUROS

Uma publicação mensal do Sincor-SP.



Editora Responsável:

Elaine Lisboa MTB: 59.454

e-mail: [jcs@sincorsp.org.br](mailto:jcs@sincorsp.org.br)

Telefone: (11) 3188-5061

Assessoria Editorial: DIZ Comunicações

Revisora: Ana Maria Broadbridge MTB 10.940/SP

Conselho Editorial: Coordenador: Francisco Celso Latini (Tico),

Diniz Nunes Caetano, Boris Ber, Pedro Barbato Filho

Alexandre Milanez Camillo, Cássia Maria Del Papa

Publicidade: (11) 3188-5007

e-mail: [publicidade@sincorsp.org.br](mailto:publicidade@sincorsp.org.br)

Direção de Arte: ÓPERA Comunicação

#### DIRETORIA EXECUTIVA:

Presidente: **Mário Sérgio de Almeida Santos**

1º Vice-presidente: **Cássia Maria Del Papa**

2º Vice-presidente: **Leilane Aparecida F. Strongren**

1º Secretário: **Carlos Alberto Pelais**

2º Secretário: **Carlos Rapozo**

1º Tesoureiro: **Orlando Filipe de Gouveia**

2º Tesoureiro: **Flavio Bevilaqua Bosisio**

Suplentes da Diretoria Executiva: **Jorge Teixeira Barbosa, Celso Lopes, Cláudia Regina S. Camargo, Artur Cicone Jr., Francisco Orlando Chiomento, Juraci Alves**

Efetivos do Conselho Fiscal: **Júlio César Pasquinelii, Mauro Antonio Laranja, Júlio César Salles Murat**

Suplentes do Conselho Fiscal: **Antonio Carlos F. de Oliveira, Lacir Marcondes de Melo, Diniz Nunes Caetano**

Delegados Fenacor: Efetivo: Nelson Martins Fontana

Suplentes de Delegados Fenacor: Manuel Dantas Matos, Umile Ritacco

#### Diretores Regionais:

ABCDMR: **Arnaldo Odlevati Jr**

ARAÇATUBA: **José Antonio Veschi**

ARARAQUARA: **José Roberto Placco Rodriguez**

ASSIS: **Wagner Luiz Martins**

BARRETOS: **André Mendes Camillo**

BAURU: **Fernando Antonio Kauffman Alvarez**

CAMPINAS: **Carlos Aparecido Cunha**

FRANCA: **Paulo Batista de Alcântara**

GUARULHOS: **Luiz Carlos Ruivo**

JUNDIAÍ: **Simone Cristina Favaro Martins**

MARÍLIA: **Marco Antonio Mariano**

MOGI DA CRUZES: **Wilton José Nogueira**

NOVA ALTA PAULISTA: **Waldir Baessa**

OSASCO: **Eduardo Minc**

PIRACICABA: **Carlos Alberto Caporalli**

PRESIDENTE PRUDENTE: **Ricardo Ricci F. Santos**

RIBEIRÃO PRETO: **Vicente Oliveira Tozzo**

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

SANTOS: **Flávio Meleiro**

SÃO CARLOS: **Antonio Carlos João**

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

SÃO JOSE DOS CAMPOS: **Lauro Benedito de Almeida Oliveira**

SOROCABA: **Gilson Domingues Moraes Filho**

TAUBATÉ: **Francisco Sérgio Casimiro**

ZONA LESTE: **Marcos Abarca**

ZONA NORTE: **Carlos Alberto B. de Lima**

ZONA OESTE: **Eduardo Vidal Pileggi**

ZONA SUL: **Francisco Vieira Nunes da Silva**

Gerência-geral Sincor-SP: **Albano Ribeiro Neto**

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

### SINCOR SP

SINDICATO DOS CORRETORES DE SEGUROS, EMPRESAS CORRETORES DE SEGUROS, RESSEGUROS, DE SAÚDE, DE VIDA, DE CAPITALIZAÇÃO E PREVIDÊNCIA PRIVADA NO ESTADO DE SÃO PAULO.  
Rua Libero Badaró, 293 - 29º andar - São Paulo - Centro - CEP: 01009-907  
Tel.: (11) 3188-5000  
[www.sincorsp.org.br](http://www.sincorsp.org.br)



Ouvidoria: **Milton D'Amelio**

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

## correspondências

Do Sindicato para entidades ou empresas e vice-versa

### Propaganda da Itaú Seguros na Revista Veja

*A/C: Itaú Seguros S/A – Sr. Roberto Egydio Setubal*

Prezado Senhor,

Tomamos conhecimento através da propaganda veiculada na Revista Veja – Edição 2287, publicada em 19 de setembro de 2012, sobre o seguro de vida Itaú e notamos que em nenhum momento foi mencionado qual corretor de seguros está envolvido nesta operação ou mesmo a importância da intermediação desse profissional devidamente habilitado. Ao invés disso mencionam a frase “Fale com um gerente Itaú ou acesse o site [www.itaui.com.br](http://www.itaui.com.br)”.

Salientamos que o corretor de seguros é o único profissional habilitado a intermediar seguros, capaz de informar o consumidor com qualidade e negociar com segurança. Isso facilita não

apenas o trabalho do corretor, mas também o das seguradoras, pois elas só têm a ganhar com essa intermediação, que faz parte do processo.

O Sincor-SP sempre buscou o equilíbrio e a dinamização nas relações com o mercado de seguros. Neste sentido, reconhecemos a qualidade nos serviços prestados por essa seguradora, entretanto, fomos surpreendidos com tal atitude.

Dessa forma, solicitamos uma posição, o quanto antes, para que possamos cessar com este assunto e restabelecer as boas práticas, que devem nortear as relações comerciais do mercado de seguros.

No aguardo de sua urgente manifestação, agradecemos a atenção.

Cordialmente,

Mário Sérgio de Almeida Santos

Presidente do Sincor-SP

São Paulo, 25 de setembro de 2012

### *Resposta da Itaú Seguros*

Prezado Sr. Mário Sérgio,

Acusamos o recebimento de vossa correspondência cujo teor nos questiona a ausência

de menção do corretor de seguros envolvido na intermediação e comercialização do seguro Vida Itaú, bem como a importância desse profissional habilitado na referida operação.

Sobre esse tema, esclarecemos que as operações de intermediação de comercialização de seguros no Grupo Itaú-Unibanco seguem todos os princípios legais, éticos e profissionais estabelecidos, sempre primando pela qualidade nos serviços prestados, boas práticas comerciais e nossa política de Todos pelo Cliente.

Informamos ainda que os seguros desta companhia são intermediados por corretoras de seguros legalmente estabelecidas e habilitadas perante os órgãos competentes a operar no mercado de seguros e que contamos atualmente com cerca de 1.250 destes profissionais e empresas atuando nos processos de intermediação dos seguros emitidos por nossas seguradoras.

Acreditamos assim ter prestado os devidos esclarecimentos à vossa entidade de classe.

Cordialmente,

Antonio Eduardo M. F. Trindade

Diretor Executivo do Itaú Seguros

São Paulo, 06 de novembro de 2012

## Ituran e Corretores de Seguros – Parceria de Sucesso.

A Ituran possui uma central especializada para atender você, corretor de seguros, e oferecer os melhores produtos e serviços para a sua carteira de clientes.

Conheça a Ituran e tome os nossos produtos e serviços uma excelente fonte de renda para o seu negócio.



Fotografias das centrais de atendimento e operações da Ituran.

Acesse [www.ituran.com.br](http://www.ituran.com.br) ou entre em contato pelo telefone (11) 3616-9090

 **Ituran**  
Sempre com você

# Novos modelos de gestão chamam a atenção das corretoras de seguros

*Preocupação constante com a competitividade faz com que corretores avaliem novos exemplos de atuação no mercado*





Empresas apresentam estratégias durante painel do XV Conec. [Da esq./ dir.] Jacques Carasso, da Brasil Insurance, Marcos Abarca, da Atributo Corretora de Seguros, Roger Da Fre, da Sustentare Seguros, Carlos Rapozo, 2º secretário do Sincor-SP e mediador do painel, José Luís S. Ferreira, da Porto Seguro, Boris Ber, da Asteca Corretora de Seguros, e Marcos Machini, da Liberty Seguros.

Nos últimos anos, o mercado de corretagem de seguros vem testemunhando casos interessantes de inovação em gestão empresarial. São empresas que resolveram assumir novas formas de atuação a fim de aumentar a rentabilidade e obter maior poder competitivo. Asteca, Atributo e Sustentare são algumas destas organizações que passaram atuar com estratégias inteiramente renovadas. Os seus modelos foram apresentados durante o XV Conec (Congresso dos Corretores de Seguros) e despertaram grande curiosidade no público presente.

Para o presidente do Sincor-SP, Mário Sérgio de Almeida Santos, os novos modelos de gestão que surgiram recentemente precisam ser ao menos conhecidos pelos profissionais da categoria. “Estas novas ideias, já implantadas, devem servir de referência para as corretoras que desejam manter a saúde de seus negócios dentro de um mercado que se encontra cada dia mais seletivo”, comenta Mário Sérgio. “Quando comecei a atuar com seguros, era possível que um corretor prosseguisse com a empresa de sua família adotando o mesmo sistema de gestão. Hoje, este tipo de postura pode comprometer a organização em pouco tempo. O mercado está muito dinâmico e exige que a administração seja questionada e repensada com constância”, complementa.

José Luís S. Ferreira da Silva, diretor da Porto Seguro, participou do painel sobre novos modelos de gestão durante o último Conec. Ele também considera que os corretores de seguros devem acompanhar de perto os novos exemplos de administração que surgem no setor. Entretanto, José Luís acredita que as tendências de mercado ainda não estão definidas e que o

futuro será construído pelos profissionais que aprenderem a explorar suas respectivas carteiras, independentemente do modelo adotado, seja por estratégias em grupo ou individuais. “Tudo indica que haverá espaço para todos os modelos, não havendo a obrigação de adoção de uma ou outra estratégia. O corretor que deseja se manter independente prosseguirá valorizado, mas deverá aprender a explorar sua carteira, vendendo o máximo de produtos aos seus clientes. Ou seja, o fortalecimento de um ou outro modelo dependerá da própria eficiência do profissional. O mercado tenderá ao que for melhor para seus consumidores, vendas e resultados”, considera.

Diversas situações podem levar empresas a mudar o seu modo de operação, explica o vice-presidente da Liberty Seguros, Marcos Machini, que também debateu o tema durante o último Conec. Ele citou estas causas:

- Necessidade de escala para gerar maior capacidade de investimento e permitir crescimento mais acelerado;
- Busca por sinergia;
- Complemento de linhas de negócios (no caso de corretoras com especialização em áreas diferentes);
- Falta de sucessão de comando, que levaria à busca de profissionais que mantenham o trabalho construído.

O executivo diz que hoje existem vários exemplos de gestão para que as empresas atendam uma ou mais destas necessidades. Por esta razão, ele destaca que a fusão ou associação não deve ser interpretada como a única saída para uma empresa que pretende aumentar a agressivi-

dade no mercado. Segundo o executivo, o corretor que estiver reconsiderando o seu modelo de gestão precisa fazer uma análise profunda, a fim de verificar qual a melhor forma de atender uma ou mais daquelas necessidades. Somente após esta reflexão, ele deve procurar o perfil de administração que mais se adapte aos seus objetivos de negócio. “A tomada de decisão sem planejamento e sem controles gerenciais pode ocasionar uma série de dores de cabeça. É preciso obter informações confiáveis e instrumentos de controle que possam ajudar a solucionar, minimizar e evitar futuros transtornos”, complementa.

## Asteca cria modelo que atende tanto a empresa como o setor



Boris Ber destaca perfil da Asteca Corretora de Seguros durante o Congresso

A Asteca é uma das corretoras de seguros que estão chamando a atenção do mercado por ter inovado em seu modelo de gestão. Há aproximadamente 15 anos, a corretora observou o processo de associação de escritórios de advocacia e, ao constatar os benefícios desta movimentação,

passou a analisar a possibilidade de aplicar algo parecido no setor de corretagem. Após muitas análises, a corretora decidiu criar uma empresa de assessoria, que passou a fornecer suporte aos profissionais que não queriam se associar, mas que possuíam dificuldades de cadastramento e colocação de negócios junto às principais seguradoras do mercado. Também investiram no ramo da Certificação Digital, abrindo uma empresa com esse viés. O diretor da Asteca, José Luiz Bueno, diz que a corretora considerou as mudanças que o setor sinalizava e os modelos existentes, principalmente os de assessoria (plataforma). De acordo com ele, a empresa passou a oferecer todo um suporte operacional, que inclui cálculos, transmissões, sinistros e outros aspectos que impõem dificuldades para a maioria dos corretores. “Logo no primeiro ano de implantação já percebemos mudança no faturamento da corretora”, comenta.

No sentido operacional, a Asteca possui o suporte da Moche Informática, com um sistema completo que permite diversos acompanhamentos, como crescimento, índices de retenção, formas de recuperar clientes, análises por departamento, custo e resultado operacional, entre outros. Boris Ber, também diretor da corretora, revelou que, por meio deste sistema, é possível obter o resultado mensal, o acumulado do ano, o comparativo de receita e a despesa do ano anterior, entre outros vários recursos. O novo modelo implantado pela Asteca, possibilitou novas perspectivas tanto para a empresa quanto para os corretores de seguros que se interessam em utilizar os serviços ofertados pela assessoria.

## Atributo opta pela atuação independente com outras corretoras



Modelo da Atributo Corretora de Seguros é apresentado por Marcos Abarca

A Atributo Corretora de Seguros optou pelo modelo de negócio desenvolvido pela União Nacional dos Corretores de Seguros (UNCS), uma sociedade anônima de capital fechado, que é dirigida por corretores de seguros pessoas físicas, mas proprietários de empresas de corretagem.

Nesse sistema, a corretora do sócio da UNCS passa a operar em conjunto com a sociedade em um sistema de comissão compartilhada (cocorretagem). O conceito do negócio é a manutenção e o fortalecimento da identidade da empresa junto aos segurados. Não existe processo de compra das corretoras e a UNCS é a grande fornecedora de serviços de back-office, que assume grande parte dos processos administrativos.

A ideia de participar desse sistema surgiu em 2002, quando Marcos Abarca, o presidente da Atributo, iniciou seus primeiros estudos sobre sociedades entre corretores. “Na verdade, eu queria entender o motivo pelo qual a maioria das corretoras fracassava ao invés de crescer. Quando terminei meu trabalho, percebi que tinha em minhas mãos um material que poderia servir de base para ajudar os corretores de seguros na construção de um modelo vencedor”, comentou.

O principal motivo que levou Abarca a adotar esse modelo em sua corretora foi a necessidade de se livrar das tarefas e rotinas que dominavam o seu tempo e elevavam os custos da empresa. Queria estar livre para vender e prestar consultoria, com redução de despesas, mas sem perder a qualidade na prestação de serviços. Os primeiros resultados foram observados dois anos após o início do novo processo.

Quando questionado se corretoras de menor porte teriam condições de adotar esse modelo, Abarca é taxativo: “É claro que teriam”. Mas ele diz que os interessados devem buscar ajuda de profissionais competentes, capazes de auxiliar no planejamento e controle do processo. “É preciso também procurar uma consultoria empresarial e um escritório de advocacia especializado em direito societário. Não se pode deixar levar pelas emoções e pensar que negócios desse nível podem estar fundamentados somente na busca por acordos comerciais”, finaliza.

## Corretores centralizam produção em uma só empresa



Roger Da Fre explica funcionamento da Sustentare Seguros

Com o objetivo de obter condições diferenciadas junto às seguradoras, oito corretores de seguros decidiram abrir a Sustentare. A empresa, na prática, funciona como uma rede de corretoras, com produção única e uma mesma inscrição na Susep. O negócio centralizado junto às seguradoras rendeu ótimas condições comerciais e as corretoras tornaram-se mais competitivas. O faturamento subiu de R\$ 7,6 milhões em 2007 para R\$ 15,4 milhões em 2011. Para este ano, a projeção é de chegar à marca de R\$ 20 milhões.

Os corretores profissionais de seguros que criaram a Sustentare já atuavam isoladamente em suas respectivas regiões. Eles se identificaram em termos de empreendedorismo e decidiram estudar uma forma de reunir forças dentro de um novo modelo de administração. A solução finalmente escolhida se diferencia de outros modelos que visam agregar produção, tais como cooperativas e associações. A Sustentare, ao contrário, é uma empresa de capital fechado e com número limitado de sócios. A organização pensa como uma única empresa, com objetivos claros e foco.

Atualmente, a Sustentare é gerenciada por dois administradores, eleitos por todos os sócios - que são os mesmos desde o início da empresa, fundada há cinco anos. Ambos têm poderes de decidir pelo grupo sobre qualquer assunto com o objetivo de promover agilidade nas decisões diárias que aparecem. “Assuntos que envolvem investimentos e decisões estratégicas a longo prazo costumam ser tratados e decididos entre todos os sócios nas reuniões bimestrais que fazemos e também por email”, diz Roger Da Fre, sócio-diretor da corretora.

Em sua área administrativa, a Sustentare centraliza todo o gerenciamento de propostas, apólices, repasse de comissões e contabilidade, onde um dos administradores gerencia. Na área comercial, são realizadas todas as operações com as seguradoras, em conformidade com o marketing da empresa.

“Nesse modelo, é necessário muito esforço, dedicação e paciência para se obter resultado. Acredito muito que conosco deu certo por dois motivos: amizade e confiança. Ao longo do tempo nós nos tornamos grandes amigos e temos muita satisfação em nos reunir a cada dois meses para tratarmos de assuntos relevantes. A confiança depositada pelos sócios nos administradores também é outro ponto muito importante. Não precisar passar por burocracias nas decisões. Isto faz toda a diferença no dia a dia”, concluiu.



festa de confraternização

# Sincor-SP aproxima a festa de confraternização dos corretores de seguros

A tradicional festa de confraternização realizada pelo Sincor-SP no final do ano apresentará novidades no encerramento de 2012. Agora, o evento será descentralizado e promovido em



S.J. dos Campos realiza 1ª confraternização com os corretores regionais

cada região onde o Sindicato está instalado. O objetivo é promover maior interação entre os profissionais de cada regionais do Estado e garantir maior número de participantes.

A primeira regional a realizar a sua festa foi a de São José dos Campos, que recentemente passou a ser dirigida por Lauro Benedito de Almeida Oliveira. A comemoração, realizada em conjunto com o Clube dos Corretores de Seguros do Vale do Paraíba, aconteceu no dia 26

de outubro, no Clube de Campo Santa Rita, com a participação de aproximadamente 300 pessoas, entre corretores de seguros, securitários e familiares (veja foto). Também marcaram

presença o presidente do Sincor-SP, Mário Sérgio, e o mentor do Clube, Renato Capelli. “Foi um evento divertido, com um jantar dançante e sorteios de vários brindes especiais”, comentou o diretor regional.

Os corretores de seguros sócios do Sindicato participam das comemorações de maneira totalmente gratuita. No caso dos não sócios é cobrado o valor de R\$ 100 por pessoa para participantes do Interior e R\$ 120 para

os da Capital. “Estamos mais uma vez inovando e atendendo a solicitação de muitos corretores de seguros, que desejavam que a festa fosse realizada em locais mais próximos de suas áreas de atuação. Desta forma, acreditamos que iremos alcançar a verdadeira essência da confraternização, disponibilizando às pessoas que conviveram o ano inteiro um ambiente para comemorar e brindar o sucesso conquistado durante o ano de 2012”, concluiu Mário Sérgio.



*Festa de  
Confraternização*

DOS CORRETORES DE SEGUROS 2012

SINCOR-SP

Confira as datas  
confirmadas pelas regionais:

<b>Araçatuba</b> Data e horário: 23/11 às 21h Local: Salão de Eventos Icaray
<b>Araraquara</b> Data e horário: 05/12 às 20h Local: Churrascaria Estrela do Sul
<b>Assis</b> Data e horário: 07/12 às 19h30 Local: Buffet Art & Fato
<b>Barretos</b> Data e horário: 01/12 às 20h Local: Rancho 8 Segundos
<b>Bauru</b> Data e horário: 30/11 às 20h Local: Marcia e Marô Restaurante
<b>Franca</b> Data e horário: 14/12 às 19h Local: Salão do Márcio
<b>Mogi das Cruzes</b> Data e horário: 04/12 às 19h Local: Churrascaria Boi Nobre
<b>Nova Alta Paulista</b> Data e horário: 28/11 às 20h Local: Pequena Fazenda Empório e Restaurante
<b>Osasco</b> Data e horário: 28/11 às 19h Local: Rincão Gaúcho Grill
<b>Piracicaba</b> Data e horário: 29/11 às 20h Local: Buffet Estilo
<b>Presidente Prudente</b> Data e horário: 06/12 às 21h Local: Boate Tênis Clube
<b>Ribeirão Preto</b> Data e horário: 14/12 às 21h Local: Buffet Alphaville de Ribeirão Preto
<b>Santos</b> Data e horário: 08/12 às 13h Local: Chácara do Silveira/ Morro da Nova Cintra
<b>São Carlos</b> Data e horário: 07/12 às 20h30 Local: Buffet Chef-Brasil
<b>São João da Boa Vista</b> Data e horário: 06/12 às 19h Local: Hotel Giordano Mantiqueira
<b>São José do Rio Preto</b> Data e horário: 13/12 às 20h Local: Buffet Manoel Carlos
<b>Zona Leste</b> Data e horário: 05/12 às 20h Local: Bracia Parrilla

# Divulgação das Cinco

# Dicas de Ouro

# começa em dezembro

# 5 DICAS DE OURO

A partir de dezembro, o Sincor-SP começará a divulgar as “Cinco Dicas de Ouro”, que é fruto de um projeto criado em julho pelas comissões técnicas do Sindicato. Tendo como base o trabalho entregue pelos coordenadores, a diretoria executiva começa a elaborar artigos com orientações estratégicas que permitem a identificação de novas oportunidades de negócios e ampliação da lucratividade da corretora, independente do porte. “O intuito é ajudar os profissionais da corretagem de seguros nas situações do dia a dia consideradas como determinantes para o sucesso profissional”, diz Mário Sérgio, presidente do instituição.

Os textos serão publicados mensalmente no JCS e nos informativos do site do Sindicato, e divulgados para a mídia especializada do setor. Ao todo serão seis artigos: cinco sobre cada dica de ouro indicada pelas comissões, e o último abordando todos os assuntos, transmitindo uma

visão global sobre as dicas para finalização do trabalho. “Mesmo sendo elementares, as ‘Cinco Dicas de Ouro’ são essenciais. Não estamos inventando informações, mas evidenciando que a prática destes conceitos é fundamental para qualquer corretor de seguros, independentemente do porte do seu negócio. Sugiro a todos que não ignorem esses ensinamentos e que analisem cuidadosamente cada tópico e, ainda mais do que isso, que apliquem em seus negócios”, ressalta Mário Sérgio.

## Produção

A produção desse trabalho foi idealizada no dia 25 de julho, durante reunião periódica das comissões técnicas com a diretoria do Sindicato para apresentação de atividades. Essas comissões sempre procuram desenvolver materiais segmen-

tados para beneficiar o trabalho dos corretores. Um exemplo disto foi o “Guia para os corretores de seguros”, produzido no início deste ano.

Os textos serão produzidos por estes profissionais integrantes da diretoria executiva: 1ª vice-presidente, Cássia Maria Del Papa, 2ª vice-presidente, Leilane Aparecida F. Strongren, 1º secretário, Carlos Alberto Pelais, 2º secretário, Carlos Rapozo, 1º tesoureiro, Orlando Filipe de Gouveia, e 2º tesoureiro, Flavio Bevilaqua Bosisio.

O trabalho teve a colaboração técnica dos coordenadores de comissão: Nilson Arello Barbosa (Automóvel), Clóvis Kaminskis (AC Sincor), Adevaldo Calegari (Benefícios), Alexandre Mantovani (Corretores de Futuro), Edna Encarnação Rubello (Feminina), Nivaldo Mazzone (Oportunidades de Negócios), Evaldir Barboza de Paula (Político-Parlamentar) e Shirtes Pereira (Readequação e Padronização – Promeseg e Perfil do Corretor Moderno).

## As Cinco Dicas de Ouro para Corretores de Seguros

**1ª DICA** - Siga fielmente o código de ética dos corretores de seguros.

**2ª DICA** - Intensifique os relacionamentos sociais, inclusive os comunitários.

**3ª DICA** - Busque oportunidades em carteiras e nichos diferenciados - Da certificação digital aos seguros menos explorados.

**4ª DICA** - Analise fazer parcerias com corretores de seguros especializados e faça mais negócios com os clientes que já estão em sua carteira.

**5ª DICA** - Estude, aprimore-se, reinvente-se a cada dia, adquirindo novos conhecimentos. Isto também vale para a sua equipe.

# Expressão “corretora de seguros” não é obrigatória no domínio da internet

A Superintendência de Seguros Privados (Susep) comunicou no dia 17 de outubro, em resposta à consulta enviada pelo Sincor-SP, que as corretoras de seguros não possuem obrigatoriedade de utilizar as expressões “corretagem de seguros” ou “corretoras de seguros” em seus registros de domínio da internet. Para preservar os Direitos do Consumidor, o órgão orienta que seja explicado nas “homepages” o destaque de que essas empresas se tratam de “corretoras de seguros” a fim de afastar qualquer possibilidade de o consumidor confundir-las com seguradoras.

Este esclarecimento tornou-se necessário após a recente publicação da Circular Susep 429/2012. Diversos corretores de seguros estavam com dúvidas em relação à medida, especialmente ao artigo 7º.

Por isso, o Sincor-SP enviou uma correspondência à Susep no dia 26 de setembro solicitando uma posição da Superintendência. No comunicado, o Sindicato comenta que o uso de endereços na internet com a utilização da expressão “corretora de seguros” estenderia o nome da empresa, trazendo transtornos tanto para o consumidor quanto para a organização, uma vez que a operação ficaria mais difícil, ao mesmo tempo em que a memorização da marca ficaria prejudicada. “Recorremos à Autarquia para que nos esclareça quanto à utilização de domínio na internet, visto que o registro requer nome simples, curto e de fácil lembrança. Está correto, portanto, o uso do endereço ‘xptoseguros.com.br’, por exemplo, desde que esteja identificado claramente no conteúdo interno de que



se trata de uma corretora de seguros?”, perguntou o presidente Mário Sérgio na carta.

Em resposta, o procurador-chefe da Susep, Bruno Perrut Ferreira, destacou que “não há qualquer norma legal ou infralegal que determine a utilização das expressões mencionadas nos registros de domínio. Desta forma, não existe a obrigatoriedade na formação do registro de domínio na web”.

[www.pergunteaoseucorretor.com.br](http://www.pergunteaoseucorretor.com.br)

Toda vez que seu cliente usa o Cartão de Crédito Porto Seguro acumula desconto no seguro do carro. Essa e outras economias, seu cliente confere com você, Corretor.



Com o Cartão de Crédito Porto Seguro, seu cliente paga menos na hora de contratar ou renovar o Porto Seguro Auto. E usando o cartão para as compras do dia a dia, ele acumula pontos que podem até fazer o seguro sair de graça. Confira a seguir os principais benefícios\* do cartão.

• **Desconto de 5% na contratação ou renovação do Porto Seguro Auto** • Desconto de 10% a 25% na franquia, no acionamento do seguro  
• Desconto em serviços do Centro Automotivo Porto Seguro • Desconto de 30% em serviços do Porto Seguro Serviços Avulsos, como instalação de TV e de ventilador, entre outros • Central de Conveniência • Milhagem para passagens aéreas.

\*Consulte condições gerais e regiões de abrangência no site [www.cartaoportoseguro.com.br](http://www.cartaoportoseguro.com.br). Solicitação do cartão sujeita à análise de crédito. Portoseg S.A. Crédito, Financiamento e Investimento - CNPJ: 04.862.600/0001-10. Ouvidoria: 0800 727-1184 ou (11) 3366-3184. CNPJ: 61.198.164/0001-60 - Processo SUSEP: 15414.100.233/2004-59 - Valor de Mercado e Valor Determinado. O registro deste plano na SUSEP não implica, por parte da Autarquia, incentivo ou recomendação a sua comercialização.



**Auto**

**PORTO SEGURO**  
SEGUROS

## Clube realiza primeiro almoço com nova diretoria

O encontro contou com a presença da Bradesco Vida e Previdência



No dia 06 de novembro, o Clube dos Corretores de Seguros de São Paulo promoveu o primeiro almoço aberto com a participação de sua nova diretoria, eleita em outubro deste ano. “A partir de agora, os momentos de encontro com nossos associados serão marcados pela promoção de debates e palestras que valorizem o conhecimento técnico e colaborem para que os interessados tenham retorno intelectual e financeiro”. A afirmação foi dada pelo novo mentor do clube, Alexandre Milanez Camillo.

Para conversar sobre o segmento de Previdência, esteve presente Carlos Eduardo Sarkovas, representante da Bradesco Vida e Previdência. O executivo apresentou o tema “Novo mundo, novas oportunidades. Alternativas para oferecer seguros”.

O censo demográfico brasileiro do IBGE, referente a 2010, registrou uma população superior a 190 milhões, mas, segundo dados apresentados por Sarkovas, esse número crescerá consideravelmente até 2050, comportando uma quantidade muito maior de pessoas da terceira idade. Essa realidade mudaria o público consumidor do País e, conseqüentemente, uma nova gama de produtos seria desenvolvida para esse novo perfil de clientes. “A partir de agora, precisamos ajudar o nosso cliente a proteger sua renda e a pensar no longo prazo, agindo realmente como um consultor, alertando quais são os procedimentos necessários para ter uma melhor garantia de futuro, trabalhando nas etapas: sonhar, conquistar e, depois, desfrutar de todos os pontos alcançados”, explicou Sarkovas.

A reunião, que teve em sua mesa principal a presença de Paulo Jatene Bosisio, Pedro Barbato Filho, Boris Ber e Adevaldo Calegari, foi encerrada com o convite para a festa de comemoração pelos 40 anos do Clube, que acontecerá no dia 4 de dezembro, no Maksoud Plaza Hotel.

### Comercialização de seguro pirata

Que a Susep, assim como os Sincor's, vêm atuando no sentido de coibir a prática ilegal de associações que se passam por seguradoras já era do conhecimento de todos. Mas agora a Autarquia tem seu foco voltado para os corretores de seguros que vendem os produtos piratas oferecidos por essas associações.

Segundo a legislação em vigor, essa atuação constituiu infração ao Art. 127 do Decreto-lei 73/1966, combinado com o Art. 1º da Lei 4594/1964, passível da aplicação da penalidade prevista na Resolução CNSP 60/200.

Intermediar a venda de produtos sem a devida autorização da Susep está em desacordo com a legislação em vigor e é considerada prática nociva ao mercado de seguros e passível de sanção administrativa, inclusive de cancelamento de registro funcional.

Esta coluna é elaborada com base nas dúvidas e solicitações de corretores de seguros associados ao Sincor-SP. Mande seus questionamentos para o e-mail [juridico@sincorsp.org.br](mailto:juridico@sincorsp.org.br)

### benefícios



**Associados têm desconto de até 15% em produtos da Sony**

Os corretores de seguros associados ao Sincor-SP contam agora com descontos de até 15% em produtos da Sony, podendo parcelar as compras em 12 vezes no cartão de crédito. A parceria foi concretizada em outubro deste ano com o objetivo de proporcionar vantagens em equipamentos tecnológicos e incentivar o desenvolvimento de soluções e inovações.

O desconto é válido somente para compras realizadas através do site corporativo da Sony e as promoções de frete estão disponíveis nas condições de pagamento de cada produto.

Os sócios cotistas, funcionários das corretoras jurídicas associadas e seus dependentes também têm direito aos produtos com condições especiais. Para mais informações acesse o portal [www.store.sony.com.br/parceiros](http://www.store.sony.com.br/parceiros) ou entre em contato com o departamento de Benefícios do Sincor-SP.

A Sony Corporation é uma multinacional japonesa que constitui o quinto maior conglomerado de mídia do mundo. Ela fabrica uma infinidade de produtos eletrônicos, tais como aparelhos de televisão, som, DVDs, CDs, home theaters, câmeras digitais, computadores, softwares, videogames, etc. Recentemente formou com a sueca Ericsson uma holding para a produção de telefones celulares com o nome Sony Ericsson, atualmente Sony Mobile.

Esta coluna divulga ações do departamento de Benefícios do Sincor-SP. Em caso de dúvidas, mande um e-mail para [beneficios@sincorsp.org.br](mailto:beneficios@sincorsp.org.br)

**prêmios do xv conec**

Rufino Gomes Soares Neto recebe a chave das mãos do diretor do Sincor-SP, Francisco Vieira, e dos representantes da Bradesco, Leonardo Pereira de Freitas, Marcelo de Paula Souza e Luiz Eduardo Gevaerd.

## Sincor-SP entrega cinco automóveis sorteados no XV Conec

No dia 08 de novembro, o Sincor-SP participou da entrega dos automóveis Ágile 2013 na concessionária Carrera da Chevrolet, localizada no bairro do Butantã, em São Paulo. Estiveram presentes na entrega os diretores regionais do Sindicato Francisco Vieira Nunes da Silva, da Zona Sul, Eduardo Vidal Pileggi, da Zona Oeste, Arnaldo Odlevati Jr, do ABC, e Eduardo Minc, de Osasco. Os autos foram patrocinados pelas seguradoras Bradesco, SulAmérica, HDI e RSA. Confira na sequência a foto dos premiados.



Mario Augusto Alves da Silva recebe chave das mãos do diretor do Sincor-SP, Eduardo Pileggi, e dos representantes da Bradesco, Leonardo Pereira de Freitas, Marcelo de Paula Souza e Luiz Eduardo Gevaerd.



José Elieudo de Oliveira recebe chave das mãos do diretor do Sincor-SP, Arnaldo Odlevati Jr. e dos representantes da HDI Seguros, Euclides Gerenutti Naliato e Leandro Alves Domingues.



Carlos Martins Ribeiro Gomes recebe chave das mãos dos diretores do Sincor-SP, Francisco Vieira e Eduardo Minc e da representante da SulAmérica, Eliana Pisa.



Juliana Nasraui recebe chave das mãos do diretor do Sincor-SP, Eduardo Minc. O automóvel foi patrocinado pela RSA Seguros.

**sincor-sp vem até você**

## Diretoria executiva completa agenda anual de visitas



As regionais Zona Oeste e Bauru fecharam o roteiro de viagens da diretoria executiva do Sincor-SP às 28 instalações do Sindicato no Estado de São Paulo, de acordo com o programa Sincor Vem Até Você. Esta última etapa aconteceu nos dias 20 e 27 de setembro.

A edição de 2012 do programa começou no mês de março com o objetivo de divulgar



as ações do Sindicato em favor da categoria, as vantagens do corretor ser associado, o andamento das bandeiras criadas ("Preço Justo", "Riscos Declináveis" e outras), a situação do mercado de seguros local, entre outros assuntos.

Em suas apresentações, o presidente Mário Sérgio fez questão de destacar que a maioria dos integrantes da diretoria executiva do Sindicato está localizada no interior, o que

demonstra a força da região paulista no segmento de seguros. "Este é um dos mais importantes programas do Sincor-SP, porque a diretoria fica mais próxima e em linha com os associados de cada canto deste Estado. Nesta iniciativa, nós podemos ouvir e falar com todos os membros, ao mesmo tempo em que compreendemos melhor as necessidades e oportunidades intrínsecas a cada região. Estes conhecimentos estimulam a criação de nossas bandeiras e são aplicados em todas as decisões tomadas em nível de diretoria. Para o ano que vem, estamos trabalhando com uma agenda ainda mais intensa, com até duas visitas a cada regional. Aguardem, porque será bem interessante e proveitoso para todos nós", disse Mário Sérgio.



## Edward Lange

### CEO da Allianz Seguros

Com 17 anos de atuação no Grupo Allianz, Edward Lange já comandou as unidades da companhia no Chile, Alemanha, Estados Unidos e Argentina. Pouco depois de assumir a chefia das operações da Allianz no Brasil, o executivo aceitou o convite para um bate-papo com a diretoria executiva do Sincor-SP e com o Conselho Editorial do JCS. De acordo com Lange, a principal preocupação da seguradora é estreitar o relacionamento com os corretores de seguros. “Nos últimos anos, a Allianz tem buscado estratégias para garantir uma comunicação efetiva com seus parceiros corretores, e agora queremos intensificar ainda mais essas ações com a ajuda desse Sindicato”, destacou.

Edward Lange – No primeiro trimestre do ano passado, a Allianz encerrou duas grandes contas em Riscos de Engenharia que somaram um valor acima de R\$ 200 milhões. Foram negócios bem pontuais que não se repetiram esse ano. Por isso registramos essa queda; mas, se excluirmos essas contas, que são ocasionais, haverá uma comparação mais justa.

No segmento de Automóveis, nosso prêmio cresceu 47,5% (dados Susep agosto/2012) e temos mais corretores realizando cotações conosco. No mês de agosto fechamos com mais de 800 mil cotações. Estamos apresentando, na realidade, um crescimento saudável em nossos negócios. Para a Allianz, o posicionamento no ranking é uma preocupação terciária, pois primeiro queremos apresentar profissionalismo técnico com resultados e ser referência no mercado de seguros, e esses itens não podem ser medidos pelo ranking.

**JCS – Hoje, o mundo conhece o Brasil por conta das grandes oportunidades internas. Como a Allianz, que possui uma expressiva participação mundial, enxerga o Brasil?**

Edward Lange – Há cinco anos, a classe média correspondia a 30% da população brasileira. Em 2012, a fatia aumentou para 52% e esse crescimento irá continuar, potencializando tanto o consumo quanto o aumento do mercado de seguros e da economia brasileira, trazendo ainda a necessidade de investimentos em infraestrutura.

Quando vemos o Brasil hoje, com a evolução da classe média e o potencial de consumo, considerando que apenas 10% das residências brasileiras possuem seguro, e pensarmos quantos carros não possuem essa proteção e a pouca adesão aos seguros agrícola, de responsabilidade civil e tantos outros relacionados à infraestrutura, percebemos um vasto campo para atuação. Mas isto

irá exigir o profissionalismo dos corretores, que não deverão apenas pensar em retorno financeiro, mas também em manter toda uma consultoria ao cliente, contribuindo ainda mais para o crescimento do País.



Edward Lange na companhia do presidente do Sincor-SP, Mário Sérgio

**JCS: Quais as estratégias de divulgação da marca Allianz ao consumidor na Grande São Paulo e no interior do Estado, considerando a participação ativa do corretor de seguros?**

Edward Lange – A proposta da Allianz hoje está focada nas soluções do dia a dia aos corretores de seguros, oferecendo serviços de excelência e expertise técnica. O corretor precisa de ferramentas tecnológicas eficientes, porque não tem tempo para ficar tendo trabalho com papéis e burocracias. Nossa referência para o consumidor é apenas através do corretor. Por isso, valorizamos e investimos em pontos que contribuam positivamente para o bom desempenho de cada um.

**JCS: A Allianz é conhecida como uma seguradora “elitista”; poucos são os corretores**

**JCS – Quais são as ações comerciais disponibilizadas pela Allianz com o intuito de facilitar a comercialização de seus produtos através do corretor de seguros?**

Edward Lange – Hoje não teremos tempo suficiente para apontar todas elas [risos]. Reservamos entre 70% e 80% do orçamento de marketing às mídias massivas, pois entendemos que, ao tornarmos a marca Allianz mais conhecida, facilitaremos para o corretor o oferecimento de nossos produtos aos consumidores. Muitas coisas irão acontecer nos próximos anos devido à mudança de nossa plataforma tecnológica, que tem como principal objetivo facilitar a vida do corretor de seguros no momento da venda e tornar todo o processo mais eficiente. Também, a partir de janeiro de 2013, teremos um novo programa de relacionamento, com mais benefícios, para garantir que a seguradora seja a primeira opção dos corretores. Sabemos que, através do Sincor-SP, podemos chegar a um maior número de profissionais.

**JCS – No Ranking do 1º semestre de 2012, a Allianz está posicionada em 7º lugar. Entretanto, no ano passado a empresa estava na 6ª colocação. Como o senhor explica essa queda?**

**que conseguem operar com a empresa. Se existe esse projeto de aproximação com os corretores de seguros, como será trabalhada essa parceria?**

Edward Lange – Atualmente, a Allianz possui R\$ 3,1 bilhões em vendas, sendo que 80% são consequência do trabalho de 14 mil corretores, considerando nossas 61 filiais. É errada a percepção de que somos uma seguradora elitista, pois trabalhamos com corretores individuais e de todos os portes, então por que ficamos com essa fama?

**JCS: Há alguns anos, a Allianz determinava um número de corretores para trabalhar; eram poucos os que tinham permissão para operar com a seguradora e que conseguiam efetivar seu cadastro. Em alguns momentos, essa ação trazia um problema para aqueles que não eram aceitos. Mas, em contrapartida, para os aceitos, era uma honra ser um corretor Allianz...**

Edward Lange – A Allianz está fazendo um investimento de € 35 milhões em uma nova plataforma tecnológica, que vem da Espanha, com toda a inteligência técnica para que o corretor possa fazer a cotação on-line de até 85% das modalidades de seguros que a Allianz oferece. Isso irá permitir trabalhar mais rapidamente, com mais corretores e com menos custo. E para capitalizarmos esse investimento, necessariamente precisaremos de mais profissionais para alcançarmos os lugares onde ainda não marcamos presença. Para isto, precisaremos melhorar nossa comunicação com os corretores. Nós queremos e precisamos ouvir o que vocês, corretores, precisam.

**JCS: Comente um pouco sobre a valorização e investimento que a seguradora tem feito aos funcionários para retenção de talentos. Sabemos que isso reflete diretamente na atividade do corretor de seguros, visto que um funcionário satisfeito atende melhor e busca solucionar os problemas rapidamente.**

Edward Lange – Nós temos a famosa “sexta-feira curta”, quando trabalhamos somente até às 14hs. Dessa forma, nossos funcionários podem aproveitar o dia para levar os filhos ao cinema, passear, sem precisar pegar esse trânsito caótico de São Paulo. Essa ideia começou a ser implantada por algumas seguradoras e corretoras também.



[Da esq. p/ dir.] Conselho Editorial do JCS, Alexandre Milanez Camillo e Pedro Barbatto Filho; a 1ª vice-presidente do Sincor-SP, Cássia Maria Del Papa; o CEO da Allianz Seguros, Edward Lange; o presidente do Sincor-SP, Mário Sérgio de Almeida Santos; a 2ª vice-presidente, Leilane Aparecida F. Strongren; o coordenador de comissão, Ivo Marcos Falcone; e o 1º secretário, Carlos Alberto Pelais.

Tanto no Brasil, como em todo o mundo, existe uma correlação entre empresas que possuem um bom clima interno de trabalho e um crescimento sustentável. A “sexta-feira curta” foi uma decisão, assim como a não obrigatoriedade do uso da gravata, que fica a critério do profissional.

Nosso objetivo até 2015 é estar em destaque no ranking das melhores seguradoras para se trabalhar. Queremos realmente ser atrativo para jovens talentos, com equilíbrio e comprometimento, sendo definitivamente uma seguradora de referência.

**JCS: O Sincor-SP vem estudando a criação de um sistema de multicálculo automóvel para todos os corretores de seguros associados. A Allianz seria uma parceira nesse projeto?**

Edward Lange – Nós participaremos desse trabalho se tivermos a certeza de que haverá uma consultoria real do corretor de seguros e de que a venda não será baseada em torno do preço. Todos os projetos que forem criados para melhorar a eficiência do corretor de seguros a Allianz irá apoiar.

## Grandes projetos para o Brasil nos próximos anos



Os planos da Allianz Seguros para os próximos quatro anos são promissores: aumentar em 87% o faturamento no mercado brasileiro. A meta foi instituída por Lange, que pretende ver o nome da empresa na 4ª posição do Ranking das Seguradoras, duas numerações acima do resultado atingido em 2011. Com a recente situação econômica da Alemanha, a seguradora voltou sua atenção ao Brasil que, segundo estimativa da empresa, pode crescer até 18% ao ano. A distribuição dos produtos de seguros continuaria nas mãos dos corretores de seguros. A Allianz ainda possui projetos para operar no País com microsseguros e com apólices de grandes riscos para obras de infraestrutura como a Copa do Mundo de 2014 e as Olimpíadas em 2016. Também é esperada a aprovação da Susep para a abertura de uma resseguradora local. Em 2011, a empresa registrou R\$ 3,1 bilhões em faturamento no mercado brasileiro e 103,6 bilhões no mundial.

## Sincor-SP lança Fórum de Responsabilidade Civil

*Ao mesmo tempo, as regionais de Campinas, Guarulhos, São José dos Campos e Sorocaba promoveram outros fóruns técnicos para oferecer aos corretores locais conhecimentos importantes para ampliar suas respectivas carteiras.*

No dia 26 de setembro, o Sincor-SP promoveu em São Paulo, na sede do Sindicato, o lançamento do 1º Fórum de Responsabilidade Civil, organizado pela Comissão Técnica que estuda o segmento. A abertura dos trabalhos contou com a participação do presidente Mário Sérgio, da 1ª vice-presidente, Cássia Maria Del Papa e do 1º secretário, Carlos Alberto Pelais.



O conteúdo do curso foi elaborado pelo coordenador da comissão Ivo Marcos Falcone e pelos membros Djalma Ladeira Bevilacqua, Donald Ricardo Ghinsberg, Felipe Moreira Paes Barreto e Marco Antônio Lasalvia. O 1º Fórum sobre o tema está abordando a Circular Susep Nº 437, as vantagens de se trabalhar com Responsabilidade Civil e suas implicações judiciais, além de um enfoque sobre o produto RC Profissional.



O segmento de RC Profissional vem crescendo de forma expressiva no Brasil. De acordo com números da Susep, o faturamento do setor saltou de R\$ 45 milhões para R\$ 100,7 milhões entre 2007 e 2011. Esta expansão vem ocorrendo na medida em que os profissionais do País entendem que precisam se prevenir de

prejuízos advindos de processos contra erros e omissões que podem acontecer no exercício de suas atividades. Nos Estados Unidos, por exemplo, a apólice de RC Profissional já é obrigatória para o médico exercer as suas funções.

### Fórum Jurídico aborda casos reais em Sorocaba e S. J. dos Campos



As responsabilidades trabalhista, civil, penal e administrativa do corretor de seguros na esfera jurídica foram abordadas nas edições do Fórum Jurídico realizado nas regionais de Sorocaba e São José dos Campos nos dias 20 de setembro e 25 de outubro, respectivamente.

A comissão realizadora do trabalho é composta pelo coordenador Paulo Jatene Bosisio e pelos membros Plínio Machado Rizzi, Kátia Caldas, Luis Ricardo Moreira e Edmar Antônio Alvez, além de Wilson Bezutte, da comissão de Tributos. A equipe finalizou o trabalho apresentando casos concretos de corretoras que passaram por complicações, tendo de recorrer à Justiça. Uma delas foi condenada a pagar R\$ 37 mil ao segurado por não ter informado a inexistência de uma cobertura importante para o cliente.

### Fórum em Campinas incentiva oferecimento de mais produtos ao cliente



O Fórum Oportunidades de Negócios foi realizado na regional Campinas no dia 24 de outubro. Os temas foram apresentados pelo coordenador da comissão, Nivaldo Mazone Jr., e pelos membros Mauro Aued e Régis Waldige Magalhães.

Seguros pouco explorados e as oportunidades geradas pelos editais são os assuntos principais desse trabalho, que visa abrir o leque de produtos que podem ser favoráveis ao desenvolvimento da carteira e da receita das corretoras de seguros. São recomendadas também as tendências tecnológicas do momento, como a certificação digital. Este último assunto ganhou importância ainda maior com o aumento de profissionais que estão fazendo parte desse trabalho por meio do programa Amigo Corretor, da AC Sincor.

### Fórum técnico desmitifica seguro de transportes em Guarulhos



A regional Guarulhos promoveu no dia 23 de outubro o Fórum Técnico de Transportes, trabalho desenvolvido pela comissão composta pelo coordenador José Geraldo da Silva, e os membros Aníbal de Eugenio Filho, Aparecido Mendes Rocha, Carlos Suppi Zanini e João José de Paiva.

Os palestrantes apresentaram a atual situação do mercado de seguros de transportes, sua base técnica e ainda destacaram como funciona a atividade de gerenciamento de riscos. O estudo visa veicular orientações que incentivam os corretores a começarem a operar com o produto, desmistificando que se trata de uma área demasiadamente técnica.



*“Sou cotista da Credicor-SP desde sua criação, não apenas pelas vantagens que foram apresentadas, mas por ser um banco do próprio corretor de seguros. Acredito que desta forma valorizamos ainda mais nossa categoria. Abri essa conta tendo a certeza de que esta ação seria importante tanto para beneficiar nosso segmento quanto para garantir vantagens aos meus negócios. Hoje opero como investidor, com duas contas abertas e trazendo uma terceira para a operação da minha empresa. Aplico na Credicor-SP os valores que poderia colocar em outro banco, mas tenho a certeza de que aqui possuo muito mais vantagens”.*

Depoimento de Paulo Correia de Araújo,  
da Expert Corretora de Seguros, que fez  
a comparação e escolheu a Credicor  
como o seu banco.

**SICOOB CREDICOR, A ESCOLHA DE QUEM COMPARA.**

**Informações:**

**11 3188-5080/ 5076/ 5071 • [credicorsp@credicorsp.com.br](mailto:credicorsp@credicorsp.com.br)**

 **SICOOB CREDICOR-SP**  
Cooperativa de Crédito

COOPERATIVA DE CRÉDITO MÚTUO DOS CORRETORES DE SEGUROS DO ESTADO DE SÃO PAULO

# Corretores de Piracicaba disputam mercado com bancos e a solução pode estar no preparo técnico



A forte concorrência entre corretores de seguros e bancos é um dos maiores desafios a ser vencido no município de Piracicaba, de acordo com o diretor regional do Sincor-SP, Carlos Alberto Caporali. Para ele, a solução do problema está na especialização do corretor - que, assim, ficaria em condições de mostrar o seu diferencial de atendimento ao cliente. “Temos investido fortemente na disponibilização de cursos, palestras e fóruns para os corretores e sua equipe. Estamos estimulando-os a saírem da zona de conforto e serem mais agressivos no oferecimento do seguro”, disse.

Caporali aponta ainda que, quando os corretores se unem com preparo técnico, grandes conquistas são obtidas. Um exemplo foi a redução do Imposto Sobre Serviços (ISS) de 5% para 2%, que foi alcançada quando as corretoras de seguros de Piracicaba reivindicaram e demonstraram que as empresas das cidades vizinhas obtiveram êxito com a concessão de alíquotas menores.

A cidade de Piracicaba, localizada no noroeste da Capital, ocupa a 12ª posição no ranking do PIB do Estado de São Paulo, segundo dados do IBGE, e conta com mais de 14 mil empresas e estabelecimentos comerciais atuantes. Sua principal fonte econômica está centrada na produção de açúcar e álcool. No município, ainda destacam-se os setores metalúrgico, mecânico, têxtil, alimentício e de combustíveis. O

distrito industrial Uninorte, situado ao lado do Anel Viário, ligado às rodovias Anhanguera e Bandeirantes, conta com 72 empresas associadas.

Também estão instalados na cidade importantes centros universitários, como a Escola Superior de Agricultura Luiz de Queiroz (ESALQ), a Universidade de São Paulo (USP), a Faculdade de Odontologia de Piracicaba (em associação com a Universidade Estadual de Campinas - Unicamp), o Instituto Federal de São Paulo, entre outros. E dedica grande espaço ao incentivo de pesquisas tecnológicas, contando com o Parque Tecnológico de Piracicaba, cujo foco está na área da informação e integração de centros de pesquisas.

Piracicaba ainda possui espaços dedicados à realização de eventos culturais, como o Teatro Municipal “Dr. Losso Netto” e o Teatro UNIMEP, com incentivo ao teatro e à música. Oferece um acervo com mais de 70 mil livros em sua Biblioteca Pública Municipal – uma das principais do interior do Estado de São Paulo – e disponibiliza atividades e cursos relacionados ao artesanato, dança e culinária na SEMAC e na Pinacoteca Municipal “Miguel Arcanjo Benício Assumpção Dutra”.

## O mercado de seguros local

A região de Piracicaba conta com 882 corretores de seguros, sendo 550 pessoas físicas e 332 pessoas jurídicas. Para Caporali, os integrantes da classe

que atuam no local se destacam por serem unidos em prol do mercado, além de praticarem uma forte comunicação mútua e estabelecerem uma expressiva colaboração com o Clube dos Corretores da região. Contudo, ele resalta que muitos profissionais devem aproveitar melhor a oportunidade de aprofundar os seus conhecimentos por meio das atividades e estudos disponibilizados pelo Sindicato a custo zero ou com um valor simbólico. “Sempre destaco que o corretor precisa ouvir mais e se especializar para tomar decisões estratégicas e inteligentes no seu negócio”, diz.

## O segmento de automóvel

Em 2010, havia aproximadamente 54 mil carros segurados no município (1,1% de todo o Estado), mas com taxas de roubos e de colisão abaixo desse valor. A frota municipal em 2010 era de 222.627 veículos, sendo 137.176 automóveis, 6.933 caminhões, 1.818 caminhões trator, 15.597 caminhonetes, 6.357 caminhonetes, 735 microônibus, 40.700 motocicletas, 4.132 motonetas, 1.220 ônibus, 39 tratores de rodas, 819 utilitários e 7.101 outros tipos de veículos.

## O diretor

Carlos Alberto Caporali tem 51 anos, está casado com Marli Caporali há 28 anos e possui dois filhos. Começou a trabalhar com seguros quando ainda tinha 17 anos como funcionário da Generali do Brasil, empresa em que o pai também prestava serviços. Formou-se em Educação Física com o objetivo de mudar de área profissional, mas o falecimento do pai o fez tomar a decisão de permanecer no setor. A corretora de seguros de sua família iniciou as atividades de forma especializada no ramo de Acidentes Pessoais em empresas de ônibus. Com o passar do tempo, começou a operar com outros ramos, sendo atualmente focada especialmente em seguros de vida em grupo, automóveis e riscos diversos. O diretor é sócio do Sincor-SP desde 1990 e acredita que todo corretor de seguros precisa estar sintonizado com o que está acontecendo no mercado e, ao mesmo tempo, ser um agente transformador do segmento por meio do Sindicato.

## A regional

Caporali conta que, desde quando começou sua gestão, a proporção de associados entre os corretores da região passou de 36% para 46%. A unidade do Sincor-SP está localizada na Rua Moraes Barros, 843, sala 7, no centro de Piracicaba. Para contato e informações, os corretores podem enviar e-mail para [piracicaba@sincorsp.org.br](mailto:piracicaba@sincorsp.org.br) ou ligar para (19) 3432-3844 ou 3432-3764.

Dados Seguros (1)	Município	Estado SP	Proporção Mun/Estado
CARROS EXPOSTOS (QTDE.)	54.068	5.021.648	1,08%
PRÊMIO MÉDIO (RS)	1.129	1.126	100%
FREQUÊNCIA INCÊNDIO/ROUBO (QTDE.)	394	64.084	0,61%
FREQUÊNCIA COLISÃO (QTDE.)	3.114	329.135	0,95%
Dados Econômico-Sociais	Município	Estado SP	Proporção Mun/Estado
POPULAÇÃO (MIL) (2)	367	41.252	0,89%
PRODUTO INTERNO BRUTO (RS MILHÕES) (3)	9.601	1.084.353	0,89%
ÍNDICE DE DESENV. HUMANO (IDH) (4)	0,836 (Elevado)	0,833 (Elevado)	-

Fontes: (1) SUSEP, dados de 2010 (2) IBGE, dados de 2010 (3) IBGE, dados de 2009 (4) IBGE, dados de 2000, município; dados de 2005, estado.

## ABRANGÊNCIA E LOCALIZAÇÃO

A regional Piracicaba do Sincor-SP abrange as cidades: Piracicaba, Águas de São Pedro, Americana, Araras, Capivari, Charqueada, Cordeirópolis, Ipeúna, Iracemápolis, Limeira, Mombuca, Rio Claro, Rio das Pedras, Saltinho, Santa Bárbara do Oeste, Santa Gertrudes, Santa Maria da Serra e São Pedro.



O diretor Carlos Alberto Caporali, a entrada da regional e as funcionárias Fabiana Tamires de Sousa e Valquíria Diniz

## OFEREÇA OS MELHORES SERVIÇOS E COLOQUE O SEU CLIENTE EM PRIMEIRO LUGAR.



Um bom seguro deve ter uma prestação de serviços impecável em todas as situações, afinal ele existe para garantir a tranquilidade do seu cliente em todos os momentos. Por isso, na hora de decidir a seguradora com quem você vai trabalhar, prefira a Yasuda. Você logo vai descobrir por que os mais de 50 anos de atuação da Yasuda Seguros fizeram de sua excelência na prestação de serviços o seu maior diferencial.

Saiba mais em: [www.yasuda.com.br](http://www.yasuda.com.br)

### CONFIABILIDADE E SOLIDEZ

Subsidiária da Sompo Japan Insurance Inc., uma das maiores seguradoras do mundo, a Yasuda Seguros atua há mais de 50 anos no Brasil trazendo solidez, confiabilidade e qualidade na prestação de serviços às principais empresas de diversos segmentos da economia. Conte você também com toda essa garantia de tranquilidade.



**Melhores serviços, mais seguro**

### Mogi das Cruzes avia Prêmio Empreendedor do Ano 2012



A regional Mogi das Cruzes, conduzida pelo diretor Wilton José Nogueira, apoiou o Prêmio Empreendedor do Ano, um dos principais

eventos do município produzido pela Associação Comercial de Mogi das Cruzes (ACMC).

As homenagens foram realizadas no dia 17 de outubro no Clube de Campo, para os destaques de 2012 nas categorias Terceiro Setor, Profissional Liberal, Prestador de Serviços, Indústria, Comércio e Tradição. Na ocasião, a ACMC comemorou os 92 anos de fundação da entidade.

As empresas homenageadas foram: Tintas Líder (Comércio), Vult Cosmética (Indústria), Underground Escola de Música e Estúdio (Prestador de Serviços), Zeno Morrone Junior (Profissional Liberal), Associação Social para Educação e Tratamento dos Excepcionais (Terceiro Setor) e Casa São João (Tradição).

### Ribeirão Preto alerta sobre práticas que geram grandes riscos



A docente Angélica Martins Valverde, profissional que atua no mercado de seguros há mais de 20 anos, com especialização nas áreas de Automóvel, RCF-V e DPVAT, lecionou a palestra “Como avaliar os riscos de procedência do veículo” no dia 09 de outubro na regional Ribeirão Preto, dirigida por Vicente Oliveira Tozzo. O estudo busca orientar o corretor de seguros para que alerte o segurado sobre a necessidade de reduzir práticas corriqueiras que conduzem a grandes riscos.

### São José do Rio Preto fala sobre qualidade de atendimento



No dia 24 de outubro, a regional São José do Rio Preto, conduzida pelo diretor Antonio Roberto Mantovan, promoveu a palestra “Atendimento diferenciado: a ferramenta do sucesso”. A apresentação foi realizada pela docente Emilia Guan, que também é consultora empresarial e educacional, com projetos que melhoram o desempenho do trabalho em equipe. A palestra mostrou a importância do desenvolvimento da qualidade no atendimento, incentivando a imediata aplicação de soluções.

### Santos aponta dados do setor para funcionários de corretoras



A regional Santos, dirigida por Flávio Meleiro, forneceu nos dias 22 a 25 de outubro um estudo de conhecimentos básicos para o desempenho das atividades de uma corretora de seguros, tanto no âmbito técnico como no administrativo. O curso “Preparatório para Funcionários de uma Corretora de Seguros” foi aplicado por Angélica Martins Valverde, que trouxe dados referentes à história do mercado de seguros, o funcionamento dos contratos, as modalidades de produtos, entre outros.

### Cursos e Palestras da Unisincor

#### ABCDMR ensina métodos de fidelização de clientes



O curso “Como conquistar e manter clientes”, lecionado por Elias Spinetti Lifante, foi aplicado entre os dias 22 e 25 de outubro na regional ABCDMR, dirigida por Arnaldo Odlevati Jr. O professor procurou aplicar os conceitos de maneira prática, valorizando o trabalho em grupo. Foram apresentados métodos que otimizam o atendimento ao cliente com o objetivo de fidelizá-lo para apresentação de novos produtos. Lifante é especialista nas áreas de marketing, psicologia e programação neurolinguística.

#### Bauru aborda técnicas para falar em público e obter sucesso



No dia 30 de outubro foi a vez da regional Bauru, dirigida por Fernando Antonio Kauffman Alvarez, contar com a presença do professor Elias Lifante para fazer uma palestra sobre “Como falar em público – Sucesso Pessoal e Profissional”, tarefa considerada um tanto quanto difícil para muitos profissionais que, na hora de apresentar ou participar de debates e seminários, é acometido pelo famoso “friozinho na barriga”, que causa inseguranças e constrangimentos.

#### Campinas instiga criatividade nas atividades das corretoras



Uma das grandes dificuldades das corretoras de seguros está no desempenho da criatividade para atração de clientes. Nos conceitos da administração, a união desse fator com o empreendedorismo é a pauta do momento para conquistar resposta favorável do mercado. Com o objetivo de instigar a promoção de atividades criativas dentro das empresas, a regional Campinas, dirigida por Carlos Aparecido Cunha, promoveu o curso “Criatividade nos Negócios” nos dias 01 a 04 de outubro.

#### Guarulhos aplica métodos para a motivação profissional



A motivação profissional é considerada um fator que fornece energia para o conjunto de ações que levam ao sucesso tanto as empresas quanto os profissionais. Para isto, é necessário contar com a boa condução do líder para que os objetivos sejam concluídos e o trabalho bem desempenhado. No dia 9 de outubro, a regional Guarulhos, dirigida por Luiz Carlos Ruivo, aplicou alguns métodos importantes sobre o assunto com a palestra “Motivação e Sucesso Pessoal e Profissional”.



Veja o filme.



## No Seguro MAPFRE Auto, o Carlos Casagrande tem o mesmo tratamento que os seus clientes: de celebridade.

- ✓ Desconto de até 40% na franquia.\*
- ✓ Indenização integral em até 5 dias úteis.\*
- ✓ Guincho gratuito até 250km.\*
- ✓ Carro reserva por 15 ou 30 dias.\*
- ✓ Página personalizada na internet.\*
- ✓ Assistência emergencial para grávida.\*
- ✓ Assistência residencial gratuita.\*

Um seguro completo para seus clientes. Corretor MAPFRE é mais seguro.



\*Este anúncio possui informações resumidas. Consulte as opções de contratação das coberturas e assistências com o seu Corretor de Seguros MAPFRE ou acesse [www.mapfre.com.br/autor](http://www.mapfre.com.br/autor). O registro deste plano na SUSEP não implica, por parte da Autoridade, incentivo ou recomendação à sua comercialização. Processo SUSEP nº 15414.100326/2004-83 - CNPJ 61.074.175/0001-38.

TRANQUILIDADE 5 DIAS ASSISTÊNCIA RESIDENCIAL PROTEÇÃO ASSISTENCIAL  
 DESCONTO NA FRANQUIA FELICIDADE ASSISTÊNCIA RESIDENCIAL  
 GUINCHO GRATUITO PÁGINA PERSONALIZADA INTERNET FELICIDADE GUINCHO GRATUITO AUTO TRANSPARENCIA ASSISTENCIAL  
 TRANSPARENCIA ASSISTÊNCIA GRAVIDAS GUINCHO GRATUITO ASSISTENCIAL  
 AUTO GUINCHO GRATUITO PÁGINA PERSONALIZADA INTERNET DESCONTO NA FRANQUIA  
 PESSOAS INDENIZAÇÃO 5 DIAS TRANSPARENCIA

Seguro  
**MAPFRE** | AUTO  
 Pessoas que cuidam de pessoas.

# Marketing é assunto para grandes empresas. Será?



**Nivaldo dos Santos**

Docente da Unisincor, com 26 anos de experiência no mercado de seguros. Atualmente é gestor de uma seguradora multinacional, e professor no MBA de Gestão de Riscos e Seguros da UNIP.

Antes de responder a questão acima precisamos, primeiramente, lembrar o que é Marketing. Marketing é um conjunto de técnicas utilizadas para comercialização e distribuição de produtos entre os consumidores visando atender suas expectativas. Acredito que independente do tamanho da empresa todos os empresários têm o objetivo de atender bem seus clientes e, sendo assim, mesmo que intuitivamente, aplicar técnicas de marketing.

Se avaliarmos os conceitos básicos do marketing, podemos facilmente aplicá-los também aos consumidores de seguros. Philip Kotler criou o conceito mais conhecido do marketing que são os 4 P's: Product (produto); Price (preço); Promotion (promoção) e Place (distribuição). Tentemos então avaliar estes conceitos para seguros.

## PRODUCT (Produto)

Numa corretora de seguros o produto é o serviço prestado ao cliente que se inicia no momento da venda. É muito comum limitar a venda apenas ao comparativo de preço quando o ideal seria apresentar opções com suas respectivas vantagens e desvantagens. Porém, não devemos limitar o atendimento somente à venda, mas principalmente à pós-venda fazendo acompanhamento junto ao segurado para

averiguar se não houve alterações no risco e, principalmente, o atendimento na ocorrência de sinistro. É neste momento que realmente entregamos o produto vendido. Se a venda foi bem feita, a entrega ocorrerá sem surpresas.

Também é necessário acompanhar o ciclo de vida do cliente. Por exemplo, o cliente que hoje é um estudante e consome apenas o seguro de automóvel amanhã será um chefe de família e demandará outras proteções como seguro residencial, previdência, seguro viagem, entre outros.

## PRICE (Preço)

Costumo dizer que o melhor preço não é necessariamente o menor preço, principalmente em seguro, pois só saberemos a "qualidade" do que foi comprado no momento do sinistro. Para o corretor de seguros, o PREÇO é sua comissão de corretagem. É importante que tenha uma estratégia de preço (comissão) a ser cobrada.

Reduzir comissão simplesmente para angariar negócios pode implicar em mais trabalho com menor remuneração e um atendimento inadequado (sem a devida atenção) em razão da maior quantidade de clientes. Deve-se definir claramente qual o mínimo a ser cobrado e em que situação poder-se-á reduzir. Por exemplo, reduzir margem de comissão para clientes tradicionais, clientes com outros negócios, clientes com potencial para novos negócios. Defina seu preço baseado nos seus custos e lucro pretendido.

## PROMOTION (Promoção)

Quando falamos em promoção, geralmente vêm em mente grandes campanhas com divulgação na mídia e custos elevados. Na verdade, qualquer empresa pode realizar uma promoção desde que adequada à sua realidade, ao seu tamanho. Meu corretor de seguros, por exemplo, ofereceu-me 3% de desconto

na renovação do seguro de meu automóvel se eu indicasse cinco amigos para fazer seguro.

Outro exemplo é oferecer aos clientes de determinada carteira desconto na contratação de outro produto. Por exemplo, ofereça para os seus clientes de seguro de automóvel o seguro residencial. Isto é estratégico, pois quanto mais produtos seus clientes tiverem com você, maior será o relacionamento e, conseqüentemente, a fidelização.

## PLACE (Distribuição)

Este é um dos tópicos principais nos dias atuais. Como fazer o produto chegar ao cliente? A resposta é simples: Venda eletrônica. Este é o futuro, aliás, o presente. Conheci experiências reais de corretores que estão fazendo a oferta e a venda de seguros novos através de seus sites sem nenhum contato pessoal. Na oportunidade percebi que tinha vários conceitos errados sobre venda de seguros pela internet.

Um deles foi acreditar que as pessoas não tinham confiança em comprar seguro pela internet. Porém, atualmente as pessoas querem agilidade e se fazem transações bancárias por meio eletrônico por que não farão o seguro? Se criar um processo eletrônico para suas renovações, seu cliente ficará satisfeito com a agilidade no processo e você terá mais tempo para angariar novos negócios.

O marketing é essencial para qualquer empresa. É preciso parar para estudar e planejar seu negócio, estudar seus clientes e descobrir como atendê-los da melhor forma. As vendas serão uma consequência.

Para finalizar, reproduzo uma frase de Peter F. Drucker, considerado pai da administração moderna, que resume a importância de planejarmos nossos negócios e nossas vidas:

*"O planejamento não diz respeito às decisões futuras, mas às implicações futuras de decisões presentes".*

**Peter F. Drucker**

## estante



## INTUIÇÃO A NOVA FRONTEIRA DA ADMINISTRAÇÃO

Os padrões de pensamentos convencionais, analíticos e lógicos não são mais suficientes para permitir a compreensão de cenários atuais e futuros. Este fato tem levado um número cada vez maior de administradores a se inclinar ao uso da intuição no processo de tomada de decisão. Isto é o que afirma Jagdish Parikh na obra "Intuição – A nova fronteira da administração", escrito com a colaboração de Friedrich Neubauer e Alden G. Lank.

Segundo Parikh, com o advento da tecnologia e seus sistemas fundamentados no conhecimento e na perícia, os computadores passaram a assumir, cada vez mais, a resolução de problemas com base nos dados e informações disponíveis. Isto está aumentando a demanda por atividades que não podem ser automatizadas. Este é um grande desafio da sociedade

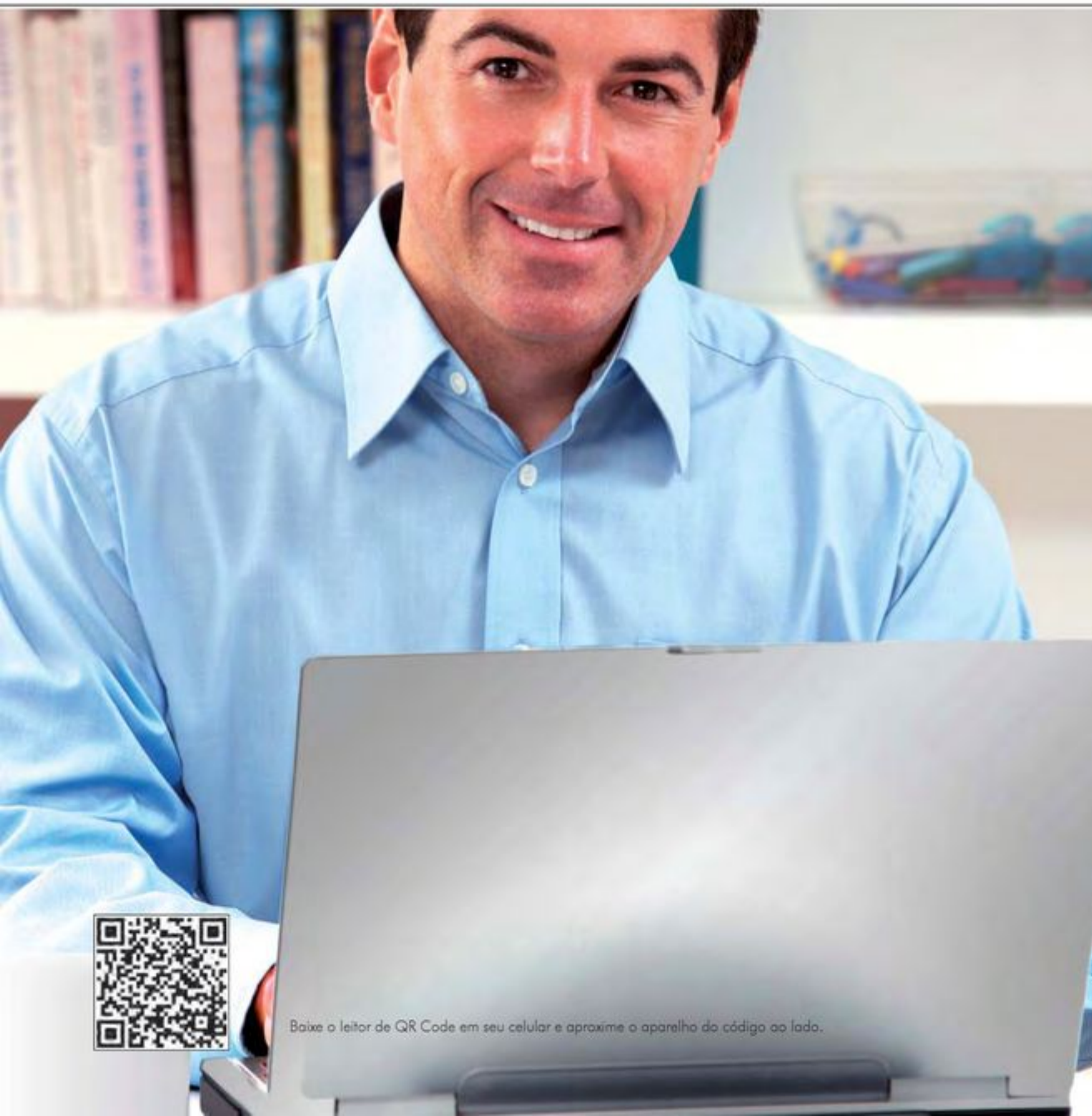
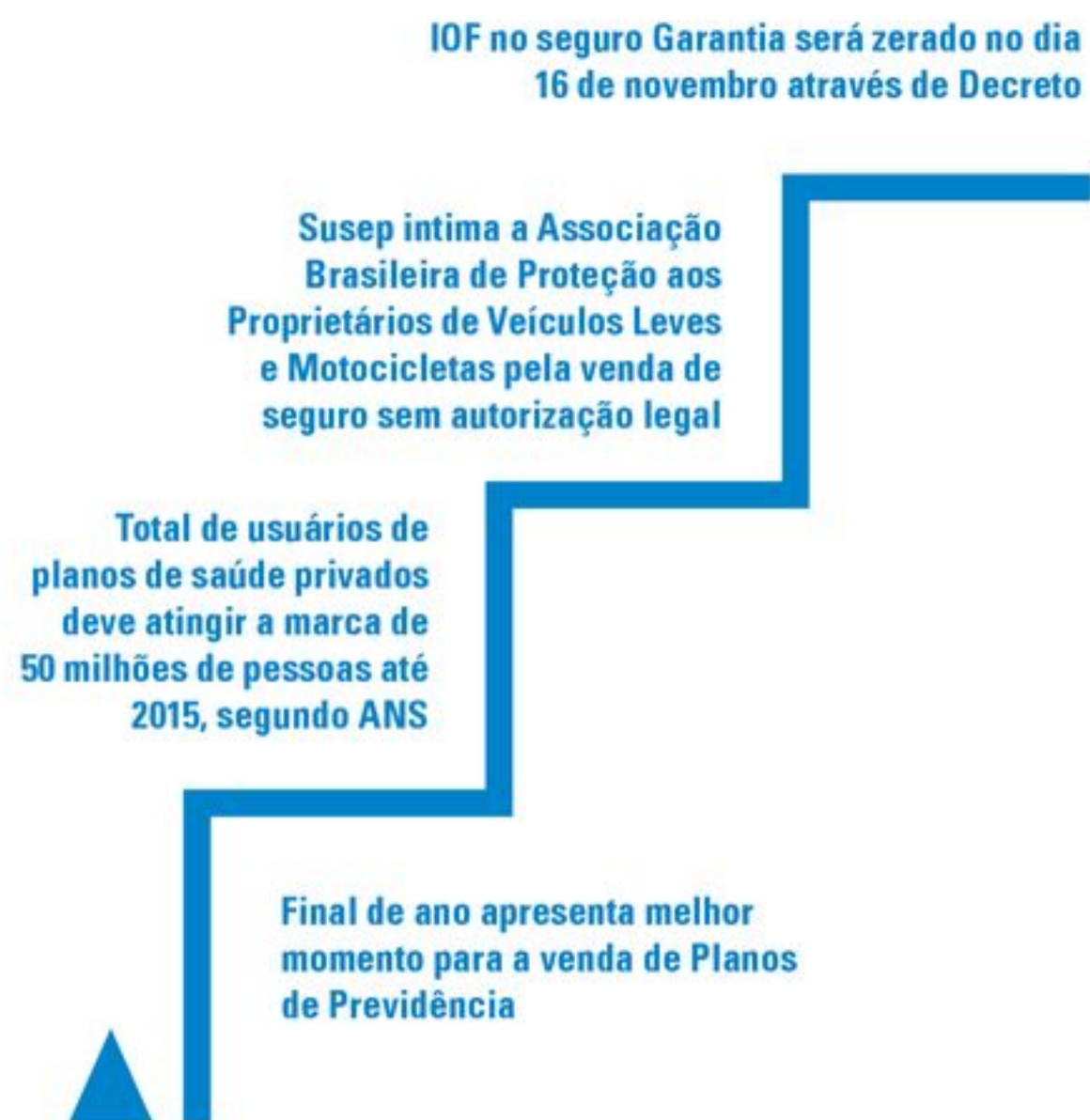
moderna, que possui sua estrutura mental forjada no antigo molde da necessidade de sobrevivência.

Neste livro, o leitor é instigado a desenvolver sua capacidade mental e aprender a prospectar, aprimorando sua consciência para que aceite um mundo multicultural, próspero, coexistente e, ocasionalmente, ilógico.

Jagdish Parikh é um executivo mundialmente famoso no ramo de negócios e líder na organização de seminários sobre administração, Friedrich Neubauer é professor da Multinacional Corporate Strategy and Planning no IMD e Alden G. Lank é professor de comportamento organizacional também junto ao IMD.

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

# escada acima /escada abaixo



## **PME CAPEMISA.** Agilidade online para você. Benefício para seus clientes.

### **Praticidade onde você estiver.**

PME CAPEMISA é um Seguro de Vida e Acidentes Pessoais, totalmente flexível e cotado via web, que possibilita o atendimento rápido para **Pequenas e Médias empresas**. Um produto moldado no perfil dos seus clientes.



Central de Atendimento ao Corretor  
**0800 723 4190**

**CAPEMISA**  
SEGURADORA  
AS PESSOAS SEGURAS SÃO MAIS FELIZES



Baixe o leitor de QR Code em seu celular e aproxime o aparelho do código ao lado.

CAPEMISA Seguradora de Vida e Previdência S/A - CNPJ: 08.602.745/0001-32. Nº do Processo SUSEP APC 15414.001215/2008-19. Nº do Processo SUSEP VG 15414.004708/2007-20 - Títulos de Capitalização emitidos pela CAPEMISA Capitalização S/A - CNPJ Nº 14.056.028/0001-55 e Processo SUSEP Nº 15414.003760/2011-45 (para 1 sorteio mensal). Nº 15414.003759/2011-11 (para 2 sorteios mensais) e Nº 15414.003758/2011-76 (para 4 sorteios mensais). O registro deste plano na SUSEP não implica, por parte da Autoridade, incentivo ou recomendação à sua comercialização.

### Entidades se reúnem para ajustar trabalhos em conjunto



A reunião periódica das entidades do mercado de seguros aconteceu no dia 08 de novembro, na sede do Sincor-SP, com o objetivo de alinhar ações em conjunto para o desenvolvimento de estratégias que beneficiem o setor. Também foram definidos os próximos passos para a compra e entrega das bicicletas que serão doadas a instituições carentes, resultado do patrocínio conquistado durante o XV Conec com o Passaporte do Bem. “Com esses encontros, pretendemos prosperar trabalhando juntos no desenvolvimento de trabalhos, entendendo como cada entidade atua e seus principais objetivos”, explicou o presidente Mário Sérgio.

### Sincor's de seis Estados tratam sobre crédito e garantia



No dia 03 de outubro, representantes dos Sincor's da Bahia, Rio Grande do Norte, Espírito Santo, Paraná, Pará e São Paulo se reuniram para colocar em pauta as dificuldades enfrentadas no segmento de Crédito e Garantia e criar uma agenda unificada propondo soluções. “Vamos nos encontrar a cada 60 dias para darmos prosseguimento às metas de trabalho, elegendo os principais pontos de discussão e comissões para trabalhar com cada um deles. Nossa intenção é trazer resultados que beneficiem a ação dos corretores de seguros nesses produtos de seguros”, disse o coordenador da comissão de Crédito e Garantia do Sincor-SP, André Dabus.

### Sincor-SP em audiência pública sobre Projeto de Lei 6332/2005



O Sincor-SP participou da audiência pública realizada no dia 09 de outubro na Câmara dos Deputados sobre o Projeto de Lei 6332/2005 que discorre sobre a obrigatoriedade da contratação do seguro de Responsabilidade Civil dos corretores de seguros e resseguros. Na ocasião, o Sindicato esteve representado pela 1ª vice-presidente do Sincor-SP, Cássia Maria Del Papa, e os coordenadores de comissão, Paulo Jatene Bosisio, Evaldir Barbosa de Paula e Ivo Marcos Falcone. Segundo observou o deputado federal Armado Vergílio dos Santos Júnior, a criação desse seguro obrigatório abre a oportunidade de discussão sobre o próprio sistema nacional de seguros privados.

### Eleição da OAB conta com representação inédita do Sindicato



No dia 13 de novembro, o Sincor-SP promoveu um café da manhã com os candidatos da Chapa 3 “Oposição Unida” que concorreram à composição do novo Conselho e Diretoria da OAB-SP. Na oportunidade, foi possível compreender os objetivos do grupo em relação às propostas para o mercado de seguros. Faz parte da Chapa o coordenador da comissão jurídica do Sindicato, Paulo Jatene Bosisio, e os advogados Alberto Zacharias Toron e Rosana Chiavassa. Segundo Bosisio, pela primeira vez o Sincor-SP buscou representatividade junto à OAB-SP para propor trabalhos que busquem a melhoria da atividade do corretor de seguros.

### Sorocaba perde importante profissional do mercado

O antigo diretor regional de Sorocaba e atual 1º Suplente do Conselho Fiscal do Sincor-SP, Antônio Carlos Ferraz de Oliveira, faleceu no dia 11 de novembro, deixando esposa e dois filhos. A missa de 7º dia aconteceu na Paróquia Nossa Senhora Auxiliadora (Salesiano), no dia 17, localizada na própria região de Sorocaba. Oliveira esteve à frente da regional durante os anos de 1995-1998 e 2001.

### Sincor-RS comemora 70 anos e lança livro histórico da entidade



O Sindicato dos Corretores de Seguros no Estado do Rio Grande do Sul promoveu no dia 26 de outubro um jantar comemorativo pelos 70 anos da entidade. O evento aconteceu no salão de festas da Sogipa e contou com a participação de aproximadamente 500 pessoas. Na ocasião, foi lançado um livro que conta a trajetória histórica do Sincor-RS escrito pelo jornalista Paulo Burd e patrocinado por oito companhias do mercado de seguros.

### Disque Sincor-SP realiza reuniões periódicas com seguradoras

Nos meses de agosto, setembro e outubro, o Disque Sincor-SP promoveu reuniões com as seguradoras Mapfre, Liberty e SulAmérica para tratar de assuntos recepcionados pelo departamento no período.



Representando a Mapfre, estiveram presentes o diretor comercial, Jonson Marques e o gerente comercial, Helton Mazoni, que explicaram algumas políticas comerciais da seguradora e permitiram a sugestão de adequações em determinados procedimentos para benefício dos corretores de seguros.



Com relação à seguradora Liberty, compareceram o diretor comercial Francisco Alvarez Filho, o superintendente de sinistros, Márcio Popper Probst, a superintendente jurídica de sinistros, Elisangela Silva Nozaki, e o gestor de Parcerias e Qualidade, Bruno Biondo. Na ocasião, os departamentos Jurídico, Ouvidoria e Venda Casada também participaram do encontro, apresentando questionamentos importantes.



Encerrando as reuniões do período, no dia 17 de outubro, a SulAmérica obteve conhecimento das situações de alguns corretores de seguros que apresentaram ocorrências. O vice-presidente comercial da companhia, Matias Ávila, e o diretor comercial, Luciano Lima, se comprometeram a avaliá-las.



# dados econômicos



## Indicadores Estatísticos

	OUT 11	NOV 11	DEZ 11	ANO 11	JAN 12	FEV 12	MAR 12	ABR 12
IGP-M	0.53%	0.50%	-0.12%	<b>5.10%</b>	0.25%	-0.06%	0.43%	0.85%
TR mensal	0.0620%	0.0645%	0.0937%	<b>1.21%</b>	0.0864%	0.0000%	0.1068%	0.0227%
Poupança Mensal	0.5623%	0.5648%	0.5942%	<b>7.45%</b>	0.5868%	0.5000%	0.6073%	0.5228%
Dólar Venda Final do Mês (R\$)	1.6885	1.8109	1.8758	<b>12.86%</b>	1.7391	1.7092	1.8221	1.8918
Receita Brasil Seguros (1)	5.265	5.082	5.596	<b>61.306</b>	5.758	4.880	5.749	5.319
Receita SP Seguros (1)	2.536	2.418	2.818	<b>29.769</b>	3.120	2.438	2.687	2.550
Receita Brasil Auto (2)	1.951	1.949	2.290	<b>24.646</b>	2.326	1.974	2.353	2.141
Receita SP Auto (2)	0.804	0.852	1.034	<b>10.087</b>	1.100	0.819	0.951	0.828
Auto Veículos Produção (3)	265.6	274.5	262.0	<b>3.452.3</b>	211.8	217.8	308.5	260.8
Auto Veículos Licenciados (4)	280.6	321.6	348.4	<b>3.633.2</b>	268.3	249.5	300.6	257.9
INCC - FGV (5)	0.23%	0.72%	0.11%	<b>7.48%</b>	0.89%	0.30%	0.51%	0.75%

	MAI 12	JUN 12	JUL 12	AGO 12	SET 12	OUT 12	ANO 12
IGP-M	1.02%	0.66%	1.34%	1.43%	0.97%	0.02%	<b>7.12%</b>
TR mensal	0.0468%	0.0000%	0.0144%	0.0123%	0.0000%	0.0000%	<b>0.29%</b>
Poupança Mensal	0.5470%	0.5000%	0.5145%	0.5124%	0.5000%	0.5000%	<b>5.42%</b>
Dólar Venda Final do Mês (R\$)	2.0223	2.0213	2.0499	2.0372	2.0306		<b>8.25%</b>
Receita Brasil Seguros (1)	5.729	5.841	5.397	6.226	5.634		<b>50.533</b>
Receita SP Seguros (1)	2.663	2.877	2.889	3.051	2.753		<b>25.028</b>
Receita Brasil Auto (2)	2.366	2.293	2.51	2.634	2.288		<b>20.885</b>
Receita SP Auto (2)	0.919	0.923	1.101	1.181	1.037		<b>8.859</b>
Auto Veículos Produção (3)	280.8	273.6	297.8	329.3	282.5		<b>2.462.9</b>
Auto Veículos Licenciados (4)	287.5	353.2	364.2	420.1	288.1		<b>2.789.4</b>
INCC - FGV (5)	1.88%	0.73%	0.67%	0.26%	0.22%		<b>6.37%</b>

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

## INSS | Contribuições Previdenciárias

### 1. SEGURADO EMPREGADO, EMPREGADO DOMÉSTICO E TRABALHADOR AVULSO

Salário de contribuição (R\$)	Alíquota (%)
até 1.174,86	8
de 1.174,87 até 1.958,10	9
de 1.958,11 até 3.916,20	11

### 2. SEGURADO EMPREGADO DOMÉSTICO (TABELA PARA ORIENTAÇÃO DO EMPREGADOR DOMÉSTICO)

Salário de contribuição (R\$)	Alíquota (%):	Empregado	Empregador	Total
até 1.174,86		8	12	20
de 1.174,87 até 1.958,10		9	12	21
de 1.958,11 até 3.916,20		11	12	23

### 3. SEGURADO CONTRIBUINTE INDIVIDUAL E FACULTATIVO

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

### 4. SALÁRIO FAMÍLIA

Remuneração (R\$)	Valor (R\$)
Até 608,80	31,22
De 608,81 até 915,05	22,00
Acima de 915,05	Ñ tem direito

### 5. SALÁRIO MÍNIMO FEDERAL

Período	Valor (R\$)
Janeiro/12 Lei 12.382/11 e Decreto 7.655/11	622,00
Vigente até Dezembro de 2011	545,00

### IR | FONTE E CARNÊ LEÃO

Base de cálculo (R\$)	Alíquota (%)	Parcelas a deduzir (R\$)
até 1.637,11	-	-
de 1.637,11 até 2.453,50	7,5	122,78
de 2.453,51 até 3.271,38	15	306,80
de 3.271,39 até 4.087,65	22,5	552,15
acima de 4.087,65	27,5	756,53

**Deduções Admitidas:** a) Por dependente, o valor de R\$164,56 por mês; b) Parcela isenta de rendimentos provenientes de aposentadoria e pensão, até o valor de R\$ 1.637,11 por mês, a partir do mês que o contribuinte completou 65 anos de idade; c) As importâncias pagas em dinheiro, a título de alimentos ou pensões, em cumprimento do acordo ou decisão judicial, inclusive a prestação de alimentos provisionais; d) As contribuições para a Previdência Social da União, dos Estados, do Distrito Federal e dos municípios; e) As contribuições às entidades de previdência privada domiciliadas no País, cujo ônus tenha sido do contribuinte, destinadas a custear benefícios, complementares assemelhados aos da Previdência Social, no caso de trabalhador com vínculo empregatício, de administradores, aposentados e pensionistas.

11/09/2012

## InfoMoney

Informação que vale dinheiro

### Os cuidados a tomar antes de contratar uma apólice

A agência InfoMoney publicou uma reportagem sobre os cuidados que o consumidor deve tomar na hora de contratar uma apólice de seguros. Para falar sobre o assunto, o veículo ouviu o presidente do Sincor-SP, Mário Sérgio. O texto foi reproduzido também nos portais UOL e Yahoo.

13/09/2012

## Monitor

Digital

### Corretora de São Carlos já pode emitir certificados digitais

A SL Corretora de Seguros, localizada em São Carlos, foi destaque do Monitor Mercantil como a mais nova Autoridade de Registro da AC Sincor-SP. "A certificação digital significa desburocratização e agilização de processos, redução de custos operacionais, além da segurança e sigilo na comunicação via internet", destacou o presidente do Sincor-SP na reportagem.

24/09/2012

## DCI

### Seguradoras pedem queda do IOF para carros

Reportagem publicada no jornal DCI mostrou que as seguradoras pleiteiam a redução do Imposto sobre Operações Financeiras (IOF) para os veículos. O presidente Mário Sérgio foi ouvido para comentar o assunto. Cerca de 1/3 da frota, ou 15 milhões de veículos, possuem proteção contra roubo ou perdas parciais, mas as seguradoras buscam ampliar esse montante nos próximos anos — o que pode ocorrer com a redução do IOF.

## Monitor

Digital

### Personalidade Amiga do Corretor de Seguros 2012

O Monitor Mercantil abriu espaço em seu noticiário para falar do prêmio "Personalidade Amiga do Corretor de Seguros 2012", criado pelo Sincor-SP para homenagear uma personalidade pública no Estado de São Paulo em razão de seus relevantes serviços em benefício do setor de seguros.

05/10/2012

## Jornal do Commercio

BRASIL

### Sincor-SP abre Conec dia 11 no Anhembi

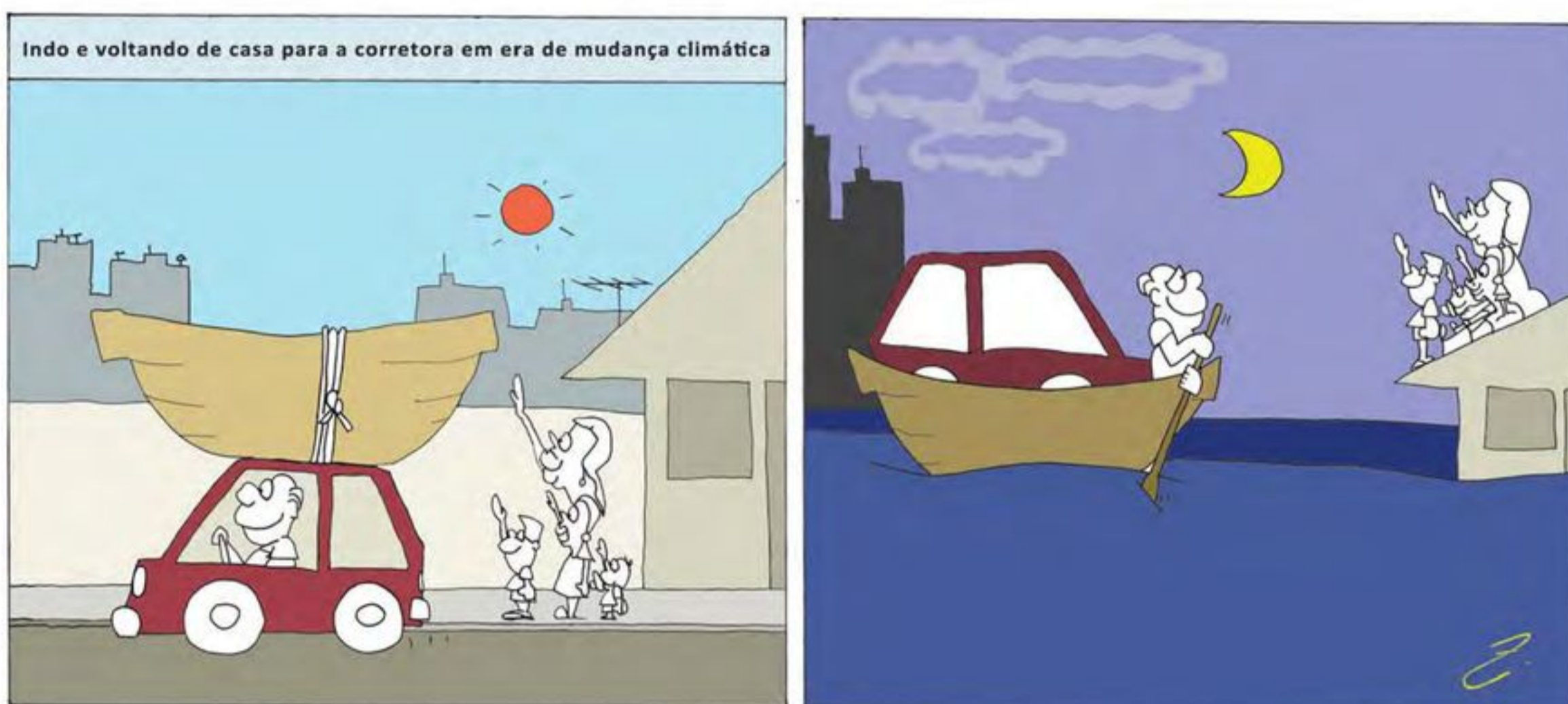
O jornal carioca deu destaque em sua coluna dedicada ao setor de Seguros para a abertura do XV Conec, cujo tema central desta edição foi a "Arte de Proteger".

08/10/2012



### Setor de seguros fatura R\$ 45 bi no primeiro semestre de 2012

O Blog do Guilherme Barros, no site da revista IstoÉ Dinheiro, destacou os resultados do levantamento semestral elaborado pelo Sincor-SP sobre o mercado de seguros nacional. A notícia também foi veiculada pelo site Monitor Mercantil. De acordo com um levantamento feito pelo Sincor-SP, só no 1º semestre deste ano, o setor cresceu 11% em relação ao mesmo período do ano passado.



artigo

## Liderança e resultados



**Elias Spinetti  
Lifante**

Administrador de empresas e docente da Unisincor, com mais de 16 anos de vivência na execução de programas de treinamento e desenvolvimento de pessoal.



**Maria Marcia  
de Oliveira**

Docente da Unisincor, pós-graduada em Marketing, com mais de 10 anos de experiência em estruturação e gestão de áreas comerciais.

Nos últimos anos muitas teorias têm sido desenvolvidas e testadas em relação à liderança. Principalmente procurando desmitificar o papel do líder e propor não só uma reflexão, mas efetivamente uma conscientização da sua real importância nos resultados das organizações. E, neste sentido, surgem alguns questionamentos:

Com o nível atual de tecnologia, automação de processos, será que os líderes ainda são essenciais para uma organização?

Com o grau de desenvolvimento e aplicabilidade dos conceitos de autogestão (pessoal e de equipes), qual a finalidade das lideranças para as empresas? Acreditamos que o papel do líder é hoje tão ou mais importante que no passado, pois para que uma empresa se desenvolva e conquiste espaço neste mercado cada vez mais competitivo, a participação dos colaboradores é essencial.

Muitas ideias e sugestões de melhorias surgem destas equipes que efetivamente estão “na linha de frente” e que têm respostas para muitos problemas que surgem no dia a dia. Assim sendo, cabe ao líder incentivar suas equipes e gerar o comprometimento de todos para o alcance dos resultados esperados.

Portanto, hoje, conceitualmente falando, o papel do líder é o de obter resultados, mas isto acontece por meio de pessoas. Toda e qualquer empresa é feita de “gente”, e por esta razão, é claro, este profissional (seja ele colaborador ou proprietário) deve lembrar-se constantemente de itens fundamentais, tais como: avaliação do nível de desempenho e produtividade da equipe, a importância de um “clima organizacional” favorável, preocupação constante com a motivação dos colaboradores, e investimentos em treinamento e desenvolvimento de pessoas.

Estas atribuições independem do porte da empresa e do tamanho das equipes. O líder deve atuar sempre como um elo entre as pessoas e os objetivos

do negócio, que devem estar pautados na satisfação dos clientes, para consequentemente gerarem resultados satisfatórios. Entretanto, para que isto aconteça, o líder moderno precisa ter ou desenvolver algumas competências-“chaves”:

**1. Habilidade para planejar e estabelecer metas e objetivos** - Definir onde queremos chegar e por meio de quais estratégias

**2. Facilidade em influenciar pessoas** - Conhecer seus colaboradores e gerar comprometimento

**3. Equilíbrio emocional para as mais diversas situações do cotidiano** - Receber e fornecer feedback para os colaboradores

**4. Automotivação para enfrentar os desafios do dia a dia** - Não se permitir “cair na rotina” e buscar constantemente a inovação – fazer melhor e diferente

**5. Acompanhar, cobrar e avaliar resultados**

Podemos concluir então o quanto a liderança é essencial dentro das companhias hoje em dia. Sem ela, a agregação de valores e os novos patamares de resultados estarão comprometidos e limitados. Portanto, o líder necessita de aprimoramento constante, para que tenha a habilidade de se reinventar e evoluir; pois sua equipe, negócio e resultados serão sempre reflexos da sua performance.



**O ano está passando rápido e a oportunidade de investir no futuro com benefício fiscal não vai esperar por você.**

**Você, que é corretor SulAmérica, incentive seus clientes a aplicar também o 13º no SulAmérica Previdência.**

Todos os aportes no plano PGBL até o final de dezembro podem ser deduzidos da base de cálculo do Imposto de Renda até o limite de 12% da renda bruta anual. Vantagens para você e para quem já é seu cliente. E, para quem ainda não é, bons são os motivos para se tornar um. **Acesse [portaldocorretor.com.br](http://portaldocorretor.com.br)** e confira as condições especiais desta campanha. Fale já com seus clientes sobre esta oportunidade de investir no SulAmérica Previdência.

**SulAmérica Previdência. Se aborrecer pra quê?**

**SulAmérica**

associada ao **ING** 

Este impresso contém informações resumidas. Recomendamos a leitura cuidadosa do prospecto, dos regulamentos dos planos e dos fundos antes da aquisição dos produtos. Planos PGBL - Processos SUSEP: 15414.003969/2010-28; 15414.003970/2010-52; 15414.003971/2010-05; 15414.004741/2010-55; 15414.004743/2010-44; 15414.004742/2010-08, sendo possível a opção pelo critério de tributação por alíquotas decrescentes. Tábua biométrica utilizada no cálculo do benefício: BR\_EMS\_sb vigente na data de término do período de diferimento. A aprovação do plano pela SUSEP não implica, por parte da autarquia, incentivo ou recomendação à sua comercialização. Fundos de investimentos não contam com garantia do administrador do fundo, do gestor da carteira, de qualquer mecanismo de seguro ou do Fundo Garantidor de Créditos (FGC). Rentabilidade passada não é garantia de rentabilidade futura. Sul América Seguros de Pessoas e Previdência S.A., CNPJ 01.704.513/0001-46.

# 100% CORRETOR. UM PROGRAMA DA BRADESCO SEGUROS PARA ENTRAR NA LISTA DE FAVORITOS DE TODO CORRETOR.

Aqui você encontra os produtos, serviços e informações de que precisa para agilizar o seu dia a dia.

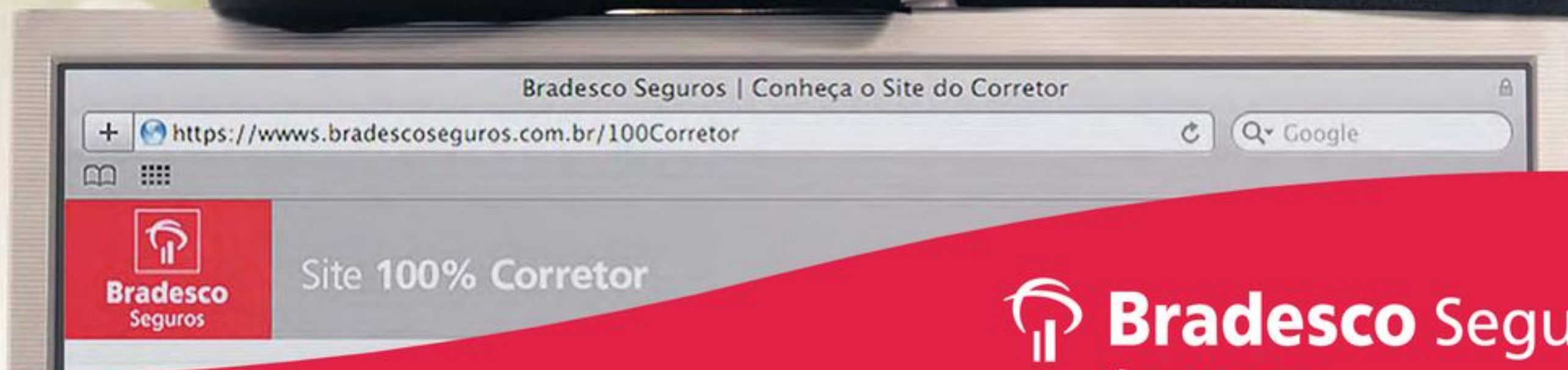
No Site 100% Corretor, você tem acesso a consulta expressa, aviso e acompanhamento de sinistro, venda on-line, serviços de SMS e muito mais. E ainda participa do Clube de Benefícios, em que pode ter linhas de crédito com taxas e prazos exclusivos. Além disso, no ShopFácil Corretor, você vai encontrar descontos e condições especiais para comprar produtos, pacotes de viagens e assinar revistas. Programa 100% Corretor. É a Bradesco Seguros cada vez mais próxima de você, Corretor. Acesse: [bradescoseguros.com.br](http://bradescoseguros.com.br).



CNPJ 33.055.146/0001-93



Baixe um leitor de QR Code em seu celular, aproxime o telefone do código ao lado e acesse o site 100% Corretor. [bradescoseguros.com.br](http://bradescoseguros.com.br)



PATROCINADOR OFICIAL



Bradesco Seguros



TM Rio 2016 | Todos os direitos reservados.

AlmapBBDO

 **Bradesco Seguros**  
É melhor ter.