

JCS

SEU JORNAL

**Certeza de contrato:
Comissão de Riscos
Patrimoniais denuncia
falta de ética em
clausulados e propõe
soluções** Págs. 10 e 11

Nova medida
da Receita
torna
certificação digital
obrigatória para mais
1,9 milhão
de empresas
em 2010

Pág. 5

JORNAL DOS CORRETORES DE SEGUROS



**FÓRUM
DE BENEFÍCIOS**
VIDA, PREVIDÊNCIA E SAÚDE

13 A 15 DE NOVEMBRO - HOTEL BOURBON - ATIBAIA

Patrocinadores



**Fórum
de Benefícios
2009**

Corretores de seguros podem e devem vender mais seguros de saúde, vida e previdência.

Págs. 12 a 17



**Fórum de Riscos
de Engenharia
mostra
oportunidades
e o momento
de atuação**

Págs. 8 e 9



**Análise econômica
do Seguro Garantia,
um dos ramos que
mais vão crescer
com os investimentos
no País**

Págs. 18 e 19

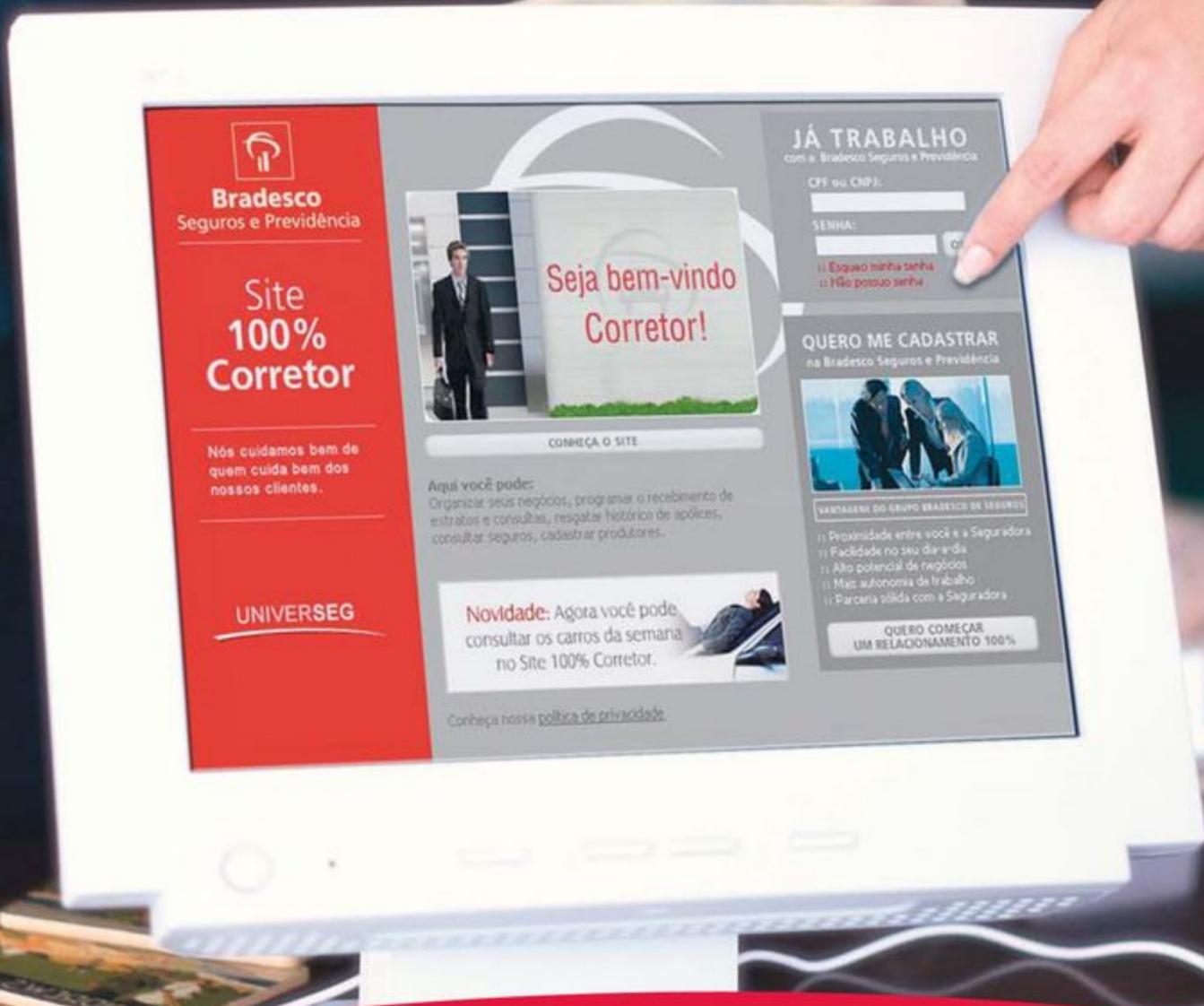
Bradesco Seguros e Previdência 100% do tempo pensando em você.

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

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

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

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



palavra do presidente



Vamos por os pés no chão e as duas mãos no trabalho!

Nós sabemos como a atividade sindical é complexa e, geralmente, pouco reconhecida. Lutamos em todas as frentes, mas, muitas vezes, o mérito é usurpado por terceiros. Causa náuseas perceber que outros que não se furtam em utilizar a Lei de Gerson, escrevem artigos que despejam críticas, mas nunca exigiram dos que burlaram a lei que obedecessem as regras.

Mas isso não nos abate. Continuamos enfrentando a venda casada, o seguro prestamista empurrado em lojas e similares (que também é uma forma de venda casada), a concorrência desleal de montadoras e concessionárias, as cooperativas e associações que vendem seguros a caminhões, etc.

Enviamos correspondências às seguradoras, à Fenaseg, à Susep, entramos com representações junto ao Ministério Público, fomos ao presidente Lula formalizar nosso protesto contra a Fenaec (corretora da Caixa Econômica Federal). Fomos ouvidos pelo presidente, que afirmou querer o melhor para todas as camadas e fez publicar a não-obrigatoriedade de fazer o seguro do programa Minha Casa, Minha Vida com a corretora exclusiva / cativa da Caixa. É um avanço pequeno, eu sei, mas um avanço!

Estamos vendo o fortalecimento dos grandes, a política de fusões e incorporações, que torna os maiores cada vez maiores e condena ao desaparecimento as pequenas e médias empresas.

As PME's são no Brasil em número disparadamente maior que as empresas de grande porte. Daí sua importância para a economia do país. As empresas de grande porte empregam em massa, mas não são tantas quanto às pequenas. No contexto mundial, as PME's sempre ocuparam seu lugar de grande importância na economia, foram elas as responsáveis pela alavancagem econômica do país. Como exemplo, podemos citar os Estados Unidos, França, Itália, entre outros. Em Portugal, as PME's representam 99,5% do tecido empresarial, geram 74,7% dos empregos e realizam 59,8% do volume de negócios nacional.

O número de PME's no Brasil representa 93,6% do total, sendo o setor do comércio o mais representativo, com 95,4% de firmas desse porte. O conjunto das micro e pequenas empresas alcança 99,2% do total.

Vamos, portanto, continuar lutando. Não há desenvolvimento sem muito trabalho e superação. Por isso dizemos tanto da necessidade de se sair do discurso! A ação é sempre mais difícil. Minha proposta pressupõe realmente a quebra de barreiras políticas e da tradição de "fazer média". Chega de discurso oco, risadinhas e tapinhas nas costas que não resolvem problemas.

É preciso muita seriedade nesse momento. Nossa classe precisa agir com responsabilidade e determinação, conclamar os companheiros para um amplo debate, mas com a premissa básica de quem quer trabalhar sério por uma nova realidade: menos discursos e mais ação! Vale a pena denunciar e ir além, reivindicar, protestar contra as ilegalidades. Vale a pena lutar contra a mesmice, contra a truculência. Não podemos nos apequenar.

É preciso que seja respeitada a vocação de cada segmento, num sério e efetivo, projeto de respeito por nossa classe, liderado por pessoas capazes que saibam principalmente, olhar para o passado e constatar quantas barreiras conseguimos vencer... Vitórias suadas, lutas diárias, conquistas... às quais damos muito valor.

Wiston Churchill, num discurso realizado durante um almoço de Lord Mayor, exortou uma posição de firme resistência destacando uma frase que se tornou célebre: "Pois isto não é o fim. Não é nem sequer o começo do fim. Mas talvez seja o fim do começo."

É hora de sair do discurso para a prática, com os pés no chão e as duas mãos no trabalho.

Beomuo de Arruda

“
Nossa classe precisa agir com responsabilidade e determinação, conclamar os companheiros para um amplo debate, com a premissa básica de quem quer trabalhar sério por uma nova realidade

sumário

3 PALAVRA DO PRESIDENTE **Vamos por os pés no chão e as duas mãos no trabalho!**

4 SUMÁRIO / EXPEDIENTE

5



CERTIFICAÇÃO DIGITAL

Obrigatória para mais de 1,9 milhão de empresas em 2010

6 CARTAS

Correspondências / Fórum / Cartas dos Leitores

8



EVENTO

Fórum de Riscos de Engenharia expõe oportunidades no ramo

10 CONTRATOS DE SEGUROS

Comissão Riscos Patrimoniais denuncia falta de ética em clausulados e propõe soluções

12



CAPA

Fórum de Benefícios mostrou como o corretor pode vender mais seguros de saúde, vida e previdência



17 DE OLHO NA ÉTICA

Concorrência x Ética – Vamos refletir!

18



ECONOMIA POR NICHOS

Seguro Garantia, um dos ramos que mais vão crescer com os investimentos no País

19 SINCOR-SP NA MÍDIA

Folha de S. Paulo

20 REGIONAIS SINCOR-SP

São José do Rio Preto Encor's c/ pres. do Sincor-SP

22 DADOS ECONÔMICOS / AGENDA

23 ESCADA ACIMA / ESCADA ABAIXO

Campanha da Líder Merchandising Itaú Seguros

24 JOGO RÁPIDO

Ratinho defende corretores de seguros

25



ECONOMIA POR NICHOS

Clube de São Paulo realiza eventos: com Tokio Marine e comemoração de 37 anos

26 OUTRA LEITURA

Charge: Ivan Cabral / Artigo: Marcos Morita

expediente

JORNAL DOS CORRETORES DE SEGUROS

Uma publicação mensal do Sincor-SP.



Editora Responsável:

Thais Ruco MTB 49.455/SP

e-mail: jcs@sincorsp.org.br

Telefone: (11) 3188-5061

Estagiária de Jornalismo: Letícia Mendes Gouveia

Assessoria Editorial: DIZ Comunicações

Revisora: Ana Maria Broadbridge MTB 10.940/SP

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

Publicidade: Marília Diniz: (11) 3188-5068

e-mail: publicidade@sincorsp.org.br

Direção de Arte: ÓPERA Comunicação

Tiragem: 30.000 exemplares - Circulação Nacional

DIRETORIA EXECUTIVA:

Presidente: **LEONCIO DE ARRUDA**

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

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

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

2ª Secretária: **ADEVALDO CALEGARI**

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

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

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

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

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

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

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

Diretores Regionais:

ABCDMR **CARLOS ALBERTO PELAIS**

ARAÇATUBA **JOSÉ ANTONIO VESCHI**

ARARAQUARA **JOSÉ ROBERTO PLACCO RODRIGUEZ**

ASSIS **WAGNER LUIZ MARTINS**

BARRETOS **ANDRÉ MENDES CAMILLO**

BAURU **FERNANDO ANTÔNIO KAUFFMAN ALVAREZ**

CAMPINAS **CARLOS APARECIDO CUNHA**

FRANCA **PAULO BATISTA DE ALCANTARA**

GUARULHOS **LUIZ CARLOS RUIVO**

JUNDIAÍ **SIMONE CRISTINA F. MARTINS**

MARÍLIA **MARCO ANTONIO MARIANO**

MOGI DAS CRUZES **WILTON JOSÉ NOGUEIRA**

NOVA ALTA PAULISTA **WALDIR BAESSA**

OSASCO **EDUARDO MINC**

PIRACICABA **CARLOS ALBERTO CAPORALI**

PRESIDENTE PRUDENTE **ROBERTO BELCHIOR**

RIBEIRÃO PRETO **PEDRO ANTONIO LOPES**

SANTOS **ARTHUR CICONE JÚNIOR**

SÃO CARLOS **ANTONIO CARLOS JOÃO**

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

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

SÃO JOSÉ DOS CAMPOS **LUIZ ROBERTO PEREIRA**

SOROCABA **GILSON DOMINGUES MORAIS FILHO**

TAUBATÉ **FRANCISCO SERGIO CASIMIRO**

ZONA NORTE **CARLOS ALBERTO BATISTA DE LIMA**

ZONA SUL **FRANCISCO VIEIRA NUNES DA SILVA**

ZONA LESTE **MARCOS ABARCA**

ZONA OESTE **LACIR MARCONDES DE MELO**

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

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

SINCOR SP

SINDICATO DOS CORRETORES DE SEGUROS, EMPRESAS CORRETORAS DE SEGUROS, RESSEGUROS, DE SAÚDE, DE VIDA, DE CAPITALIZAÇÃO E PREVIDÊNCIA PRIVADA NO ESTADO DE SÃO PAULO. Rua Líbero Badaró, 293 - 29º andar - São Paulo - Centro - CEP: 01009-907

Tel.: (11) 3188-5000

www.sincorsp.org.br

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

ouvidoria@sincorsp.org.br

nova medida da receita federal



Certificação digital se torna obrigatória para mais 1,9 milhão de empresas em 2010

Há menos de um mês, as organizações que atuam no segmento de emissão de certificação digital no Brasil trabalhavam com a expectativa de que o ano de 2010 iria tornar obrigatório o uso da ferramenta para mais 500 mil empresas do mercado. Esse prognóstico, considerado muito bom para o setor, chegou a ser destacado em matéria na última edição do JCS. Contudo, o segmento foi surpreendido no último dia 22 de outubro, quando o Diário Oficial da União publicou uma nova decisão da Receita Federal que ampliou para 1,9 milhão o número de novas

empresas que deverão utilizar a certificação digital já no próximo ano.

A medida que transformou os prognósticos do setor para 2010 é a Instrução Normativa nº 969. A nova lei inclui 1,4 milhão de organizações que operam sob o regime de lucro presumido no grupo de empresas que precisam declarar os impostos com o uso da certificação digital. A decisão se aplica às declarações de renda de qualquer exercício.

Assim, para a Receita Federal, praticamente todas as empresas do mercado ficam obrigadas a utilizar a nova tecnologia. Agora a exigência só não afeta as pessoas jurídicas enquadradas no Simples.

A nova legislação provocou uma reviravolta nos planos das AR's (autoridades de registro) da

autoridade certificadora AC Sincor. Essas 20 organizações, que chegaram a registrar 1.144 novos certificados digitais em agosto, estão agora se preparando para atender picos ainda maiores nos primeiros meses de 2010.

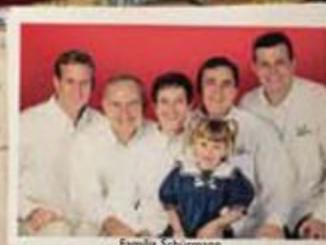
Corretoras de seguros

De acordo com Wilson Bezutte, coordenador da Comissão Técnica de Tributos do Sincor-SP, a grande maioria das corretoras de seguros optou pelo regime de lucro presumido. Por isso, essas empresas também devem ficar atentas e procurar a melhor forma de obter a certificação digital. "Basta contatar uma das AR's ligadas ao Sindicato – consulte as empresas no site www.acsincor.com.br (Postos de Atendimento)", explica Mário Sérgio de Almeida Santos, diretor responsável pela AC Sincor. "O processo será rápido e ficará bem mais em conta", orienta. O uso da ferramenta reduzirá custos e prazos, além de permitir a economia de toneladas de papel – o que contribuirá para diminuir os efeitos do aquecimento global.

O que você acha que convenceu o Capitão Schürmann a fazer um seguro MAPFRE: mastro arrebitado, bússola quebrada, casco furado ou a família inteira a bordo?

Triângulo das Bermudas. São dez para meia-noite. Você olha para cima e vê só o céu. Olha para baixo e vê só o mar. Olha para os lados e vê só a sua família, um pequeno barco e a imensidão da natureza. De repente, uma forte tempestade surge: ventos, raios, trovões ensurdecedores, ondas enormes e você não enxerga absolutamente nada. Vinte anos pelos mares do mundo ensinam muitas coisas. Principalmente sobre proteção: marinheiro prevenido não zarpa em uma sexta-feira, não entra no barco com o pé esquerdo, não confia em um porto qualquer e não navega sem a MAPFRE. Uma seguradora diferente que tem um portfólio completo para todo tipo de imprevisto. Mesmo no meio do nada, perto de lugar nenhum, é bom saber que pode contar com a MAPFRE até no meio do oceano.

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



Família Schürmann

ALUGUEL VIAGEM MOBILIÁRIO VIDA PREVIDÊNCIA CONSORCIO
 GARANTIA VIAGEM RESIDENCIAL PREVIDÊNCIA AUTOMÓVEL
 CREDITO RESIDENCIAL PREVIDENCIA

MAPFRE
SEGUROS
 A seguradora diferente.

correspondências

Do Sindicato para entidades ou empresas e vice-versa

Seguro AutoFácil

À Cardif do Brasil Seguros e Garantias S/A,

Prezado Sr. Adriano Romano,

Recebemos solicitação de corretor de seguros sócio deste Sindicato sobre esclarecimentos de como operar no produto AutoFácil dessa seguradora.

Ele informa que o site www.autofacilseguro.com.br faz a divulgação, privilegiando e direcionando a um único corretor de seguros, em prejuízo dos demais corretores de seguros da Grande São Paulo e Campinas, onde está sendo comercializado o produto.

Gostaríamos de receber esclarecimento de procedimentos dessa seguradora, para podermos informar aos nossos associados.

No aguardo de vossa manifestação.

Cordialmente,

Leoncio de Arruda

São Paulo, 05 de outubro de 2009.

Resposta da seguradora:

Prezado Senhor,

Acusamos o recebimento de sua correspondência e informamos que, em relação ao produto Auto Fácil, o corretor encontrará no site www.autofacilseguro.com.br a seção Fale Conosco, nesta seção, no canto direito da página, esta a opção "Você é corretor – clique aqui" que leva o corretor a telas que permitirão entrar em contato com esta seguradora para se cadastrar e vender o seguro, caso haja interesse.

De qualquer modo, sua solicitação nos chamou a atenção e iremos destacar no site a opção "Você é corretor – clique aqui". A nova configuração ira ao ar nos próximos dias.

Nos colocamos à disposição para eventuais esclarecimentos.

Atenciosamente,

Adriano Carlos Romano

Vice-presidente executivo da Cardif

São Paulo, 27 de outubro de 2009

Nota da Redação: O corretor reclamante diz que, até o dia 13 de novembro, a seguradora ainda não havia atualizado o site.

Merchandising de seguro residencial no Caldeirão do Huck

À Itau Seguros,

Prezado José Rudge,

Muitos corretores de seguros têm reclamado

de um problema no marketing feito por vocês. No programa Caldeirão do Huck (TV Globo), especificamente no quadro "Lar Doce Lar", além da entrega de uma residência totalmente reformada, é oferecido um Seguro Residencial Itaú. Ambas as ações são nobres e, conforme é sabido, este Sindicato (de longa data) apoia iniciativas sociais.

A questão é que o apresentador Luciano Huck recomenda que os telespectadores procurem uma agência do Banco Itaú para adquirirem seguro semelhante.

Como entendemos não ser a forma ideal para a comercialização de produtos de seguros, solicitamos alterar o script e recomendar que o consumidor procure um corretor de seguros para adquirir o Seguro Residencial Itaú.

Certos de que nosso pleito será atendido, agradecemos à atenção e renovamos nossas considerações quanto a atrelar produtos de seguros em situações que demonstram felicidade e renovação de esperança para as famílias que têm seus lares totalmente reformados.

Grato e abraços,

Leoncio de Arruda

(Por email, 11 de novembro de 2009)

Resposta da seguradora:

Caro Leoncio,

O tema já havia sido abordado em nossa reunião e já tomamos as providências.

De qualquer maneira, grato pelo alerta.

Abraço,

Zeca

(Por email, 11 de novembro de 2009)

Diferenças na aceitação de seguros de automóveis

À SulAmérica Seguros,

Prezado Sr. Marcus Vinicius Lopes Martins,

Reportando-nos ao seu e-mail de 07 de outubro de 2009, o qual informa a política de aceitação de riscos de automóveis que fixa limites máximos de aceitação de acordo com o volume de produção que o corretor tem com a empresa. Temos a informar que não concordamos com essa postura.

Podemos até entender, mas não admitir atitude antiética da seguradora em não aceitar o risco para um corretor de seguros, para determinado motivo, e aceitar o risco por outro corretor de seguros, deixando claro que existem corretores de 1ª linha e de 2ª linha. Isso pode levar a infrações de leis vigentes.

Gostaríamos que essa posição fosse revista o mais breve possível.

No aguardo de vossa manifestação.

Cordialmente,

Leoncio de Arruda

São Paulo, 15 de outubro de 2009.

fórum dos corretores

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

Auto: Cobertura para emergência e não consulta médica

Ao Disque Sincor,

Lamentavelmente tivemos um sinistro negado pela Tokio Marine, ocorrido no dia 04/08/2009, devido a uma interpretação de perfil.

Enquadramos para perfil somente o dono do veículo, e este viajou para o norte onde recebeu um telefonema de um funcionário solicitando usar o carro para levar a esposa ao médico. Ao se dirigir a empresa, onde pegou o carro (não havia transcorrido 10 minutos) para pegar a sua esposa, ele bateu o carro em uma caçamba de lixo provocando prejuízos de grande monta. O motorista foi levado a um hospital e internado para exames e cirurgia.

A Tokio Marine, após análise, negou o sinistro, mas antes solicitou um atestado da esposa que iria ao médico. Respondi que não tinha como fornecer este atestado, pois após o acidente a esposa foi para o hospital socorrer o marido.

Seria muito simples conseguir um atestado, mas somos pessoas corretas e jamais nos prestaríamos a este papel.

O questionário atual da Tokio, depois das modificações, deixa qualquer um em dúvida e dá margem para questionamentos nas respostas. Foi proposto acordo comercial junto à Tokio, e a mesma respondeu que devido à nossa produção ser baixa isto não seria possível. Até a data de hoje, 23/09/2009, não recebemos por escrito por parte da Tokio a negativa de sinistro.

Entraremos com um processo jurídico contra a Tokio, e também acionaremos a Susep, visto que entendemos que o sinistro deve ser pago, pois o fato ocorreu devido a uma emergência.

De nossa parte lamentamos muito o ocorrido, mas serviu para responder a uma pergunta frequente de companhias: Por que vocês produzem tanto para a Porto Seguro? Resposta: Porque a Porto Seguro nunca nos deixou na mão, sempre foi e será parceira!

Atenciosamente,

Pacelli

Pacelli Seguros

São José dos Campos,

28 de setembro de 2009 (Por email)

Resposta da seguradora:

Em atendimento ao solicitado, cumpre salientar o seguinte: No caso em apreço, com o devido acatamento, o corretor não possui razão em seu questionamento.

Temos que, em que pese o descrito na contratação, ou seja, o segurado identificou a pessoa que conduziria o veículo 100% do tempo, resta claro que esta companhia seguradora faz uso do bom senso, tendo inclusive, em suas condições gerais que, em caso de emergência médica – devidamente com-

provada —, o veículo poderá ser utilizado por pessoa que não seja o segurado ou o condutor indicado.

Sem o prejuízo de tornar-se repetitivo, o que vale é emergência médica e não uma simples consulta médica.

Na regulação do processo, foram solicitados documentos no intuito de verificar se era emergência médica, os quais não foram encaminhados a esta Seguradora — fato reconhecido pelo próprio corretor de seguros.

Assim, com o devido acatamento, considerando que não há documentos que comprovem tratar-se de emergência médica, reiteramos as manifestações anteriores.

Reservamos-nos o direito de manifestação sobre qualquer outra assertiva informada sobre o caso.

Sendo o que tínhamos para o momento, atentamente,

Manoel Francisco da Silva Jr
Departamento Jurídico Tóquio Marine
Seguradora - São Paulo, 28 de setembro
de 2009 (Por email)

cartas dos leitores

Tribuna livre para comentários
sobre o setor e matérias publicadas

Associações e Cooperativas

Ao Sincor-SP,

Prezados Senhores,

No último mês de setembro, recebemos com satisfação a notícia do primeiro cancelamento de atividades de associações, em que a APPROVE — Associação de Proteção aos Proprietários de Veículos Automotores — teve suas atividades canceladas.

Acredito que o resultado desta ação seja o marco no mercado de seguros no combate à prática destas associações na “auto gestão” de seguros.

O resultado desta ação foi fruto do ótimo trabalho desempenhado pelo Dr. Celso Márcio da Silva Ramos, 6º Promotor de Justiça do Ministério Público do Estado de São Paulo, na ação pública movida por este Órgão em cooperação técnica com o Sincor-SP. Parabéns a todos!

Ontem, recebi a informação que o citado promotor enviou cópia da decisão interlocutória proferida na Ação Civil Pública aos demais promotores envolvidos em outros processos da mesma natureza.

Tendo em vista a denúncia que fizemos contra duas associações que praticam a “Auto Gestão” de seguro de caminhões no segmento de transportes de veículos 0KM (Cegonheiros), ACAT e APROSEG, associações estas que também foram denunciadas pelo Sincor-SP ao Ministério Público, solicito informações em relação ao processo que está sendo movido pelo Promotor de Justiça do MP de São Bernardo do Campo.

Atenciosamente,

Nelson Ancosqui Filho
Superintendente – Auto
Grupo Interbrok
São Paulo, 15 de outubro de 2009 (Por email)

Resposta Sincor-SP:

Referente ao andamento dos processos da ACAT e APROSEG, a Promotoria de São Bernardo do Campo ainda não se manifestou sobre denúncia protocolada pelo SINCOR-SP em 01/04/2009. Estamos aguardando um pronunciamento do Promotor designado.

Departamento Jurídico Sincor-SP

Cadastro unificado de informações de seguros

Ao Comitê de Ética do Sincor-SP,

Coordenador Flávio Bevilacqua,

Li uma matéria na Revista Cobertura de setembro/09, onde fala-se do “Compromisso Ético” firmado em evento realizado pelo Sind-Seg-SP. Todos os palestrantes têm razão em suas teorias, mas na prática gostei de sua atitude e peço-lhe para que leve em frente a criação de um cadastro unificado com informações de seguros. É de grande importância para o nosso setor, pois, com esse cadastro, poderíamos, de um modo geral, eliminar uma grande parte de segurados, corretores de seguros (sócios e funcionários), seguradoras (funcionários em geral) e prestadores de serviços (sócios e funcionários) nocivos à atividade de seguros. É a melhor e única alternativa prática para resolvermos a situação de tantas fraudes e realmente termos um custo real para os seguros no Brasil, e não apenas encarecer para compensá-las. Acho que está na hora de dar um basta nessa situação (apenas abafar os casos) e levar a sério a questão da Ética, deixando de ficar apenas na teoria.

Parabéns pela sua iniciativa e, por favor, leve em frente e faça acontecer. Se eu puder, de alguma forma ajudar, conte comigo.

Um grande abraço.

Etevaldo Chaves
Tutóia Seguros - São Paulo, 30 de outubro
de 2009 (Por email)

Carta de Leitor - JCS Outubro

Ao JCS,

Venho reforçar a carta “Corretor pede união para que a categoria não dê desconto de sua comissão” publicada nesta seção, na edição passada do JCS, e parabenizar nosso amigo e colega Marcelo Marcolin, pois trata de uma reivindicação que faço há muito tempo a todos os inspetores de seguradoras que nos visitam: que acabe esse desconto de comissão. Acho que se torna um motivo inescrupuloso, que “certos profissionais” usam para angariar novos clientes, sem

pensar nos valores que receberão pela contratação desse seguro, ou muitas vezes fazendo uma má contratação, a fim de ter o cliente junto à corretora, que na maioria dos casos gera problemas para as próprias seguradoras.

A minha corretora é pequena, e administrada somente por mim e pelo meu marido, e muitas vezes nós paramos para pensar, como conseguimos sobreviver outras corretoras, visto que o nosso ganho não é muito, ou melhor, é bem pouco, diante dos custos que temos mensalmente.

As companhias seguradoras, quando falam em metas (oferecem prêmios em troca de produção) e pedem aumento da carteira de clientes, deveriam pensar que uma carteira rentável e bem administrada, com clientes fiéis e pagamentos corretos, seria bem melhor às companhias seguradoras, dessa forma, também não iria gerar esse tipo de concorrência desleal.

Fica aqui meu relato e apoio ao nosso amigo, que nosso jornal possa divulgar mais esses assuntos, bem como iniciar um baixo assinado, pois só assim teremos força para uma imagem bem melhor dos nossos profissionais.

Abraços,
Lourdes Citadini
Citadini Corretora de Seguros - São Roque-SP,
30 de outubro de 2009 (Por email)

Agradecimento por Padaria Agente do Bem Estar Social

Ao Sincor-SP,

A Sociedade Beneficente Cônego Luiz, entidade filantrópica com sede na Vila Guilherme, mantém em plena atividade duas creches com 420 crianças carentes na faixa etária de 00 a 05 anos de idade, localizadas respectivamente no Jardim Guança e Vila Sabrina, Parque Novo Mundo, nesta capital.

Para manutenção de toda a obra, a entidade obriga-se à realização de promoções com a finalidade de captação de fundos onde possa suportar as enormes despesas advindas deste trabalho, buscando nos órgãos públicos, concessionárias de serviço e setor privado, todo e qualquer benefício possível à continuidade social e filantrópica.

Desta forma, gostaria de agradecer a doação do Kit Padaria, que muito ajuda na alimentação de nossas crianças, e assim colabora com a diretoria a manter o sonho de um mundo melhor às crianças matriculadas na entidade, provenientes das favelas e habitações coletivas da região.

Pelo exposto, reiteramos o agradecimento, aproveitando o ensejo para convidá-los, seus familiares e amigos a visitarem as creches mantidas pela entidade e localizadas na Alameda Osmar Cortes Claro nº. 120 e Avenida do Poeta nº. 473, no Parque Novo Mundo, nesta capital, tomando pessoalmente conhecimento do trabalho realizado.

Atenciosamente,
Sociedade Beneficente Cônego Luiz
Rafael N. Maciel Jr., Supervisor Administrativo
São Paulo, 07 de outubro de 2009

Fórum de Riscos de Engenharia expõe oportunidades no ramo

Seguros devem ser oferecidos antes do início da construção da obra



Corretores e seguradores especialistas falam aos interessados no ramo

O Fórum de Riscos de Engenharia, que aconteceu no auditório da sede do Sincor-SP, no dia 28 de outubro, destacou, entre outros fatores, várias oportunidades do setor que normalmente são desperdiçadas pelos corretores de seguros. De acordo com os palestrantes, muitos querem oferecer seguros referentes a um prédio construído, mas se esquecem de que os riscos começam junto com o projeto. Assim, o corretor deveria oferecer as proteções ao engenheiro responsável já durante a preparação do terreno: neste momento, obras temporárias como estandes de vendas e modelos de apartamentos decorados estão sendo erguidos e também devem constar na apólice.

O Fórum foi realizado pela Comissão Riscos de Engenharia do Sincor-SP, que foi criada neste ano. O grupo é formado pelos corretores de seguros Alberto Dabus (coordenador), Antonio Augusto M. de Andrade, Cláudio Massami Oskata, James Kawano e Reinaldo Henrique Fernandez Simões. A apresentação do evento foi conduzida por Mario Sergio de Almeida Santos, 1º vice-presidente do Sincor-SP. Neste encontro, o público presente pôde conhecer as oportunidades encontradas no chamado Grupo I de Riscos de Engenharia, que engloba obras prediais.

No momento, a Comissão já está planejando

a realização de um novo evento para abordar as oportunidades reservadas no Grupo II do setor, que compreendem obras de infraestrutura.

Funcionamento do seguro de Riscos de Engenharia

O primeiro módulo do Fórum foi apresentado pelo especialista Sidney Cezarino de Oliveira Souza, da Tokio Marine. Inicialmente, ele forneceu conhecimentos básicos para que todos os presentes pudessem ser introduzidos no amplo universo do setor. Rapidamente, todos compreenderam o quanto o ramo é desconhecido pelos corretores de seguros e como os profissionais do próprio segmento ainda ignoram as proteções que podem adquirir.

O seguro de Riscos de Engenharia é destinado a estabelecimentos industriais e comerciais, residências (desde que a construção esteja ao encargo de uma construtora) e construtoras em geral. Os riscos de engenharia da fase pré-operacional contemplam as modalidades obras civis em construção (OCC) e instalação e montagem (IM). A cobertura básica de OCC/IM cobre qualquer dano material, de origem súbita e imprevista, que ocorra na obra /

instalação e montagem, exceto os riscos expressamente excluídos nas condições gerais e especiais da apólice. Podem ser coberturas adicionais: despesas extraordinárias, tumultos, manutenção, despesas de desentulho, equipamentos móveis / estacionários utilizados na obra, extensão da cobertura para obras concluídas nas modalidades de OCC e I/M, riscos do fabricante, danos em consequência de erros de projeto, responsabilidade civil geral, responsabilidade civil geral cruzada, propriedades circunvizinhas e afretamento de aeronaves.

Para a subscrição, é preciso encaminhar à seguradora: descrição detalhada dos serviços a executar, escopo de coberturas, cronograma físico-financeiro atualizado, ficha de informações, relatório de inspeção e layout do local de construção (desenhos).

Durante a apresentação, Sidney passou um exemplo de taxa: um edifício de escritórios no valor em risco de R\$ 10 milhões, com 3 subsolos e 15 pavimentos acima do solo, com prazo de execução de 12 meses. Taxa da cobertura básica (aplicável ao valor em risco) é de 0,20% e o prêmio básico fica assim: R\$ 10 milhões x 0,20% = R\$ 20 mil. As franquias são definidas em função do tipo e valor da obra / instalação e montagem.

A apólice segue o prazo da vigência da obra. Como geralmente a entrega é prorrogada, o seguro precisa ser renovado. Para isso, hoje em dia existe a contratação do pró-rata, cujo prêmio de seguro é calculado com base nos dias que faltam para que a obra se complete, o que permite o prosseguimento da proteção. Sobre esse aspecto, Sidney Souza salientou que o corretor de seguros pode ser acionado na justiça caso não tenha avisado o segurado para realizar a renovação. "As negociações para prorrogar a apólice devem começar cerca de 90 dias antes do fim do contrato", alertou.

Facilidades Para Contratação

Marcos Ávila da Costa, especialista da Marítima Seguros, conduziu a apresentação do segundo módulo ao detalhar oportunidades observadas no setor de construções prediais (Grupo I). São casas, edifícios, condomínios, shopping centers, auditórios, hospitais, supermercados, igrejas, escolas, galpões industriais, centros de distribuição e demais construções análogas.

Ele destacou que os negócios no segmento ficaram mais fáceis, com o tempo. “Antigamente, o cliente tinha de responder até mesmo a frequência de chuvas no local”, disse. Hoje, bastaria a descrição sucinta da obra, prazo e valor dela. Já a inspeção é feita atualmente em até 48 horas - compreendendo basicamente o reconhecimento do canteiro de obras e o levantamento de trincas e rachaduras nas vizinhanças. A documentação para obras de pequeno porte, contudo, exige apenas uma ficha de informações. Para obras de médio e grande portes, além da ficha, há cronograma físico-financeiro, contrato e plantas, geralmente entregues na época de emissão de apólice (que é feita rapidamente).

“Hoje existem muitas obras no país e o segmento dispõe de pouca concorrência entre corretores. Quem entrar na área pode fazer associação com outras carteiras igualmente menos saturadas, tais como garantia e responsabilidade civil.” Para ele, RC é hoje em dia a principal cobertura dos Riscos de Engenharia. “Quando começa a levantar a obra, há o risco de danificar as estruturas de vizinhos”, disse. “As oportunidades estão em todo lugar. Até mesmo obras de pequeno porte, como uma pequena reforma em um shopping center, com custo de R\$ 20 mil, pode exigir cobertura de

RC em torno de R\$ 200 mil – o que solicita um seguro de riscos de engenharia.”

Sinistros – Aspectos importantes na regulação e liquidação

O último módulo, apresentado por Sidnei Seabra da Silva, da Allianz Seguros, mostrou cases de contratos e sinistros de riscos de engenharia. “É na prática que a seguradora e o corretor de seguros aprofundam conhecimento no ramo”, afirmou.

De acordo com um dos cases, certa vez, durante os trabalhos de fechamento das laterais de um galpão, os responsáveis não checaram o alinhamento da estrutura metálica que suportaria os painéis da fachada. Os painéis, por isso, ficaram desalinhados e não foi possível reutilizá-los. O seguro contratado englobava a cobertura básica – OC / IM, risco do fabricante, manutenção, propriedades circunvizinhas e despesas de salvamento e contenção de sinistros. Foram perdidos 44 painéis e o prejuízo reclamado foi de R\$ 46.031,61. Neste caso, não ocorreu um acidente de origem súbita e imprevista, com dano material, condição

primordial para caracterização de um sinistro de Riscos de Engenharia. Assim, a apólice não garantiu a indenização.

Outro case relatado citou uma obra em que os funcionários chegaram para trabalhar e constataram que os elevadores não estavam funcionando. Logo perceberam que pessoas haviam invadido a obra, arrombado a porta da casa de máquinas e roubado as placas dos dois elevadores. As coberturas do seguro contratado eram: básica, responsabilidade civil geral e cruzada com fundações, erro de projeto, cobertura especial de incêndio, despesas de desentulho, despesas extraordinárias, despesas de salvamento e contenção de sinistro, tumultos, greves e lock-out, ferramentas equipamentos pequeno / médio portes, equipamentos móveis / estacionários, equipamentos de escritório, equipamentos de informática, danos morais. O prejuízo reclamado foi reposição de duas placas de comando para elevadores. O prejuízo estava amparado pela apólice na cobertura básica. A empresa de elevadores cobrou, pela reposição das peças, R\$ 46.911,52. A indenização correspondeu ao valor do prejuízo fixado menos o valor da franquia contratual, ou seja, R\$ 46.911,65 - R\$ 5.600,00 = R\$ 41.311,65.

D3
Assessoria Empresarial

www.d3assessoria.com.br

Contabilidade Especializada CORRETORA DE SEGUROS

Entendemos o seu segmento:

- ✓ COFINS - código e alíquota diferenciada
- ✓ PIS - código diferenciado
- ✓ INSS – código e alíquota diferenciada
- ✓ Nota Fiscal – procedimento para emissão
- ✓ Distribuição de lucros - qual a melhor opção?
- ✓ Apuração dos impostos – Base: Receita Bruta

Conte com os serviços
de uma empresa especializada
e fique tranquilo!

**ABRIMOS
SUA
EMPRESA**

Comissão denuncia falta de ética na elaboração dos clausulados e propõe soluções

Comissão de Riscos Patrimoniais diz que as atuais práticas do mercado são insuficientes para fazer com que o segurado entenda o que está contratando



E/D: Orlando da Costa Filho, Ednei Valter Bim, Marcos Marcondes, Nelson Fontana e Marcos D'Agostini

Os contratos, principalmente de seguros, são baseados na boa-fé entre as partes. Nesse setor, a seguradora garante coberturas, acreditando que todas as declarações do segurado são verdadeiras. O segurado, por sua vez, procura a companhia acreditando que ela vá lhe repor uma perda. Ele faz a negociação com a assessoria do corretor de seguros, em quem confia a escolha do melhor tipo de proteção para o seu caso e o recebimento do devido apoio caso haja um eventual sinistro.

Para promover o bom funcionamento deste pacto, a Comissão de Riscos Patrimoniais do Sincor-SP está trabalhando para que o mercado brasileiro de seguros adote um modelo similar ao Código de Práticas de Certeza de Contrato implantado na Inglaterra no ano passado (inclusive foi um dos temas levados à reunião entre corre-

tores de seguros e seguradores, realizada em agosto). Trata-se de um conjunto de procedimentos que facilitam ao segurado o conhecimento de suas coberturas e exclusões nas apólices de seguros. O modelo foi criado não pela "Susep inglesa", a FSA – Financial Services Authority –, mas diretamente pelas entidades representativas de seguradoras e de corretores de seguros do país.

A adoção do código inglês permitiria um melhor controle sobre clausulados que podem gerar dúvidas ou ambiguidades. Ao mesmo tempo, obrigaria o corretor a observar um maior rigor ao se certificar que os seus clientes conhecem e concordam com os termos de seguros. "É uma forma de reduzir ao mínimo os casos de surpresas na hora dos sinistros", explica a Comissão, composta pelos corretores de seguros Marcos Marcondes (coorde-

nador), Nelson Fontana, Orlando da Costa Filho, Marcos D'Agostini e Ednei Valter Bim.

As normas da Susep exigem que os seguradores sejam claros e evitem ambiguidades ao redigir seus contratos. Diz o artigo 9º, circular 256: "As Condições Contratuais deverão ser expressas em linguagem clara e objetiva, de forma que não gere multiplicidade de interpretações e respeite o vernáculo, bem como apresentar, com destaque, as obrigações e/ou restrições de direito do segurado". Porém, de acordo com a Comissão, essa norma não tem evitado que o mercado pratique distorções e é necessário reconhecer a falta de fiscalização e de punições. Nesse aspecto, o grupo considera que a Susep deveria coibir com mais rigor as seguradoras que não têm clausulados claros. Bastaria apurar as denúncias.

Conforme a Comissão, a menção de que os contratos devam "apresentar, com destaque, as obrigações e/ou restrições de direito do segurado" poderia ser aprimorada com a introdução de práticas semelhantes às sugeridas pelo código inglês. Desta forma, seria possível garantir que o segurado de fato tomou ciência desses aspectos importantíssimos, evitando que ele se sinta traído no momento de um eventual sinistro.

O que se vê no mercado

No entendimento da equipe, as práticas atuais do mercado segurador visando esclarecer o segurado com relação ao clausulado são muito superficiais. "As apólices são mandadas posteriormente, em livros longos e complexos. Não se exige que o segurado assine o contrato. Não se pede, como é comum nos contratos, que viste todas as folhas. Não existe um termo separado onde constam as obrigações e restrições de direito do segurado que, acreditamos, deveria ser assinada e devolvida à seguradora ou corretora, para ser

Itens que merecem atenção redobrada

usado no momento em que manifestar sua surpresa com a restrição”, observam.

Para o grupo, predomina no mercado brasileiro de seguros a tese de que se forem abordadas as obrigações e restrições de direito contidas nos contratos, haveria o risco de desanimar o cliente na hora da venda. Além disso, tais temas seriam evitados por desconhecimento técnico e pela falta de compreensão do que está verdadeiramente excluído. Nesse sentido, os corretores teriam de lidar com temas polêmicos que geralmente suscitam dúvidas difíceis de serem esclarecidas. Um exemplo: a diferença entre explosão, incêndio e explosão de pó.

Nos últimos anos, a Comissão de Riscos Patrimoniais tem trabalhado para orientar os corretores de seguros quanto a “pegadinhas” nas apólices de seguros. O grupo entende que o problema já chegou ao patamar da falta de ética e do princípio da boa-fé por parte das seguradoras. Um exemplo nesse sentido seria uma apólice de seguro compreensivo de escritórios onde determinada seguradora exclui, sem a devida clareza, computadores na cobertura de roubo e danos elétricos, exigindo que tais bens sejam cobertos em um item denominado como “equipamentos eletrônicos”. Esse seria um típico caso em que o segurado normalmente é surpreendido em caso de sinistro com computadores.

Responsabilidade do corretor de seguros

A Comissão entende que o corretor de seguros precisa conhecer detalhes dos produtos para poder explicá-los. Ao se certificar de que seus clientes têm ciência das obrigações e restrições contratuais, estará também se protegendo de demandas futuras, observando que o Código Civil, em seu artigo 723 estabelece o que diz abaixo:

“O corretor é obrigado a executar a mediação com a diligência e prudência que o negócio requer, prestando ao cliente, espontaneamente, todas as informações sobre o andamento dos negócios; deve ainda, sob pena de responder por perdas e danos, prestar ao cliente todos os esclarecimentos que estiverem ao seu alcance acerca da segurança ou risco do negócio, das alterações de valores e do mais que possa influir nos resultados da incumbência.”

Segundo a Comissão, a frustração do segurado no momento do sinistro faz com que as pessoas descreditem na instituição do seguro e haja processos judiciais. “Se o segurado quer pagar menos e, com isso, obter uma cobertura menor do que realmente necessita, o corretor deveria fazê-lo assinar um termo, pois pode ser punido pela má escolha do seu cliente”, consideram os integrantes do grupo. “O corretor que age corretamente não tem medo de processos judiciais”, asseguram.

A Comissão analisou as 10 principais seguradoras (em prêmios brutos) no ramo de Riscos Patrimoniais e estabeleceu os itens que merecem atenção redobrada dos corretores no momento da análise e contrato de seguros.

Coberturas Oferecidas

Nota-se uma ampla variedade de coberturas oferecidas pelo mercado segurador. Recomenda-se uma atenção especial aos casos em que a seguradora oferece diversas opções. Isso pode dificultar o trabalho do corretor que busca identificar a definição precisa aplicável ao caso concreto, pois qualquer desvio no enquadramento da cobertura dará oportunidade à seguradora de recusar uma eventual indenização. Nesses casos, seria melhor trabalhar com definições mais amplas, que permitam maior flexibilidade na interpretação e enquadramento. Muito cuidado com expressões vagas. Exemplo: “...construção que apresenta algum tipo de material combustível..” – o que significa algum? Clareza e transparência são ingredientes essenciais na redação das cláusulas.

Riscos Excluídos

Cuidado especial a ser tomado com Bens de Terceiros, Bens Segurados em Locais de Terceiros, Bens ao Ar Livre, Equipamentos Eletrônicos, Programas de Informática (Software), Obras de Arte, Vidros, entre outros. Note também que as coberturas variam de acordo com particularidades de cada ramo de atividade do segurado. Cobertura de Roubo/Furto e suas diversas qualificações também apresentaram ampla variedade entre as seguradoras.

Base de Indenização de Sinistros / Cláusulas de Rateio

Especial cuidado deve ser tomado com as definições e respectivos percentuais de cobertura para o Primeiro Risco Absoluto e Primeiro Risco Relativo.

Documentos Comprobatórios de Sinistro

Exigência de Nota Fiscal atestando valor do produto é prática prevalente.

Reintegração de Capital Segurado

Há bastante variedade, indo de uma a até três vezes durante a vigência anual.

Perda de Direitos

Muito cuidado: a falta de uma informação con-

siderada essencial pela seguradora pode gerar a anulação do contrato. Fator essencial a ser considerado é se houve realmente agravamento de risco para a Seguradora, além do limite que esta consideraria aceitável. Observe eventual contratação de outros seguros (concorrência de apólices), o que não gera anulação, mas coparticipação nos sinistros. Verifique as exigências das seguradoras quanto ao CNPJ do cliente. O local de risco para muitas companhias é o conjunto de dependências situadas em um mesmo terreno que compõem uma única empresa com apenas um CNPJ.

Agravamento de Risco

O entendimento sobre o agravamento de risco varia entre as seguradoras. Por isso, recomenda-se o conhecimento aprofundado das políticas e procedimentos da companhia, evitando-se a troca de seguradoras apenas por questão de preço.

Responsabilização Civil do Corretor por Erros e Omissões

Certas seguradoras procuram tornar explícita para o segurado a responsabilização do corretor de seguros em caso de não cumprimento de seus deveres profissionais. Esta cláusula chama a atenção para um aspecto que poderá gerar controvérsia quanto à sua aplicação. Por isso seria desnecessário chamar a atenção do segurado mais uma vez sobre este aspecto.

Serviços de Assistência / Prestação de Serviços

Nem sempre gratuitos e com uma ampla variedade de serviços incluídos.

Franquias

Novamente ampla variação observada. Há até caso de franquias em cobertura de Roubo, o que não é prática usual no nosso mercado.

Limites

A análise restringiu-se aos produtos com valor em risco de até aproximadamente R\$ 10 milhões de Importância Segurada.

Descontos e Bônus

Ampla variação encontrada, o que pode representar grande diferença no custo final do seguro. Há descontos para fidelidade do cliente, agrupamento de apólices, seguros em vários locais, etc.

Evento destaca como o corretor pode ganhar eficiência nos ramos de saúde, vida e previdência



Cerimônia de abertura

A edição 2009 do Fórum de Benefícios, evento promovido pelo Sincor-SP, mostrou como o corretor de seguros pode melhorar o seu desempenho nos segmentos Saúde, Vida e Previdência. O encontro, que aconteceu entre 13 e 15 de novembro, reuniu 912 pessoas do mercado de seguros na cidade de Atibaia, no Bourbon Spa Resort, um dos mais modernos hotéis do Brasil.

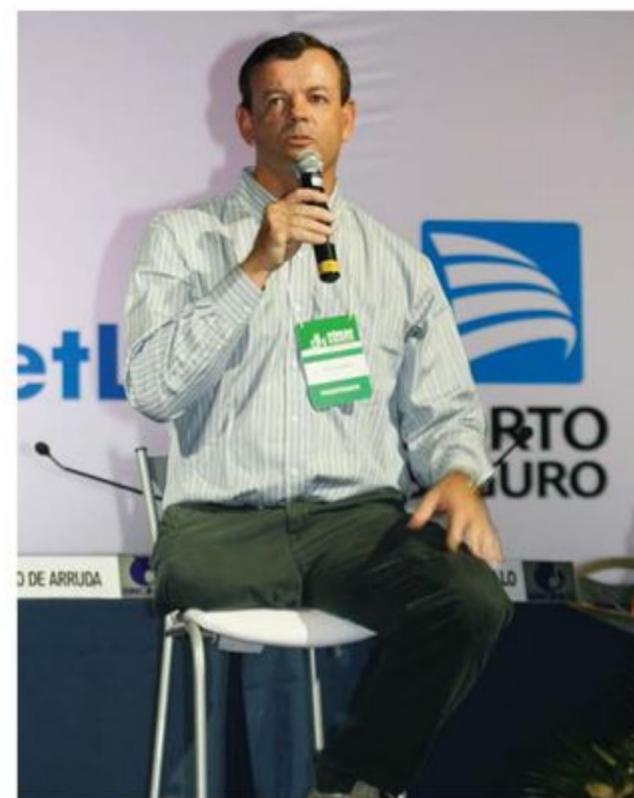
Na abertura do evento, Leoncio de Arruda, presidente do Sincor-SP, considerou que a classe de corretores precisa fazer com que a população reconheça a necessidade de contratar esses seguros. Ao longo dos trabalhos, o foco do encontro foi cumprido à risca: todas as apresentações destacaram formas para o corretor obter o melhor resultado possível nos ramos que compreendem o setor de benefícios. Os patrocinadores presentes trabalharam no mesmo rumo e também concederam dicas e prestaram orientações ao público: ACE, Bradesco Vida e Previdência, Mapfre, MetLife, Porto Seguro e SulAmérica.

Em sua explanação, Leoncio disse que até a

década passada os corretores de seguros, de uma forma geral, não se interessavam pelos ramos de benefícios. “Hoje evoluímos muito, mas ainda assim há corretores que eles próprios não adquiriram seguro de vida e previdência. Precisamos reconsiderar isso. Se não tivermos consciência sobre a importância desses produtos para nós mesmos, não conseguiremos passar essa mensagem para o consumidor”.

Viver é superar limites com segurança!

O campeão mundial e medalhista olímpico de vela Lars Grael contou sua história de superação na primeira palestra do evento. Ele mostrou o seu reconhecimento pelo trabalho de um corretor, quando recebeu indenização pelo acidente que lhe custou a perna direita. O corretor foi insistente ao lhe oferecer por diversas vezes um seguro de vida com cobertura de acidentes pessoais, até conseguir



Lars Grael

fechar o negócio, em fevereiro de 1998. Em outubro do mesmo ano, aconteceu o desastre. “O valor financeiro foi muito relevante. Consegui reconstruir minha vida após o episódio. Eu estava sem cabeça para pensar nesse processo. Na ocasião, eu nem me lembrei do seguro. Mas o idôneo corretor fez todo o trâmite e me levou a indenização. Sou eternamente grato e hoje sei defender a importância de um corretor de seguros.”

Oportunidades e informações do seguro saúde

Coordenação do Talk Show: Leoncio de Arruda
Participação: Luiz loels (coordenador da Comissão Saúde do Sincor-SP), Ronaldo Monteiro (integrante da comissão), Hélio Novaes (corretor de seguros), Jackson Fujii (Bradesco), Newton Pizzotti (Porto Seguro) e Marco Antônio Antunes (SulAmérica).

Esse Talk Show levantou várias oportunidades que o ramo de Saúde oferece ao corretor de seguros. Para Pizzotti, o grande volume de corretores que não trabalham com saúde desconhece as vantagens do ramo “O prêmio médio de saúde está entre R\$ 150 e R\$ 200 – um patamar muito parecido com o de automóvel”, disse. “O corretor de seguros que atua bastante com o produto é sempre acionado e, por isso, pode também acessar mais facilmente a porta de outros ramos.” Ele mostrou que há uma demanda crescente pelo produto e esse quadro deve se manter nos próximos anos. “Nesse processo, as ações da ANS são desconfortáveis para operadoras e corretores, mas são benéficas, como um remédio.” Novaes completou dizendo que “quem trabalha na área de saúde vive numa montanha russa, a cada momento surge uma liminar e muda tudo.”

Fujii comentou que órgãos de defesa ao consumidor são contra aumentos por faixa etária, mas as seguradoras têm que precificar adequadamente. “Os sinistros aumentam constantemente”, justificou. Antunes lembrou que os investimentos em saúde pública representam 15% do PIB nos EUA (US\$ 4 trilhões) e 7% do PIB no Brasil (R\$ 56 bilhões). Apesar das disparidades, ele salientou que o aumento da expectativa de vida vem ocorrendo em ambos os países, em razão do desenvolvimento da medicina. “As pessoas podem até pensar que estão mais doentes. Mas é porque o diagnóstico vem sendo aprimorado.”

Costa disse que a saúde suplementar estava esquecida pelos corretores. “De uns 20 anos pra cá, passaram a se interessar. Passamos pela fase em que as operadoras tinham seus canais de venda direta, sem corretores. Agora parece que algumas estão querendo retornar para essa etapa. É importante a comissão vitalícia. O relacionamento precisa ser valorizado. Não basta apenas vender, receber a comissão e ir embora.”

Luiz loels afirmou que o ramo tem algumas peculiaridades e, para ajudar o trabalho do corretor, a comissão de Saúde do Sindicato criou o site Multicálculo Saúde. A ferramenta mostra todas as tabelas e comparativos e é muito importante para ajudar o corretor a atender o setor. Na feira de exposições, no Espaço Sincor-SP, instrutores com computadores ajudaram os presentes a conhecer o site.

Potencializando vendas na própria carteira

Palestrante: Bento A. Zanzini, diretor vice-presidente da Unidade de Vida e Previdência da Mapfre Seguros
Contraponto: Rubens Nogueira, corretor de seguros
Mediação: Mário Sérgio de Almeida Santos, 1º vice-presidente Sincor-SP.



Rubens Nogueira



Bento A. Zanzini

Em sua apresentação, Zanzini fez algumas reflexões para contribuir com o crescimento dos negócios dos corretores de seguros no segmento de benefícios. Definiu como “miopia” a falta de capacidade dos profissionais não saberem enxergar “de longe” o que vem acontecendo no mercado. Para ele, não basta apenas estar atento à carteira. “Devemos olhar as árvores, porém, sem nos esquecer da floresta. Ao nos distanciar e estender a nossa visão, observaremos os espaços para crescer e ganhar dinheiro.”

“Mercado é gente. Por isso, temos que entender como tratar as pessoas para termos sucesso”, disse. Ele lembrou que gerações diferentes pensam e agem de forma distinta. “Cada geração tem o seu jeito. Se eu falar com elas da mesma forma não dará certo”, ensinando que a venda deve acompanhar as etapas da vida dos clientes. “As pessoas começam a se interessar por seguro de vida quando têm o primeiro filho. Antes disso se consideram imortais.” O palestrante também frisou que a classe média é a faixa que tem maior costume de contratar seguro, mas



Talk Show

fórum de benefícios

que antes poucas pessoas encontravam-se nesta classificação. “Agora são muitos, já que as classes baixas estão ascendendo socialmente. Cerca de 30 milhões de pessoas melhoraram de renda. É muita gente querendo entrar no nosso negócio, tem muita chance de venda”, informou.

Segundo o palestrante, a abordagem mercadológica já foi centrada na empresa, no produto e no cliente. Hoje, é na pessoa. “É importante construir e manter relacionamentos”. Falou do poder das novas redes sociais – os novos meios de relacionamento Twitter, Orkut, blogs... “Este é o dia-a-dia dos jovens, que são os novos consumidores. Empresas de todos os tamanhos podem utilizar essas novas formas de comunicação.” Conforme pesquisa mostrada por ele, os três principais benefícios que as grandes empresas oferecem são: seguro saúde (100% oferecem), vale refeição (97%), seguro de vida (96%).

O mediador Mário Sergio destacou que tanto a palestra quanto o evento como um todo atraíram pessoas realmente interessadas. “Esse Fórum, que está focando uma fatia específica do mercado, trouxe ainda muita gente nova, que normalmente não observamos nos eventos do sindicato”, notou.

O contraponto de Nogueira reivindicou a ajuda das seguradoras para os corretores prosperarem. “A grande maioria dos corretores trabalha com equipe reduzida, familiar, geralmente estão focados em automóvel, pois têm que pagar contas e esse tipo de comissão é imediata. Falta apoio das companhias na definição de estratégias para nichos mais promissores. Também sugeriu que os pequenos corretores façam parcerias com outros para aumentar a competitividade. “É preciso vender os seguros de benefícios de forma massificada, com parcerias para fazer frente às multinacionais e conseguir grande número de clientes.”

Você pode ser vítima de uma fraude: gerenciamento de riscos e fraudes nas empresas

Palestrante: Antonio Carlos Pedrotti, vice-presidente de Vida da ACE Seguradora
 Contraponto: Nelson Fontana, corretor de seguros
 Mediação: Leilane Strongren, 2ª tesoureira Sincor-SP

Pedrotti afirmou que pesquisas apontam que 70% das empresas brasileiras já foram vítimas de algum tipo de fraude. Dentre elas, 68% não recuperaram nada do que foi perdido. Ele alerta ainda que no ramo de seguros é preciso ter cuidado em especial com duas fraudes: a adulteração do valor dos seguros e a falsificação nos sinistros.



Nelson Fontana



Antonio Carlos Pedrotti

Segundo ele, para evitar as fraudes é preciso conhecer o perfil dos fraudadores. “Motivos para ficar alerta são: pessoas com estilo de vida incompatível com o salário, astutas, centralizadoras, que se recusam a entrar de férias, se irritam com perguntas, têm relacionamento incomum com fornecedores e se sentem pressionadas a obterem sucesso”, conta Pedrotti. Ele citou vários casos de fraudes. Um deles lesou uma seguradora americana em US\$ 1,3 milhão. Citou ainda algumas tentativas, como a de um médico afogado no Rio de Janeiro. A suspeita surgiu porque o cadáver tinha sérios problemas dentários – “o que não se espera de um profissional da saúde”, conta.

“Outros fatores que levantam suspeitas são as doenças pré-existentes e a contratação de seguros incompatíveis com a renda da pessoa”, explica o segurador, que concluiu: “a melhor forma de não ter problemas com fraudes é prevenir-se delas com bons controles internos”.

Após a explanação de Pedrotti, Nelson Fontana

levantou alguns pontos para debate como a formulação dos questionários. “A seguradora faz poucas perguntas abertas, não avalia corretamente o risco e depois pode vir por isso a negar um sinistro sob a alegação de que o segurado tinha doença pré-existente, acusando-o de ter cometido um crime.” Pedrotti concordou que o mercado precisa rever essa questão, mas afirmou que “para isso os corretores precisam colaborar e não ficar reclamando das perguntas”.

Outro ponto levantado foi a ética das seguradoras, que se utilizam de peritos terceirizados remunerados por resultados, ou seja, pela sua capacidade de fazer com que a seguradora não pague sinistros. “Isso faz com que o seguro perca sua função social, é um absurdo”, alega Fontana. Pedrotti concordou que tal atitude não é ética e esclareceu que a ACE não trabalha neste sistema. Finalizando a palestra, Leilane Strongren ressaltou que os corretores devem continuar lutando pela melhoria do mercado e que podem fazer isso através dos canais oferecidos pelo Sindicato como do Disque Sincor e do JCS.

Seus sonhos X Seguro de vida

Palestrante: Silas Kasahaya, gerente comercial de Vida e Previdência da Porto Seguro
 Contraponto: Osmar Bertacini, presidente CVG-SP
 Mediação: Cássia Del Papa, 1ª secretária Sincor-SP.

Silas citou pesquisas que indicam que o consumidor valoriza confiança e transparência – o que privilegia o corretor. Com relação ao seguro de Vida, ele frisou que basta ao corretor acreditar no ramo e atuar nele de forma apropriada. Como exemplo, citou o corretor de seguros Josusmar Sousa, da Mister Liber Corretora, vencedor da última campanha de vendas da Porto Seguro. O profissional tem 9 mil clientes de vida individual, com quatro funcionários para atender, e 2 mil clientes de automóvel, que despendem seis funcionários. “Vida é menos trabalhoso”, disse.

O palestrante também mostrou uma pesquisa interessante sobre o perfil dos corretores de seguros, feita pela própria Porto Seguro:

CORRETORES DE SEGUROS EM NÚMERO DE FUNCIONÁRIOS

ATÉ 5: 47%
 DE 6 A 10: 16%
 DE 11 A 20: 19%
 MAIS DE 21: 18%



Osmar Bertacini



Silas Kasahaya

A pesquisa revela ainda os sonhos dos corretores, sendo os dois primeiros: casa própria e viagem. “Com um planejamento de médio e longo prazos dá para realizar esses sonhos”, considerou.

Em seu contraponto, Bertacini lembrou que a população do Brasil reúne hoje 190 milhões de pessoas. Por isso, disse que a sua corretora, que já possui 300 mil vidas seguradas, pode ainda crescer muito. Argumentou que as pessoas não compram seguro de vida porque ninguém oferece. “Quantos segurados de automóvel você tem e nunca ofereceu seguro de vida? Experimente e veja os bons resultados. São 40% de comissão vitalícia ou um pouco menos de vitalícia e agenciamento, para dinheiro imediato. Não é pouco e podemos ganhar mais por massa.” Além disso, comentou que é extremamente satisfatório levar um cheque para uma família em apuros.

O debate abordou a necessidade de disseminar os benefícios da instituição do seguro. Sobre isso, Cássia lembrou que o Sincor-SP vem se empen-

hando na divulgação do setor com o programa Cultura do Seguro – Educar pra Proteger e Seguro em Todo o Estado.

Os desafios da venda de previdência individual

Palestrante: Renato Russo, vice-presidente de Vida e Previdência da SulAmérica
 Contraponto: Rogério Araújo, corretor de seguros
 Mediação: Orlando Gouveia, 1º tesoureiro Sincor-SP.

O executivo da SulAmérica ressaltou que os brasileiros estão entendendo a previdência privada como uma necessidade, mas acrescentou que eles se sentem inseguros por se considerarem leigos no assunto. “Essa é a oportunidade do corretor de seguros, ele precisa ocupar esse espaço e suprir a necessidade dessas informações, assim poderá vender previdência privada”, afirmou Russo.

Segundo ele, para explorar este segmento, o corretor deve conhecer os produtos, procurar alianças e parcerias, e identificar um público alvo dentro da sua carteira.

Rogério Araújo, por sua vez, disse que o corretor deve se lembrar que está vendendo o sonho de um futuro tranquilo, onde as pessoas poderão curtir a família e fazer o que não tiveram chance enquanto estavam trabalhando. Além disso, ele destacou que a mídia apresenta este tema de forma positiva. “O corretor deve explorar isso na hora da venda”, explicou Araújo.

Após abrir espaço para perguntas da plateia, Orlando Gouveia incentivou os corretores ao acrescentar: “Devemos buscar seguir exemplos de iniciativas de sucesso para iniciar ou aumentar as vendas de seguros de vida e previdência.”



Rogério Araújo



Renato Russo

Comissão Vitalícia: Como ampliar suas oportunidades de remuneração

Palestrante: Marcelo Fares, gerente Regional da MetLife,
 Contraponto: David do Nascimento, coordenador da comissão Vida, Previdência e Capitalização do Sincor-SP,
 Mediação: Adevaldo Calegari, 2º secretário do Sincor-SP.

Comparando os seguros de automóvel e vida, Marcelo acredita que, a longo prazo, ganha-se mais dinheiro comercializando o segundo. “No seguro vida, a comissão é vitalícia”, lembrou.

Ele aconselhou os corretores a aproveitar o contato com o cliente. “Peçam indicações, levem um cartãozinho para que o cliente preencha no verso duas indicações. Venda é força de vontade, é entender o seu negócio.”

Por outro lado, Fares recomendou que os corretores se preparem para as vendas. “Não é fechar o negócio na primeira vez, é conversar bastante, deixar que o cliente fale mais para dar informações precisas. Assim, agradeça a visita, volte ao escritório, estude e só depois leve a proposta, de forma assertiva.”

Em seu contraponto, David falou que os brasileiros não têm cultura de seguro de vida. “Fazemos seguro do carro, da casa, até do Rolex, mas não o da vida”, disse ele. “Muitos corretores estão sempre achando que o cliente não tem dinheiro e nem tentam oferecer. O cliente não busca seguro de vida como o de carro, que faz antes de sair da concessionária. Temos que levar a ele, oferecer ao cliente a proteção ao que realmente importa: a sua família”, enfatizou.

O mediador Calegari reforçou a importância da informação para os corretores: “O Sincor-SP

fórum de benefícios



David do Nascimento



Patrícia Monteiro



Eugênio Velasques



Marcelo Fares

valoriza o conhecimento, e o reconhecimento do corretor de o quanto somos importantes enquanto agentes sociais.”

Como potencializar sua carteira de clientes

Palestrante: Eugênio Velasques, diretor da Bradesco Vida e Previdência

Contraponto: Patrícia Monteiro, corretora de seguros
Mediação: Alexandre Camillo, 2º vice-presidente Sincor-SP

Velasques apresentou um cenário em que 23 milhões de brasileiros entraram na classe C. Além disso, 10% dos clientes, que os corretores já conquistaram, têm potencial para comprar seguros de vida e previdência. Segundo ele, além do grande mercado para venda, outra vantagem do corretor ao vender vida e previdência é que ele passa a ter

um contato mais constante com o segurado. Para potencializar sua carteira de clientes, segundo dicas dos participantes, o corretor deve buscar indicações dos clientes, procurar novas formas de abordagem dos produtos e novos canais alternativos de oferecimento, além de estabelecer planos de metas e potencializar os canais de informação. “O corretor deve ainda procurar conhecer as necessidades de cada cliente e levar em conta as suas características como ocupação, estado civil e se tem ou não filhos, etc.”

Para a corretora Patrícia Monteiro é preciso surpreender o cliente e ser memorável. “Se preocupe com seu cliente; se ele perceber que você está preocupado em protegê-lo o lucro virá como consequência”, aconselhou. Para encerrar, Alexandre Camillo ressaltou que é preciso trabalhar e buscar o cumprimento de novas metas.

Ética – fator decisivo para o nosso crescimento e para proteção do segurado

Palestrante: Antonio Penteado Mendonça, advogado especializado em seguros e corretor de seguros

Segundo Mendonça, nos últimos dois anos, a atividade seguradora brasileira passou por profundas transformações: abertura do resseguro, microsseguro, consolidação dos grupos seguradores e novos canais de distribuição. “Resseguro aberto significa mudança de paradigma. Novos desafios podem ser o sucesso ou o fracasso de players tradicionais. Novos produtos devem esquentar o mercado”, disse.

Para ele, o microsseguro tem que ser visto como um produto de caráter eminentemente social. “É algo que se fala muito e se explica pouco. Ele só



Antonio Penteado Mendonça

tem sentido se tiver função social. Assim, ele deve ser um produto subsidiado pelo governo tendo como principal canal de difusão o cartão Bolsa Família. Ou seja, não é e nem será um produto para o corretor de seguros”, destacou.

Segundo Mendonça, o Brasil terá cinco grandes grupos seguradores com atuação nacional: Banco do Brasil, Bradesco, Caixa Econômica Federal, Itaú e Santander. Atualmente, os produtos colocados através da rede bancária são majoritariamente seguros de vida e planos de previdência. “O quadro atual deve mudar. Os grandes bancos passarão a distribuir seguros de automóvel, seguros residenciais e seguros empresariais para empresas pequenas e médias. As seguradoras devem rever sua atuação com foco em rentabilidade: regionalização, especialização, canais de distribuição, eficiência operacional”, alertou.

O desenho do mercado, de acordo com o advogado, força o surgimento de novos canais de distribuição de seguros: agências bancárias, cartões de crédito, redes varejistas, previdência social e internet. Também exige a regulamentação do agente de

seguros. “O corretor precisa conhecer: seguros, a atividade seguradora, sua posição dentro dela, as companhias de seguros, os produtos e técnicas de administração”, enfatizou. “O corretor de seguros é o representante do segurado e deve agir respeitando padrões éticos rígidos, claros e transparentes”, finalizou.



Max Gehringer

Perspectivas positivas e otimistas – chega de choro e vá produzir!

Palestrante: Max Gehringer

Max encerrou os trabalhos do Fórum de Benefícios com temática motivacional, dando dicas sobre o mercado. “Sei que sou o último obstáculo de vocês entre um dia de trabalho e um jantar seguido de apresentações de bandas sertanejas”, afirmou

Max prometendo ser breve e arrancando risos da plateia.

Segundo ele, a criatividade de hoje não está mais em ter uma ideia genial, mas em olhar para onde todos estão olhando e ver o que ninguém percebeu ainda. Ele apresentou três dicas profissionais para obter sucesso: saber quem manda, entender pessoas fazendo-as gostarem de você, e entender as mudanças. “Não basta perceber quando mudanças ocorrem, é preciso saber lidar com a nova situação de modo a se beneficiar com ela”, afirmou Max. “É preciso querer ser melhor hoje do que se foi ontem e melhor amanhã do que se é hoje, criando uma espécie de competição consigo mesmo em busca de aprimorar-se”, concluiu.

Relacionamento e confraternização

A noite de sábado foi animada por uma “rodada de viola”, em um “boteco” criado pelo Sincor-SP dentro do hotel. Duas duplas sertanejas locais se intercalaram para animar as pessoas com músicas contemporâneas e de raiz. O domingo foi livre para relacionamentos e alternativas de lazer no hotel.



Rodada de viola

Concorrência x Ética Vamos refletir!

Preços

Concorrência é competir, mas respeitando as regras.

Quais regras? Não é vale tudo! Não é jogo sujo!

Concorrência é ver a melhor opção para as necessidades do cliente com um custo x benefício adequado.

Concorrência é ver a melhor margem para o cliente, mas respeitando o custo da operação.

Trabalho tem custo.

Você pode reduzir sua margem, considerando a situação e a importância do cliente para sua carteira, mas não deve pagar para trabalhar.

Praticar preços abaixo do custo, sem considerar a mão-de-obra, não é ser competitivo. Isto é ser predatório. É mascarar o preço do seguro. Todos perdem!

Nós condenamos a política mascarada de preços dos seguros oferecidos nas revendas e nos bancos. Logo, não devemos agir igualmente.

Atravessar

Até para o significado mais usual e simples, “atravessar” também tem regras.

No trânsito temos que olhar as preferências: de farol, de veículos e de pedestres.

Nos negócios de seguro, também temos uma regra principal: “a Ética”.

Sempre temos que verificar as circunstâncias para passar a cuidar de um seguro já trabalhado ou emitido.

Uma situação frequente que temos conhecimento é a de um corretor que trata tudo com o cliente, mapeia o risco, colhe todos os dados, analisa, vê a melhor alternativa de seguradora e custo e, no final, quando tudo parece fechado, entra um corretor “atravessador” colocando uma comissão simbólica e leva o seguro.

Existe ainda uma outra situação que vem sendo denunciada. É a do corretor atravessador que oferece seus préstimos para uma situação que surgiu de forma inesperada, ignorando que o cliente já tem um corretor que deve ser contactado e respeitado.

Quem já passou por situação semelhante sabe do que estamos falando.

A razoabilidade junto com a ética deve prevalecer sempre.

Quando você tiver dúvidas se estará ou não sendo ético com relação ao colega, basta se colocar no lugar dele.

Vamos melhorar nossa classe de corretores!

Vamos trabalhar para que nossa imagem seja sempre íntegra!

AVISO IMPORTANTE

Sobre os Certificados de Adesão ao Código de Ética cuja validade foi até 06/2009 e 07/2009: com o recadastramento da Corretora Jurídica, a Fenacor revalidará a adesão. Assim, haverá a emissão de novo Certificado para entrega por meio do Sincor-SP.

Para realizar a adesão, basta acessar o site www.sincor.org.br, clicando na opção “Código de Ética-Adesão” ou www.fenacor.org.br.



Expansão do seguro garantia deverá ganhar um ritmo ainda mais intenso

Investimentos no país deverão acentuar o atual processo de crescimento da proteção

Em termos simplificados, o seguro garantia tem por objetivo garantir o fiel cumprimento das obrigações contratuais estipuladas pelas partes. A proteção é utilizada em concorrências, execução de obras, elaboração de projetos, fornecimento de bens, prestação de serviços e em segmentos como aduaneiro, judicial, administrativo e trabalhista. O seguro é destinado tanto para os órgãos públicos como para as empresas privadas.

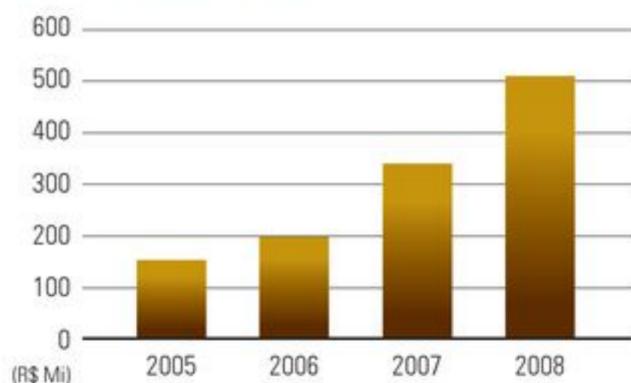
O Garantia pode parecer uma novidade para muitos. No entanto, na prática, é possível dizer que ele existe há centenas de anos e vinha sendo comercializado na forma de fiança ou aval. Assim, essa espécie de proteção já era praticada pelos povos mais antigos, antes mesmo do surgimento das primeiras seguradoras no mundo.

No Brasil, o seguro garantia, tal como conhecemos hoje, ainda é um ramo relativamente novo, que apareceu de forma mais clara para o mercado durante a lei das concessões, nos anos 90. De lá para cá, vem crescendo ano a ano e tudo indica que irá reforçar a sua musculatura com os novos projetos de infraestrutura relacionados com o PAC (Programa de Aceleração do Crescimento), Copa de 2014 e Olimpíadas de 2016.

Receita

Como indica o gráfico, nos últimos anos o seguro garantia no país obteve uma taxa de crescimento excelente. Em 2005, o faturamento do setor foi de pouco mais de R\$ 160 milhões, passando para R\$ 500 milhões em 2008. Em 2009, as projeções iniciais indicam que este número pode chegar a quase R\$ 800 milhões. Ou seja, em quatro anos, o valor será multiplicado por cinco! Ou seja, uma variação de 350% em quatro anos!

RECEITA - SEGURO GARANTIA



Produtos

Como já dito, o seguro garantia hoje é utilizado em vários tipos de situações e segmentos da economia. As coberturas mais comuns são as obrigações públicas (48% da receita em 2008) e obrigações privadas (30% da receita no mesmo período). Os produtos de garantia de obrigações se caracterizam por ter um repasse de resseguro alto, o que proporciona uma diminuição no risco das operações.

Na tabela a seguir, os principais produtos na área de seguro garantia, no ano de 2008.

Ramos	Receita (R\$ Mi)	Part. %
Obrigações Públicas	242	48%
Obrigações Privadas	149	30%
Concessões Públicas	58	12%
Garantia Judicial	47	9%
Financeira	6	1%
Total	502	100%

Seguradoras

Confira as maiores seguradoras do segmento, de acordo com dados de 2008.

GRUPOS	Receita (R\$ Mi)	Part. %
1 J. Malucelli	214	42,57%
2 CESCE Brasil	75	14,87%
3 UBF	54	10,68%
4 Itaú-Unibanco	49	9,67%
5 Berkley	38	7,47%
6 Mapfre	18	3,59%
7 Allianz	15	3,01%
8 Porto Seguro	8	1,53%
9 Nobre	5	1,04%
10 Caixa Seguros	5	1,00%
Outras	23	4,58%
Total Final	502	100,0%

Dicas para os corretores de seguros

Para quem pretende ingressar ou já atua neste segmento:

- Se comparado a outras modalidades de seguros, a apólice de Garantia é bem simples. Existem apenas três riscos excluídos: 1) caso fortuito e força maior; 2) atos e fatos do segurado; 3) acordo entre tomador e segurado, sem o prévio conhecimento da seguradora. O que torna complexa sua contratação é o fato do Seguro Garantia ser acessório ao contrato principal. Daí a necessidade de se conhecer muito bem o contrato, antes mesmo da escolha da Seguradora, definição de taxa ou da contragarantia (instrumento legal que permite obter ressarcimento junto ao tomador e seus fiadores dos valores pagos pela seguradora ao segurado). Por isso, o corretor não deve simplesmente transferir a análise deste contrato para a seguradora, sem antes ter uma visão clara do objeto a ser garantido.
- O corretor que deseja operar na modalidade deve se conscientizar para não atuar como "coadjuvante". Ele tem que assumir o "papel principal", orientando seu cliente adequadamente e colaborando junto ao segurador durante todo o processo de subscrição. Deve agir sempre com transparência e comprometimento que esta modalidade de seguros requer.
- Outra falha que o corretor deve evitar é prometer a entrega da apólice para seu cliente sem, entretanto, ter "amarrado todas as pontas do negócio", incluindo o segurador e ressegurador. No final das contas, o corretor que não agir de forma criteriosa acabará perdendo a confiança de seu cliente.
- Uma boa dica para quem pretende iniciar as operações em Seguro Garantia é dar uma olhada na cartilha que a Comissão Técnica Seguro de Crédito e Garantia do Sincor-SP preparou para esta modalidade, contendo várias dicas que serão úteis nas primeiras operações (confira no site do Sincor-SP).
- Um passo seguinte para o corretor é procurar uma das seguradoras especializadas para entender como ela opera (prazos, perfil de negócios, "guide-line", dentre outros aspectos).

FOLHA DE S.PAULO

03/11

Em reportagem sobre o programa "Minha Casa, Minha Vida", o jornal Folha de S. Paulo informou que uma corretora dirigida por sindicalistas da Caixa Econômica Federal, ligados ao PT, é a maior negociadora de seguros de entrega das obras do programa do governo federal. Para comentar o fato, o jornal ouviu o coordenador de Crédito e Garantia do Sincor-SP, André Dabus. Segundo ele, "o seguro-garantia é complexo e a Caixa tem o direito de indicar a seguradora de sua confiança. O que combatemos é o abuso, a imposição de representantes". Dabus acrescentou ainda que "monopólio não é sadio. Esperamos que a Caixa não fique na contramão da história."

O ESTADO DE S.PAULO Jornal da Tarde

30/10

Os jornais O Estado de S. Paulo e Jornal da Tarde deram destaque para o Sistema de Identificação Automática de Veículos (Siniav), cuja completa implantação está prevista para 2014. São Paulo deve ser uma das primeiras cidades a ter a frota de veículos equipada com o chip. Embora essa tecnologia esteja sendo usada por empresas que prestam serviços de segurança e de rastreamento de veículos, o presidente do Sindicato dos Corretores de Seguros, Leoncio de Arruda, alerta não ser possível afirmar que o sistema reduzirá o custo das apólices de seguro. "Se fosse um rastreador, seria um sistema perfeito, mas do que jeito que foi projetado não acredito que vá reduzir o número de roubos."

DIÁRIO DE S. PAULO

29/10

O Sincor-SP foi destaque em reportagem publicada no Diário de S. Paulo que orientou o leitor a escolher o melhor seguro para o seu carro. Leoncio de Arruda, presidente do Sincor-SP, passou orientações valiosas, que vão desde o correto preenchimento da proposta a como checar a idoneidade da seguradora.

Valor

19/10

O Sincor-SP ganhou destaque também no jornal Valor Econômico, em reportagem sobre a expansão no setor de Seguros. A matéria abordou a entrada dos bancos nesse segmento. Sobre o tema, o presidente Leoncio de Arruda fez o seguinte comentário: "A liderança está com quem negocia através do corretor de seguros, como Porto Seguro e Bradesco. O BB é outro que promete ter o corretor como parceiro. Vamos ver."

Info Money

12/10

Em notícia sobre os Projetos de Lei 445/2009 e 446/2009, aprovados no início de setembro pela Assembleia Legislativa de São Paulo, a agência Infomoney mencionou dados do Sincor-SP sobre o crescimento do setor no primeiro semestre de 2009.

regionais do sincor-sp

destaque do mês

São José do Rio Preto realiza Encor's com a participação do presidente do Sincor-SP

A regional de São José do Rio Preto, coordenada pelo diretor regional Rafael de Freitas Carvalho, realizou no dia 11 de setembro uma programação especial de Encor's para os corretores da região, com a presença de Leoncio de Arruda, presidente do Sincor-SP. Em Fernandópolis, foi realizado um café da manhã no Água Viva Ter-



mas Club Hotel com a presença de 11 corretores de seguros que tiveram oportunidade de esclarecer suas dúvidas com o presidente. Já na cidade de S. J. Rio Preto foi promovido um almoço no Avvenimento Convenções e Eventos, do qual participaram 35 corretores.

Sorocaba doa equipamentos musicais para APAE promover atividades



A regional de Sorocaba realizou a doação de equipamentos para a APAE de Tietê, visando o desenvolvimento de atividades musicais com os alunos. Foram fornecidos microfone, caixa amplificadora, teclado e suporte de teclado. No dia 20 de outubro, a presidente da APAE, Terezinha de Jesus P. Dal Pozzo, foi retirar a doação na regional, onde recebeu os itens do corretor Laércio Beloto, que indicou a entidade e representou, na entrega, o diretor na regional, Gilson Moraes Filho.

Barretos entrega Padaria Agente do Bem Estar Social e realiza futebol entre seguradoras e corretores de seguros



A regional de Barretos entregou no dia 23 de setembro uma Padaria Agente do Bem Estar Social para a Instituição Lar da Criança Legionários de Ismael, que tem 62 anos e abriga mais de 230 crianças. A entidade é presidida por Maria José Segovia Badra e Eduardo Croys. Estiveram presentes na doação os corretores de seguros João Garrucho,

Reinaldo de Bebedouro, Beto Faitarone, Rodrigo Otávio, Heitor Mendes e André Camillo, este último, diretor da regional. Esta foi a quarta Padaria doada pela regional – duas foram para a própria cidade de Barretos, uma para Bebedouro e uma para Guairá. Além dessas, existe nova solicitação de Padaria para Bebedouro.

Neste mesmo mês, no dia 12, também foi realizada uma partida de futebol entre corretores de seguros e seguradoras, no Barretos Country Hotel. A partida foi disputada do começo ao fim com várias viradas entre os times e o placar final foi sete para as seguradoras versus cinco para os corretores.

ABCDMR é destaque na imprensa e participa de reunião com o Clube dos Corretores



Uma matéria publicada dia 12 de outubro no jornal Diário do Grande ABC aborda a redução do IPI e seus efeitos positivos para o mercado de seguros, trazendo como fontes o diretor regional do ABCDMR Carlos Alberto Pelais e o presidente Leoncio de Arruda. Pelais falou que a redução do imposto beneficiou o

setor já que as novas aquisições e trocas por melhores automóveis demandaram seguros novos e/ou com prêmios mais altos. Leoncio concluiu que, sem a redução de IPI, o mercado não teria crescido tanto neste período e acrescentou que o fim gradual da redução não afetará o mercado.

No mês de setembro, a regional, em parceria com o Clube dos Corretores de Seguros do Grande ABC, apoiou a reunião entre corretores, realizada no dia 15 na regional da Bradesco Seguros de São Bernardo do Campo, visando esclarecer dúvidas

sobre tarifas de automóvel e outros assuntos para benefício do mercado.

Mogi das Cruzes se reúne com o vereador que decidiu homenagear Dia do Corretor de Seguros



Por iniciativa do vereador Mauro Luís Claudino de Araújo (PSDB), os corretores de seguros foram homenageados na 5464ª Sessão Ordinária, realizada no dia 13 de outubro na Câmara Municipal de Mogi das Cruzes. Todos os vereadores presentes homenagearam, com aplausos e congratulações, a categoria e o Dia do Corretor de Seguros, que havia acontecido na véspera. Para agradecer a homenagem, as lideranças locais do Sincor-SP - Wilton José Nogueira, diretor da regional, Flavio Ferreira de Mattos, integrante da Comissão Político Parlamentar e Fabio Ferreira de Mattos, mentor do Clube dos Corretores de Seguros Alto Tietê e representante Social da regional - reuniram-se com Mauro Araújo, visando estreitar os laços em defesa da categoria.

Zona Oeste promove palestra para esclarecimentos sobre o Refis



CYAN

BLACK

O Encor da regional Zona Oeste, coordenada pelo diretor regional Lacir Mello, realizado no dia 27 de agosto, no Restaurante Espeto da Vila, recebeu 61 corretores de seguros. Eles puderam desfrutar da palestra dos advogados Plínio Machado Rizzi e Marcelo Vicente sobre o Refis – Programa de Recuperação Fiscal – que entrou em vigor em 17 de agosto. Diversas perguntas foram respondidas, sanando todas as dúvidas. Quem também prestigiou o evento foi Pedro Barbatto Filho, presidente da Câmara dos Corretores de Seguros do Estado de São Paulo.

Zona Norte entrega Padaria Agente do Bem Estar Social



No Encor Comemorativo do dia 07 de outubro, foi realizada a entrega simbólica do Kit Padaria para a Sociedade Beneficente Cônego Luiz. Na

ocasião, estavam presentes Carlos Alberto Batista de Lima, diretor Regional, Rafael Neves Maciel Junior, supervisor administrativo da Sociedade Cônego Luiz, Jairo Gomes da Fonseca, voluntário da instituição, Edmar Antonio Alves, Edson Sanches e Celso Alves Filho corretores que indicaram a sociedade beneficente. A instituição retirou a Padaria posteriormente na regional.

Jundiaí é destaque em reportagens de jornal local



A Regional de Jundiaí foi destaque em duas matérias publicadas no dia 7 de outubro no Jornal de Jundiaí. Nas reportagens, “Categoria Unida” e “Corretores promovem ações sociais”, a diretora regional, Simone Cristina Favaro Martins, falou sobre o almoço em homenagem ao dia dos corretores de seguros e as ações realizadas pela regional como: atendimento do DPVAT na regional e doações de Padarias Agente do Bem Estar Social.

Piracicaba realiza Curso de Capacitação e palestra sobre atendimento DPVAT



A regional de Piracicaba, coordenada pelo diretor regional Carlos Alberto Caporali promoveu, no dia 28 de setembro, o Curso de Capacitação, que é uma extensão ao Programa Agente do Bem Estar Social. Realizado em parceria com a entidade multiplicadora PASCA - Pastoral de Serviço da Caridade, o curso contou com a participação das seguintes entidades: Associação Espírita Frei Rogério, Associação Síndrome de Down e APAE de São Roque. No dia 28, desta vez do mês de outubro, a regional realizou uma palestra sobre DPVAT, com o objetivo de esclarecer sobre o atendimento gratuito que o Sincor-SP faz em todas as suas regionais.

Seu cliente usa, pontua e ganha até R\$ 1.500 de desconto na renovação do seguro auto.



O Porto Seguro Visa foi feito para seu cliente usar, pontuar e ganhar. Ao solicitar o cartão, ele tem 5% de desconto¹ na contratação ou renovação do Porto Seguro Auto e pode pagar em até 4 vezes sem juros. E toda vez que ele usa, soma pontos que viram descontos de até R\$ 1.500,00 na renovação. Veja, passo a passo, todas as vantagens que o Porto Seguro Visa dá aos seus clientes.

Informações reduzidas de caráter promocional. (1) Condição por tempo limitado. Válida para Porto Seguro Auto pago com Porto Seguro Visa. (2) Consulte Programa de Relacionamento no site www.cartaoportoseguro.com.br. (3) Porto Seguro Visa Classic e Gold US 1 gasto = 1 ponto. Porto Seguro Visa Platinum US 1 gasto = 1,5 ponto.

<p>USE</p>	<p>Seu cliente usa o Porto Seguro Visa para pagar as despesas do dia a dia, como supermercado, restaurante, posto de combustível e farmácia, entre outras.</p>
<p>PONTUE</p> <p>+5.000 +15.000 +30.000 +50.000 +PONTOS</p>	<p>Quanto mais ele usa, mais soma pontos no Programa de Relacionamento².</p>
<p>GANHE</p>	<p>E na hora de renovar o Porto Seguro Auto, seu cliente troca os pontos acumulados por descontos que variam de R\$ 150,00 a R\$ 1.500,00³.</p>



Para mais informações, consulte seu produtor ou acesse www.cartaoportoseguro.com.br.

Porto Seguro Visa
O cartão que resolve.



dados econômicos

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

	NOV 07	DEZ 07	ANO 07	JAN 08	FEV 08	MAR 08	ABR 08	MAI 08	JUN 08	JUL 08
IGP-M	0,69%	1,76%	7,75%	1,09%	0,53%	0,74%	0,69%	1,61%	1,98%	1,76%
TR mensal	0,0590%	0,0640%	1,45%	0,1010%	0,0243%	0,0409%	0,0955%	0,0736%	0,1146%	0,1914%
Poupança Mensal	0,5593%	0,5643%	7,70%	0,6015%	0,5244%	0,5411%	0,5960%	0,5740%	0,6152%	0,6924%
Dólar Venda Final do Mês (R\$)	1,7837	1,7713	-17,15%	1,7603	1,6833	1,7491	1,6872	1,6294	1,5919	1,5666
Receita Brasil Seguros (1)	3,200	3,289	38,385	3,722	3,355	3,504	3,525	3,579	3,725	3,848
Receita SP Seguros (1)	1,531	1,515	18,506	1,932	1,597	1,575	1,624	1,638	1,721	1,845
Receita Brasil Auto (2)	1,386	1,442	17,325	1,775	1,603	1,664	1,699	1,701	1,674	1,809
Receita SP Auto (2)	0,563	0,605	7,135	0,808	0,632	0,611	0,659	0,658	0,655	0,693
Auto Veículos Produção (3)	271,4	220,8	2,970,8	255,2	254,0	283,7	302,6	293,9	309,4	317,9
Auto Veículos Licenciados (4)	237,0	242,2	2,462,7	215,0	200,8	232,1	261,3	242,0	256,0	288,1
INCC - FGV (5)	0,36%	0,59%	6,15%	0,38%	0,40%	0,66%	0,87%	2,02%	1,92%	1,46%
Transporte Carga Rodoviária (6)				34,7	35,4	36,4	35,0	36,0	34,9	35,8

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

	MAI 09	JUN 09	JUL 09	AGO 09	SET 09	OUT 09	ANO 09	Fonte e Critérios:
IGP-M	-0,07%	-0,10%	-0,43%	-0,36%	0,42%	0,05%	-1,55%	(1) Receita Mensal
TR mensal	0,0449%	0,0656%	0,1051%	0,0197%			0,66%	(sem VGBL e sem Saúde)
Poupança Mensal	0,5451%	0,5659%	0,6056%	0,5198%			4,75%	(R\$ bilhões). Fonte: Susep
Dólar Venda Final do Mês (R\$)	1,9730	1,9516	1,8726	1,8864	1,7781	1,7440	-25,37%	(2) Receita Mensal (com DPVAT)
Receita Brasil Seguros (1)	3,757	4,011	4,032	4,009	4,139		34,905	(R\$ bilhões). Fonte: Susep
Receita SP Seguros (1)	1,711	1,884	1,890	1,832	1,991		16,928	(3) Unidades Mil. Fonte: Anfavea
Receita Brasil Auto (2)	1,592	1,673	1,798	1,698	1,841		14,954	(4) Unidades Mil. Fonte: Renavam
Receita SP Auto (2)	0,642	0,678	0,728	0,698	0,831		6,455	(5) INCC - Índice Nacional da Construção Civil, FGV
Auto Veículos Produção (3)	268,9	284,4	282,0	295,0	273,0		2,321,3	(6) Unidades: Bilhões de Toneladas x km.
Auto Veículos Licenciados (4)	247,0	300,1	285,4	258,1	308,7		2,302,0	Fonte: Confederação Nacional dos Transportes/USP
INCC - FGV (5)	1,39%	0,70%	0,26%	-0,05%	0,15%		2,78%	
Transporte Carga Rodoviária (6)	33,6	33,3	34,2	35,4	36,5		307,9	

INSS | Contribuições Previdenciárias

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

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

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

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

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

Deduções Admitidas: a) Por dependente, o valor de R\$144,20 por mês; b) Parcela isenta de rendimentos provenientes de aposentadoria e pensão, até o valor de R\$ 1434,59, por mês, a partir do mês que o contribuinte completou 65 anos de idade; c) As importâncias pagas em dinheiro, a título de alimentos ou pensões, em cumprimento do acordo ou decisão judicial, inclusive a prestação de alimentos provisionais; d) as contribuições para a Previdência Social da União, dos Estados, do Distrito Federal e dos municípios.

agenda

COMEMORAÇÕES

27 DE NOVEMBRO Festa de Final de Ano do CVG-SP

A Festa de Final de Ano do CVG-SP promete ser "a mais animada e descontraída de todos os tempos. A começar pela data escolhida, uma sexta-feira, e também pelo horário, que foi estendido até as 3h. Além do estilo open-bar, outra novidade será o local, a descolada Casa das Caldeiras. A famosa construção da década de 20, que abrigava as caldeiras das Indústrias Matarazzo, se tornou, na atualidade, um espaço para eventos culturais e sociais. Casa das Caldeiras: Av. Francisco Matarazzo, 2000 - Água Branca - São Paulo. Mais informações: tel. (11) 3331-9313

12 DE DEZEMBRO Festa de Confraternização dos Corretores de Seguros

A tradicional festa de fim de ano para todos os corretores de seguros sócios do Sincor-SP acontecerá no dia 11 de dezembro, no Expo Barra Funda, na capital. O jantar terá animação do cantor Daniel e sua equipe de músicos e bailarino. Durante o evento, serão realizados sorteios de valiosos brindes. Inscrições em breve! Expo Barra Funda: Av. Francisco Matarazzo, 774/814 Barra Funda - São Paulo.

15 DE DEZEMBRO Almoço de Fim de Ano das entidades de seguros de São Paulo / Lançamento do livro Grandes Momentos do Sincor-SP / Posse nova diretoria APTS

O lançamento do livro comemorativo aos 75 anos do Sindicato, intitulado Grandes Momentos do Sincor-SP, acontecerá durante o almoço de fim de ano das entidades de seguros de São Paulo e posse da nova diretoria da APTS. As entidades Sincor-SP, Sindseg-SP, APTS, Aconsej-SP, ANSP, CVG-SP, SBCS e AIDA estarão reunidas no dia 15 de dezembro, a partir das 12h, no Maksoud Plaza Hotel (R. São Carlos do Pinhal, 424).

PALESTRAS

02 DE DEZEMBRO

Brasil, o País do Seguro

Objetiva refletir sobre as oportunidades para os profissionais de corretagem, as perspectivas de crescimento das vendas de seguros e a importância do corretor de seguros. Local: Auditório da Unidade Regional Ribeirão Preto: Av. Independência, 3166 - Jardim Sumaré. Mais informações: unidaderpreto@funseg.org.br.

04 DE DEZEMBRO

Workshop para Corretores de Seguros

Neste evento, destinado aos corretores de seguros de massa, serão abordados temas para reflexão sobre o futuro profissional da classe e sua eficiência na operação e atendimento. Local: Rua São Vicente, 182 - Bela Vista - São Paulo.

05 DE DEZEMBRO

Workshop para Corretores de Seguros

Idem evento acima. Local: Rua São Vicente, 182 - Bela Vista - São Paulo.

08 DE DEZEMBRO

Garantia de Obrigações Contratuais Oportunidades de Negócios

Abordará o 'GOC' como seguro essencial para as obras do PAC, a Copa de 2014, o Projeto Minha Casa - Minha Vida, sem contar, as opções de Garantia de Adiantamento ou Retenção de Pagamento, frente à restrição generalizada do crédito e encarecimento das Cartas de Fiança, à Garantia Judicial e Garantia Imobiliária. Local: Rua São Vicente, 182 - Bela Vista - São Paulo.

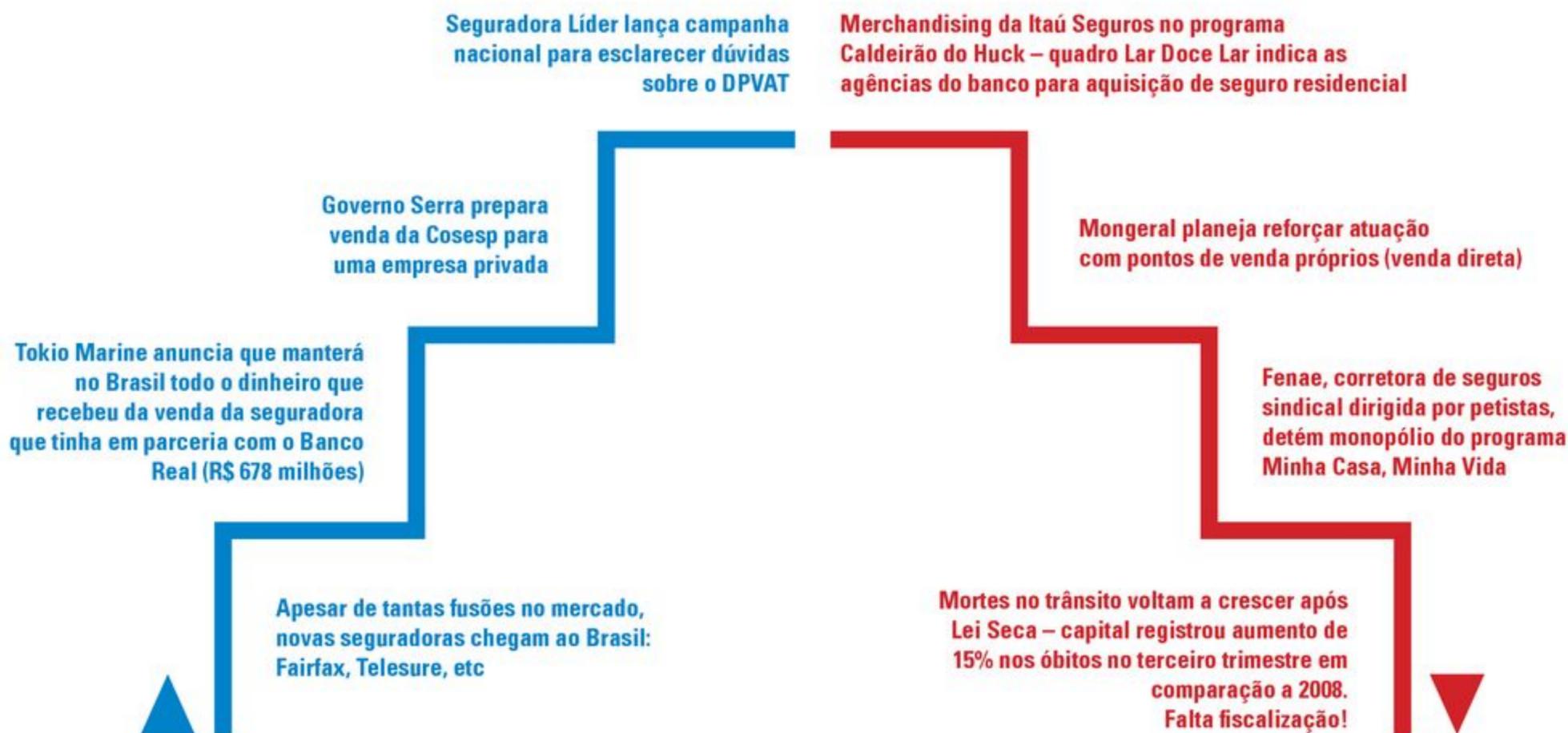
UNISINCOR

Estão sendo preparados mais cursos e palestras para seu aperfeiçoamento.

Confira a programação 2010 da Unisincor e obtenha mais informações através do site www.unisincor.com.br

escada acima / escada abaixo

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



Liberty Seguros S.A. CNPJ 06.550.141/0001-72. SUSEP da Seguradora 518-5

R A I



Responsabilidade

Segurança, tranquilidade e proteção: mostre para seus clientes que para a **Liberty**, responsabilidade significa muito mais.

Para o **Grupo Liberty**, oferecer serviços diferenciados e soluções sob medida é muito mais que levar benefícios aos seus clientes. É colocar segurança ao alcance de todos. **Essa é a nossa escolha, nossa responsabilidade.**



Procure sua filial **Liberty** ou ligue: **4004 5423**

Capitais e Regiões Metropolitanas **0800 709 5423** - Demais Localidades

www.libertyseguros.com.br

 **Liberty Seguros**

Uma empresa do grupo Liberty Mutual.

AUTO | CASA | VIDA

Ratinho defende importância dos corretores de seguros

O Programa do Ratinho exibido no dia 05 de novembro no SBT defendeu a atuação dos corretores de seguros. Marcelo de Oliveira, corretor da Risk Consult, escreveu para o Sincor-SP dizendo que foi surpreendido com “um grande apoio do Ratinho à nossa causa ‘Seguro, Só Com Corretor de Seguros’”. Em um quadro cujo tema era o auxílio jurídico a uma senhora viúva que não conseguia receber a indenização de seguro pela morte de seu marido, o apresentador Ratinho deixou claro que quando se contrata um seguro não se deve contratar em bancos e sim com corretores de seguros. O Sincor-SP enviará carta de agradecimento ao apresentador.

Comissão de Vida do Sincor-SP é responsável por projeto de obrigatoriedade de seguro

O projeto de lei apresentado pelo Deputado federal Dr. Nechar (PP-SP) que obriga todas as empresas inscritas no Cadastro Nacional de Pessoas Jurídicas do Ministério da Fazenda (CNPJ) a contratarem seguro de vida para seus empregados, foi criado e sugerido pela Comissão Vida, Previdência e Capitalização do Sincor-SP, formada por David do Nascimento (coordenador), Alcides do Amaral Filho, Cláudio Parra, Fábio Camboim, Renato Kazinhara, Rosângela Manzoni e Wagner Feliciano. Pelo projeto, o seguro de vida deverá garantir capital segurado não inferior a 40 salários mínimos, limitado ao valor equivalente a 250 salários mínimos vigentes. As empresas terão prazo de um ano para se adequarem a essa lei, caso seja aprovada. As despesas com a contratação do seguro de vida poderão ser abatidas no imposto de renda.

Avança projeto que oficializa o Dia do Corretor de Seguros em todo o País

O projeto de lei nº 6.011/09, de autoria do deputado federal José Carlos Stangarlini (PSDB-SP), que institui o Dia do Corretor de Seguros, a ser comemorado em 12 de outubro em todo o Brasil, avança rapidamente na Câmara. Stangarlini já instituiu a comemoração no Estado de São Paulo, quando deputado estadual. A matéria está na Comissão de Educação e Cultura, onde foi designado relator o deputado Lobbe Neto (PSDB-SP). Segundo o autor da proposta, o corretor é agente determinante para o desenvolvimento de todos os processos de seguros. “A atividade dos corretores de seguros é abrangida por um universo de profissionais preocupados com o crescimento do mercado, a prestação de serviços de boa qualidade e a consultoria assistencial eficiente. A categoria compreende milhares de profissionais em todo o Brasil”, destaca.

Aconseg-SP completa seis anos e empossa nova diretoria



No dia 17 de novembro, a Aconseg-SP - Associação das Empresas de Assessoria e Consultoria de Seguros de São Paulo - celebrou os seis anos de sua fundação, juntamente com a posse da nova diretoria. Em chapa única, Luiz Gustavo Miranda de Sousa foi reeleito presidente da entidade para o biênio (2009-2011), Hélio Opipari Jr. ocupará o cargo de vice-presidente. No discurso de posse o presidente agradeceu em nome das assessorias e falou sobre o resultado do trabalho realizado. “Já somos 28 assessorias, atendemos 7 mil corretores de seguros e geramos 50 milhões em prêmios por mês”, disse Luiz Gustavo. O Sincor-SP marcou presença no evento e Mário Sérgio de Almeida Santos, 1º vice-presidente, parabenizou a entidade. “Mais esse aniversário demonstra a importância da Aconseg-SP, que veio preencher uma lacuna no atendimento do corretor de seguros”, declarou.

Mauro Batista participa de almoço no CVG-SP



O Clube de Vida em Grupo São Paulo (CVG-SP) recebeu em seu tradicional almoço mensal, realizado em 14 de outubro no Terraço Itália, o presidente do Sindicato das Seguradoras de São Paulo (Sindseg-SP) e da Academia Nacional de Seguros e Previdência (ANSP), Mauro Cesar Batista. Na presença de diversas autoridades e de convidados, ele fez questão de agradecer ao presidente do CVG-SP, Osmar Bertacini, pelo convite, reconhecendo sua contribuição para o setor. Para Mauro Batista, o setor precisa se empenhar para a divulgação e disseminação da cultura do seguro. Nesse sentido, o Sindseg-SP, ao lado do Sincor-SP, tem realizado ações do Programa Cultura do Seguro. Um deles, o “Educar pra Proteger, leva a cultura do seguro para crianças e adolescentes do ensino fundamental. Já o “Seguro em Todo o Estado”, reúne formadores de opinião em regiões distintas de São Paulo tais como empresários, políticos, líderes locais e outros, promovendo palestras sobre seguro. Osmar Bertacini demonstrou o desejo de integrar o CVG-SP ao Programa Cultura do Seguro, que terá continuidade em 2010.

Programa Seguro: agora aos domingos e em novo horário

Desde 1º de novembro, o Programa Seguro, que leva informações sobre seguros ao grande público, sob o comando do corretor de seguros e presidente do Sincor-SP Leoncio de Arruda, está sendo apresentado aos domingos, das 20h às 20h30. É exibido na TV Gazeta e canal de sinal aberto nas antenas parabólicas.

Sincor-SP atinge marca de 10 mil atendimentos DPVAT

Todas as representações do Sincor-SP – Sede e 28 regionais distribuídas por todo o Estado – trabalham no serviço social de atendimento e encaminhamento de pedidos de indenização para beneficiários do seguro DPVAT. Em outubro, foi ultrapassada a marca de 10 mil orientações dadas pessoalmente, com o objetivo de fazer com que a população conheça e receba integralmente seus benefícios.

Falecimentos



Ivo Zanatto Miranda, corretor de seguros de 60 anos, proprietário dos escritórios da Matra Corretora, faleceu no início da noite de 05 de novembro. Ele dirigia pela rodovia Anhanguera, trecho entre Araras e Cordeirópolis, a cerca de 160 km de São Paulo, de uma a outra

reunião para fazer uma das coisas que mais gostava – que era vender seguros, quando foi atingido por um tiroteio entre bandidos armados com metralhadoras e seguranças de carros-fortes. Muito querido pelos colegas do setor, deixa sentimentos de vazio, surpresa e indignação. Sua empresa será conduzida por um de seus quatro filhos, Emir Zanatto.



Manuel Sebastião Soares Póvoas faleceu no dia 11 de novembro, aos 82 anos, no Hospital Edmundo Vasconcelos, em São Paulo, vítima de uma infecção pulmonar. O acadêmico, economista e jurista, foi presidente da ANSP no período de 1998 a 2002. Ocupou cargos de

destaque em entidades como a ANAPP e AINDA, além de seguradoras como SulAmérica, Bradesco e Vera Cruz. Póvoas era um difusor da cultura do seguro no Brasil e se dedicou à disseminação e ao estudo do segmento, incluindo a previdência. Criou a divisão do estudo do seguro em cátedras, que são núcleos que visam o aprimoramento contínuo do segmento. Foi também o precursor da previdência privada no país e escreveu dois livros sobre o tema, além do romance “Os Cravos e a Manta”.

CCS-SP

Clube de São Paulo faz eventos: com Tokio Marine e comemoração dos 37 anos

O último almoço-palestra do Clube dos Corretores de Seguros de São Paulo (CCS-SP) em 2009 aconteceu no dia 11 de novembro, no restaurante Terraço Itália, com a participação da Tokio Marine Seguradora. O mentor do CCS-SP, Nilson Arelló Barbosa, abriu o evento apresentando os diretores da seguradora que estiveram na mesa principal: Akira Harashima, presidente, Valmir Marques Rodrigues, diretor Comercial Nacional Varejo e João Luiz de Lima, diretor Varejo São Paulo (capital/interior), Hironori Kiryu, diretor de Estratégia de Vendas, e Bruno Vaz Miranda, superintendente de Marketing.

Para falar aos corretores de seguros, o presidente Akira Harashima dispensou tradutor, já que está no Brasil há mais de um ano e vem aprendendo o português. Ele explicou que a filial brasileira é a terceira maior operação internacional da companhia japonesa e falou de mudanças estruturais para prover corretores e assessorias com melhores



Almoço com seguradora

produtos e serviços. “Tem sido muito divulgado que nós da Tokio Marine resolvemos deixar no Brasil todo o dinheiro que recebemos com a venda, ao Santander, da seguradora que tínhamos em parceria com o Banco Real, R\$ 678 milhões”, disse Harashima. “Esse dinheiro, de fato, vai ficar no Brasil para crescimento. Vamos ver a melhor maneira de investir esses recursos, principalmente em prol dos corretores de seguros e das assessorias, pois o sucesso deles representa o nosso”, disse. A Tokio Marine espera fechar o ano de 2009 com R\$ 8 milhões em produtos distribuídos por corretores de seguros.

Os diretores falaram ainda de estratégias de expansão já aplicadas, como a abertura de sucursais



Happy hour de aniversário

pelo interior, criando a figura do diretor regional, a abertura de novos centros de atendimento Top Service, e a recente criação de sucursal para atendimento exclusivo às assessorias de seguros.

37 anos

A comemoração aos 37 anos de história do Clube aconteceu em happy hour no dia 22 de outubro, no Bar Brahma, em clima de descontração e amizade. A noite foi animada com show da banda Demônios da Garoa, que fez todos cantarem músicas de autoria deles, além de outras canções compostas por outros artistas.



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

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

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

Consulte seu corretor.

Because change happenz.®

ZURICH
MINAS BRASIL

Sua
restituição...

artigo

Chega de espera nas entregas

Empresas terão que combinar com consumidores data e horário para encomendas a domicílio



Marcos Morita

Mestre em Administração de Empresas e professor da Universidade Mackenzie. Especialista em estratégias empresariais, é colunista, palestrante e consultor de negócios. Há mais de quinze anos atua como executivo em empresas multinacionais. Contato: professor@marcosmorita.com.br
www.marcosmorita.com.br

Foi sancionada a lei que obriga as empresas do Estado de São Paulo a cumprir o horário prometido para a entrega de uma mercadoria ou a prestação de um serviço (Lei nº 13.747 da Dep. Estadual Vanessa Dalmo - PMDB). A partir de agora, quem descumprir a faixa de horário estabelecida - que varia entre 7h às 12h, 12h às 18h e 18h às 23h - poderá receber multas superiores a três milhões de reais.

Quem sabe a punição possa diminuir a falta de respeito e o comprometimento de muitas empresas e prestadores de serviço. Clientes sentem-se reféns em sua própria casa, aguardando a entrega ou o profissional que nunca chega. Horas de trabalho

perdidas, compromissos cancelados e o sentimento de frustração ao final de mais um dia sem o produto ou o serviço.

As respostas padrões, fornecidas pelas centrais de atendimento deixam os clientes ainda mais perplexos e inconformados. Ser informado que seu produto deixou o armazém às sete da manhã, não diz muito. Saber que a visita está agendada também não reconforta.

A fúria cresce conforme os ponteiros do relógio avançam. O serviço, na maioria das vezes, já está contratado e o produto, provavelmente pago. O custo e o tempo envolvidos num eventual processo de cancelamento levam os reféns de volta ao sofá por mais algumas horas.

A simpatia e cordialidade, apresentadas no momento da venda, deixam de existir. Os clientes, por sua vez, respondem com a deserção. A propaganda negativa, antes restrita aos parentes, amigos e conhecidos, se alastra nos dias de hoje como um vírus pela rede mundial de computadores.

As empresas que compreenderam a importância do processo de pós-venda na fidelidade dos clientes, já investiam para minimizar este desconforto. Frotas próprias, sistemas de rastreamento e localização, etiquetas de identificação por rádio frequência são ferramentas que, aliadas a um planejamento logístico, podem diminuir as agruras dos clientes reféns.

Apesar das dificuldades existentes nas grandes cidades - trânsito, restrições de circulação de caminhões e obras de melhoria viária - as empresas terão que se adequar à nova lei.

Creio que haverá três grupos de empresas: as já adaptadas, as seguidoras e as indiferentes. O primeiro grupo terá que fazer pequenas mudanças, o segundo adotará planejamento e tecnologia, enquanto o último subirá o frete ou aumentará o prazo de entrega.

Estas últimas, em geral, se utilizam da estratégia denominada como balde furado. O número de clientes que entram é igual ou inferior ao número de clientes que saem - os desertores. Pouco ou nenhum relacionamento é criado.

A prática apresentada tem se mostrado ineficiente no médio prazo, uma vez que os clientes se tornam mais lucrativos à medida que aprofundam suas relações com a empresa: compras regulares em maior quantidade e variedade, além de divulgação positiva da marca.

Como clientes, precisamos ficar atentos com as empresas do terceiro grupo, exigindo que a nova regulamentação seja efetivamente cumprida. Blogs, sites especializados, comunidades virtuais, jornais, rádios, revistas e órgãos de defesa do consumidor são nossas armas contra a falta de respeito e consideração hoje predominantes.

Calendário de eventos do Sincor-SP

Eventos de Final de Ano

2009

12 de Dezembro

IV FESTA DE CONFRATERNIZAÇÃO DOS CORRETORES DE SEGUROS

Horário: a partir das 20h00

Jantar com Show do cantor Daniel

Local: Expo Barra Funda – Rua Tagipuru, 1000
Barra Funda – São Paulo – SP

15 de Dezembro

ALMOÇO DE CONFRATERNIZAÇÃO DO MERCADO DE SEGUROS

Horário: a partir das 12h00

Local: Hotel Maksoud – Alameda Campinas, 150
Jardins – São Paulo – SP

**DEM AÍ O DIA
INTERNACIONAL DA MULHER!**

2010

Data: 04 de Março
Local: São Paulo - SP

Data: 05 de Março
Local: Ribeirão Preto

**E O GRANDE
EVENTO DO
MERCADO
DE SEGUROS!**



**Com muitas palestras, conhecimento,
relacionamento, shows, sorteios!**

Prepare-se!

75 ANOS SINCOR SP

sincorsp.org.br



**SulAmérica Você Mulher. Um seguro de vida muito fácil de vender.
Porque nada é mais importante para uma mulher do que proteger sua família.**

A SulAmérica está lançando o SulAmérica Você Mulher. Um seguro de vida feito especialmente para as mulheres. Com o SulAmérica Você Mulher ela não só garante a segurança de sua família como tem muitas vantagens: serviço “faz tudo”, nutricionista, personal fitness, segunda opinião médica internacional, assistência gestante, assistência filhos e muito mais. E quanto mais vantagens, mais fácil para você vender. Não perca tempo. Contate já seus clientes e ofereça mais essa novidade da SulAmérica.

SulAmérica

associada ao **ING** 