

NOVEMBRO
2007

JCS

**Jornal dos
Corretores de
Seguros**

Uma publicação mensal
do Sincor-SP

318

 SEU JORNAL

Corretores de seguros do Estado são homenageados em edição especial do Encor



O Sincor-SP inovou na comemoração do Dia do Corretor de Seguros deste ano organizando almoços simultâneos em todas as cidades que têm delegacias regionais. Na ocasião, políticos, empresários e jornalistas prestigiaram a categoria.

LEIA MAIS DA PÁGINA 14 A 16



Sincor-SP e Fenseg discutem aumento do custo administrativo dos corretores de seguros e seu impacto no mercado

Diretores do Sindicato apresentaram ao presidente da Fenseg, Jayme Garfinkel, um Estudo de Viabilidade do Custo Administrativo da Apólice para o Corretor de Seguros. De acordo com o estudo, os custos operacionais dos corretores aumentaram e não foram valorizados.

LEIA MAIS NA PÁGINA 11

Congresso dos Corretores debate temas do setor

Microseguro, cooperativas de corretoras e a criação de um conselho federal dos corretores foram alguns dos temas debatidos por mais de 2 mil participantes do XV Congresso Nacional dos Corretores de Seguros, que aconteceu do dia 11 a 13 de outubro, em Vitória, Espírito Santo.

LEIA MAIS DA PÁGINA 7 A 9



Película
Antivandalismo
Carglass®

Securitários e corretores.
Aproveitem esta promoção para deixar seu
veículo protegido de verdade.

Você vive preocupado com a segurança dos seus clientes, em oferecer-lhes o que há de melhor. Até o final do ano, a Carglass vai fazer isso por você, oferecendo desconto de 15% para todos os securitários e corretores na instalação da Película Antivandalismo Carglass.*

Para receber esta condição especial, basta agendar a instalação e identificar-se em nossa loja. Se quiser mais informações, é só consultar o canal do corretor em nosso site. Aqui, segurança é levada a sério.

Atendimento ao Corretor: 0800 707 8757

www.carglass.com.br



CARGLASS®
VIDROS AUTOMOTIVOS

* Válido para Rio de Janeiro e São Paulo

Uma terra sem lei



Não ter vergonha na cara. Esse parece ser o fio condutor das atividades de alguns segmentos do setor. E, entre confete e serpentina, rola um verdadeiro carnaval. É venda casada pelos bancos, o abuso de poder econômico de montadoras e concessionárias, seguro embutido na conta telefônica, vendido nos postos de gasolina, a invasão do varejo, enfim, é a farra do boi.

Com dez anos de atraso, o Banco Central anunciou sua resolução para sujeitar os bancos ao Código de Defesa do Consumidor. Assim, estão proibidos para valer de praticar a venda casada e de cobrar de seus clientes produtos ou serviços não solicitados.

O Código de Defesa do Consumidor, uma lei que já vigora há dez anos, determina que os serviços bancários constituam relação de consumo. Portanto, o que o BC propõe não institui nenhuma novidade. O problema é que os bancos sempre se julgaram acima da lei - e o BC endossa essa prática.

A proposta do órgão regulador do sistema bancário nacional não corrige todas as ilegalidades. Ela continua permitindo às instituições financeiras vários abusos não aceitos pelo Código. Não há na minuta de resolução, por exemplo, nem uma palavra sobre o hábito freqüente dos bancos de impor e alterar tarifas por conta própria. Para completar, se o banco desrespeitar a "nova" norma, vai ficar tudo por isso mesmo: já que a proposta do BC não estabelece nenhuma punição aos infratores. Claro. É importante lembrar que os princípios e normas constitucionais têm de ser interpretados de forma harmônica, ou seja, é necessário definir parâmetros para que um não exclua o outro e, simultaneamente, não se auto-exclua.

No bang-bang caboclo nada disso conta. O Ministério Público Federal, por exemplo, ajuizou Ação Civil Pública contra Empresa Brasileira de Correios e Telégrafos, para suspender a implantação do serviço de correio híbrido postal ou que o serviço postal seja dissociado de outras atividades econômicas, com preços distintos para cada serviço.

O correio híbrido postal é um sistema de informática que combina a transmissão de dados pela internet com a entrega de correspondência impressa em papel. Segundo a ação, o serviço, tal como está configurado fere o princípio de isonomia, implica em venda casada e lesa a livre concorrência, além de não possuir

autorização legal para operar.

Qualquer semelhança com os bancos é mero abuso de poder econômico. Ao estipular como princípios a livre concorrência e a defesa do consumidor, o legislador está dizendo que nenhuma exploração poderá atingir os consumidores nos direitos a eles outorgados. Mas e a punição, a falta de vergonha, alguém viu?

O art.39,I, do CDC dispõe sobre as práticas consideradas abusivas pelo fornecedor de produtos e serviços, dentre elas, a venda casada. É proibido, mas pratica-se sob as vistas da lei. Um inglês jamais entenderia isso, mas o festival do goela abaixo continua.

Mais um detalhe: além de tudo, a lei determina que um empréstimo pode ser tomado em um banco e o seguro adquirido em outro (não seria venda casada). Mas e o facão do gerente como fica? Até agora, o que se vê são os macabros festejos dos penosos anos de desrespeito à lei.

As práticas abusivas nem sempre se mostram como atividades enganosas. Muitas vezes, apesar de não ferirem o requisito da veracidade, carregam alta dose de imoralidade econômica e de opressão. Em outros casos, simplesmente causam danos substanciais contra o consumidor. Colhem-se, então, as seguintes lições: tanto o CDC como a Lei Antitruste proíbem que o fornecedor se prevaleça de sua superioridade econômica ou técnica para determinar condições negociais desfavoráveis ao consumidor. E daí?

Enquanto isso, os fanfarrões continuam anunciando o monstruoso lucro obtido nas operações bancárias.

O Bradesco obteve lucro líquido de R\$ 3,132 bilhões no primeiro semestre. Do lucro obtido, 33% teve origem nas atividades de seguros, previdência e capitalização, 23% na carteira de crédito, e 25% nas receitas de prestação de serviços, 11% com resultados de tesouraria, títulos e valores mobiliários e 8% no resultado das captações.

E dizem que a participação dos seguros nos lucros vem caindo. Perdeu-se a memória nos dados acima? Ah, deu amnésia? Mas não em mim.

Com todas as letras, venda casada ainda é crime. E, como no faroeste, o cerco da bandidagem tem de ser sempre apertado. E vamos apertar. 🗨️

LEONCIO DE ARRUDA

Com todas as letras, venda casada ainda é crime. E, como no faroeste, o cerco da bandidagem tem de ser sempre apertado

DIRETORIA EXECUTIVA:**PRESIDENTE:**

LEONCIO DE ARRUDA

1º VICE-PRESIDENTE:

MÁRIO SÉRGIO DE ALMEIDA SANTOS

2º VICE-PRESIDENTE:

ALEXANDRE MILANEZ CAMILLO

1º SECRETÁRIA:

CÁSSIA MARIA DEL PAPA

2º SECRETÁRIO:

ADEVALDO CALEGARI

1º TESOUREIRO:

ORLANDO FILIPE DE GOUVEIA

2º TESOUREIRO:

LEILANE AP. FIGUEIREDO STRONGREN

SUPLENTE DA DIRETORIA EXECUTIVA:

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

EFETIVOS DO CONSELHO FISCAL:

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

SUPLENTE DO CONSELHO FISCAL:

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

DELEGADOS FENACOR:

Efetivos: LEONCIO DE ARRUDA, LUIZ IOELS

Suplentes: NELSON MARTINS FONTANA, DINIZ NUNES CAETANO

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

Rua Líbero Badaró, 293 - 29º andar

São Paulo - Centro

CEP: 01009-907

Tel.: (0xx11) 3188-5000

GERÊNCIA-GERAL SINCOR-SP:

ALBANO RIBEIRO NETO

JORNAL DOS CORRETORES DE SEGUROS

É uma publicação mensal do Sincor-SP.

Circulação Nacional

e-mail: jcs@sincorsp.org.br

Editora Responsável:

Mariana Peres Maziero MTB 46.921/SP

e-mail: noticias@sincorsp.org.br

Telefone: (11) 3188-5052

Assessoria Editorial: DIZ Comunicações

Assessora de Comunicação: Thaís Ruco

MTB 49.455/SP

Revisora: Thaís Moreira MTB 47.213/SP

Conselho Editorial: Coordenador: Francisco Celso

Latini (Tico), Leoncio de Arruda, Diniz Nunes Caetano,

Boris Ber, Alexandre Milanez Camillo

Publicidade: Marília Diniz: (11) 3188-5068

e-mail: jornal@sincorsp.org.br

Direção de Arte: ÔPERA Comunicação

Tiragem: 30.000 exemplares

DELEGADOS REGIONAIS:**ABCDMR**

CARLOS ALBERTO PELAIS

ARAÇATUBA

JOSÉ ANTONIO VESCHI

ARARAQUARA

JOSÉ ROBERTO PLACCO RODRIGUEZ

ASSIS

WAGNER LUIZ MARTINS

BARRETOS

ANDRÉ MENDES CAMILLO

BAURU

FERNANDO ANTÔNIO KAUFFMAN ALVAREZ

CAMPINAS

CARLOS APARECIDO CUNHA

FERNANDÓPOLIS (S. J. RIO PRETO)

MILTON LUIZ DA SILVA

FRANCA

PAULO BATISTA DE ALCANTARA

GUARULHOS

LUIZ CARLOS RUIVO

JUNDIAÍ

SIMONE CRISTINA F. MARTINS

MARÍLIA

MARCO ANTONIO MARIANO

MOGI DAS CRUZES

WILTON JOSÉ NOGUEIRA

NOVA ALTA PAULISTA

WALDIR BAESSA

OSASCO

EDUARDO MINC

PIRACICABA

CARLOS ALBERTO CAPORALI

PRESIDENTE PRUDENTE

ROBERTO BELCHIOR

RIBEIRÃO PRETO

PEDRO ANTONIO LOPES

SANTOS

FRANCISCO JOSÉ KNUDSEN

SÃO CARLOS

ANTONIO CARLOS JOÃO

SÃO JOÃO DA BOA VISTA

SILVIA HELENA RINALDI LARA

SÃO JOSÉ DO RIO PRETO

RAFAEL M. DE FREITAS CARVALHO

SOROCABA

GILSON DOMINGUES MORAIS FILHO

TAUBATÉ

FRANCISCO SERGIO CASIMIRO

VALE DO PARAÍBA

LUIZ ROBERTO PEREIRA

REGIONAL NORTE

CARLOS ALBERTO BATISTA DE LIMA

REGIONAL SUL

FRANCISCO VIEIRA NUNES DA SILVA

REGIONAL LESTE

MARCOS ABARCA

REGIONAL OESTE

LACIR MARCONDES DE MELO

MEMBROS EFETIVOS DEPARTAMENTAIS:**AUTOMÓVEL:** Coordenadora: MARIA APARECIDA O.

BIANCHI E GOUVEIA. Integrantes: CARLOS ALBERTO

DA SILVA, SHEILA MARIA DIAS BORGES MURIANA,

ANTÔNIO CARLOS DE SOUZA DIAS, CARLOS ALBERTO

FAITARONE CORRÊA

BENEFÍCIOS: Coordenador: FRANCISCO ORLANDO

CHIOMENTO. Integrantes: CLOVIS KAMINSKAS JUNIOR,

WAGNER TEIXEIRA DE FREITAS, JOSÉ MARIA DE

OLIVEIRA CARDOSO, SANDRA REGINA CARVALHO

CONTRA VENDA CASADA:

Coordenador: ORLANDO FILIPE DE GOUVEIA

CRÉDITO E GARANTIA: Coordenador: ANDRÉ DABUS.

Integrantes: MARCIO CHAVES, JOSÉ ANTONIO

BACÉLLAR G. TOURINHO, CLAUDEMIR PINTO

NASCIMENTO**CURSOS:** Coordenador: EDUARDO VIDAL PILEGGI.

Integrantes: SADY JOSÉ VIANA SOBRINHO, CRISTINA

ROSATI PEREIRA

ÉTICA PROFISSIONAL: Coordenador: FLÁVIO

BEVILACQUA BOSISIO. Integrantes: ANDRÉ JULIÃO,

DINORAI C. DO AMARAL, JOSÉ VALDECYR SAONCELLA,

MILTON D'AMELIO

JOVEM CORRETOR DE SEGUROS:

Coordenador: PAULO JATENE BOSISIO.

Integrantes: RAFAELA ALVAREZ MORALES, MARCO

ANTÔNIO DE SOUZA FILHO, ALEXANDRE MANTOVANI,

ANDRÉ LUIZ MANTOVANI, MÁRIO FREITAS DE SOUZA

JR, ERIK CLEY DE ARRUDA, CRISTIANO ALVES DE

ARRUDA, ALEX SAMI DE ARRUDA, CLEBER JOSÉ LEMES

DE ALMEIDA

JURÍDICO: Coordenador: JOSÉ CORDEIRO NETO.

Integrantes: JOÃO CARLOS GOLIZIA, EDMAR ANTONIO

ALVES

LEGISLAÇÃO: Coordenador: NIVALDO MAZONE JR.

Integrantes: EDUARDO AUGUSTO B. DE ALBUQUER-

QUE, CLAUDIA REGINA SACALINA CAMARGO, LUIZ

FERNANDO ALVES GONÇALVES

MARKETING: Coordenador: BORIS BER.

Integrantes: HENRIQUE KUBALA, JOÃO ALZANI FILHO,

RUTH BEATRIZ BOHM, DIRCEU EUGENIO SPOSITO JR.

PERFIL DO CORRETOR MODERNO:

Coordenador: JOSÉ CESAR CAIAFA JR.

Integrantes: MIRIAM ALICE VARNUM, GERALDO

MORAES PACHECO, EDER DONGHIA, LUIZ CARLOS

ALVAREZ MORALES

POLÍTICO-PARLAMENTAR: Coordenador: LEOPOLDO

PEDALINI NETO. Integrantes: AMÂNDIO S. MARTINS,

EVALDIR BARBOZA DE PAULA

PROGRAMA DE READ. PADRONIZAÇÃO:

Coordenador: SHIRTES PEREIRA.

Integrantes: CARLOS RAPOZO, RICARDO DA COSTA

PENNA LABATUT, MARCOS ABARCA

RESPONSABILIDADE CIVIL GERAL:

Coordenador: FELIPPE MOREIRA PAES BARRETTO.

Integrantes: IVO MARCOS FALCONE, JOSÉ ALFREDO

RAYMUNDO, JOSÉ GERALDO DA SILVA, MARCO

ANTÔNIO LASSALVIA

RESSEGUROS: Coordenador: RENATO DA CUNHA

BUENO MARQUES

RISCOS PATRIMONIAIS:

Coordenador: MARCOS MARCONDES.

Integrantes: NELSON FONTANA, ORLANDO DA COSTA

FILHO, MARCOS GALANTIER D'AGOSTINI, EDNEI

VALTER BIM

RURAL: Coordenador: JULIO CÉSAR SALLES MURAT.

Integrantes: ANDRÉ LUIZ SALLES MURAT, ANTONIO

CARLOS FERRAZ DE OLIVEIRA, JOSÉ ANTONIO TONETTE

SAÚDE: Coordenador: LUIZ IOELS.

Integrantes: JOÃO CARLOS GOLIZIA, VERA LÚCIA

BEJATTO, RONALDO MONTEIRO COSTA,

SEGUROS OBRIGATÓRIOS:

Coordenador: JOÃO URDIALES GONGORA.

Integrantes: ARIIVALDO BRACCO, SERAFIM TEIXEIRA

DA CUNHA, OSVALDO GOMES VIEIRA

SOCIAL: Coordenador: ALEXANDRE MILANEZ

CAMILLO. Integrantes: LUCIA RODRIGUES SHAFFER,

EDUARDO FREIRE DO PRADO, JOSÉ ALVARO ALMEIDA

FONSECA, ANTONIO JOSÉ GUAZELLI

TECNOLOGIA: Coordenador: MANUEL MATOS.

Integrantes: CLOVIS KAMINSKAS JUNIOR, ELAINE

JERONIMO DE SOUZA, FRANCISCO ORLANDO

CHIOMENTO, SERAFIM TEIXEIRA DA CUNHA FILHO

TRANSPORTES:

Coordenador: RALPHO WALLACE SARUBBI.

Integrantes: CARLOS SUPPI ZANINI, OSVALDO

OHNUMA, JOÃO JOSÉ DE PAIVA, ANIBAL DE EUGÊNIO

FILHO, AILTON ALVES DE SOUZA, LUIZ CARLOS DE

ANDRADE

TRIBUTOS: Coordenador: WILSON FRANCISCO BE-

ZUTTE. Integrantes: JOÃO CARLOS LAUER CARVALHO,

LUIZ OTÁVIO BRUNO

VIDA PREVIDÊNCIA E CAPITALIZAÇÃO:

Coordenador: DAVID APARECIDO DO NASCIMENTO.

Integrantes: ALCIDES DO AMARAL FILHO, CLAUDIO

PARRA, RENATO ASSAKI KAZIHARA, WAGNER

MARTINEZ FELICIANO, FÁBIO JOSÉ CAMBOIM LIMA

CULTURA DO SEGURO - CAPITAL:

Coordenador: ALEXANDER DINIZ.

Integrantes: LUIZ CLAUDIO LEON DUARTE, JACQUES

GOLDENBERGER, EDUARDO DE SANTANA

CULTURA DO SEGURO - INTERIOR:

Coordenador: SIDNEY GARCIA DE SOUSA.

Integrantes: VITOR MANOEL N. RICCIARDI, VICENTE DE

OLIVEIRA TOZZO

ASSISTENTES:**PROGRAMA CULTURA DO SEGURO:****COORDENAÇÃO CAPITAL:** Alexandre Diniz

(coordenador), Luiz Cláudio Leon Duarte, Jacques

Goldemberg, Eduardo Santana

ABCDMR: Arnaldo Odlevati Jr.**MOGI DAS CRUZES:** Regis Beraldinelle Renzi**NOVA ALTA PAULISTA:** José Carlos Rosseto**REGIONAL NORTE:** Rosa Maria de Freitas Lima**REGIONAL SUL:** Ana Paula Nunes de Oliveira**REGIONAL LESTE:** Neli Coelho da Costa Figueroa**REGIONAL OESTE:** Antonio Serrano Husek**DIRETORES INTERIOR 1:** Sidney Garcia de Sousa,

Vitor Manoel N. Ricciardi, Vicente de Oliveira Tozzo

ADAMANTINA: José Carlos Rosseto**ARAÇATUBA:** Rafaela Ramires Trindade**ASSIS:** Valdecir Antonio Dias**BARRETOS:** Hélio de Oliveira Diamantino**BAURU:** Joel Alves**MARÍLIA:** Roberto Bueno Lãs Casas Brito**PRESIDENTE PRUDENTE:** Rui Pereira da Silva**S.J. RIO PRETO:** Rafael Miranda de Freitas Carvalho**DIRETORES INTERIOR 2:** Elmsom Dória da Cunha**GUARULHOS:** Umile Ritacco**SANTOS:** José Luiz Rodrigues Braz**SOROCABA:** José Basílio Chamiço**VALE DO PARAÍBA:** Dirlei Mariano de Almeida**DIRETORES INTERIOR 3:** Ricardo Ragazzi**ARARAQUARA:** Marco Alexandre Gobatto**CAMPINAS:** Carmem Barau**FRANCA:** Hildemar José da Silveira**PIRACICABA:** Gil Arquimedes Cones**RIBEIRÃO PRETO:** Vicente de Oliveira Tozzo**SÃO CARLOS:** José Antônio Zuzi**SÃO JOÃO DA BOA VISTA:** Antônio Álvares de Oliveira**SOCIAL:****ABCDMR:** Márcia Jabbur Goulart**ARAÇATUBA:** Francisco Flávio Machado**ARARAQUARA:** Luis Fabiano Anuchi**ASSIS:** Osvaldo de Souza Junior**BAURU:** Márcia Mayumi Ijuim**CAMPINAS:** Jose Luiz Vannuccini Fernandes,

Jerry Sgrignoli

FRANCA: Márcia Regina da Silva**GUARULHOS:** Cristina Ap. da Silva Santos**MARÍLIA:** Juraci Alves**MOGI DAS CRUZES:** André Luiz Lafuente**NOVA ALTA PAULISTA:** Juarez Pacheco Grion**PIRACICABA:** Celso Correa Coelho,

Pedro Luiz de Linardo

PRESIDENTE PRUDENTE: Roberto Lucas Agostinho**RIBEIRÃO PRETO:** Marina Donizete Dias**SANTOS:** Maria Inez França Cruz**SÃO CARLOS:** Erick Diógenes Siena Oliveira Mendes**SÃO JOÃO DA BOA VISTA:** Carlos Henrique Palermo**S. J. RIO PRETO:** Marlei Ap. Duarte Gonçalves**SOROCABA:** José Basílio Chamiço**REGIONAL NORTE:** Ivone dos Anjos A. Barbosa**REGIONAL SUL:** Zélia Camargo**REGIONAL LESTE:** Laudiceia Cardoso Paiva**REGIONAL OESTE:** Jurandir Lopes Junior**CONTRA VENDA CASADA:****ABCDMR:** Israel Marques**ARAÇATUBA:** Nidoval Chaves Junior**ARARAQUARA:** Reinaldo Valério da Rocha**ASSIS:** Jobel Candido Venceslau Jr.**BARRETOS:** Francisco de Assis Carneiro**BAURU:** Djalmir Mencia Hatimime**CAMPINAS:** Renato Benatti

À Fenseg Não-tributação do IOF nas operações de Seguro Garantia

Ratificando os entendimentos mantidos durante o almoço da Fenseg no Clube São Paulo, visando a eliminação da tributação do IOF nas operações de Seguro Garantia, (a exemplo do ocorrido na fiança bancária), o Sincor-SP visualizou dois caminhos a seguir:

A demanda judicial: trata-se de uma solução a longo prazo e, dentro desta premissa, seguiu uma minuta de proposta de serviços e de remuneração do escritório de advocacia Poletto Peasson Advogados Associados, que entende-se reunir todas as condições para obtenção de sucesso na propositura desta ação;

Ou: reunião entre o Sincor-SP e Fenseg, tendo como principal objetivo a união de forças perante os órgãos competentes, com a finalidade de pleitear a mesma equidade de condições aplicadas nas operações de carta de fiança bancária.

Independentemente do caminho a se tomar, acreditamos que, caso exista a possibilidade de eliminação da aplicação do IOF de 7% nas operações de Seguro Garantia, iremos propiciar um significativo e saudável crescimento neste ramo, pela adequação conseguida. O Sincor-SP encaminhou carta à Fenseg e, desta forma, fica no aguardo das considerações para a implantação do processo.

Resposta

Comentei o assunto no painel do qual participei durante o último congresso, ocorrido há poucos dias em Vitória, e estou tentando envolver o Sr. João Elísio, (presidente da Fenseg), para que também nos ajude a convencer outras autoridades em Brasília. Ainda teremos oportunidade de discutir estas ações.
Por Jayme Brasil Garfinkel, presidente da Fenseg.

À Car System Propaganda na Rádio Metropolitana FM

O Disque Sincor foi comunicado por um associado que, ouvindo a programação da rádio Metropolitana FM, no programa

Chupim, que é transmitido diariamente à partir das 18h30, ficou surpreso com algumas afirmações colocadas pelo locutor.

Conforme relato do corretor de seguros, o locutor do programa, ao anunciar a empresa Car System, falou que "fazer seguro custa caro, tem franquia, é burocrático para receber indenização", entre outras.

Essas afirmações, se verídicas, não são adequadas inclusive aos corretores de seguros, pois eles também compõem o mercado de seguros, são profissionais legalmente autorizados a angariar e promover contratos de seguros, conforme prevê a legislação de seguros, cujo mercado é supervisionado pela Superintendência de Seguros Privados -SUSEP.

Assim, pela seriedade e integridade atribuídas às atividades dos corretores de seguros, componentes do mercado, este órgão de classe vem requer a apuração da empresa ao que foi transmitido e que sejam tais propagandas veiculadas na rádio com a mesma sensatez que o Sindicato dissemina aos seus integrantes da classe.

À Susep Prazo de devolução de proposta

O assunto foi publicado na edição de abril do JCS - nº 311, na página 13, em Coluna Susep. Segundo a Susep, "a sociedade seguradora terá o prazo de 15 dias para manifestar-se sobre a proposta, contados a partir da data de seu recebimento, seja para seguros novos ou renovações, bem como para alterações que implicam modificações de risco".

Verifica-se que a intenção da autarquia foi garantir a cobertura administrativamente a partir do recebimento da proposta, executando o contrato de seguro do ramo de transportes, cuja cobertura se restrinja a uma viagem apenas, que, nesse caso, o prazo será reduzido para sete dias.

A resposta dessa procuradoria à consulta mencionada informa sobre o prazo processual com base no artigo 132 do Código Civil que estabelece que se computam os prazos, excluindo o dia do começo e incluindo o do vencimento.

Desta forma, ficou entendido que trata-se de prazo administrativo e não processual. É preciso continuar respeitando o determinado na circular Susep nº 251/2004. Do contrário, o Sindicato pede para obter nova redação para o artigo 2º da mencionada, para novo entendimento e esclarecimento ao mercado de seguros.

Resposta

Ressalto que a matéria foi tratada de forma clara e conclusiva, não havendo, a meu ver, necessidade de alteração normativa.
Moacyr Lamha Filho, procurador-geral da Susep.



Feito para quem não conhece
nada de motor, nada de bateria, nada de pneu,
mas conhece bem o Itaú.
Seguro Auto Itaú com socorro mecânico 24h.



Seguro Auto Itaú. Feito para você não se preocupar com nada.

Corretor, como você já sabe, o Seguro Auto Itaú é um seguro diferente. E nem estamos falando de socorro mecânico, chaveiro ou troca de pneus 24 horas. A maior diferença é outra. Ele é Itaú. E sendo Itaú, só podia mesmo oferecer serviços feitos especialmente para os seus clientes. Tudo para dar segurança aos seus clientes e para que você, corretor, possa oferecer o Seguro Auto Itaú com toda a tranquilidade.

Itaú feito
para
você

Vitória recebe corretores de seguros para discutir assuntos do mercado

O XV Congresso Nacional de Corretores de Seguros discutiu temas como a criação de microseguros, de um conselho federal da classe e de corretoras de seguros em sistema de cooperativas



O tema do congresso deste ano, Planejamento, Ação e Qualificação, foi abordado logo na abertura do evento

Aconteceu de 11 a 13 de outubro, no Centro de Convenções de Vitória, Espírito Santo, o XV Congresso Brasileiro dos Corretores de Seguros. O evento é realizado pela Fenacor (Federação Nacional dos Corretores de Seguros) a cada dois anos e reúne profissionais do mercado segurador brasileiro. Este ano, o Congresso tratou do tema "Planejamento, Ação e Qualificação". Especialistas do ramo, autoridades dos órgãos reguladores e lideranças políticas debateram com os congressistas a atual situação do mercado de seguros e suas tendências, abordando a profissão de corretor de seguros e, principalmente, as mudanças ocorridas na categoria desde 2005, quando foi realizado o Congresso Nacional anterior, em Maceió (AL). Simultaneamente à 15ª edição do congresso foi realizada a 14ª Exposeg, feira onde empresas seguradoras e prestadoras de serviços expõem seus produtos. O próximo encontro será realizado em Florianópolis (SC), em outubro de 2009.

Palestras técnicas

O evento reuniu 2.300 participantes, sendo 1.580 corretores de seguros congressistas, conforme informou o organizador do evento e diretor da Fenacor, Paulo Thomaz. O Centro

de Convenções comportava 1.460 pessoas sentadas, o que dificultou o acesso às palestras. Os principais temas de discussão foram eleitos por corretores através de pesquisas anteriores: "Relacionamento Corretor x Seguradoras"; "Gestão Empresarial"; "Pessoas e Benefícios (Vida, Previdência Aberta e Saúde)" e "Automóvel e Ramos Elementares". Outros temas relevantes, que não tiveram indicação representativa dos corretores de seguros, foram tratados em workshops específicos. Um deles – Saúde: a importância do corretor de seguros – foi apresentado pelo diretor de marketing do Sincor-SP, Boris Ber.

A Fenacor está, agora, compilando todas as propostas discutidas e aprovadas, para que se possam adotar as providências cabíveis ou negociar com outras entidades do setor e órgãos reguladores uma solução para pendências apresentadas.

Panorama do mercado

Em diversos momentos, como na cerimônia de abertura, em coletivas de imprensa ou no "talk show" ancorado pelo jornalista George Vidor – painel que encerrou o evento, onde a platéia pôde enviar perguntas para a mesa diretora –, os organizadores do Congresso discutiram o futuro do mercado.



Boris Ber, diretor de marketing do Sincor-SP, foi um dos palestrantes do evento

Microseguro

Durante todo o evento, Armando Vergílio dos Santos Jr., superintendente da Susep, defendeu a criação do microseguro pela possibilidade de inserir no mercado até 100 milhões de pessoas que hoje não têm acesso a esse tipo de garantia. Ele afirmou que até o final do ano viajará para a Índia, para conhecer o modelo local de seguros para as classes de menor poder aquisitivo. E reafirmou o interesse do governo em incentivar a comercialização do microseguro. Segundo ele, os próprios corretores deverão explorar esse novo nicho e vê-lo como "uma janela de oportunidade".

Otimista, o superintendente da Susep acredita que a venda do microseguro pode começar já em 2008: "Essa também será uma das molas propulsoras do mercado de seguros, contribuindo para o alcance da meta de duplicação da fatia do setor no PIB, que deve chegar a 6% em 2011", observou.

Roberto Barbosa, presidente da Fenacor, também defende a criação do microseguro. Segundo ele, no Brasil já foi implantado o microseguro no ramo vida, através dos acordos sindicais, onde as classes C e D são beneficiadas. "Várias classes funcionais já possuem seguros de vida em grupo. Cito algumas delas: empregados do comércio, os rodoviários, os securitários, bancários e a construção civil, entre outras", disse na cerimônia de abertura do evento. "O primeiro seguro popular e altamente social foi desenvolvido pelo meu amigo e corretor de seguros Alaor Silva Junior no programa Pasi, onde todos os empregados na Construção Civil têm um seguro de vida de baixo custo", frisou.

A lei de abertura do mercado de resseguros diz que o corretor dessa área deve ser o corretor de seguros

Um desafio é viabilizar a comercialização de microsseguros no Brasil. Para Roberto Barbosa, vai caber aos corretores de seguros a sua distribuição, através de suas equipes de venda. "Recuso a idéia de criar agentes ou micro-corretores para esta distribuição. No Brasil só existe uma categoria criada, regulamentada para esta função: corretor de seguros", disse.

Regras para o mercado aberto de resseguros

No evento, o superintendente da Susep anunciou que publicaria na semana seguinte o edital com a minuta de resolução do CNSP, que irá regulamentar a abertura no resseguro; o que foi cumprido. Em dezembro, a Susep deverá realizar audiência pública para discutir o texto final da norma com o mercado. "Essas novas regras devem vigorar em janeiro de 2008", declarou Armando Vergílio.

Sobre a relação da categoria com o tema, afirmou que a lei da abertura do mercado de resseguros diz que o corretor dessa área tem que antes ser corretor de seguros. "Mas antes temos que qualificar este profissional, estamos com projetos com a Escola Nacional de Seguros (Funenseg) para isso", anunciou.

Conselho Federal de Corretores de Seguros

O presidente da Fenacor, Roberto Barbosa, propôs a criação de um Conselho Nacional de Ética Comportamental para os corretores de seguros, no âmbito do CNSP. Ele entregou ao superintendente da Susep, Armando Vergílio, um documento que detalha a proposta da federação: "Na prática, esse será o embrião do nosso desejado Conselho Federal dos Corretores de Seguros", justificou Barbosa.



O evento reuniu 2.300 participantes e teve salas cheias



Participantes conhecem as novidades das empresas do mercado na 14ª Exposeg

Acrescentou que, em breve, será encaminhado ao CNSP, através da Susep, o projeto de código de ética da categoria. Segundo o presidente da Fenacor, com isso os segurados saberão que os corretores de seguros “praticam com zelo, eficiência e probidade a atividade de intermediação de negócios”.

Roberto Barbosa revelou ainda que a Fenacor apurou, em recente pesquisa entre os corretores de seguros, que 95% dos entrevistados apóiam a criação do conselho. Esta pesquisa ficou a cargo da empresa de pesquisa Interação, do Rio de Janeiro.

“O conselho de ética agora sugerido pela Fenacor é previsto no Decreto 60.459, que regulamentou o Decreto 73/66. Esperamos, portanto, ver aprovada essa nossa proposta, que terá conseqüências valiosas para o desenvolvimento do mercado nacional de seguros e a preservação das boas práticas”.

“Há 23 anos brigamos para ter um conselho federal, acredito que somos a única profissão regulamentada que ainda não tem”, disse Barbosa. “Os conselhos federais são autarquias indispensáveis para julgar a ética na profissão. Ainda vamos discutir quem fará parte do nosso conselho de ética. Provavelmente serão profissionais nomeados, pessoas com bom currículo e capacidade moral”, frisou.

Corretoras de seguros na forma de cooperativas de trabalho

O superintendente da Susep anunciou que a autarquia vai regulamentar a atuação das cooperativas de corretores de seguros. Segundo ele, a decisão já foi tomada pela diretoria da Susep e isso trará grande impacto para o mercado. Ele disse que antes mesmo de entrar para a superintendência, achava que deveriam existir corretoras



O famoso consultor empresarial Max Gehring apresenta sua palestra

cooperativas de seguros. Justificou a proposta afirmando que os cooperados serão corretores de seguros que vão trabalhar juntos e, por serem de cooperativa, ficarão isentos de alguns tributos.

“Com isso, a gente pode reduzir significativamente os custos de uma corretora. Os corretores se unem e todos respondem

por tudo. Vou adaptar a legislação do cooperativismo das corretoras de seguros para estabelecer os detalhamentos das normas para corretoras cooperativas de seguros”, disse Armando Vergílio. “As cooperativas podem ser uma grande solução, principalmente para o pequeno e médio corretor de seguros que hoje tem muita dificuldade em manter seu trabalho. Antes, a dificuldade era que uma cooperativa se registrasse como corretora de seguros. Após o advento do Novo Código Civil esta questão ficou pacificada e agora ele pode sim. Apenas por uma questão de zelo extremo que vamos regulamentar essa questão”, informou.

Empresa de pesquisa do Rio de Janeiro apura que 95% dos corretores de seguros entrevistados apóiam a criação de um conselho federal para a classe

Palestras motivacionais e shows

Para equilibrar o trabalho intenso de tantas palestras e painéis, os congressos, de diversas classes, não abrem mão dos palestrantes motivacionais e/ou de humor e de shows festivos.

Os dois palestrantes profissionais de motivação e humor foram os famosos e já apresentados em eventos do Sincor-SP, Max Gehring e Clóvis Tavares – ambos participaram no sábado, dia 14.

Nas noites, cada jantar foi acompanhado de um show: dia 11, o cantor Emmerson Nogueira, que faz “covers” de artistas estrangeiros, no dia 12, apresentação do humorista Luiz Fernando Guimarães, e dia 13, o samba de Martinho da Vila. 🎤

CCS-SP celebra seus 35 anos com jantar dançante

Um jantar no Clube Circolo Italiano reuniu em São Paulo quase 300 profissionais de seguros para comemorar o aniversário do Clube dos Corretores de Seguros de São Paulo (CCS-SP), que tem Bóris Ber, diretor de marketing do Sincor-SP, como mentor.

A festa, na noite de 25 de outubro, para celebrar os 35 anos de fundação do clube foi "muito especial", na descrição de Pedro Barbato filho, ex-mentor do CCS-SP que hoje é secretário do clube. "As festividades organizadas reafirmam a grande importância do CCS, que serve como um ponto de encontro de profissionais que lutam pelo bem da categoria. O destaque, sem dúvida, foi o encontro com alguns dos fundadores e ex-mentores". Compareceram 295 pessoas. A grande maioria foi de corretores de seguros, mas também participaram outros profissionais do mercado e diretores das empresas



Corretores de seguros durante a festa que celebrou os 35 anos de fundação do clube

patrocinadoras: Bradesco Seguros, Ituran, Mapfre Seguros, Porto Seguro Seguros, SulAmérica Seguros, Tokio Marine Seguradora e Unibanco AIG. Representantes de entidades do mercado e de empresas patrocinadoras participaram ao sortear interessantes brindes oferecidos pelo CCS-SP e patrocinadores.

A animação da noite ficou a cargo da Banda Mariah, que durante o jantar apresentava músicas clássicas e depois pôs a pista para ferver com sons dançantes de diversas épocas. 🎵

NOVO!



**Classe
OnLine**

**Pode chamar de auto-treinamento.
E por falar em auto, o tema do
primeiro curso é Seguro Automóvel.**

O Classe On Line é o novo ambiente de treinamento da Minas Brasil, desenvolvido especialmente para os corretores de seguro. Você aprende sem sair do escritório, mas não deixa de ter colegas com quem trocar idéias. O Classe On Line também tem fóruns de discussão, onde você pode trocar informações com outros corretores de seguros.

Já está no ar o curso sobre Seguro Minas Brasil Automóvel. Acesse www.minasbrasil.com.br e comece a se aperfeiçoar já. Além de arrebentar nas vendas, se você completar o curso até o dia 14 de novembro com aproveitamento mínimo de 75%, ainda pode ganhar câmeras digitais, computadores e MP4 players.

www.minasbrasil.com.br



MINAS BRASIL
SEGURADORA
Segurou, tá seguro.

Sincor-SP expõe aumento de custos administrativos para corretores de seguros com a emissão de apólice

Estudo do Sincor revela problemas à Fenseg que ameaçam o atendimento ao cliente e sugere compensação por parte das seguradoras

Representantes do Sincor-SP e da Fenseg discutiram em outubro a alta de custos das corretoras e seu impacto no mercado, especialmente os limites que a alta impõe à assessoria ao cliente, e propuseram que as seguradoras remunerem os corretores para amenizar a situação.

No encontro, os diretores do Sindicato apresentaram ao presidente da federação, Jayme Garfinkel, um estudo de viabilidade do chamado Custo Administrativo da Apólice para o Corretor de Seguros.

O trabalho foi preparado pela Comissão Técnica de Padronização, Readequação e Organização para o Mercado de Seguros, do Sincor-SP, que é coordenada por Shirtes Pereira e tem como integrantes Carlos Rapozo, Ricardo da Costa Penna Labatut e Marcos Abarca; e contou ainda com a participação de Francisco Galiza e Prof. Pedro Vitali como consultores técnicos, e Marcio Pires e Marcos Pummer como consultores internos do Sindicato. Leoncio de Arruda participou dando a orientação e o alinhamento com os objetivos do Sincor-SP, norteador do trabalho desde o início. Todos esses colaboradores estiveram na reunião com Garfinkel.

O primeiro objetivo do estudo é comprovar que, ao longo do tempo, foram imputadas atividades e custos administrativos das apólices às empresas corretoras de seguros, que acabaram reduzindo a dedicação à assessoria ao cliente. O segundo, e conseqüente, é convencer as seguradoras a remunerarem os corretores de seguros por isso. "O corretor de seguros está vivendo uma época de comissões percentualmente menores e maior custo administrativo", diz um trecho do trabalho, que é recheado de pesquisas, baseadas em entrevistas com profissionais da categoria sobre o dia-a-dia administrativo e seus gastos com a emissão de apólices.


Também constam informações sobre o aumento da concorrência no mercado de seguros e dos custos para manter o negócio que é o alimento das seguradoras. O grupo entende que, para as corretoras de seguros desempenharem e desenvolverem suas atividades dentro do que exige o modelo atual, é preciso um fator de equiparação que viabilize o seu equilíbrio empresarial.



Leoncio de Arruda e equipe da Comissão Técnica de Padronização, Readequação e Organização juntos ao presidente da Fenseg, Jayme Garfinkel

"Nos últimos anos, os custos operacionais dos corretores aumentaram substancialmente. Operamos conectados à internet, mantemos investimentos em informática (equipamentos e sistemas), provedores e serviços de banda larga para navegação. Os custos com comunicação em telefonia fixa e móvel aumentaram acima da inflação, assim como energia elétrica e combustível".

"Há ainda outros custos administrativos, relacionados com a captação do seguro, emissão das apólices e liquidação dos sinistros, que foram incorporados nesta transferência 'não valorizada' de custos e responsabilidades", diz outro trecho. O minucioso trabalho aborda até o número de minutos gastos, em média, com a emissão de cada apólice, frisando que isso reflete perda de tempo e dinheiro para corretoras e seguradoras.

Jayme Garfinkel recebeu o material e se comprometeu com o grupo a apresentar o trabalho para que a diretoria da Fenseg também opine e, juntos, avaliem o que pode ser feito para atender à solicitação do grupo de corretores de seguros. 

Associados ao Sincor-SP têm direito a seguro de vida sem custos

BENEFÍCIOS
SINCORSP

Dentre diversos outros benefícios que o Sincor-SP oferece aos corretores de seguros associados, o seguro de vida não-contributivo é o mais importante. Ele está em vigência há 20 anos e oferece coberturas e assistências especiais.

A cobertura é garantida pela Mapfre Seguros que garante o pagamento de uma indenização correspondente a 100% do capital básico segurado, caso ocorra morte por causas naturais ou acidentais.

Todos os corretores de seguros sócios vinculados ao Sincor-SP têm direito ao benefício, desde que estejam em perfeitas condições de saúde, plena atividade de trabalho e tenham no máximo 65 anos completos.

De acordo com Francisco Chiomento, diretor do Departamento de Benefícios, as estatísticas apontam que este é um seguro referência, pois identifica-se com o corretor, já que a cobertura é abrangente e sem cobranças ao associado. O valor da cobertura

é de R\$ 12.168,00. Nesse ano corrente (janeiro de 2007 a outubro de 2007) foi pago R\$ 152.346,05 em indenizações.

Diferencial

Junto a este benefício, também foi implantado o Seguro Decessos (serviço funeral), que trata de todos os tramites necessários ocorrendo a morte do segurado principal. Neste caso, mesmo com qualquer causa que tenha sido determinante, há garantia de execução dos serviços referentes ao sepultamento ou cremação (onde existir este serviço no município de moradia habitual do segurado).

O plano oferece assistência 24 horas e deve ser acionada via telefone (0800 775 7196). O valor pago, de janeiro de 2007 a outubro do mesmo ano chegou a R\$ 17.368,49.

Para maiores informações sobre este benefício, acesse o site www.sincorsp.org.br/beneficios ou ligue para (11) 3188-5017.

PORTO SEGURO PLANOS DE PREVIDÊNCIA.

A MELHOR MANEIRA DE GARANTIR O FUTURO DOS SEUS CLIENTES.

Todo mundo sonha com uma aposentadoria tranquila. E você, corretor, é o profissional que vai ajudar os seus clientes a chegar lá. Com os planos de previdência da Porto Seguro, eles podem garantir uma renda complementar para manter o padrão de vida e realizar projetos no futuro. Além disso, você conta com um grande diferencial na venda: o *Bem Viver*, um conjunto de benefícios para aumentar a qualidade de vida, que o seu cliente aproveita desde a contratação. Para trabalhar com este que é um dos produtos que mais cresceu no mercado nos últimos anos, consulte seu produtor.



**PORTO
SEGURO**
SEGUROS

Mercado prepara-se para novo boom digital em 2008

Novas regras da Receita e do Siscomex obrigam milhares de empresas a obter certificados. Mais 22 corretoras preparam-se para se tornar ARs ainda este ano

O mercado da certificação digital está se preparando para mais um *boom* de vendas. A Receita Federal deverá publicar, até o final do ano, através de Instruções Normativas (IN), a obrigatoriedade na entrega da declaração de renda das empresas tributadas pelo lucro presumido, com a assinatura digital. Essa medida atingirá cerca de 40 mil empresas, que terão que providenciar o seu certificado digital até junho de 2008.

Outro ramo que deverá utilizar a certificação digital por lei é quem opera com o sistema Siscomex de comércio exterior, que ainda utiliza login e senha, ou seja, aproximadamente 20 mil empresas. Estas terão de adquirir seus certificados a partir de janeiro de 2008 para ter acesso ao sistema.

Para o corretor

O corretor de seguros terá inúmeros benefícios ao adquirir a certificação digital. Ela destaca-se como uma grande oportunidade para os corretores de seguros que apostaram nesta bandeira do Sincor-SP, já que a certificação digital contribui com o aprimoramento da relação entre fisco e contribuinte, propicia, entre outros avanços, a redução nos custos de emissão e guarda de documentos em papel. Vai ainda simplificar e racionalizar obrigações acessórias, além de padronizar e melhorar a qualidade das informações prestadas às Administrações Tributárias. Outra conveniência que é uma das grandes razões da procura por certificados é a segurança e redução de fraudes nas operações via internet.

Novas ARs

Para atender essa demanda, mais 22 corretoras de seguros estão em fase final de documentação para tornar-se Autoridades de Registro. As novas ARs ficarão distribuídas em todo o Estado de São Paulo. No interior: Jundiaí, Piracicaba, Barretos, Bauru, Araçatuba, Fernandópolis, São José dos Campos, Jaboticabal e Taubaté. Na grande São Paulo: Santo André, Ribeirão Pires, Praia Grande, Osasco, Guarulhos e Mogi das Cruzes. E na capital: Vila Mariana, Alto da Mooca, Jardim Paulistano e centro da cidade.

"Vislumbro uma grande possibilidade de negócio com a certificação digital. O futuro de relações comerciais pela internet exigirá a certificação e minha AR já está formada", diz Elmsom Dória, da Scorpius Corretora de Seguros. A AR Scorpius está montada, segundo ele, e só aguarda a vistoria final para poder começar a trabalhar.


O mesmo acontece com a AR Caporali. "Estamos adequando o espaço físico neste momento. Em seguida pediremos uma auditoria para completar o processo de implantação da AR", diz Carlos Caporali, responsável pela nova AR. "Esperamos estar funcionando até o início de dezembro. Percebemos que tudo tem se modernizado com rapidez e investimos para criar mais uma possibilidade de trabalho e renda."

A AR Sincor-RJ é a que está mais adiantada neste processo. Ela aguarda publicação no Diário Oficial para começar a operar. Assim como a AR Scorpius, AR RV Unitas está em fase de auditoria pré-operacional.

Estima-se que até o final deste ano, em todo o país, serão emitidos 180 mil certificados, sendo 60% só no Estado de São Paulo. Com isso, o ano de 2007 terá um crescimento de 300% sobre 2006. Com este crescimento, a previsão para o primeiro semestre de 2008 é que o número de ARs ligadas ao Sincor-SP aumente para 35. A meta do Sincor-SP é que em 2010 serão 100 ARs em pleno funcionamento.

Vantagens

As ARs ligadas ao Sindicato têm algumas vantagens especiais. Uma delas é a exclusividade, por fazer parte de uma rede de corretores de seguros capacitados tecnologicamente, que movimentará e direcionará o mercado de seguros para a era digital, com emissões de apólices eletrônicas e otimização de recursos. Isso sem falar na oportunidade de ganhos extras.

A perspectiva de crescimento da certificação digital e expansão das ARs ligadas ao Sincor-SP é vista pelo Sindicato como uma garantia de fortalecimento da categoria e diferenciação no mercado segurador. Com tudo isso, a notoriedade profissional à categoria fica visível e assegurada. 



Dia do corretor de seguros é comemorado em todo o Estado

Pela primeira vez, o Sincor-SP comemorou o Dia do Corretor de Seguros com eventos em todas as delegacias regionais simultaneamente. Todas elas organizaram um Encor Especial, onde foram convidados os corretores da região para um almoço em locais especialmente selecionados. Todos aconteceram no dia 10 de outubro das 12h às 14h e muitas delegacias levaram participantes especiais como representantes políticos, entre outros. **Confira abaixo como foi o evento:**



SEDE



"Todos no mesmo dia é um desejo misturado com sonho realizado".
Presidente Leoncio de Arruda

ABCDMR



"É muito importante comemorar o Dia do Corretor de Seguros. A categoria merece esta homenagem".
Delegado Carlos Alberto Pelais

ARAÇATUBA



"O Dia do Corretor de Seguros deve ser lembrado com muita festa. O almoço neste formato reuniu os colegas de cada região em um momento único para a categoria". **Delegado José Antonio Veschi**

ARARAQUARA



"O almoço marcou. Uma boa maneira de reunir todos os corretores. Esse evento é um ótimo caminho para a união da classe".
Delegado José Roberto Placco Rodriguez

ASSIS



"A festa foi de extrema importância, pois o profissional sente-se valorizado com ações desse tipo".
Delegado Wagner Luiz Martins

BARRETOS



"A confraternização com os corretores, seguradoras e autoridades neste dia foi muito relevante, principalmente por ter levado para a imprensa local notoriedade do ramo de seguros".
Delegado André Mendes Camillo

BAURU



"O encontro mostrou a força da classe em todo o estado de São Paulo, junto às autoridades, e o Sincor mostrou sua importância através deste almoço valorizando o corretor de seguros".

Delegado Fernando Antonio Kauffman Alvarez

CAMPINAS



"O evento foi sensacional e a homenagem, merecida".

Delegado Carlos Aparecido Cunha

FERNANDÓPOLIS



"O almoço reuniu os corretores da região da melhor maneira para homenageá-los. Foi muito agradável e proveitoso".

Delegado Milton Luiz da Silva

FRANCA



"O evento foi muito bem recebido pelos corretores da região. Valeu a pena".

Delegado Paulo Batista de Alcântara

GUARULHOS



"Foi muito bom unirmos os novos corretores do mercado com os mais antigos. Assim pudemos trocar experiências e tivemos um clima de festa".

Delegado Luiz Carlos Ruivo

JUNDIAÍ



"De grande valia este evento, pois a união foi intensa na região. Esperamos que os próximos sigam essa linha".

Delegada Simone Cristina Favaro Martins

MARÍLIA



"Foi muito bom porque conseguimos unir confraternização com a formalidade do nosso trabalho do dia-a-dia, mostrando a boa expressão dos corretores de seguros".

Delegado Marco Antonio Mariano

MOGI DAS CRUZES



"A participação dos corretores da região fixou a boa idéia do Sincor de organizar esta homenagem. Todos gostaram muito do almoço".

Delegado Wilton José Nogueira

NOVA ALTA PAULISTA



"Tivemos boa repercussão com uma festa muito bonita entre os corretores".

Delegado Waldir Baessa

OSASCO



"Os corretores de seguros merecem uma homenagem como essa ou até maior".

Delegado Eduardo Minc

PIRACICABA



"Achei que foi muito produtiva e os corretores presentes também gostaram da iniciativa".

Delegado Carlos Alberto Caporali

RIBEIRÃO PRETO



"A iniciativa está aprovada. A delegacia de Ribeirão Preto estará sempre empenhada em trabalhar junto às autoridades para valorizar cada vez mais nossa profissão".

Delegado Pedro Antonio Lopes

SANTOS



"A categoria foi muito bem homenageada. Os corretores de seguros merecem comemoração festiva".
Delegado Francisco José Knudsen

SÃO CARLOS



"Achei que a comemoração foi positiva, pois consegui a presença de quase todos os corretores da região".
Delegado Antonio Carlos João

SÃO JOSÉ DO RIO PRETO



"O evento foi grandioso para a classe, valorizando o profissional corretor de seguros. Eventos desta qualidade são de muita valia para os corretores de seguros pela união do profissional".
Delegado Rafael de Freitas Carvalho

SOROCABA



"Eu achei que foi uma ótima idéia fazer esta comemoração e principalmente por ser na mesma data para todas as regionais".
Delegado Gilson Domingues Morais Filho

TAUBATÉ



"Foi a melhor forma de comemorar esta data tão importante".
Delegado Francisco Sérgio Casimiro

ZONA LESTE



"A homenagem em forma de Encor Especial foi muito agradável. Os corretores de seguros merecem".
Delegado Marcos Abarca

ZONA NORTE



"Muito bom almoçar com os corretores de seguros da região. Esperamos repetir o evento com participação de entidades como a prefeitura de São Paulo, por exemplo".
Delegado Carlos Lima

ZONA OESTE



"Ótimo evento. Pudemos oferecer aos corretores da região uma oportunidade de comemorar o nosso dia junto aos companheiros de profissão".
Delegado Ladir M. de Melo

ZONA SUL



"Foi um excelente momento para prestar uma justa homenagem ao corretor de seguros".
Delegado Francisco Vieira Nunes da Silva

Registraremos ainda o Encor nas seguintes cidades:

PRESIDENTE PRUDENTE

"Acho que foi brilhante a idéia de comemorar o Dia do Corretor de Seguros com homenagem a todos ao mesmo tempo. Assim conseguimos unir nossa categoria".
Delegado Roberto Belchior

SÃO JOÃO DA BOA VISTA

"Almoçar com nossos colegas em um dia tão especial foi a melhor idéia. Esta homenagem deixou a categoria mais próxima".
Delegada Silvia Helena Rinaldi Lara

VALE DO PARAÍBA

"O evento uniu a classe em seu dia especial. Foi muito boa a iniciativa de comemorar em todas as regionais juntas".
Delegado Luiz Roberto Pereira

Saiba como diferenciar o serviço terceirizado da cobertura securitária



A Comissão do Automóvel do Sincor-SP verificou que as circulares publicadas pela Susep nos últimos anos dificultam a compreensão em torno da responsabilidade de cada cobertura oferecida pela assistência 24 horas: se é do terceirizado que presta o serviço ou da seguradora.

No entender da comissão, o segurado passou a ter o direito de desfrutar de determinadas coberturas oferecidas pela assistência 24 horas, mesmo quando a prestadora do serviço não dispõe do benefício. Assim, muitas coberturas não vêm sendo utilizadas pelos segurados, ainda que tenham a prerrogativa.

Para fazer a análise, a Comissão do Automóvel levou em conta, basicamente, documentos que provocaram mudanças significativas nas condições gerais dos contratos: Resolução CNSP nº. 102, Carta Circular Susep nº. 03/04, Circular Susep nº. 310 e Circular Susep nº. 318.

Visando facilitar a vida do corretor de seguros, os integrantes da equipe elaboraram um resumo das principais mudanças proporcionadas por essas circulares. O levantamento ainda separa, de um lado, os artigos relacionados com os serviços de assistência e, de outro, as garantias oferecidas nos contratos de seguros.

“Sabemos que dificilmente o corretor dispõe de tempo para acompanhar tantas modificações que ocorrem a toda hora. Por isso, fizemos um apanhado, que resume, mas, obviamente, não substitui os textos originais das publicações oficiais”, afirma a coordenadora da comissão, Maria Bianchi e Gouveia.

SERVIÇOS DE ASSISTÊNCIA GARANTIAS DOS CONTRATOS DE SEGUROS

Art. 2º da Circular 310

As sociedades seguradoras deverão assumir responsabilidade subsidiária (“responsabilidade – qualidade do que é responsável; obrigação de responder por certos atos próprios ou alheios ou por alguma coisa que lhe foi confiada. “dar subsídio a – auxiliar, ajudar; contribuir com subsídio para.”) perante o segurado pela prestação dos serviços de assistência, na hipótese destes não serem oferecidos como garantias de contratos de seguro.

§ 1º Os serviços de assistência não poderão ser prestados diretamente pelas sociedades seguradoras.

§ 2º Os serviços mencionados no caput deste artigo terão seus regulamentos previstos em documento próprio, apartado das condições contratuais do seguro.


§ 3º O documento a que se refere o parágrafo anterior não será submetido à Susep.

§ 4º Quando cobrado do segurado, o pagamento dos serviços poderá ser realizado no mesmo documento de cobrança do prêmio comercial, desde que esteja devidamente discriminado.

§ 5º O regulamento não poderá prever pagamento em espécie ou reembolso ao segurado.

Art. 3º da Circular 318

As sociedades seguradoras que comercializarem garantias similares em contratos de seguros devem atender, obrigatoriamente, às seguintes disposições:

- I – As coberturas devem ter caráter prioritariamente indenitário, baseadas no pagamento de indenização ou no reembolso ao segurado ou beneficiário de despesas incorridas, conforme os valores e limites máximos de indenização discriminados por cobertura e fixados na apólice ou certificado individual;
- II – Poderá ser prevista a possibilidade de substituição da indenização ou do reembolso pela prestação de serviços, mediante acordo entre as partes;
- III – O valor do reembolso ou da indenização deverá ser compatível com aqueles praticados pelo mercado de prestação de serviços;
- IV – Deverá ser prevista a livre escolha do prestador de serviço, na hipótese de o segurado ou beneficiário optar pelo reembolso;
- V – As coberturas devem estar diretamente relacionadas ao objeto segurado. 

Unisincor forma a 12ª turma de corretores de seguros de vida

Novos profissionais receberam o diploma em coquetel no centro da capital

Estão chegando novos talentos ao mercado de seguros. A Universidade Corporativa Sincor formou mais uma turma de profissionais, a 12ª de sua história. São pessoas que estão entrando no mercado profissional, ou que resolveram dar uma guinada em sua carreira entrando para a indústria de seguros.

A cerimônia de formatura foi no auditório Marival de Souza, no centro da capital, no dia 24 de outubro. Cerca de 70 pessoas participaram de um coquetel e da entrega dos diplomas aos novos corretores, que completaram o curso Habilitação de Corretores de Seguros de Pessoas, Previdência Complementar e Capitalização.

A nova turma formou 52 pessoas. Ao todo, já se formaram pela



Formandos da 12ª turma reúnem-se para a cerimônia de entrega do diploma

Unisincor aproximadamente 350 corretores.

“O curso é dinâmico e bem completo. Escolhi a profissão de corretor de seguros porque acredito nesse mercado”, disse o formando Alex Cardoso Lima, que trabalhou na área de turismo por 13 anos e agora pretende abrir sua corretora. Maristela Bartolomeu, secretária executiva que também se formou dia 24 e quer abrir uma corretora junto com o marido, conta que “o curso foi muito proveitoso para alavancar meus planos de montar uma corretora”.

Julia Ghidetti, também formanda, optou pela profissão de corretora de seguros através do incentivo do pai, que é corretor. “Trabalhei dois anos na corretora do meu pai e resolvi fazer o curso porque achei que precisava conhecer mais o assunto para atuar nesta área. Foi a melhor escolha que fiz”, diz Julia. 🌐



Vantagens Competitivas

- ☺ Um dos maiores índices de recuperação de veículos roubados do Brasil;
- ☺ Pronta resposta nacional;
- ☺ Assistência técnica permanente a nível nacional;
- ☺ 170 pontos de atendimento técnico/comercial no Brasil;
- ☺ Central de monitoramento e emergências 24h, 7 dias por semana;
- ☺ Data center com 3 links de conexões, sendo 2 redundantes;
- ☺ Plano de comissionamento ao corretor parceiro;
- ☺ Desconto nas principais seguradoras;
- ☺ **A MELHOR RELAÇÃO EM CUSTO BENEFÍCIO DO MERCADO EM RASTREADOR GPS/GPRS.**



Nós da SIM, temos uma dúvida.

Quem fica mais satisfeito?

A SIM, ou os nossos Clientes.

SIM. 92% de confiabilidade de retorno de veículos roubados/furtados.

Sabe o que isso significa?

Que temos muito o que trabalhar.

**CADASTRE-SE AGORA MESMO ATRAVÉS DO E-MAIL:
corretorsim@simtrack.com.br**

João Gongora completa 50 anos no mercado de seguros

Denise Bueno*

Comemorar bodas de ouro de trabalho no mercado de seguros é uma coisa rara. Mas possível. No mês de novembro, João Gongora completa 50 anos dedicados ao setor. "Como comecei a trabalhar em uma seguradora no dia 1º de novembro, quando se comemora o Dia de Todos os Santos, acredito que recebo muita ajuda. Afinal, o corretor tem de fazer milagres todos os dias para fechar bons negócios", disse.

Seu primeiro emprego foi na Atalaia Companhia de Seguros, em 1957. A seguradora não resistiu às mudanças como Gongora. Foi absorvida pelo Bamerindus, hoje lembrado apenas quando alguém acima dos 35 anos diz "O tempo passa, o tempo voa...", pois remete ao slogan da campanha do banco paranaense "...e a poupança Bamerindus continua numa boa", adquirido pelo HSBC há 10 anos.

Francisco Diegues Louzada, um amigo e técnico da Atalaia, foi quem o apresentou para João Emílio Laurino, executivo que comandava a sucursal de São Paulo. "Ele era uma pessoa formidável", faz questão de dizer o corretor. "Para mim, o mais gratificante da minha profissão é o círculo de amigos que fiz".

Seu primeiro cargo foi como auxiliar de escritório. Aos poucos foi adquirindo conhecimento e experiência, o que fez com que conquistasse novos cargos na empresa. "Passei para o departamento de reciprocidade de co-seguro. As seguradoras podiam assumir até um determinado valor e eram obrigadas a passar o risco excedente em co-seguro", lembrou. Teve a oportunidade de passar também pelos departamentos de incêndio e de acidente do trabalho.

Deixou a Atalaia em março de 1959 para trabalhar na Organização Neptunia Serviços Técnicos em Seguro. E é onde ele está até hoje: Neptunia Sociedade Corretora e Administradora de Seguros Ltda. "Hoje sou um agregado na empresa", define Gongora. "Não sou um funcionário. Sou um amigo". Além de amigo do proprietário da corretora, Dario Ferraz, Gongora é quem responde pela área técnica da companhia.

A Neptunia se especializou em seguros de transporte coletivo



João Gongora diz que quer trabalhar mais 50 anos para dar conselho aos novos corretores

de passageiros e movimenta cerca de R\$ 24 milhões por ano, sendo 60% com apólices de transporte coletivo, 30% em automóvel, 10% em vida e o restante em contratos gerais, desde aeronáutico até responsabilidade civil de eventos. "Transporte coletivo foi uma área que tivemos oportunidade de ser especialista. Mas hoje não se vive só da especialização. O corretor tem de fazer de tudo", disse.

Para ele, o pior segmento é aquele que não faz e o melhor é aquele que consegue vender bastante. "Não há opção. É preciso fazer o que temos a oportunidade de fazer".

Atualmente, o seguro de automóvel é o mais fácil de vender. "A pessoa vem comprar. É completamente diferente dos outros, que exigem um grande esforço de venda e muitos serviços pós-venda para atrair mais clientes pela propaganda boca-a-boca".

Gongora não guarda na memória um momento de dificuldade profissional. Apenas preferia quando os contratos eram discutidos cara a cara. "A tecnologia trouxe a agilidade, mas nos afastou dos executivos das seguradoras. Agora temos de discutir um risco diferenciado

dos apresentados em pacotes padronizados com o 0800. Os executivos parecem estar blindados".

Mas guarda no coração os bons momentos de sua carreira. Segundo ele, o mais gratificante é a convivência com pessoas como Dario Ferraz pai, titular da empresa, com quem convive há 48 anos. Também revela outro presente da vida profissional: "Ganhei três irmãos. Antonio D'Amélio, já falecido, Milton e Luiz Carlos Moscardini". Seu desejo é poder trabalhar mais 50 anos para dar o seguinte conselho aos novos corretores: "Se aprimorem o máximo possível no conhecimento técnico e usem sempre o bom senso e a ética, vitais para um profissional conseguir sucesso em sua carreira", sugere Gongora, para quem o maior patrimônio conquistado ao longo de seus 68 anos foi sua esposa Lourdes e seus dois filhos. 🌐

Começou como auxiliar de escritório e atravessou parte importante da história do setor. "Corretor tem de fazer milagres todos os dias"

Nova diretoria da Aconseg-SP é empossada



Luiz Gustavo Miranda de Sousa, novo presidente da Aconseg-SP

Em evento na noite de 08 de novembro, no restaurante do Circolo Italiano, em São Paulo, aconteceu a posse da nova diretoria da Aconseg-SP (Associação das Empresas de Consultoria e Assessoria de Seguros de São Paulo). Compõem a nova estrutura: Luiz Gustavo Miranda de Sousa, presidente; Hélio Opipari Junior, diretor secretário; Jorge Teixeira Barbosa, Diretor Tesoureiro e Ronaldo Freire, presidente do conselho.

As empresas de consultoria e assessoria de seguros foram criadas para auxiliar e fortalecer pequenas e médias corretoras. São elos entre essas corretoras e as seguradoras, promovendo o relacionamento das duas categorias numa via de mão dupla: ajudam a corretora quando tem algum problema com a seguradora e vice-versa.

O apoio oferecido pelas assessorias vai desde treinamento (palestras e orientação) até estrutura logística. Assessoria não deve ser confundida com empresa de plataforma, que oferece estrutura de espaço/ equipamentos e leva o nome na apólice e parte do lucro. As seguradoras de forma geral, buscando uma redução de despesas administrativas, não têm muito interesse em atender esses pequenos corretores. O pequeno corretor aciona a assessoria para apoio desde cálculos e transmissões eletrônicas, ou no caso de algum problema dentro da seguradora, como emissão, liquidação de sinistro ou comissão que não recebeu.

Rio de Janeiro e Rio Grande do Sul, dois estados com produção inferior a São Paulo – que é responsável por quase 50% da produção brasileira de seguros – já haviam criado sua Aconseg - Associação das Empresas de Consultoria e Assessoria de Seguros, sendo a do Rio de Janeiro a mais antiga, hoje com 11 anos de existência. Com essa demanda, três diretores de assessorias de seguros paulistas – Luiz Gustavo Miranda de Souza, da Continental; Jorge Teixeira Barbosa, da Valoração e Osmar Bertacini, da Humana – se juntaram e decidiram criar a Aconseg-SP, fundada em agosto de 2004.

Foi reunido um grupo de 14 assessorias, composta uma diretoria e criado um estatuto que hoje está em evolução para um código de ética. Osmar Bertacini foi eleito o primeiro presidente, para um mandato de dois anos e foi reeleito para um segundo mandato. Luiz Gustavo Miranda de Sousa é agora o presidente da terceira gestão. Hoje, 22 empresas de assessoria integram



Diretores de todas as empresas que compõem a Aconseg-SP reúnem-se durante a posse

a Aconseg-SP: 13 na cidade de São Paulo, 4 em Campinas, 1 em Santos, 1 em São José dos campos, 1 em Jundiaí, 1 em Mogi-Mirim e 1 em Ribeirão Preto. Juntas, essas 22 empresas reúnem mais ou menos 7.000 corretores de seguros que têm produção média de 35 milhões/mês em prêmios, também somadas. “Nós somos, na verdade, uma sucursal terceirizada da seguradora, mas ainda há muita coisa para fazer”, diz o novo presidente.

Em seu discurso de posse, Luiz Gustavo Miranda de Sousa saudou os profissionais presentes, com ênfase aos dois pontos que as assessorias de seguros unem: seguradoras e corretores. “Queremos dizer às seguradoras, nossas parceiras, que procuraremos cada vez mais estreitar nosso relacionamento, visando atender cada vez melhor o corretor de seguros, com a efetiva prestação de serviços, resultando e procurando através de palestras, cursos e campanhas, motivar e desenvolver outros produtos além do automóvel, para que o corretor possa cada vez mais ser o consultor de seguros de seu cliente”, frisou. “Aos corretores de seguros – representados aqui pelo Sincor-SP e Clube dos Corretores de Seguros de São Paulo – que sem prejuízo da sua comissão proporcionam o nosso salário, queremos dizer que vamos continuar estendendo o tapete vermelho ao corretor, oferecendo, através das seguradoras que operamos, produtos de qualidade e competitivos”, garantiu.

Leoncio de Arruda esteve no evento e foi convidado a dar suas palavras: “Muito me alegra estar aqui, como estive na posse da primeira diretoria. Hoje a Aconseg-SP está fortalecida e pode ser conduzida por um outro presidente. Fiquei muito feliz quando soube que o Luiz Gustavo era quem iria assumir”, declarou. 🌐



Faça o teste, coloque-se no lugar de seu colega

Se o sentimento for de justiça e conforto, a situação transparece ética. Caso contrário, tem que ser revista

Um dos assuntos freqüentemente tratados pelo Conselho de Ética diz respeito às denúncias de prospecção de clientela por parte de ex-funcionários ou produtores de corretoras.

É importante que o corretor de seguros, ao admitir um funcionário ou produtor, principalmente com origem de outra corretora, verifique a procedência desta pessoa no mercado e os clientes que a mesma afirma possuir. Esta medida, além de ser preventiva e ética, será decisiva na preservação das relações saudáveis com a classe e também na qualidade dos serviços prestados.

Nos tribunais têm sido comuns as demandas que envolvem desvio e apropriação de clientela, que são crimes previstos no ordenamento jurídico, cujas sentenças variam de acordo com a tipificação do fato.

A perda de clientes de uma corretora para a outra ocorrem, em muitos casos, pelo próprio segurado que possui o telefone do funcionário que lhe atendia, faz contato com ele e o seguro é concretizado. Também pode ocorrer pelo assédio do funcionário ao cliente, fazendo contato com o segurado, seja por mensagem, mala direta ou telefonema.

Para o corretor (que tenha ou não passado por esta situação), convém observar o que já recomendamos, e também pontuar formalmente na fase de admissão, os critérios que deverão ser respeitados, mesmo após o desligamento deste funcionário e seu sigilo para com os atos e negócios da corretora.

Nossa recomendação complementar é que um contrato seja firmado, com o acordo (deveres e direitos) e identificação da origem do cliente nos controles da corretora.

A falta de um acordo prévio contribui para muitos casos de análise complexa. Nessas análises, temos que considerar as razões e motivações de ambas as partes que levam a "percepções distintas de justiça".

Princípios morais e éticos, (muitas vezes esquecidos ou ignorados no dia-a-dia), com certeza evitariam as referidas situações.

Um teste muito simples, diante desta situação, é simplesmente se colocar no lugar do outro.

Esta é uma visão ética que serve para qualquer momento da vida e no meio profissional.

Para qualquer ação que possa ferir interesses, esta visão ética é um bom medidor se a ação é ou não ética.

Se o sentimento (estando na situação oposta) for de justiça e conforto, muito provavelmente, a situação transparece ética, caso contrário, necessariamente tem que ser revista.

Não fazer com o próximo o que não quer que seja feito consigo vale para todas as situações de nossas vidas. Não tem receita, mas temos um código de conduta (código de ética) que se exercitado, evitará com certeza esses tipos de situações e de demandas. 🌐

Homenagem ao corretor de seguros



JORNAL
DIÁRIO



Corretor de seguros recebe homenagem do Sincor-SP

O Portal Fator Brasil, Jornal de Piracicaba, Jornal Diário e Portal JJ divulgaram matéria sobre o evento do Sincor-SP, que homenageou o corretor de seguros no dia 10 de outubro. A imprensa destacou que o evento aconteceu simultaneamente em 30 localidades, além do lançamento da bandeira do Sindicato, sorteio de brindes entre os participantes e inserção de propaganda em rádios de todo o Estado de São Paulo durante a semana de comemoração.

Indenização



Seguradora não pode negar indenização com base em perfil

Foi o que explicou a reportagem do site Consultor Jurídico, que entrevistou o presidente Leoncio de Arruda. O presidente do Sindicato falou que a prática de conduzir o seguro baseado no perfil não é obscura. "Ela é realizada no mundo inteiro. É um meio de tratar os iguais e os desiguais. Cada segurado se enquadra num preço", explicou.

O site também destacou que "para ele [Leoncio], o segurado não pode alegar falta de conhecimento na cláusula de perfil. Isso porque, ele tem contato direto com o corretor de seguro, que tem obrigação de saber sobre todas as cláusulas do contrato para informar ao segurado".

Seguros para empresas



Proteja sua empresa

A edição de outubro da Revista Pequenas Empresas Grandes Negócios mostrou quais são os seguros mais adequados para proteger

vários tipos de empresa como restaurantes e escritórios.

A revista divulgou também a pesquisa realizada pelo Sincor-SP que revelou que 76% das pequenas e médias empresas do Estado de São Paulo possuem algum tipo de seguro.

Chip

O ESTADO DE S.PAULO

TRIBUNA DO NORTE
online

ÚLTIMO SEGUNDO

Jornal do Commercio

Empresas & Negócios

Chip deve reduzir custo do seguro de veículo

O jornal O Estado de S. Paulo publicou ampla reportagem sobre o uso obrigatório de chips nos automóveis da cidade de São Paulo. Entrevistado pelo Estadão, Leoncio de Arruda afirmou que a medida pode diminuir o preço das apólices. "A instalação do rastreador [GPS] reduz o preço entre 20% a 40%, dependendo da companhia. A obrigatoriedade do chip poderá trazer o mesmo benefício, no prazo médio de três anos", calculou o presidente da entidade.

O assunto também ganhou destaque no Jornal do Commercio (do Rio de Janeiro), e nos sites Último Segundo, Empresas & Negócios e Tribuna do Norte.

Ranking

veja
on-line

DCI
DIÁRIO COMÉRCIO, INDÚSTRIA & SERVIÇOS

PORTAL fator
BRASIL

GAZETA MERCANTIL

10 Tribuna IMPRESSA

DIÁRIO DO GRANDE ABC

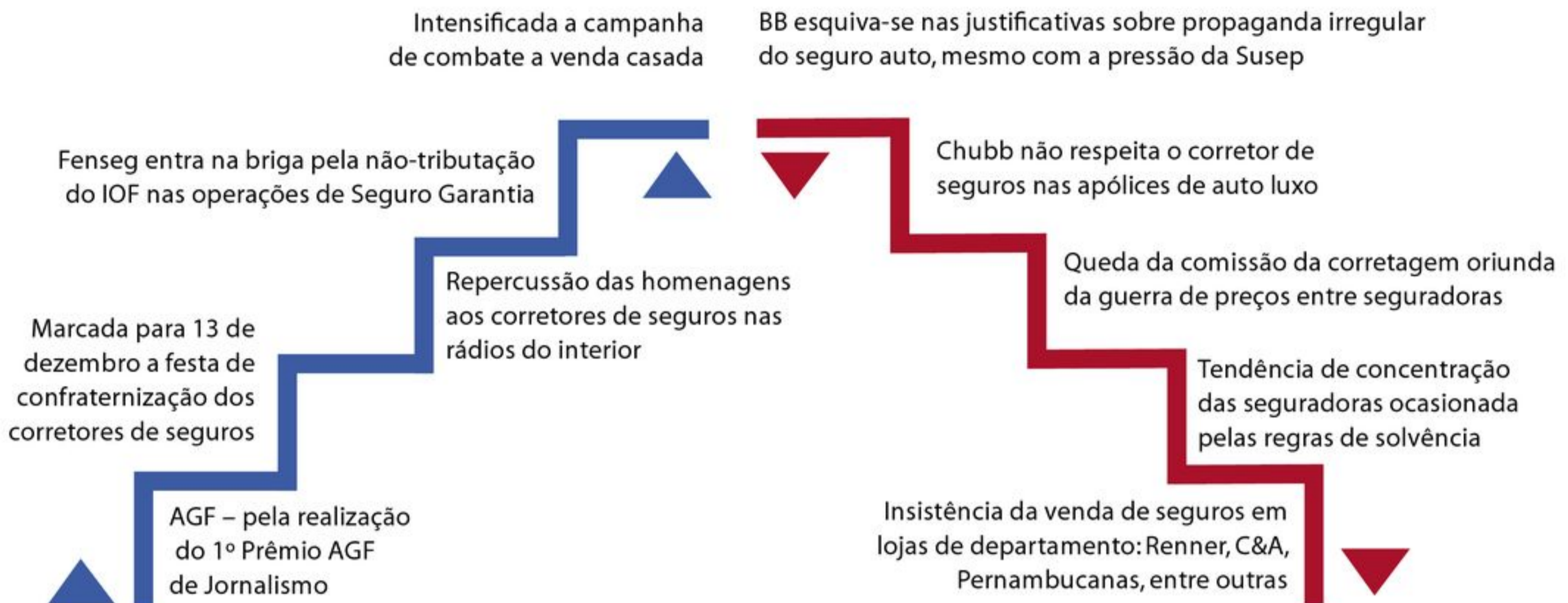
YAHOO! Notícias
BRASIL

SEGUROS Crescimento modesto

O site da revista Veja divulgou nota sobre estudo do Sincor-SP, que apontou crescimento de 5% no ramo de seguros de automóveis. O colunista Lauro Jardim assinalou que o crescimento foi considerado modesto para o período. "Esses 5% acompanharam o crescimento da economia no período, é verdade. Mas é um crescimento muito inferior ao da indústria automobilística nestes oito meses", ressaltou o colunista.

Os jornais Gazeta Mercantil, DCI, Diário do Grande ABC, Tribuna Imprensa, Folha de Alphaville, e os sites Yahoo Notícias e Portal Fator Brasil também publicaram notícias sobre o crescimento do setor nos oito primeiros meses deste ano. 🌐

ESCADA ACIMA/ESCADA ABAIXO



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

É UM CARTÃO DE CRÉDITO QUE FUNCIONA AO CONTRÁRIO DO CARRO DO SEU CLIENTE: QUANTO MAIS QUILOMETRAGEM, MELHOR FICA.

MAPFRE. A SEGURADORA DIFERENTE.

CLUB MAPFRE

Quando seus clientes fazem um seguro AUTOMAIIS MAPFRE, eles passam a fazer parte do CLUB MAPFRE e ganham assistência, serviços e benefícios exclusivos, como o Cartão de Crédito CLUB MAPFRE totalmente grátis e sem anuidade, que quanto mais eles usam, menos pagam no seguro. E ele ainda vem personalizado com o nome de sua corretora. No CLUB, seus clientes também têm direito a despachante gratuito, Defensor do Segurado, aplicação de vacina antifurto DataDot, com 3.000 micropontos no carro e preço exclusivo para o navegador GPS Airis. Entre para o CLUB e descubra como fidelizar seus clientes. Procure a Sucursal MAPFRE mais próxima de você.

Navegador MAPFRE GPS Airis é mais uma exclusividade do segurado AUTOMAIIS MAPFRE.



0800 705 0101
www.clubmapfre.com.br

MAPFRE SEGUROS
Aseguramos sua qualidade de vida

Indicadores Econômicos

	Set/2006	Out/2006	Nov/2006	Dez/2006	Ano/2006	Jan/2007	Fev/2007	Mar/2007
IGP-M	0,29%	0,47%	0,75%	0,32%	3,85%	0,50%	0,27%	0,34%
TR mensal	0,1521%	0,1875%	0,1282%	0,1522%	2,04%	0,2189%	0,0721%	0,1876%
Poupança Mensal	0,6529%	0,6884%	0,6288%	0,6530%	8,33%	0,7200%	0,5725%	0,6885%
Dólar Venda Final do Mês ^(R\$)	2,1742	2,1430	2,1668	2,1380	-8,66%	2,1247	2,1182	2,0504
Receita Brasil Seguros ⁽¹⁾	2,747	2,883	2,910	3,089	34,872	3,510	2,882	3,190
Receita SP Seguros ⁽¹⁾	1,327	1,376	1,387	1,474	16,438	1,734	1,436	1,539
Receita Brasil Auto ⁽²⁾	1,244	1,277	1,236	1,374	16,268	1,562	1,368	1,508
Receita SP Auto ⁽²⁾	0,549	0,537	0,527	0,585	6,740	0,651	0,588	0,613
Auto Veículos Produção ⁽³⁾	204,1	227,4	222,1	189,4	2.611,0	205,3	203,5	247,1
Auto Veículos Licenciados ⁽⁴⁾	159,4	175,3	182,7	204,8	1.927,7	152,9	146,8	193,5

	Abr/2007	Mai/2007	Jun/2007	Jul/2007	Ago/2007	Set/2007	Out/2007	Ano/2007
IGP-M	0,04%	0,04%	0,26%	0,28%	0,98%	1,29%		4,06%
TR mensal	0,1272%	0,1689%	0,0954%	0,1469%	0,1466%	0,0352%	0,1142%	1,32%
Poupança Mensal	0,6278%	0,6697%	0,5959%	0,6476%	0,6473%	0,5354%	0,6148%	6,50%
Dólar Venda Final do Mês ^(R\$)	2,0339	1,9289	1,9262	1,8809	1,9620	1,8389		-13,99%
Receita Brasil Seguros ⁽¹⁾	2,957	3,310	3,203	3,204				25,600
Receita SP Seguros ⁽¹⁾	1,459	1,586	1,427	1,613				12,330
Receita Brasil Auto ⁽²⁾	1,343	1,540	1,368	1,446				11,700
Receita SP Auto ⁽²⁾	0,552	0,608	0,552	0,595				4,738
Auto Veículos Produção ⁽³⁾	223,4	257,4	247,0	266,1	279,0	252,9		2.182,5
Auto Veículos Licenciados ⁽⁴⁾	179,3	211,1	198,8	217,4	235,2	204,0		1.739,0

Fonte e Critérios: (1) Receita Mensal (sem VGBL e sem Saúde) (R\$ bilhões). Fonte: Susep - (2) Receita Mensal (com DPVAT) (R\$ bilhões). Fonte: Susep - (3) Unidades Mil. Fonte: Anfavea - (4) Unidades Mil. Fonte: Renavan

Outros Indicadores

Ufir (extinta em dez/00)	1,7495
Ufesp	14,23
Salário Mínimo	380,00
Teto INSS	2.884,28
Salário - \ Salário até 435,56	22,34
Família / Salário de 435,57 a 654,67	15,74

Imposto de Renda

Rendimento (R\$)	Alíquota (%)	Deduzir (R\$)
Até 1.313,69	Isento	-
De 1.313,70 até 2.625,12	15,0	197,05
Acima de 2.625,12	27,5	525,19

Contribuição dos Segurados Empregados e Trabalhadores Avulsos

Faixas Salariais (R\$)	Alíquota para fins de recolhimento ao INSS (%)
Até 840,55	7,65
De 840,56 até 1.050,00	8,65
De 1.050,01 até 1.400,91	9,00
De 1.400,92 até 2.801,82	11,00
Empregador doméstico	12,00
Empregador empresa corretora	26,02

AGENDA DE OBRIGAÇÕES - NOVEMBRO 2007

DIA	OBRIGAÇÕES
07	<ul style="list-style-type: none"> • Salários - Ref: OUTUBRO/2007 • FGTS - Fato Gerador: OUTUBRO/2007 - meio eletrônico • CAGED - Referência: OUTUBRO/2007
08	<ul style="list-style-type: none"> • DCTF MENSAL: SETEMBRO/2007 • DACON MENSAL: SETEMBRO/2007
09	<ul style="list-style-type: none"> • CÓPIAS DE GPS - ENVIAR SINDICATOS - Ref: OUTUBRO/2007 • IRRF: Fator Gerador - OUTUBRO/2007
12	<ul style="list-style-type: none"> • INSS - Fato Gerador: OUTUBRO/2007 - Documento GPS
14	<ul style="list-style-type: none"> • CSL/COFINS/PIS - RETENÇÃO NA FONTE - Fato Gerador: 2ª Quinzena OUTUBRO/2007 • SIMPLES NACIONAL: Fato Gerador: OUTUBRO/2007
16	<ul style="list-style-type: none"> • INSS - Fato Gerador - OUTUBRO/ 2007 - GPS (Contribuintes Individuais - Facultativos Segurado Especial - Empregados Domésticos - Associados de Cooperativas de Trabalho
20	<ul style="list-style-type: none"> • PIS / PASEP - COFINS - Fato Gerador OUTUBRO/2007 • CSL / COFINS / PIS - RETENÇÃO NA FONTE - Fato Gerador: 1ª QUINZENA NOVEMBRO/2007 • IRPF - - 8ª quota - Carnê Leão: Código 0190 - Ganhos em Capital: Código 4600 - Ganhos em Bolsa de Valores: Código 6015 • IRPJ/CSL - APURAÇÃO MENSAL - Fato Gerador: OUTUBRO/2007 • IRPJ/CSL - APURAÇÃO TRIMESTRAL - Fato Gerador: 3º TRIM 2007 - 2ª QUOTA • CONTRIBUIÇÃO SINDICAL - EMPREGADOS - Fato Gerador: OUTUBRO/2007 • 13º SALÁRIO: Pagamento 1ª Parcela - DECLARAÇÃO ANUAL DE ISENTOS Fato Gerador: Ano Calendário - 2006

FALE COM O SINCOR-SP - TELEFONES DE ALGUNS DEPARTAMENTOS DO SINCOR-SP

SINCOR SP

Benefícios	Cadastro	Certificação Digital	Cobrança	Credicor-SP	Cultura do Seguro	Disque Sincor	Ética	Eventos	Jurídico	Social	UniSincor
3188-5049	3188-5058	3188-5034	3188-5028	3188-5040	3188-5029	3188-5053	3188-5023	3188-5046	3188-5024	3188-5026	3188-5012
3188-5051	3188-5048		3188-5027	3188-5055		3188-5021			3188-5020		3188-5014
3188-5018	3188-5031										

Mais clareza na apólice

O Departamento de Ética, através do Disque Sincor, entrou em contato com a Marítima Seguros, a pedido de um corretor de seguros, para que a companhia verificasse se as apólices emitidas através do canal do banco Banespa (em parceria com a Marítima), apresentam campo que conste o código CI, que funciona para confirmação do bônus junto à Central de Bônus Fenaseg.

O Disque Sincor pediu que a companhia aponte os termos citados, se já houver, e, em outro caso, que adicione para deixar a apólice mais clara. Alguns corretores alegam ter dificuldades para preenchimento adequado das propostas de renovação, tendo em vista que nas apólices emitidas por intermédio do canal banco Banespa e Marítima Seguros não constam a classe de bônus e nem o código CI. Depois de uma análise detalhada, o departamento de Ética identificou somente o bônus e orientou o corretor reclamante.

Resposta da seguradora

Realmente não consta o Código de Identificação e a classe de bônus no extrato de Auto Mensal, porém estamos estudando o assunto no sentido de desenvolver uma nova máscara para o extrato para a inclusão destas e outras informações que consideramos importantes para o segurado/corretor. Agradecemos a sugestão e permanecemos à disposição para quaisquer outros esclarecimentos.

Reanálise de sinistro

Uma corretora de seguros associada ao Sincor-SP enviou um pedido de intervenção do Disque Sincor para atender a um caso de um sinistro de automóvel, onde foi diagnosticada a perda parcial, cuja reparação foi providenciada pela Itaú Seguros.

Após a retirada do veículo, o segurado observou que o ar condicionado não estava funcionando. O sinistro aconteceu no dia 16 de maio deste ano, e na data de 25 de maio o segurado voltou à oficina e registrou um chamado para verificação de tal equipamento. Neste caso, é importante salientar que na nota fiscal de reparos do veículo consta que vários componentes do ar condicionado foram substituídos. Vale lembrar também

que, antes de o sinistro ocorrer, o equipamento funcionava normalmente.

Na data de 14/06/2007, o segurado foi comunicado pela Itaú Seguros de que não havia sido liberada a reparação para o ar condicionado e silencioso do veículo, pois ao ser realizada a vistoria, identificaram desgaste natural, justificando ainda que tais danos não possuíam correlação com o acidente.

Em estudo realizado às normas e recomendações que embasam o mercado, o Disque Sincor localizou a Instrução Susep nº 19, de 19 de fevereiro de 1999, enunciado 19, que estabelece o seguinte critério:

“A mera alegação de excludente de cobertura não é suficiente para desobrigar a seguradora, impondo-se, para a isenção de responsabilidade, a demonstração do nexo de causalidade entre a excludente alegada e o sinistro ocorrido”.

Desta forma, fez-se a solicitação de informações quanto aos critérios utilizados para a manutenção da recusa, bem como o envio de cópia dos laudos que possam comprovar o desgaste ou falta de relação com o acidente denotado. O Disque Sincor conta ainda com a possibilidade de reanálise do processo, cujo objetivo é a entrega do bem em perfeitas condições ao segurado.

Resposta da seguradora

Reavaliamos o caso e, considerando as circunstâncias que envolveram este evento, estamos acatando os danos reclamados pelo segurado no escapamento e compressor do ar condicionado, contatamos o segurado e solicitamos a apresentação das notas fiscais/ orçamento realizado por ele, para que possamos analisar e providenciar o devido reembolso. ☺



**Entre em contato com o Disque Sincor
pelos telefones (11) 3188-5053/5023 e 5021
ou pelo email: disquesincor@sincorsp.org.br**

Novo modelo de reunião aproxima corretores de seguros e seguradores



Diretores e delegados do Sincor em reunião

Os diretores e delegados do Sincor-SP experimentaram um novo modelo para as reuniões periódicas. No dia 05/10, o encontro aconteceu no prédio da Mapfre Seguros. O presidente da seguradora, Antonio Cássio dos Santos, e os diretores Jabis de Mendonça e Dirceu Tiegs apresentaram a companhia e almoçaram com os convidados. Em seguida, cederam a sala para uma reunião particular entre os diretores e delegados durante a tarde. Foi alcançado o objetivo: maior contato com os líderes da companhia. Eles indicaram os diretores territoriais, para atenderem cada delegado de perto, mas se puseram à disposição para resolver qualquer problema maior.

Diretoria do Sincor-SP na estréia das negociações de ações da SulAmérica na Bovespa



Sincor-SP na Bovespa acompanhando pregão

O Sincor-SP apóia a abertura de capital de seguradoras na Bolsa de Valores. Com as novas regras de solvência as companhias precisam se capitalizar e com isso fortalecer ainda mais todo o mercado. Por isso, toda a diretoria do Sindicato prestigiou o 1º pregão da SulAmérica Seguros no Novo Mercado da Bolsa de Valores de São Paulo (Bovespa), no dia 05/10. Os papéis da seguradora serão negociados na forma de uma Unit, que reúne uma ação ordinária e duas ações preferenciais, sob o código SULA11. A SulAmérica tem 6 milhões de segurados e apurou receita de R\$ 3,59 bilhões no primeiro semestre.

Tendência de consolidação do mercado: Liberty compra Indiana

O grupo americano Liberty Mutual oficializou no dia 10/10 a compra de 100% da Indiana Seguros, na qual o Bradesco tinha

participação de 40%. Com isso, a Liberty International Brasil assume a sexta posição entre as seguradoras de veículos no Brasil, com 6,4% do mercado. A Indiana foi fundada em 1943 pela família Afif. Guilherme Afif Domingos e Cláudio Afif continuarão no Conselho de Administração da Indiana. A princípio a equipe não será modificada ou trocada. O Grupo Liberty também investe em duas usinas eólicas no Brasil.

Está marcada a data da Festa de confraternização dos corretores de seguros

A tradicional festa de fim de ano dos corretores de seguros, promovida pelo Sincor-SP, acontecerá na noite de 13 de dezembro no Expo Barra Funda, capital paulista. Cada ingresso, que dá direito a jantar e ao show com a dupla sertaneja Gian & Giovanni, custa R\$ 15,00, valor que será integralmente revertido para as padarias Agentes do Bem-Estar Social, projeto do Sindicato. Em breve, a abertura das inscrições será anunciada no site www.sincorsp.org.br.

Jornalista do Sincor-SP é vice no Prêmio AGF Seguros de Jornalismo



Alexandre Camillo, 2º vice-presidente do Sincor-SP, Kely Lubiato, editora da revista Apólice, Thaís Ruco e Leoncio de Arruda, presidente do Sincor-SP

Aconteceu em 30/10, no Renaissance São Paulo Hotel, a cerimônia de entrega do Prêmio AGF

Seguros de Jornalismo, que homenageou os três primeiros finalistas de cada uma das duas categorias concorrentes: "mídia impressa e on-line especializada em seguros" e "mídia impressa nacional e regional". O Prêmio contou com a inscrição de 136 matérias, vindas de todo Brasil e os vencedores receberam o prêmio em dinheiro, além de troféu.

Na categoria especializada, o 1º lugar ficou com Karin Fuchs, da Revista Cobertura. A 2ª colocada foi Thaís Ruco, hoje, assessora de comunicação do Sincor-SP, com a reportagem "Mudanças nas regras de vida e previdência", veiculada em novembro de 2006 na Revista Apólice, onde ela atuava na ocasião. O 3º lugar ficou para Isabel Capaverde da Revista de Seguros (Fenaseg). 🌐

Promoção Reta Final Ituran.

**O ano está acabando.
E os bons negócios estão
só começando.**

**Equipamentos revisados
em comodato:
apenas R\$59/mês ***

- Comissão de R\$100,00 por equipamento.
- Equipamento em comodato por 3 anos, com garantia de 36 meses.

Não perca esta oportunidade!

Para mais informações, ligue para a
Central de Atendimento ao Corretor **11 3616-9090.**

Promoção válida até 15/12/2007.

**Custo de instalação: R\$100,00 (em posto fixo).*



Ituran



**Aumente suas vendas.
Multiplique resultados.**



**Comissões
extras.**
Acima da média
e de qualquer
expectativa.

Programa Premium SulAmérica Auto.

O melhor Programa de Comissionamento Adicional está ainda melhor.

Suas chances de ganhar muito mais com as vendas do Seguro Auto SulAmérica continuam. Quanto maior a produção e melhor o resultado, mais você tem a ganhar. Não perca tempo e seja também um ganhador!

O Programa Premium distribuiu R\$ 10,6 milhões em prêmios para inúmeros corretores de seguros. Você que já participa continue conosco. E, se você não participa, não perca a chance de conquistar comissões adicionais.



Aumente suas vendas do SulAmérica Auto e participe pra valer. Programa Premium 2007/2008.

Para saber mais, acesse:

portaldocorretor.com.br ou naonline.com.br

SulAmérica

associada ao **ING** 