

JCS

SEU JORNAL

JORNAL DOS CORRETORES DE SEGUROS



Nova regional do Sincor-SP irá atender corretores de seguros do Centro de São Paulo

Braz Romildo Fernandes passa a comandar as ações da regional Centro, lançada no início de dezembro.

Pág. 09



O melhor entendimento do mercado em torno dos Riscos Declináveis, o lançamento da campanha Preço Justo, a produção de materiais técnicos como o PECS e o Guia para Corretores de Seguros, e a realização de mais um Conec são alguns dos mais importantes momentos do Sincor-SP neste ano.

Págs. 06 a 08

Corretores de seguros aprovam novo modelo de confraternização do Sindicato

A descentralização das festas de final de ano atinge o objetivo de promover interação entre os profissionais que possuem negócios na mesma região e garantir maior número de participantes.

Págs. 10 e 11



Agora o corretor de seguros pessoa física ou jurídica sócio do Sincor-SP tem a possibilidade de trabalhar com certificados digitais sem ser uma Autoridade de Registro.

Aumente sua receita distribuindo produtos da AC SINCOR.



Agora você pode oferecer certificados digitais mesmo sem tornar-se uma Autoridade de Registro.

Acesse: www.acsincor.com.br ou
www.amigocorretor.net.br





A maior de todas as conquistas de 2012 foi a consolidação do trabalho em grupo

Ao escrever este editorial, neste mês de dezembro, sinto um desejo natural de olhar para trás a fim de fazer um balanço sobre o que fomos capazes de realizar ao longo de mais um ano que se finda. Tal como consta na retrospectiva de 2012 desta edição do JCS, nós obtivemos grandes vitórias no período, mas o que me dá uma satisfação ainda maior não é exatamente o que foi conquistado, mas sim como estas vitórias foram obtidas: por meio do trabalho em grupo, dentro de uma gestão descentralizada.

O trabalho em grupo só é possível quando o responsável pela administração opta por delegar funções e confiar na capacidade criativa e na competência de seus aliados. Esta forma de liderar valoriza os integrantes da equipe e desenvolve a autoconfiança de cada um. Para mim, poucas experiências na vida são tão formidáveis quanto testemunhar cada passo do processo criativo de uma equipe entrosada e com a autoestima elevada. Basta que um de seus integrantes chegue com uma boa ideia para que ela seja rapidamente desenvolvida com entusiasmo pelos indivíduos do grupo, até a etapa de execução.

Por este motivo, eu sou inflexível nesta minha concepção: administrar bem os processos dentro do Sincor-SP é, em primeiro lugar, saber delegar e confiar nas pessoas. É observar no parceiro a alegria de poder trabalhar com desenvoltura. É reconhecer em seu rosto o sentimento de que a sua atuação em prol do grupo está sendo reconhecida e valorizada. É saber trabalhar lado a lado, sem vaidades ou interesses pessoais que possam ferir a vontade da maioria.

Vale a pena destacar que o contrário de “descentralizar” não é “controlar”. No Sincor-SP, em particular, para que os trabalhos fluam em bom ritmo e em um ambiente cria-

tivo, eu procuro controlar com mão firme os diferentes processos, para que as metas sejam todas cumpridas dentro do tempo planejado. Isto é necessário porque eventuais atrasos e indisciplinas prejudicam o trabalho dos diferentes grupos, causando frustração e a queda da autoestima dos integrantes.

Assim, o contrário de “descentralizar” é “centralizar”. O chefe centralizador, este sim, é um líder perverso. A sua administração visa apenas o atendimento de sua vaidade pessoal e o seu desejo íntimo admite o brilho de uma só estrela em sua equipe: a dele, claro. Um administrador com este perfil poda as outras lideranças, inibe o fluxo criativo e não vê que ele mesmo será vítima do seu insaciável ego, uma vez que a sua administração acaba sendo marcada pela pobreza de trabalhos executados.

Assim, no meu íntimo, o que me deu um prazer ainda maior do que realizar mais uma edição do Conec? Foi a oportunidade de ver os companheiros realizando as suas respectivas tarefas com autoconfiança, criatividade e empolgação durante todas as etapas do congresso. Este meu sentimento foi exatamente o mesmo com relação a outras iniciativas como o lançamento da campanha do Preço Justo, o entendimento em torno dos riscos declináveis, o estudo e as negociações em torno do comércio de seguros pela internet, a execução do programa Amigo Corretor e em diversas outras frentes.

Para mim, pessoalmente, esta foi a grande obra do Sincor-SP em 2012: a consolidação da certeza de que todos nós somos mais importantes do que cada um de nós.

“ O trabalho em grupo só é possível quando o responsável pela administração opta por delegar funções e confiar na capacidade criativa e na competência de seus aliados.

Mário Sérgio de Almeida Santos

sumário

3	PALAVRA DO PRESIDENTE	A maior de todas as conquistas de 2012 foi a consolidação do trabalho em grupo
4	SUMÁRIO / EXPEDIENTE	
5	CARTAS	Correspondências/ Cartas dos Leitores
6		CAPA Relembre as principais ações do Sincor-SP em 2012
9	REGIONAL CENTRO	Nova regional irá atender os corretores de seguros localizados no Centro de São Paulo
10	CONFRATERNIZAÇÃO	Regionais promovem festa de final de ano com os corretores
12	MERCADO	Estudo mundial da IBM revela como o mercado de seguros depende da atuação do corretor
13	DIRETORIA INSTITUCIONAL	Sincor-SP realiza última reunião do ano com toda a sua diretoria
	POR DENTRO DO PECS 2012	Pesquisa revela nível de diversificação em São Paulo
14	ECONOMIA POR NICHOS	Seguro Fiança Locatícia possui baixa concorrência e índices de renovação de 90%
16	CINCO DICAS DE OURO	Todos perdem quando a ética anda para trás
17	PREVIDÊNCIA	Especialista ensina o corretor a calcular seu plano de aposentadoria
18	ARTIGO	Contrato de planos de saúde coletivos: Solução dos problemas?
19	AC SINCOR	AC Sincor discute diretrizes de trabalho para 2013
20	PRÊMIOS DO XV CONEC	São entregues mais sete veículos sorteados no XV Conec
	CCS-SP	CCS-SP comemora 40 anos e homenageia profissionais que marcaram a história da entidade
21	ENTIDADES	Clube dos Corretores de Seguros do Vale do Paraíba divulga diretoria que assume a próxima gestão
22	CONHECIMENTO	Seguro de Responsabilidade Civil: o perfil promissor e a guerra de preços
23	ESCADA ACIMA / ESCADA ABAIXO	Bradesco Seguros valoriza atividade do corretor em publicidade veiculada na revista Veja (Edição 2299) Banco do Brasil e Mapfre divulgam publicidades sobre Previdência Privada na mesma revista, mas sem mencionar o corretor de seguros
24	CULTURA DO SEGURO	Cultura do Seguro homenageia primeiros agentes do programa
	JOGO RÁPIDO	Cobrança do Imposto Sindical Anual acontece em janeiro e fevereiro de 2013
25	DADOS ECONÔMICOS	
	SINCOR-SP NA MÍDIA	Seguradoras sacrificam crescimento
26	OUTRA LEITURA	Charge: Zeca / Artigo: Suely Ap. Marassi de Aguiar

expediente

JORNAL DOS CORRETORES DE SEGUROS

Uma publicação mensal do Sincor-SP.



Editora Responsável:

Elaine Lisboa MTB: 59.454

e-mail: jcs@sincorsp.org.br

Telefone: (11) 3188-5061

Assessoria Editorial: DIZ Comunicações

Revisora: Ana Maria Broadbridge MTB 10.940/SP

Conselho Editorial: Francisco Celso Latini (Tico),

Diniz Nunes Caetano, Boris Ber, Pedro Barbato Filho

Alexandre Milanez Camillo, Cássia Maria Del Papa

Publicidade: (11) 3188-5007

e-mail: publicidade@sincorsp.org.br

Direção de Arte: ÓPERA Comunicação

DIRETORIA EXECUTIVA:

Presidente: **Mário Sérgio de Almeida Santos**

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

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

1º Secretário: **Carlos Alberto Pelais**

2º Secretário: **Carlos Rapozo**

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

2º Tesoureiro: **Flavio Bevilaqua Bosisio**

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

Efetivos do Conselho Fiscal: **Júlio César Pasquelli,**

Mauro Antonio Laranja, Júlio César Salles Murat

Suplentes do Conselho Fiscal: **Lacir Marcondes de Melo,**

Diniz Nunes Caetano

Delegados Fenacor: Efetivo: Nelson Martins Fontana

Suplentes de Delegados Fenacor: Manuel Dantas Matos, Umile Ritacco

Diretores Regionais:

ABCDMR: **Arnaldo Odlevati Jr**

ARAÇATUBA: **José Antonio Veschi**

ARARAQUARA: **José Roberto Placco Rodriguez**

ASSIS: **Wagner Luiz Martins**

BARRETOS: **André Mendes Camillo**

BAURU: **Fernando Antonio Kauffman Alvarez**

CAMPINAS: **Carlos Aparecido Cunha**

FRANCA: **Paulo Batista de Alcântara**

GUARULHOS: **Luiz Carlos Ruivo**

JUNDIAÍ: **Simone Cristina Favaro Martins**

MARÍLIA: **Marco Antonio Mariano**

MOGI DA CRUZES: **Wilton José Nogueira**

NOVA ALTA PAULISTA: **Waldir Baessa**

OSASCO: **Eduardo Minc**

PIRACICABA: **Carlos Alberto Caporalli**

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

RIBEIRÃO PRETO: **Vicente Oliveira Tozzo**

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

SANTOS: **Flávio Meleiro**

SÃO CARLOS: **Antonio Carlos João**

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

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

SOROCABA: **Gilson Domingues Moraes Filho**

TAUBATÉ: **Francisco Sérgio Casimiro**

ZONA CENTRAL: **Braz Romildo Fernandes**

ZONA LESTE: **Marcos Abarca**

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

ZONA OESTE: **Eduardo Vidal Pileggi**

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

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

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

SINCOR SP

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

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

Tel.: (11) 3188-5000

www.sincorsp.org.br



Ouidoria: **Milton D'Amelio**

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

correspondências

Do Sindicato para entidades ou empresas e vice-versa

Curso promovido pela SBCS para se fazer carreira no mercado de seguros

À Sociedade Brasileira de Ciências do Seguro - SBCS

Prezados,

Tomamos conhecimento através de um e-mail de divulgação da Sociedade Brasileira de Ciências do Seguro sobre um curso que está sendo disponibilizado por esta Entidade, denominado Desenvolva uma carreira em Seguros de Vida individual, que será realizado nos dias 21, 22 e 24 de novembro; entretanto, ao utilizar o termo "desempregados" no item "público-alvo", além de ocorrer uma depreciação de nossa profissão, essa condição de desempregado pode abranger pessoas que não sejam habilitadas para desenvolver uma carreira em seguros.

[...] Dessa forma, sugerimos que no item "público-alvo" o termo "desempregados" seja substituído por corretor de seguros habilitado; assim poderemos restabelecer as boas práticas que devem nortear as relações comerciais do mercado de seguros.

No aguardo de sua urgente manifestação, agradecemos à atenção.

Cordialmente,

Mário Sérgio de Almeida Santos

São Paulo, 14 de novembro de 2012

Resposta da SBCS

Ao Sincor-SP

Senhor Presidente,

Em resposta à sua correspondência, inicialmente esclarecemos que o Curso em referência é patrocinado pelo Sindicato dos Securitários do Estado de São Paulo, com o apoio institucional da Sociedade Brasileira de Ciências do Seguro - SBCS, associação civil sem fins lucrativos, fundada em 06/08/1953 e que tem por objetivos promover o estudo, a pesquisa, o ensino e a divulgação das Ciências do Seguro.

O objetivo do Curso fica bem claro quando afirma que é o "de oferecer formação básica sobre o mercado brasileiro de seguros pessoais, as oportunidades e desafios, bem como proporcionar a iniciação e especialização de profissionais nesta atividade".

Assim, o que se pretende é a "especialização de profissionais nesta especialidade" e por profissionais há que, forçosamente, se entender os "corretores de seguros" devidamente habilitados como tal, embora direcionados a outros ramos ou exercendo também outras funções.

Assim, como definido, o seu público alvo, além dos Corretores de Seguros, e colaborando com importante função social da atividade sindical, qual seja a da inclusão profissional, é composto por aqueles que, por circunstâncias várias, se encontram desempregados e que, muitas vezes, só por isso, sofrem alguma discriminação daqueles mesmos que deveriam ajudá-los a reintegrá-los no mercado de trabalho. Reiteramos nosso entendimento de que todos aqueles que se dedicam a qualquer atividade no ramo de Seguros devam ter formação e habilitação legais, além do importante vínculo à associação profissional pertinente. Na expectativa de termos explicitado devidamente o incômodo mal entendido, subscrevemo-nos. Atenciosamente.

José Agostinho Gonçalves

Secretário Executivo

São Paulo, 03 de dezembro de 2012

Parabéns pelas festas de confraternização

Resposta aos e-mails de agradecimento enviados pelos diretores aos corretores de seguros que participaram das festas de confraternização.

Ao Sincor-SP – Regional Osasco

Nós agradecemos pela maravilhosa acolhida que vocês proporcionaram a todos na festa. Aliás, é uma marca registrada da Alessandra Maria G. Ascencio e do Eduardo Minc, que só poderiam estar juntos na mesma regional. Feliz natal e ótimo ano novo para vocês e que Deus dê o dobro do que sempre fizeram por todos nós sócios do Sincor-SP [...].

Antonio Serrano Husek

Husek Corretora de Seguros

Osasco, 30 de novembro de 2012

Ao Sincor-SP – Regional Piracicaba

A festa de confraternização foi muito boa, em um ambiente gostoso e requintado, e também gostamos da segurança. A comida estava gostosa e bem quentinha, os salgadinhos bem diferentes e saborosos. Parabéns pela organização e agradecemos o empenho de todos.

Creusa e Mayara

Guinza Corretora de Seguros

Piracicaba, 30 de novembro de 2012

Ao Sincor-SP – Regional Nova Alta Paulista

Agradeço a excelente festa de confraternização na Pequena Fazenda Restaurante em Adamantina no dia 28 de novembro, local aconchegante e acolhedor. O cardápio escolhido para nossa festa estava delicioso e o atendimento dos funcionários muito eficientes. Parabéns pela escolha do local. Foi uma ótima oportunidade de estar novamente com vários

corretores da nossa região, dei muitas risadas e vou ter agradáveis lembranças desse dia [...]. Na verdade, me sinto em família quando estamos juntos. Todas as nossas festas são memoráveis. Parabéns mais uma vez.

Ivani Seguros

Corretora de Seguros

Nova Alta Paulista, 04 de dezembro de 2012

Ao Sincor-SP – Regional Nova Alta Paulista

A confraternização realizada pela diretoria da Nova Alta Paulista foi simplesmente perfeita, assim como seus dirigentes, sempre criativos e motivadores. Que esta classe cada vez mais unida, consiga sempre atingir seus objetivos, que vem sendo alicerçado pelas Companhias de seguro, que tem sempre mostrado presteza e parceria, sem o qual não conseguiríamos atravessar tantas dificuldades que surgem no dia dia, desde a concorrência no fechamento do negócio até o evento inesperado que é o sinistro.

Paula Karyne Tardiveli

Fiori Corretora de Seguros

Nova Alta Paulista, 04 de dezembro de 2012

cartas dos leitores

Tribuna livre para comentários sobre o setor e matérias publicadas

Sobre a matéria "Corretoras de seguros implantam novos modelos de gestão e se tornam vitrines"

Capa do Jornal dos Corretores de Seguros – Edição Nº 377 – Novembro

Ao Sincor-SP

Prezados editores do JCS,

Aproveito esta oportunidade para cumprimentá-los pelo sempre excelente trabalho de cobertura das ações do Sincor-SP. Este importante órgão de comunicação da classe nos traz constantemente informações preciosas para o exercício correto de nossa atividade profissional.

Tenho uma série de dúvidas com relação às novidades que se apresentam no ramo e relacionadas a formatos alternativos de corretoras de seguros. Recentemente, houve uma abordagem bastante grande para uma união de corretores. O mercado do franchising também é real entre nós. Gostaria de ver uma matéria abrangente sobre o tema. Grande abraço a todos.

Carlos Alexandre Gomes

San Martin Corretora de Seguros

São José do Rio Preto, 28 de novembro de 2012

Relembre as principais ações do Sincor-SP em 2012

JANEIRO

Guia para Corretores é produzido pelas comissões técnicas



Foi lançado um estudo inédito sobre temas relacionados ao exercício da corretagem de seguros. O Guia Para Corretores de Seguros traz análises econômicas de cada segmento do mercado e dicas elaboradas pelas comissões técnicas do Sindicato para uma boa atuação do corretor. O relatório está dividido em duas partes: as comissões técnicas especializadas em ramos de seguros e as não especializadas.

Sincor-SP inicia o ano lançando a bandeira “Preço Justo”



Para lutar contra a prática do sistema de preços diferentes para corretores distintos, o Sindicato promoveu debates ressaltando que esse tipo de política prejudica a distribuição de seguros, reduz a escala de produção do setor e eleva os preços para o segurado.

FEVEREIRO

Seguradoras ficam mais abertas para aceitação de riscos



Após a intervenção do Sincor-SP, as seguradoras apresentaram mais flexibilidade para aceitação dos riscos. Corretores relataram que linhas foram surgindo e muitos riscos passaram a ser segurados. O número de reclamações também caiu de forma acentuada.

MARÇO

Dia da Mulher é tradicionalmente comemorado pela entidade



No dia 8 de março, o Sincor-SP celebrou o Dia Internacional da Mulher. O evento contou com a participação de aproximadamente 500 pessoas, que assistiram às palestras da Dra. Nise Yamaguchi e do hipnólogo Fábio Puentes.

ABRIL

Ranking aponta os principais negócios das seguradoras em 2011



O estudo, elaborado pelo Sindicato, fez um levantamento estatístico que mensura a presença das seguradoras brasileiras em seus principais negócios no ano de 2011. A metodologia compara a receita de Prêmios de Seguros, que consiste no Prêmio Líquido de cancelamento e de restituição, menos o cosseguro. O material é impresso na forma de fascículos do Sistema de Informações Consolidadas (SINCO).

Começa a edição 2012 do “Sincor-SP Vem Até Você”



A diretoria executiva começa o roteiro de visitas às 28 regionais do Sindicato para aproximar o contato com os corretores de seguros de todo o Estado de São Paulo. Nas conversas com os profissionais são apresentadas as ações de fortalecimento da categoria e as perspectivas do mercado de seguros.

MAIO

Entidades do mercado se reúnem para discutir medidas da Susep



Em menos de 10 dias, a Susep publicou novas medidas para cadastramento dos corretores de seguros, reeditou a circular de autorregulação, modificou o custo para emissão da apólice e suspendeu a verba destinada aos Sincor's para atendimento gratuito à população com

relação ao DPVAT. As entidades do mercado se reuniram com o objetivo de discutir em conjunto as ações para lidar com as mudanças.

AC Sincor é reestruturada para atender crescimento das ARs



A Autoridade Certificadora segmentou suas atividades e selecionou profissionais especializados para atender as Autoridades de Registro nos serviços de Credenciamento, Comercial e Marketing, Administrativo e Financeiro, Estoque, Ope-

racional, Suporte Técnico e Administração Interna. A nova estrutura responde aos anseios das AR's em obter atendimento especializado nesses departamentos.

JUNHO

Venda de seguros pela internet é analisada para evitar guerra de preços



O Sincor-SP obteve conhecimento de um estudo que apresenta a situação do mercado de seguros no Reino Unido após a liberação da venda dos produtos da carteira de automóvel pela internet. O segmento ficou refém da guerra de preços e passou a atuar com prejuízo. Para evitar que o mercado no Brasil passe pelo mesmo problema, o Sindicato alerta o setor a respeito dos riscos.

JULHO

PECS lança segunda edição e premia participantes



O Perfil das Empresas Corretoras de Seguros (PECS 2012) é lançado pela segunda vez ao mercado, apresentando características econômicas e empresariais das corretoras e os principais produtos comercializados. Aos participantes foram sorteados três Tablets Samsung Galaxy e dois iPhones 3G da Apple.

AGOSTO

Programa permite que sócios do Sincor-SP operem com certificação digital



A AC Sincor lança o programa Amigo Corretor durante o EnconTRAR, evento que reúne anualmente as Autoridades de Registro. A nova modalidade garante aos associados do Sindicato a oportunidade de trabalhar com o serviço sem a necessidade de se tornar uma AR.

Cultura do Seguro realiza atividades com empresários e cria programa para universitários



O Seguro em Todo o Estado começa o roteiro de 2012 na região de Barretos e, durante o ano, alcança as cidades de Araraquara e Taubaté. O programa Cultura do Seguro ainda lança o "Universitários Pense Seguro", voltado especificamente aos estudantes de ensino superior.

SETEMBRO

Sindicato alerta sobre possível mudança no seguro de auto



Pesquisa da KPMG aponta que até 2025 chegarão ao mercado os “carros do futuro”, veículos completamente automatizados que não precisarão de motoristas. O Sincor-SP alerta que a tecnologia poderá levar a uma mudança drástica no seguro de auto e estimula corretores a buscarem especialização em novos ramos.

Comissões técnicas do Sindicato criam mais três fóruns aos corretores



As comissões Oportunidades de Negócios, Promeseg e Perfil do Corretor Moderno desenvolvem fóruns para estimular os corretores de seguros a buscarem novos ramos de trabalho e a trabalharem os seus negócios de maneira empresarial, ainda que sejam pessoas físicas.

OUTUBRO

Sincor-SP realiza o XV Congresso dos Corretores de Seguros



O Conec reuniu um público de aproximadamente seis mil pessoas e foi reconhecido mais uma vez como o maior congresso para corretores de seguros do mundo. Os profissionais contaram com palestras simultâneas em três auditórios, estreitaram o relacionamento com as seguradoras durante a Exposeg, assistiram a shows, participaram de sorteios e conheceram diversos produtos.

NOVEMBRO

Corretoras apresentam modelos de gestão que trouxeram lucratividade



As corretoras de seguros Asteca, Atributo e Sustentare, que participaram do XV Conec, explicaram os modelos de gestão que foram adotados em seus negócios a fim de aumentar a rentabilidade e obter maior poder competitivo. Todas apresentaram bons resultados financeiros, mas destacam a importância de se fazer um estudo apurado para optar por estratégias diferenciadas.

DEZEMBRO

Festa de Confraternização dos Corretores é descentralizada



Com o objetivo de aproximar a tradicional festa comemorativa de final de ano do Sincor-SP dos corretores de seguros, o evento foi reformulado e promovido em cada região onde o Sindicato está instalado. Os eventos foram promovidos entre os dias 23 de novembro e 19 de dezembro. A proposta atende aos pedidos feitos por

diversos profissionais à diretoria da entidade.

Sindicato indica diretor para regional no Centro de São Paulo



A nova regional irá atender os corretores que estão localizados nesta área do Estado e contará com a direção de Braz Romildo Fernandes, profissional da corretagem de seguros há 28 anos e atual diretor-secretário da Camaracor. O novo diretor regional ficará instalado na própria sede do Sindicato. A

entidade também já começou o estudo de novas instalações em outros municípios de São Paulo.

Nova regional atende os corretores localizados no Centro de São Paulo

Regional Centro já está sendo dirigida por Braz Romildo Fernandes



Diretoria executiva apresenta novo responsável pelas operações do Sincor-SP

Os quase três mil corretores de seguros situados no centro de São Paulo contam agora com

o atendimento da mais recente unidade do Sincor-SP: a Regional Centro. Oficializada no dia 6 de dezembro, a nova estrutura contará com a direção de Braz Romildo Fernandes, responsável por promover o Encontro dos Corretores de Seguros na região, disponibilizar cursos, palestras e fóruns,

além de realizar ações que atendam as necessidades dos profissionais locais.

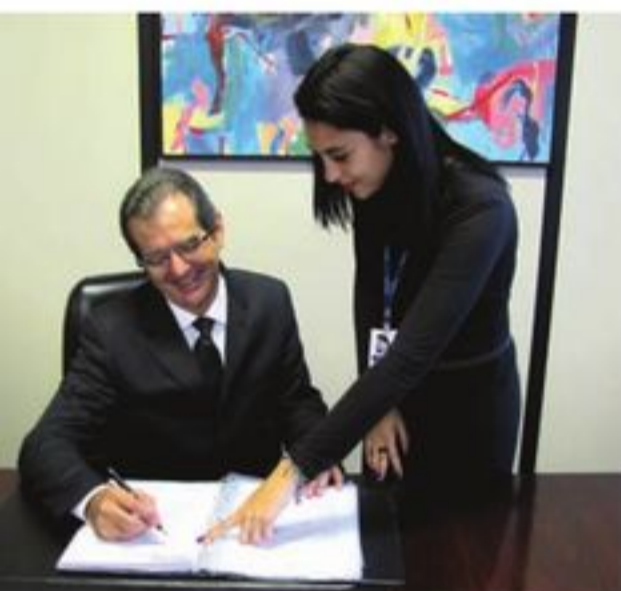
Durante a cerimônia de lançamento, o presi-

dente do Sincor-SP, Mário Sérgio de Almeida Santos, explicou que os corretores de seguros da região sempre foram atendidos pela sede do Sindicato, mas não contavam com o apoio especializado de um profissional voltado exclusivamente para responder de modo pontual a todas as suas expectativas. “Com o trabalho do diretor Braz, poderemos agora atender melhor as necessidades específicas, pleitos e anseios destes nossos parceiros. Eles contarão com um profissional altamente qualificado, com vasta experiência na corretagem de seguros e que está com muita vontade de ajudar e lutar pelos corretores que atuam nesta região de São Paulo”, disse.

O novo diretor ficará localizado na própria sede do Sindicato e contará com a assistente Gabriella Hellen da Silva para o comando das operações. “Estou lisonjeado com a confiança que o Sincor-SP depositou no meu trabalho. Pretendo aprimorar meu relacionamento com os corretores que possuem a base de seus negócios na zona central do Estado, amparando no que

for necessário e providenciando atividades que enriqueçam seus trabalhos. Poder contar com a estrutura da sede da entidade será um grande privilégio para nós. Estaremos lado a lado com a diretoria executiva, com todos os departamentos que atendem a cada demanda do corretor e um amplo espaço para trabalharmos juntos. Enfim, quero realmente fazer a diferença”, comentou com entusiasmo o diretor.

A cidade de São Paulo é considerada a mais influente do Brasil no cenário global, sendo o município que possui o 10º maior PIB do mundo. Segundo dados do PECS (Perfil das Empresas Corretoras de Seguros), a região concentra as corretoras que possuem as carteiras de produtos mais diversificadas – leia matéria sobre o assunto na página 13. Braz pretende, em um primeiro momento, se aproximar dos 832 corretores de seguros sócios do Sindicato através de uma apresentação mais pessoal e ativa, e identificar os 1.990 corretores que ainda não conhecem o trabalho sindical para mostrar suas vantagens.



Braz Romildo Fernandes pretende, com a ajuda da assistente Gabriella Hellen da Silva, se aproximar dos corretores de seguros localizados na região

Sobre o novo diretor



Braz Romildo Fernandes é corretor de seguros há 28 anos, tendo começado sua carreira profissional como office-boy na Agência Líbero Badaró Corretora de Seguros, empresa da qual se tornou sócio anos mais tarde. Também é advogado, pós-graduado em Direito Processual Civil. Com a consolidação do seu trabalho no setor, em 2001 fundou a Villa Sienna Corretora de Seguros e a BRF Corretora de Seguros. Atualmente é diretor secretário da Câmara dos Corretores de Seguros do Estado de São Paulo (Camaracor).

Regionais promovem festa de final de ano com os corretores

Entre os dias 23 de novembro e 19 de dezembro, as regionais do Sincor-SP promoveram as Festas de Confraternização dos Corretores de Seguros em diversas regiões do Estado. O modelo do evento faz parte de uma nova estratégia do Sindicato, que busca aproximar as comemorações dos profissionais. Confira as fotos das festas realizadas até o fechamento desta edição:



Regional Araçatuba
Data: 23 de novembro



Regional Marília
Data: 23 de novembro



Regional Nova Alta Paulista
Data: 28 de novembro



Regional Osasco
Data: 28 de novembro



Regional Jundiaí
Data: 29 de novembro



Regional Piracicaba
Data: 29 de novembro



Regional Bauru
Data: 30 de novembro



Regional Barretos
Data: 01 de dezembro



Regional ABCDMR
Data: 04 de dezembro



Regional Mogi das Cruzes
Data: 04 de dezembro



Regional Sorocaba
Data: 04 de dezembro



Regional Araraquara
Data: 05 de dezembro



Regional Zona Leste
Data: 05 de dezembro



Regional Presidente Prudente
Data: 06 de dezembro



Regional S. J. da Boa Vista
Data: 06 de dezembro



Regional Taubaté
Data: 06 de dezembro



Zona Central
Data: 06 de dezembro



Regional Assis
Data: 07 de dezembro



Regional São Carlos
Data: 07 de dezembro



Regional Santos
Data: 08 de dezembro





Estudo mundial da IBM revela como o mercado de seguros depende da atuação do corretor

Consultor da empresa destaca que os corretores precisam descobrir uma forma de se aproximar ainda mais dos clientes por meio das ferramentas de internet

No dia 27 de novembro, o Sincor-SP recebeu o consultor de negócios da IBM, Roberto Ciccone, para apresentação da pesquisa “Seguradoras, corretores e interações - De canais para redes”, que apurou o nível de satisfação do consumidor com o mercado de seguros. Dos entrevistados, 56% responderam que não confiavam nas seguradoras, entretanto, dentro deste grupo, 67% das pessoas afirmaram que contratavam seguro pela confiança em seus respectivos corretores.

O levantamento foi feito no Brasil e em mais 16 países: Estados Unidos, Reino Unido, África do Sul, Índia, Austrália, Turquia, Alemanha, Suíça, Bélgica, Holanda, China, Japão, Coreia do Sul, Espanha, México e Canadá. No total, foram ouvidos 8,5 mil clientes e 1,3 mil corretores de seguros.

Os resultados apuram uma realidade negativa para o mercado de seguros, mas salientam a importância da atuação do corretor. Por isso, Ciccone destacou, na oportunidade, que os clientes precisam ser tratados como pessoas e não apenas como uma oportunidade. Em sua visão, a pesquisa demonstra que a fidelidade do cliente depende do profissional que dedica a ele atenção e aconselhamento pessoal.

Os clientes entendem que as informações precisam ser transmitidas de maneira clara e aberta, sem gerar margem para dupla interpretação. “O consumidor quer compreender com exatidão o grau de relevância do produto com relação às suas necessidades e tem uma visão apurada sobre o nível de profissionalismo do vendedor”, frisou.



Presidente Mário Sérgio recebe Roberto Ciccone da IBM

Tendo em vista as transformações que vêm ocorrendo na relação das empresas com os consumidores por meio da internet e redes sociais, Ciccone ressaltou que o corretor precisa encontrar um meio de fazer com que a importância de sua atuação junto ao consumidor também prevaleça dentro desta nova realidade. Este processo pode ser trabalhado como uma forma

de aproximação junto ao cliente, e não o contrário – tal como muitos tendem a pensar. “O mundo digital é uma ferramenta sem volta. Como o cliente exige interação e contato, a internet disponibiliza as ferramentas necessárias para isso. Quem não se adequar, com certeza, perderá representatividade”, considerou.

Ciccone ainda destacou que a comunicação de hoje é aberta, rápida e em rede. “Isto aumenta a transparência, a qualidade e a eficiência

dos seguros”, comentou. Para crescer e manter a participação no mercado, o executivo disse que os corretores precisam se adaptar à era do cliente capacitado, que agora possui acesso ilimitado à informação e poder para compartilhá-la de forma instantânea com o mundo.

O perfil do cliente internauta

O consultor da IBM diz que os usuários de redes sociais são mais ousados. Na pesquisa, 47% deles responderam que gostam de testar novos produtos e serviços de seguros. Ao mesmo tempo, revelaram que não levam em conta somente o preço, já que 49% relataram que, ao adquirirem uma cobertura, procuram a melhor qualidade. “As expectativas deste cliente quanto ao serviço, preço e entrega são altas. Isso está tornando os relacionamentos mais complexos. Para alcançar valor para este novo tipo de consumidor, é necessário interagir. Por isso, o processo não pode parar na venda. É necessário ouvir e se envolver”, comentou.

Segundo Mário Sérgio, presidente do Sincor-SP, é importante para o corretor de seguros ter acesso a essa pesquisa de mercado. “Precisamos nos aproximar de empresas globais, que certamente podem nos mostrar o que está acontecendo não apenas no nosso País, mas mundialmente. Tendo essa base, agora poderemos formar melhor nossas estratégias de negócios no mundo digital”, afirmou.

diretoria institucional

Sincor-SP realiza última reunião do ano com toda a sua diretoria



No dia 30 de novembro, a diretoria do Sincor-SP foi reunida no Hotel Jaraguá São Paulo para discutir a finalização dos trabalhos de 2012 e debater projetos para o próximo ano. A novidade principal foi apresentada logo no início das atividades: serão reabertas as regionais dos municípios de Registro e Fernandópolis.

Segundo o presidente Mário Sérgio, a meta de abrir novas regionais está começando agora, no final do ano, com a nomeação do diretor Braz Fernandes, a fim de dar suporte aos corretores localizados na região do Centro de São Paulo. "Nesta mesma direção, nós reestruturamos recentemente a regional São José dos Campos, que passou a ser dirigida pelo Lauro Benedito. Temos muitos projetos para executar em 2013 e a participação mais ativa dos corretores por meio das regionais será fundamental para o cumprimento dos objetivos", disse.

por dentro do pecs 2012

Pesquisa revela nível de diversificação em São Paulo

O PECS (Perfil das Empresas Corretoras de Seguros), estudo produzido pelo Sincor-SP, verificou que, no município de São Paulo, as corretoras da Zona Central são as que têm as carteiras mais diversificadas. Nesta área da cidade, as empresas observam uma menor dependência do seguro de automóvel, que responde por cerca de 45% de seus respectivos faturamentos.

Por outro lado, as corretoras das Zonas Leste, Norte e Sul se destacam, de forma similar, no mais alto patamar em termos de concentração de negócios no ramo de automóvel, em torno de 60%. Já as corretoras da Zona Oeste ocupam, comparativamente, uma posição intermediária neste quesito.

DISTRIBUIÇÃO %	AUTO	RE	SAÚDE	VIDA	PREVIDÊNCIA	DEMAIS	TOTAL	CORRETORAS ENTREVISTADAS
ZONA CENTRAL	44	15	16	13	3	8	100	85
ZONA LESTE	59	16	8	4	5	8	100	105
ZONA NORTE	59	18	8	8	1	6	100	81
ZONA OESTE	50	19	12	11	3	5	100	81
ZONA SUL	58	18	10	6	2	6	100	105

Os resultados foram adquiridos com base na última pesquisa do PECS (Perfil das Empresas Corretoras de Seguros) e são frutos do cruzamento de dados que está sendo produzido pelo assessor econômico do Sindicato, Francisco Galiza.



Cliente SulAmérica Saúde tem desconto no Seguro Auto SulAmérica.

Agora, quem é cliente SulAmérica Saúde no estado de São Paulo tem desconto* na contratação do SulAmérica Auto.

Este é mais um excelente motivo para você oferecer o Seguro Auto SulAmérica que, além dos diferenciais já conhecidos, como Motorista Amigo, roubo e furto de estepe, saldo-financiamento, serviços do C.A.S.A. (Centro Automotivo de Super Atendimento), entre outros, agora também oferece mais essa novidade!

Aproveite essa grande vantagem e amplie suas vendas!

Se aborrecer pra quê?

SulAmérica

associada ao **ING** 

*Válido somente para os titulares do plano. Os seguros SulAmérica obedecem às condições gerais que devem ser lidas previamente à sua contratação. Conheça as condições de uso e abrangência de cada serviço, cobertura ou benefício em sulamerica.com.br. O registro deste plano na SUSEP não implica, por parte da autarquia, incentivo ou recomendação à sua comercialização. Cód. SUSEP RG/VD: 15414.001772/2004-14. Sul América Companhia Nacional de Seguros. CNPJ 33.041.062/0001-09. A adesão ao seguro estará sujeita às regras de aceitação vigentes na data da contratação. Desconto válido somente para veículos de passeio e picapes.

Seguro Fiança Locatícia possui baixa concorrência e índices de renovação de 90%



A carteira de seguro Fiança Locatícia cresce, em média, 20% ao ano, possui baixa concorrência e índices de renovação acima de 90%. A estimativa para 2012 é de marcar R\$ 290 milhões de receita. Para a Comissão de Riscos Patrimoniais do Sincor-SP, o segmento é promissor ao corretor de seguros, que deve procurar fazer parcerias com imobiliárias, corretores de imóveis, locadores e seguradoras para ganhar mercado.

A comissão explica que dificilmente se alcança o sucesso nesse ramo por meio de divulgações convencionais. Por se tratar de um segmento dirigido para uma atividade específica, o corretor de seguros deve procurar parcerias para que receba indicações de pessoas diretamente interessadas, que necessitam do seguro. Por meio destas relações será possível até mesmo ter acesso àqueles clientes potenciais que procuram diretamente a seguradora para obter mais informações sobre o produto.

Uma das vantagens deste ramo está relacionada à dificuldade de troca de corretores no momento da renovação. Isto acontece por que o seguro é pago pelo locatário e a transferência de corretagem depende da autorização do segurado (locador) ou da imobiliária.

O corretor pode ainda obter no cadastro dos locatários informações completas e bem estruturadas do cliente, que permitem o conhecimento necessário para se arriscar no oferecimento de outros produtos, como o seguro de auto, capitalização e consórcio. “Devido à dificuldade dos locatários conseguirem um fiador, esse seguro tem se tornado a opção mais procurada pelos inquilinos. Outro fator positivo é o fato de ser pouco explorado pelos corretores de seguros, apresentando baixa concorrência e trazendo índices de renovação acima de 90% devido à cláusula de renovação obrigatória, amparada pela Lei do Inquilinato”, destaca a comissão.

De acordo com o diretor da Porto Seguro Aluguel, Edson Frizzarim, cada vez mais os proprietários que disponibilizam seus imóveis para locação buscam garantias sólidas que garantam o ressarcimento de eventual inadimplência do locador. O locador, por seu lado, tem a possibilidade de fechar o negócio sem depender dos favores de terceiros. Desta forma, o seguro fiança vai ao encontro de ambas as necessidades. “Para os proprietários, a vantagem está na garantia do recebimento dos aluguéis, com mais tranquilidade, rapidez e menos buro-

cracia. Já os inquilinos não precisam depender de um fiador, o que pode ser muito difícil de conseguir principalmente em caso de mudança de cidade, quando não se conhece ninguém no novo local”, apontou Frizzarim.

Os principais problemas

São poucos os corretores especializados ou que buscam preparo técnico no seguro fiança. O custo também dificulta a operação. Por estar concentrado em apenas uma companhia, o produto possui valores considerados altos pelos locatários, que hoje contratam o serviço por extrema necessidade.

A comissão de Riscos Patrimoniais do Sincor-SP explica que o corretor precisa se especializar para atuar no setor e, ao mesmo tempo, procurar trabalhar com outras seguradoras do mercado. Desta forma, será possível oferecer opções aos parceiros comerciais, principalmente às imobiliárias e aos locadores, apresentando outros valores. Entretanto, somente quando houver uma forte concorrência entre as seguradoras haverá uma redução de preço significativa.

Dados econômicos

O segmento de Fiança Locatícia é extremamente concentrado em uma seguradora. Apresenta uma boa margem de rentabilidade e uma taxa de sinistralidade média de 25%. Em 2010, a receita chegou a R\$ 191 milhões, mas já em 2011 o valor evoluiu para R\$ 239 milhões. A estimativa é de que neste ano o número alcance R\$ 290 milhões.

De acordo com a Susep, as contratações do seguro movimentaram entre janeiro e outubro

Seguradoras	%
PORTO SEGURO	4,5%
BERKLEY	1,8%
MAPFRE	1,5%
MUTUAL	0,8%
DEMAIS	1,4%
TOTAL	100%


deste ano, mais de R\$ 238,7 milhões em prêmios. O rendimento é 22,5% maior em relação aos R\$ 194,8 milhões movimentados no mesmo período de 2011.

Conforme a tabela ao lado, o produto no mercado é atualmente concentrado em uma seguradora, que possui bom histórico na análise do risco e estrutura para recuperação dos sinistros. Com o crescimento do ramo, novas empresas estão sendo atraídas e começaram a se interessar pela carteira - mas, por enquanto, atuam somente com o cliente pessoa jurídica.

Frizzarim explica que a Porto Seguro atua no segmento desde 1992, quando enxergou o potencial do produto. "Em todos os segmentos em que atua, a Porto Seguro segue a filosofia de 'Proteção Total', que significa estar ao lado do cliente não só no momento de um sinistro, mas também no dia a dia, por meio de uma série de serviços e benefícios. Nesse sentido, há um compromisso da seguradora com o mercado imobiliário".

Características do produto

Para se ter uma base das características do produto, o disponibilizado pela Porto Seguro oferece não apenas a proteção como também serviços de reparos emergenciais 24 horas, chaveiro, manutenção elétrica, hidráulica, telefonia, substituição de telhas, consertos de eletrodomésticos (incluindo linha branca) e Help Desk (Assistência Técnica por telefone para problemas de informática). Além disso, os inquilinos contam com descontos de 20% a 25% no valor da mudança, em empresas parceiras da seguradora. As imobiliárias que administram as locações contam com análise cadastral feita pela seguradora, o que reduz os custos com esse procedimento, e recebem em dia a taxa de administração, no caso de eventual sinistro, já que a indenização contempla o referido valor.



Corretores e Assessorias. O brilho de vocês é a peça-chave do nosso sucesso.

Fim de ano é tempo de festejar conquistas e renovar projetos, expectativas e sonhos. A Tokio Marine Seguradora tem orgulho de poder fazer isso com os Corretores de Seguros e Assessorias: nossos principais parceiros de negócios, 365 dias por ano. Por isso, queremos renovar e fortalecer nosso relacionamento neste fim de ano, para que nosso 2013 seja ainda mais especial. Boas Festas!



NOSSA TRANSPARÊNCIA, SUA CONFIANÇA

www.tokiomarine.com.br

Todos perdem quando a ética anda para trás



Flávio Bevilaqua Bosisio

Diretor 2º tesoureiro do Sincor-SP, formado em Administração e pós-graduado em Marketing pela FGV. Sócio-diretor da FBB Corretora de Seguros.

5 DICAS DE OURO

Como costumava destacar o jornalista Claudio Abramo: “sem ética não há negócio possível”. Onde entra a ética? O corretor de seguros, assim como qualquer cidadão, não pode trair a palavra dada, não pode abusar da confiança do outro, não pode mentir. Na corretagem, o limite entre o profissional como cidadão e como trabalhador é o mesmo que existe em qualquer outra profissão. Vejamos algumas indagações:

- No mercado, as empresas seguradoras e corretoras de seguros são sólidas?
- São empresas éticas em sua conduta?
- E, afinal, o que é a ética?

A ética pode ser definida acerca de valores e critérios que determinam a escolha de uma conduta considerada correta. Ao se tomar essa postura, é papel da ética esclarecer os valores que determinam essa escolha.

No âmbito da comissão de ética do Sincor-SP, estamos permanentemente alerta caso surjam pendências entre os profissionais, buscando não apenas a saída da punição, mas formas e caminhos que levem ao entendimento. Dentro desse contexto, nosso artigo chama a atenção para questões mais específicas.

Hoje, para que uma empresa consiga credibilidade junto ao mercado, não basta só aferir qualidade a seus produtos ou a serviços. Embora esse fator seja primordial e o público consumidor esteja cada vez mais exigente nesse sentido, a conquista da credibilidade é mais ampla. Ela engloba outros itens relacionados ao portfólio

de uma empresa – e a ética é, notadamente, um desses principais itens.

A finalidade da escolha ética é promover o bem comum, o que pode ser resumido em três alvos: não prejudicar ninguém, não deixar que ninguém o prejudique e não se deixar prejudicar. Quando se perde a noção do lícito e do ilícito, como acontece no Brasil, e a população acha muito comum cometer o pequeno “delito nosso de cada dia”, aí sim, tem-se o maior indicador de que a moral pública sofreu uma derrocada significativa e não se sabe mais se isso poderá ser revertido um dia.

A situação pode nunca mudar porque ninguém acha que está fazendo nada errado. O conceito está degenerado de tal forma, com seu esquema de valores tão deturpado, que tudo passa a ser válido, desde que seja “uma boa causa”. Como, então, transferir conteúdos de ética às novas gerações se vivemos em um mundo que cultua a mentira, o desrespeito e a voracidade de ter sempre maiores lucros e onde a vida diminui a dignidade do homem?

Transmitir ética é o grande desafio do nosso tempo. A ética é um eterno pensar, refletir, construir. A ética é a linguagem da alma, da mente e do coração. É preciso haver um resgate dessa linguagem, também nos negócios. Não há desenvolvimento sem falarmos sobre a responsabilidade na empresa ou em seus funcionários se não há fundamentos de valores e de ética.

Ética é cumprir deveres e exercer direitos, sendo imprescindível debater a crise ética pela qual atravessa o País. Um corretor precisa identi-

ficar quem é seu cliente. Por isso mesmo o nosso Código de Ética está permanentemente voltado para uma minuciosa observação dos fatos. Diz ele:

“Orientar e assessorar os seus clientes, de forma transparente, para a adequada proteção e cobertura dos seus riscos pessoais e patrimoniais, formulando suas propostas, baseando-se no estudo dos riscos, dentro das normas técnicas, informando-lhes aqueles excluídos e prestando-lhes todos os esclarecimentos que possam obter-se resultado útil na intermediação”.

Implementar novas culturas de qualidade, sabendo e buscando sempre melhorar. Precisamos agir verdade e não falar verdade. Precisamos ser e parecer éticos com nossos segurados, colegas e seguradoras parceiras. Precisamos agir ética e não falar em ética.

1ª Dica: Siga fielmente o código de ética dos corretores de seguros

Essa é a primeira das Cinco Dicas de Ouro indicadas pelas comissões técnicas do Sincor-SP: Automóvel, Benefícios, Corretores do Futuro, Crédito e Garantia, Ética, Feminina, Oportunidades de Negócios, Perfil do Corretor Moderno, Político-Parlamentar, Readequação e Padronização – Promeseg e Tecnologia.

Especialista ensina o corretor a calcular seu plano de aposentadoria

O ambiente de estabilidade econômica e o controle inflacionário favoreceram o segmento da Previdência no Brasil. Entre a população, cresceu a consciência de que é preciso poupar para o futuro. Isto tornou o ambiente propício para se falar sobre os produtos de previdência, mostrando a importância do planejamento financeiro como forma de preservar o padrão de vida atual. Segundo o coordenador da comissão de Vida, Previdência e Capitalização do Sincor-SP, David Aparecido do Nascimento, o corretor de seguros com foco em pessoas físicas pode gerar uma receita adicional oferecendo produtos de previdência para os clientes de seguro auto, gerando maior grau de fidelização. Entretanto, neste processo, o profissional também precisa le-

var em conta a sua própria saúde financeira, desenvolvendo a consciência de que é fundamental traçar planos para uma aposentadoria tranquila. Quem faz esta observação é Hilário Bocchi Junior, advogado especialista em Previdência Social. "Em minhas palestras, quando mostro informações práticas de como funciona o cálculo de previdência, os corretores de seguros ficam perplexos ao perceberem que sua própria aposentadoria pode estar ameaçada por uma série de questões que não conheciam. Ao mesmo tempo, a maioria se questiona se conseguirá orientar da maneira adequada o cliente quando percebe a dificuldade de garantir a sua própria renda", menciona Bocchi.

O especialista diz que o corretor de seguros

trabalha com duas preocupações: vender produtos de previdência e fazer o seu próprio plano de aposentadoria. Mas muitas vezes ele não sabe calcular o valor necessário para si mesmo, a fim de manter o seu padrão de vida no futuro. "Eu busco ajudá-los em minhas palestras, fazendo uma simulação de cálculo utilizando nossa ferramenta base. Destaco que a idade e a expectativa de vida são fatores importantes para se traçar esse plano, e que os números variam de caso para caso, levando sempre em consideração o registro de contribuição no INSS".

Para o próximo ano, o Sincor-SP planeja fechar uma parceria com Bocchi para a apresentação desta palestra em todas as suas regionais.



Ainda não inventamos seguro contra quem não oferece Zurich Seguros.

Não corra o risco na hora de oferecer seguros para seus clientes. Com Zurich Seguros você tem a certeza de oferecer o melhor. Eles ficam mais tranquilos e você fecha mais negócios. A Zurich Seguros é um dos maiores grupos seguradores do mundo, com mais de 140 anos, atuação em 170 países e que valoriza muito o Corretor de Seguros. Conte sempre com a Zurich Seguros para o que você precisar.

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

Para mais informações, acesse www.zurichseguros.com.br



ZURICH
Seguros



Contrato de planos de saúde coletivos: Solução dos problemas?



Rafael Robba

Bacharel em Direito, pós-graduado em Direito Civil e especialista em Responsabilidade Civil pela Fundação Getúlio Vargas (FGV).

Os planos de saúde coletivos tornaram-se prioridade no portfólio das operadoras e seguradoras, tanto que muitas dessas empresas, há muito, já não comercializam mais planos familiares e individuais. Isso se deve, certamente, à pouca regulamentação dos planos coletivos, o que permite às operadoras aplicarem reajustes acima daqueles fixados pela ANS (Agência Nacional de Saúde Suplementar), e ainda rescindirem o contrato, de maneira imotivada, quando o grupo não mais as interessam.

A aplicação de reajustes por sinistralidade em contratos de planos de saúde empresariais, um dos pontos pouco regulamentados pela legislação, tem sido motivo de muitos litígios entre as empresas que contratam esse benefício para seus sócios e funcionários e as operadoras ou seguradoras que comercializam esse tipo de serviço. Muitos desses conflitos, principalmente quando envolvem grupos com menos de trinta vidas, conhecidos como PME's - pequenas e médias empresas - acabam chegando ao Judiciário como forma de restabelecer o equilíbrio econômico-financeiro perdido durante a relação contratual.

Acompanhando a atuação do Tribunal paulista, percebe-se que a tendência jurisprudencial é de impedir a aplicação dos reajustes pelas operadoras sob o fundamento de excesso de sinistralidade. Entende-se que "é parte integrante do contrato de seguro (aleatório) e, ao oferecer serviços com índices mais baixos, é certo que a

seguradora obteve prêmios mais baixos, cujo resultado, por evidente, é captar mais clientes, seduzindo consumidores a optar pelos seus serviços".

Percebendo o crescente conflito nesta espécie de contrato, a ANS editou em outubro de 2012 a Resolução Normativa nº 309. Nela se obriga as operadoras e seguradoras a agruparem os contratos de planos coletivos que mantêm com menos de 30 vidas, para que a apuração do índice de sinistralidade seja feita naquele conjunto de contratos agrupados, o que levará à aplicação do mesmo índice de reajuste para todos os acordos.

Apesar da aparente boa intenção, a medida da ANS está longe de pacificar esta relação contratual tão importante no mercado de saúde suplementar, que atualmente representa 80% dos contratos de planos de saúde no País, com cerca de trinta e sete milhões de usuários, conforme dados divulgados pela própria ANS.

O primeiro motivo que tornará inócua a RN 309 está no fato do índice de reajuste continuar a ser apurado exclusivamente pela operadora ou seguradora, sem qualquer fiscalização ou acompanhamento da ANS ou outro órgão idôneo.

Isto porque, segundo o art. 9º da RN 309, "para a aplicação do percentual de reajuste calculado, não será necessária a autorização prévia da ANS". Ou seja, a operadora não será fiscalizada ou acompanhada pelo órgão, ficando livre para aplicar o índice que entender necessário para restabelecer seus supostos prejuízos financeiros.

Com isso, a RN 309 não atende ao princípio da transparência entabulado no Código de Defesa do Consumidor, além de afrontar o art. 51, inciso X, da mesma Lei.

Art. 51. São nulas de pleno direito, entre outras, as cláusulas contratuais relativas ao

fornecimento de produtos e serviços que:
(...)

X - permitam ao fornecedor, direta ou indiretamente, variação do preço de maneira unilateral.

Outro ponto que merece atenção é a previsão de inaplicabilidade desta Resolução Normativa "aos contratos de plano privado de assistência à saúde exclusivos para ex-empregados demitidos ou exonerados sem justa causa ou aposentados" (art. 1º, parágrafo único, inciso II da RN 309).

Dessa forma, a RN 309 autoriza que as empresas criem planos específicos para alocar seus funcionários inativos (demitidos e aposentados), e os exclui do agrupamento com os demais planos da seguradora, permitindo que a análise da sinistralidade seja feita apenas naquele grupo de ex-funcionários, o que pode levar à aplicação de reajustes em patamares exorbitantes.

Não podemos esquecer que as pessoas que integram esses grupos de funcionários inativos, especialmente os demitidos e aposentados, estão, geralmente, em momento de extrema vulnerabilidade, principalmente quando se trata de pessoas idosas.

Isso ofende o princípio mais comezinho da defesa do consumidor, que consiste em proteger os mais vulneráveis, além de afrontar o princípio da igualdade (art. 5º da Constituição Federal), e, quando tratar-se de pessoas idosas, o Estatuto do Idoso (art. 15, parágrafo 3º).

Conclui-se, portanto, que a aparente intenção da ANS de reduzir conflitos certamente se revelará como mais uma medida ineficaz daquele órgão, que não afastará do Poder Judiciário os embates que envolvem abusos na aplicação do reajuste por sinistralidade.

ac sincor

AC Sincor discute diretrizes de trabalho para 2013

A AC Sincor promoveu no dia 29 de novembro um debate estruturado com o objetivo de definir as estratégias de trabalho para o próximo ano. Foram discutidos temas considerados de alta relevância para o bom desempenho das atividades. Estiveram presentes as Autoridades de Registro, que participaram de dinâmicas estratégicas para a apresentação prática de soluções e sugestões de desempenho.

A abertura da reunião foi conduzida pelo presidente do Sincor-SP, Mário Sérgio, que destacou a importância da AC Sincor para o Sindicato, elogiando o esforço de todas as ARs para oferecer um trabalho competente aos clientes. “Nós queremos promover a união entre as ARs e todos os corretores de seguros, pensando sempre na totalidade das operações. Agradeço por contar com vocês e reforço o pedido para que

ajudem os nossos colegas de profissão, por meio do programa Amigo Corretor, no desempenho da certificação digital. Somos mais do que uma rede, somos parceiros”, disse.

Durante o encontro, as Autoridades de Registros avaliaram uma lista dos temas propostos pela AC Sincor (veja na tabela), opinando e trazendo sugestões para cada item, que poderão ser utilizadas nas estratégias de 2013. “Queremos trabalhar de maneira organizada para que continuemos apresentando um crescimento saudável, com regras e objetivos bem definidos. As sugestões e ideias colhidas nesta reunião vão constituir o nosso material de base para traçarmos as metas da AC Sincor para o próximo ano”, explicou o coordenador da Autoridade Certificadora, Clóvis Kaminskas.



Coordenador Clóvis Kaminskas conduz o andamento das discussões



PROPOSTAS DE OPERAÇÃO

1. Capacitação da rede
2. Divulgação da marca
3. Estratégias ante a concorrência
4. Campanha contador
5. Modelo de expansão da rede
6. Melhorias na comunicação da rede
7. Proposta para renovação dos certificados 2013

Seguro de carro que dá
consertos para o computador.
Essa e outras economias,
seu cliente confere com
você, Corretor.

www.pergunteaoaseucorretor.com.br



Cliente do Porto Seguro Auto conta com profissionais para serviços no computador, notebook, tablet e smartphone, como instalação de programas, problemas com vírus e internet, manutenção do sistema Windows, expansão de memória, entre outros. Também tem carro extra por 15 dias*, desconto em estacionamentos, guincho sem limite de quilometragem e consertos de eletrodomésticos, de graça. Para saber mais, consulte seu gerente comercial.

*Benefício válido nos sinistros de perda parcial. Sinistros com indenização integral dão direito a 10 dias de carro extra. CNPJ: 61.198.164/0001-60 - Processo SUSEP: 15414.100.233/2004-59 - Valor de Mercado e Valor Determinado. O registro deste plano na SUSEP não implica, por parte da Autoridade, incentivo ou recomendação a sua comercialização.

PORTO SEGURO
Auto
SEGUROS

São entregues mais sete veículos sorteados no XV Conec

Em novembro e dezembro, o Sincor-SP entregou mais seis automóveis *Ágile 2013* e uma moto *Honda Lead*, sorteados durante o XV Conec (Congresso dos Corretores de Seguros). Estiveram presentes na entrega os diretores regionais Vicente Tozzo, de Ribeirão Preto, Waldir Baessa, de Nova Alta Paulista, e Francisco Vieira Nunes da Silva, da Zona Sul, como também o Sindicato dos Corretores de Seguros nos Estados de Minas Gerais, Pernambuco e Rio Grande do Sul (Sincor-MG, Sincor-PE e Sincor-RS). Os carros foram patrocinados pela Tracker e pelas seguradoras Azul, Itaú, Mapfre e Porto Seguro.



Ribeirão Preto (SP)
Sandro Eduardo Turcato recebeu a chave do automóvel no dia 13 de novembro.



Nova Alta Paulista (SP)
Cesar Anderson Dias Munis recebeu a chave do automóvel no dia 21 de novembro.



Pernambuco (PE)
Antônio Cesar D. Arce Candido, Genita Lins de Araujo e João Cordeiro de Araujo receberam as chaves dos automóveis no dia 20 de novembro.



Porto Alegre (RS)
Paulo Thomas Silveira Summchen recebeu a chave do automóvel no dia 28 de novembro.



Zona Sul (SP)
Suzi Lessa recebeu a chave da moto Honda Lead no dia 3 de dezembro



Rio Grande do Norte (RN)
Jorge Luiz Soares recebeu a chave do automóvel no dia 6 de dezembro



Minas Gerais (MG)
Flavio Lino de Paula recebeu a chave do automóvel no dia 10 de dezembro



Carro sorteado:
Chevrolet Agile LTZ 2013
Modelo totalmente equipado

CCS-SP comemora 40 anos e homenageia profissionais que marcaram a história da entidade

No dia 04 de dezembro, o Clube dos Corretores de Seguros de São Paulo (CCS-SP) realizou um jantar de fim de ano comemorativo aos 40 anos da entidade no Maksoud Plaza Hotel, reunindo cerca de 300 pessoas. Na oportunidade, foram homenageados de maneira descontraída os profissionais que contribuíram com a consolidação da entidade. Confira algumas fotos do evento.



entidades**Clube dos Corretores de Seguros do Vale do Paraíba divulga diretoria que assume a próxima gestão***O CCS-VP inaugura a seção do JCS que busca divulgar notícias e novidades sobre as entidades do setor*

O JCS reservou espaço para a publicação de matérias sobre as entidades do mercado de seguros. Abrindo esta seção, o Clube dos Corretores de Seguros do Vale do Paraíba (CCS-VP) divulga a eleição de sua nova diretoria, realizada no início de dezembro.

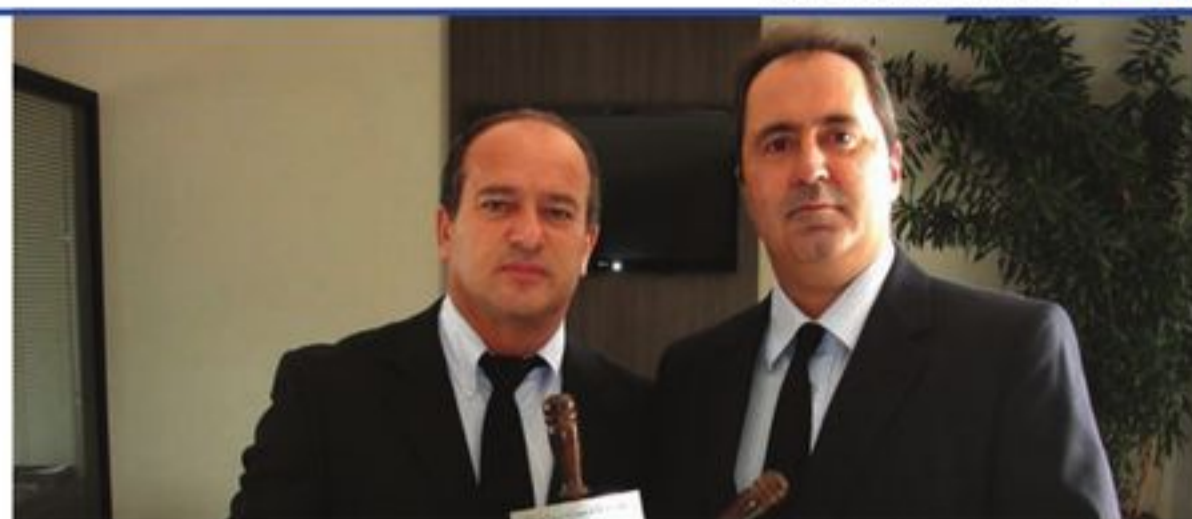
Em 2013, Sebastião Claudio Blanch (Kako) será o novo mentor, que contará com a ajuda dos profissionais Eduardo Garcia Rosa, como tesoureiro, Bruno Capelli, como responsável pelo social, e Charles J.S. de Paiva, como secretário. A proposta é de intensificar as ações sociais da entidade, procurando envolver e aproximar os corretores de seguros para melhoria da classe.

Segundo o atual mentor, Renato Cappelli, o Clube possui uma virtude própria, com independência de ideias e fácil acesso junto aos corretores e seguradoras. "A entidade é um canal de discussão na região em que atua. Ele opera como uma escola para

futuros líderes, que pretendem continuar a lutar em prol de uma classe mais fortalecida", explicou.

Ao longo dos anos, Cappelli destaca que o CCS-VP atuou fortemente nas ações sociais nos municípios de São José dos Campos e Jacareí, e trabalhou como elo entre os corretores, as seguradoras e as entidades locais. "Intensificamos também a busca pelo conhecimento e informação, trazendo palestras com pessoas capacitadas nas áreas de Responsabilidade Civil do corretor, Tributação nas corretoras, Sucessão Familiar e Certificação Digital. Criamos ainda eventos em comemoração ao Dia do Corretor de Seguros, que neste ano (4ª edição) contou com a presença de aproximadamente 350 pessoas".

A última comemoração da entidade aconteceu no dia 26 de outubro, produzida no Clube de Campo Santa Rita. O evento foi divulgado erroneamente no JCS de Novembro (Edição 377, página 9) como a



Renato Capelli, atual mentor do Clube, passa o comando dos trabalhos para Sebastião Claudio Blanch, que assumirá em 2013

festa de confraternização da regional do Sincor-SP em São José dos Campos. Confira na página 24 a errata do texto.

Um pouco sobre a história

O Clube dos Corretores de Seguros do Vale do Paraíba iniciou suas atividades em 1989, tendo como mentor e fundador o atual presidente do Sincor-SP, Mário Sérgio de Almeida Santos (gestão 1989-1991).

A entidade foi assumida posteriormente por Elmsom Doria Cunha (1991-1993), Valdir Escoza Milane (1994-1996), Lauro B. de Almeida Oliveira (1998-2002), Luiz Roberto Pereira (2003-2004), Orlando Bartticiotto Filho (2005-2006), Joilson Soares da Silva (2007-2008) e Renato Cappelli (2009-2012).



Veja o filme.



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

www.mapfre.com.br/seguroautomais

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

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

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

MAPFRE
SEGUROS

Seguro
MAPFRE AUTO
Pessoas que cuidam de pessoas.

GRUPO SEGURADOR BB E MAPFRE

Seguro de Responsabilidade Civil: o perfil promissor e a guerra de preços



Ivo Marcos Falcone

Corretor de seguros e coordenador da comissão de RC do Sincor-SP. Formado em Engenharia Civil e pós-graduado em Engenharia de Segurança e Gestão de Negócios.

O risco existe. As pessoas, físicas ou jurídicas, diariamente estão expostas a causar danos a alguém pela sua existência ou atividade. A sociedade como um todo, mais consciente dos seus direitos, tem buscado ressarcimento dos prejuízos causados por aqueles que lhe causaram algum dano. As empresas exigem em seus contratos que seus prestadores de serviços tenham um seguro em decorrência da sua responsabilidade pelos serviços que vão prestar. Os tribunais, a cada dia, e de forma severa, exigem que o causador/responsável pelo evento repare o dano que causou, em todas as suas modalidades...

Estas premissas, sem dúvida, alavancam a indústria do seguro de Responsabilidade Civil (RC). Por outro lado, programas de Gerenciamento de Riscos começam a ser implantados para minimizar os riscos da atividade profissional, que no futuro próximo serão preponderantes para a aceitação pelo mercado segurador.

Infelizmente, começamos a assistir, sem necessidade, a "Guerra de Preços/ Coberturas" no seguro de RC, notadamente daqueles que prestam serviços na área da saúde, sem qualquer sustentação que a justifique, a não ser alcançar metas. A facilidade na contratação sem exigir informações do proponente

necessárias à boa subscrição, o marketing agressivo que não espelha o que efetivamente se está cobrindo, comissões diferenciadas e preços convidativos acabam por distorcer o resultado futuro deste segmento.

Não podemos esquecer que este é um seguro conhecido como de "Cauda Longa", eis que os prejuízos são percebidos a médio e longo prazos. Poucos corretores há alguns anos se interessaram por este segmento e, através de um verdadeiro "sacerdócio", romperam as barreiras do ceticismo da classe médica contra a contratação do seguro, e conseguiram formar uma carteira de clientes saudável, de forma cautelosa e consciente.

A concorrência chegou. Muitos profissionais passaram a se interessar por este segmento em face das oportunidades decorrentes de vários fatores: os órgãos de classe da área da saúde começaram a cobrar, fiscalizar e punir os profissionais; a imprensa mais presente, sempre voltada ao sensacionalismo; aumento do número de processos contra os profissionais e estabelecimentos de saúde, assim como as indenizações, acordos, despesas processuais, perícias e honorários advocatícios; eventos promovidos pelo Sincor-SP e entidades do setor, etc.

E é justamente neste momento que o corretor precisa estar devidamente preparado para orientar o seu cliente sobre qual produto deve contratar. Lembremos e temos certeza que preço não é o melhor caminho. Permito-me sugerir alguns pontos que devam ser levados em conta pelo corretor:

- Analise as características e necessidades do seu cliente;
- Fique atento ao histórico da seguradora. Também verifique a manutenção dos negócios independentemente dos profissionais que even-

tualmente não mais fazem parte da mesma. Já assistimos situações onde determinado profissional implanta a sua política de aceitação, muda de seguradora e você, corretor, quando vai renovar a apólice, a política do profissional que sucedeu é outra;

- Analise a consistência das coberturas ofertadas;
- Analise os "milagres" ofertados para ganhar mercado;
- Analise os prejuízos que poderão causar aos seus clientes ao renovar em outra seguradora somente pelo preço. Esclareça aos seus clientes de forma transparente as consequências. Lembre-se que poderá ser cobrado pela má orientação;
- Atenção em relação à retroatividade concedida sem qualquer restrição;
- Atenção com a política de renovação. Ela poderá ter surpresas, que irão te obrigar a mudar o seu cliente de seguradora em detrimento dos riscos a serem reclamados após a não renovação;
- Atenção com os prazos complementares;
- Atenção com relação à franquia no caso de indenização e coberturas adicionais.

Temos um imenso mercado a prospectar e uma excelente oportunidade para os corretores. Vamos construir um mercado saudável onde todos serão beneficiados.

estante



AS 7 DESCOBERTAS PARA CONSTRUIR UMA PODEROSA MÁQUINA DE VENDAS

Seria o processo de vendas uma máquina? Para José Luiz Tejon e Edilson Lopes, autores do livro "As 7 descobertas para construir uma poderosa máquina de vendas", a resposta é sim. Aliás, uma máquina extraordinariamente complexa, por envolver relacionamentos.

Os autores explicam que, para se tornar um dirigente em vendas, é preciso descobrir onde a equipe está colocando o foco de atenção. Ao mesmo tempo, deve examinar a concepção, a construção, a montagem e a direção dessa máquina, com processos administrativos e estratégicos, que são apontados de maneira prática no livro como "as 7 descobertas":

- 1º. **Alavanca:** Como colocar a empresa inteira em um estado próspero;
- 2º. **Mensuração:** O que não pode ser medido, não pode ser gerenciado;

3º. **Encorajamento:** Quanto maior é o preparo, maior é a confiança e a coragem para vender;

4º. **Realização:** Eficácia em vendas significa realizar. Paixão por resultados é vital;

5º. **Inclusão:** Vendedoras e vendedores são pessoas especiais e sensíveis: desperte o campeão;

6º. **Criação:** Criatividade em vendas é tirar o melhor de cada um para o sucesso de toda a equipe;

7º. **Arrebatamento:** A razão orienta, mas a emoção movimenta. Arrebate o vigor humano da equipe.

Este livro está à disposição de associados do Sincor-SP. A biblioteca fica na sede do Sindicato, mas corretores de outras cidades podem solicitar empréstimos pelo envio para suas regionais – tel. (11) 3188-5044 / e-mail biblioteca@sincorsp.org.br. Horário de Atendimento: 2ª a 6ª - feira, das 08h30 às 12h e das 14h às 17h30. Você também pode acessar o site do Sincor-SP (menu Biblioteca) e conferir o acervo completo das obras!

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.

Bradesco Seguros valoriza atividade do corretor em publicidade veiculada na revista Veja (Edição 2299).

Banco do Brasil e Mapfre divulgam publicidades sobre Previdência Privada na edição 2299 da Revista Veja, mas sem mencionar o corretor de seguros.

Volume de investimentos nos planos de previdência deverá crescer em média 35% a partir de 2013, segundo estimativa da FenaPrevi.

Brasil está entre os 17 países menos segurados do que deveriam para eventos naturais, segundo pesquisa da empresa europeia pe la Lloyd's.

Justiça Federal é favorável à ação da Susep e proíbe a Associação Stillo de Proteção Veicular de comercializar produtos similares a seguros.

Vinte operadoras de planos de saúde terão atividades encerradas pela ANS por registrar graves problemas econômico-financeiros e administrativos.

Mercado de seguros deve fechar o ano com crescimento de 15%.

Governo prevê para 2012 um crescimento de 3% do PIB brasileiro. Índice abaixo do potencial do País.

Bate - pronto.

HDI
Seguros

É de bate-pronto.

HDI Bate-Pronto.
Um centro de atendimento que libera em minutos o conserto do seu carro.
Com a HDI Seguros você pode contar na hora H.

Consulte seu corretor.

www.hdi.com.br

cultura do seguro

Cultura do Seguro homenageia primeiros agentes do programa



No dia 6 de dezembro, o Cultura do Seguro homenageou os primeiros agentes do programa durante a festa de confraternização da regional Centro. Foram chamados ao palco os profissionais (em ordem alfabética): Adevaldo Calegari, Diniz Nunes Caetano, Fernando Coelho dos Santos, Henrique Elias, Miguel Roberto Soares Silva, Nelson Martins Fontana e Sidney Garcia de Sousa. Todos receberam uma placa estilizada, que buscou valorizar simbolicamente as atividades desempenhadas durante o início do trabalho.

Na ocasião, marcaram presença o presidente do Sindseg-SP, Mauro César Batista, e o secretário executivo da entidade, Fernando Simões. “Seguiremos empenhados e afinados na disseminação do conhecimento de que o seguro é um bem de consumo indispensável para a proteção de vidas e do patrimônio”, disse o presidente.

jogo rápido

Cobrança do Imposto Sindical Anual acontece em janeiro e fevereiro de 2013

A cobrança da contribuição sindical dos corretores de seguros terá seu vencimento no dia 31 de janeiro de 2013 para Pessoas Jurídicas e 28 de fevereiro de 2013 para Pessoas Físicas. A contribuição sindical é um imposto federal obrigatório, cobrado pelo Ministério do Trabalho através da Caixa Econômica Federal, que concede o direito das empresas seguradoras de capitalização, previdência complementar aberta e resseguros a exigirem dos corretores de seguros a comprovação do recolhimento desse imposto.

Aconseg-SP completa nove anos de atividades



No dia 29 de novembro, a Associação das Empresas de Assessoria e Consultoria do Estado de São Paulo (Aconseg-SP) promoveu um jantar comemorativo pelos nove anos de atuação no mercado de seguros. Durante o evento, que reuniu cerca de 200 pessoas, o presidente da entidade, Jorge Teixeira Barbosa, destacou os resultados dos trabalhos desenvolvidos em 2012 e a sua importância para o suporte das companhias de seguros.

Disque Sincor realiza reunião com a Porto Seguro



No dia 21 de novembro, o Disque Sincor-SP recebeu os diretores comerciais da Porto Seguro, José Luis e Rivaldo Leite, e o ouvidor da seguradora, Julio Melo, para trabalhar assuntos pontuais evidenciados pelos corretores de seguros ao departamento do Sindicato. Na ocasião, o presidente Mário Sérgio ressaltou o reconhecimento da entidade pela forma como a seguradora trabalha. A reunião foi conduzida pelo diretor 1º secretário do Sincor-SP, Carlos Alberto Pelais.

Coordenadores participam de seminário sobre a PL 3555/2004



Os coordenadores das comissões Jurídica e Político-Parlamentar, Paulo Jatene Bosisio e Evaldir Barbosa de Paula, representaram o Sincor-SP no seminário “Nova Lei Geral de Seguros PL 3555/2004”, realizado no dia 8 de novembro pela Câmara dos Deputados. Durante o evento, Bosisio e Evaldir cumprimentaram o deputado federal Armando Vergílio.



Errata – JCS Novembro/2012

Festa de confraternização - O Sincor-SP apenas participou da festa de final de ano do Clube dos Corretores do Vale do Paraíba. Na matéria havia sido mencionado erroneamente que o evento foi realizado em parceria.

Sincor-SP lança Fórum de RC – Foto que ilustrava o Fórum de Transportes estava no local errado. A imagem correspondia ao Fórum Jurídico de Sorocaba.

Sincor-SP Vem Até Você – Foto da visita do Sindicato à região de Bauri estava trocada. Imagem correta seria a que está ao lado.

dados econômicos

SINCOR SP
NA MÍDIA

Indicadores Estatísticos

	NOV 11	DEZ 11	ANO 11	JAN 12	FEV 12	MAR 12	ABR 12	MAI 12
IGP-M	0.50%	-0.12%	5.10%	0.25%	-0.06%	0.43%	0.85%	1.02%
TR mensal	0.0645%	0.0937%	1.21%	0.0864%	0.0000%	0.1068%	0.0227%	0.0468%
Poupança Mensal	0.5648%	0.5942%	7.45%	0.5868%	0.5000%	0.6073%	0.5228%	0.5470%
Dólar Venda Final do Mês (R\$)	1.8109	1.8758	12.86%	1.7391	1.7092	1.8221	1.8918	2.0223
Receita Brasil Seguros (1)	5.082	5.596	61.306	5.758	4.880	5.749	5.319	5.729
Receita SP Seguros (1)	2.418	2.818	29.769	3.120	2.438	2.687	2.550	2.663
Receita Brasil Auto (2)	1.949	2.290	24.646	2.326	1.974	2.353	2.141	2.366
Receita SP Auto (2)	0.852	1.034	10.087	1.100	0.819	0.951	0.828	0.919
Auto Veículos Produção (3)	274.5	262.0	3.452.3	211.8	217.8	308.5	260.8	280.8
Auto Veículos Licenciados (4)	321.6	348.4	3.633.2	268.3	249.5	300.6	257.9	287.5
INCC - FGV (5)	0.72%	0.11%	7.48%	0.89%	0.30%	0.51%	0.75%	1.88%

	JUN 12	JUL 12	AGO 12	SET 12	OUT 12	NOV 12	ANO 12
IGP-M	0.66%	1.34%	1.43%	0.97%	0.02%	-0.03%	7.08%
TR mensal	0.0000%	0.0144%	0.0123%	0.0000%	0.0000%	0.0000%	0.29%
Poupança Mensal	0.5000%	0.5145%	0.5124%	0.5000%	0.5000%	0.5000%	5.95%
Dólar Venda Final do Mês (R\$)	2.0213	2.0499	2.0372	2.0306	2.0313		8.29%
Receita Brasil Seguros (1)	5.841	5.397	6.226	5.634	6.13		57.203
Receita SP Seguros (1)	2.877	2.889	3.051	2.741	3.045		28.062
Receita Brasil Auto (2)	2.293	2.51	2.634	2.288	2.459		23.344
Receita SP Auto (2)	0.923	1.101	1.181	1.037	1.103		9.964
Auto Veículos Produção (3)	273.6	297.8	329.3	282.5	318.7		2.781.6
Auto Veículos Licenciados (4)	353.2	364.2	420.1	288.1	341.6		3.131.0
INCC - FGV (5)	0.73%	0.67%	0.26%	0.22%	0.21%		6.60%

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: Renavam (5) INCC - Índice Nacional da Construção Civil, FGV (6) Unidades: Bilhões de Toneladas x km. Fonte: Confederação Nacional dos Transportes/USP

INSS | Contribuições Previdenciárias

1. SEGURADO EMPREGADO, EMPREGADO DOMÉSTICO E TRABALHADOR AVULSO

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

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

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

3. SEGURADO CONTRIBUINTE INDIVIDUAL E FACULTATIVO

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

4. SALÁRIO FAMÍLIA

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

5. SALÁRIO MÍNIMO FEDERAL

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

IR | FONTE E CARNÊ LEÃO

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

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

07/11/2012

Valor

Seguradoras sacrificam crescimento

O jornal Valor Econômico publicou reportagem sobre os resultados financeiros das seguradoras. O veículo ouviu a opinião do presidente do Sincor-SP, Mário Sérgio de Almeida Santos. De acordo com a reportagem, a queda de 5,25 pontos percentuais na Selic, desde agosto de 2011, prejudicou a rentabilidade dos investimentos das seguradoras, obrigando-as a sacrificar o crescimento para ter rentabilidade. "Em São Paulo, esse cenário levou o preço dos seguros para pessoa física subir cerca de 20% para automóveis e 10% para ramos elementares", explicou Mário Sérgio.

19/11/2012

O GLOBO

Seguro pesa no bolso

O jornal O Globo repercutiu a reportagem do Valor Econômico em 7/11, e entrevistou o presidente Mário Sérgio para falar sobre as causas do aumento do preço do seguro. Além da queda de 5,25 pontos percentuais na taxa Selic, Mário lembrou o peso da concorrência como outro fator para o reajuste. "No segmento de veículos, tivemos uma guerra de preços muito grande no ano passado, que reduziu o preço do seguro para automóveis e trouxe prejuízo para as corretoras", explicou o presidente.

EXAME.COM

Seguros de carro devem ficar mais caros até fevereiro em SP

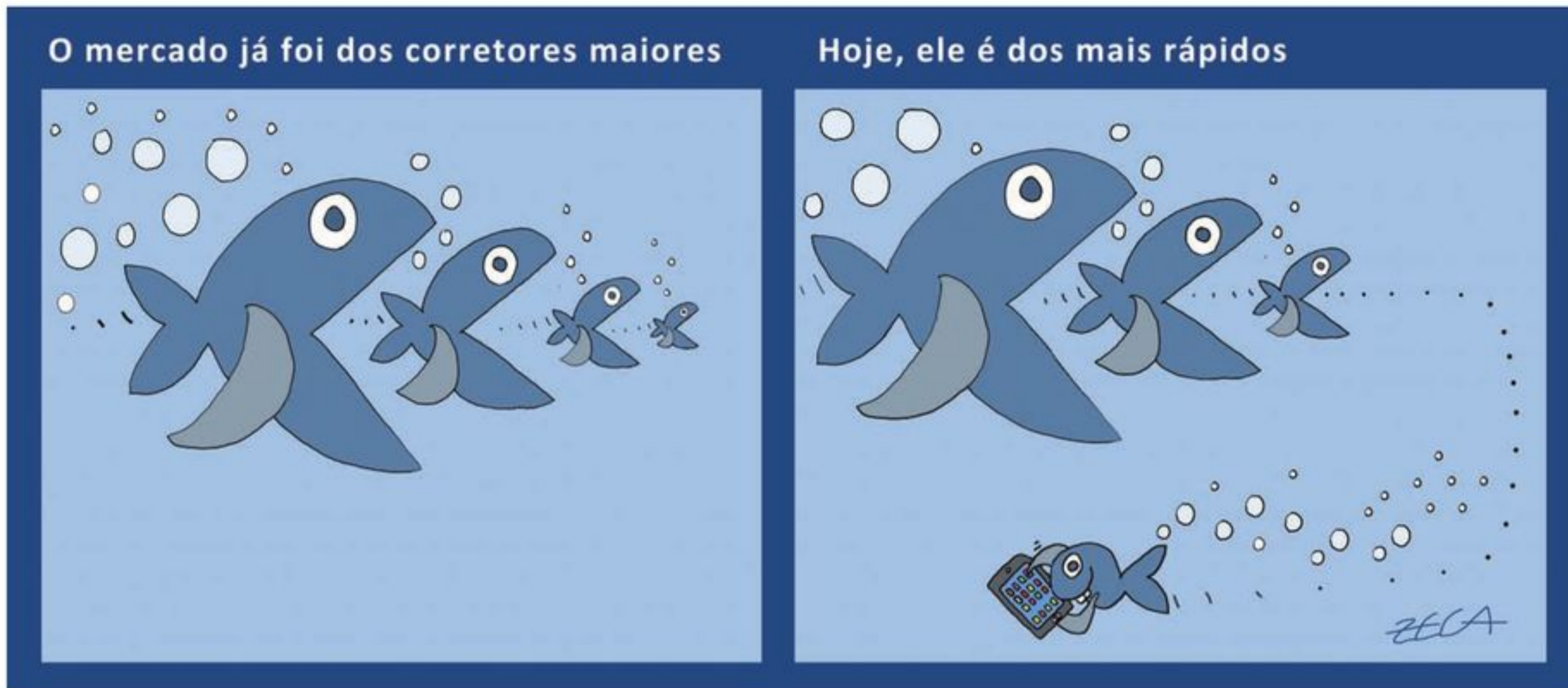
O portal Exame.com entrevistou o presidente Mário Sérgio para falar sobre o reajuste nos preços do seguro para automóveis. "Esse reajuste não será percebido no dia 1º de janeiro porque as seguradoras vão ajustando os preços veículo por veículo, em cada bairro e cada cidade. Mas em fevereiro, o reajuste já deve terminar de ser repassado", afirmou Mário Sérgio. A reportagem foi reproduzida pelos sites das revistas Você S/A, Quatro Rodas e Executivos Financeiros.

20/11/2012

DCI

Corretoras projetam aumento de até 5% do seguro de carros

O jornal O Globo repercutiu a reportagem do Valor Econômico em 7/11, e entrevistou o presidente Mário Sérgio para falar sobre as causas do aumento do preço do seguro. Além da queda de 5,25 pontos percentuais na taxa Selic, Mário lembrou o peso da concorrência como outro fator para o reajuste. "No segmento de veículos, tivemos uma guerra de preços muito grande no ano passado, que reduziu o preço do seguro para automóveis e trouxe prejuízo para corretoras",



outra leitura

artigo

A importância da comunicação no ambiente corporativo



**Suely Ap.
Marassi
de Aguiar**

Docente da Unisincor, professora e consultora. Possui bacharelado em Letras e pós-graduação em Comércio Exterior. Ministra os cursos de Comunicação Corporativa Escrita; Atualização e Reciclagem Gramatical; Legibilidade da Escrita (Caligrafia) e Reforma Ortográfica da Língua Portuguesa.

Os avanços tecnológicos e as novas tendências do mercado de trabalho aumentaram a importância do domínio da comunicação no ambiente empresarial, seja ela escrita ou oral. É preciso estar ciente de que comunicar bem não é apenas transmitir ou receber uma determinada informação de forma adequada. Comunicar bem é também ver, ouvir e sentir, uma vez que a mensagem transmitida pode motivar ou desmotivar, informar, ensinar, educar, divertir, dar ordens, amedrontar, preocupar, fazer rir, chorar etc.

A Comunicação Escrita

A comunicação escrita é uma ferramenta indispensável a qualquer profissional, para ajudá-lo a desempenhar com efetividade seu papel na função que exerce. O processo tem

por objetivo transmitir informações, solucionar problemas, alavancar negócios, num contexto em que emissor e receptor se entendam. Porém, não é isso o que normalmente ocorre; percebe-se que os profissionais, por falta de habilidade, criam ou aumentam conflitos, não compreendem e tampouco se fazem compreender. Quando isso acontece, surgem problemas que afetam tanto a sua vida profissional quanto pessoal.

Erros de grafia e concordância, vícios de linguagem e uso inadequado de vocabulário são comuns. Mas isso não justifica a má impressão causada por falha cometida num atendimento a cliente, em uma entrevista de emprego ou em outras situações. Vale ressaltar que a maior dificuldade das pessoas aparece no momento de redigir um e-mail (correio eletrônico), ou um relatório com ideias claras e organizadas. Lembrando, aqui, que um bom texto deve ter começo, meio e fim, ou seja, introdução, desenvolvimento e conclusão.

Por isso, é preciso investir na comunicação escrita e se dedicar no momento de escrever um texto, levando em consideração o seu objetivo, a pessoa que irá ler a mensagem e observar se o conteúdo, além de claro, está conciso, para evitar que o leitor perca tempo com comunicações longas, por vezes desnecessárias.

A Comunicação Oral

A comunicação está na essência da natureza humana e foi uma das principais alavancas para a evolução do ser. Por intermédio dela, foi desenvolvido um complexo e bem elaborado sistema de linguagem que propiciou a interação e o contato com o outro. Porém, mensagem inadequada, falta de clareza nas comunicações, inabilidade para construir e realizar apresentações, falta de feedback ou feedback distorcido vêm se tornando, cada vez mais, verdadeiras pedras no sapato das organizações. E, com as novas caracte-

rísticas que as empresas vêm assumindo, colaboradores têm a necessidade de realizar muito mais apresentações no dia a dia empresarial.

Os profissionais não devem ter medo de expor suas ideias; apenas devem estar atentos para falar de forma a serem compreendidos, ou seja, de maneira clara e objetiva. No passado, pensava-se que saber falar em público era privilégio de algumas pessoas dotadas de qualidades especiais, que tivessem um dom ou coisa do tipo, mas a realidade é outra. Hoje, não são apenas profissionais de determinadas categorias que devem se preocupar com a oratória.

De uns tempos para cá, as empresas passaram a valorizar muito mais as habilidades comunicativas, nos processos seletivos. Mais do que ser claro e objetivo, espera-se que um profissional com cargo de liderança saiba influenciar e entusiasmar as pessoas à sua volta.

A Comunicação Não Verbal

É também uma forma de comunicação que merece atenção, pois a postura e a roupa também dizem muito a respeito do profissional. Durante todo o tempo em que ele está falando, ou até mesmo em silêncio, mensagens estão sendo emitidas e podem ser bem ou mal interpretadas.

O mais importante nesse aspecto é atentar para a coerência entre as palavras e os gestos e perceber se sua linguagem corporal está transmitindo a mesma informação que suas palavras.

Encerro este artigo recomendando o vídeo "The Power of Words (O Poder das Palavras)", disponibilizado no Youtube, que mostra, na prática e de maneira emocionante, a importância de saber comunicar. Aproveito para desejar a todos os leitores do JCS, amigos e ex-alunos da Unisincor, um Natal alegre e que 2013 seja de muita saúde e pleno de boas e assertivas comunicações!

“Comecei a ter o espírito cooperativista a partir da década de 1960, quando fazia a manutenção do seguro de vida em grupo em uma cooperativa de crédito que existia na cidade de São José dos Campos. Naquela época percebi a potência de uma cooperativa e as vantagens que propicia ao sócio. Pessoalmente, posso dizer que passei pela experiência de vivenciar uma dessas oportunidades. Estava para quitar um imóvel, que permanecia pendurado com a construtora e os juros só aumentando. Lembrei da minha cooperativa e nunca vi tanta facilidade de ter a importância de R\$ 50 mil na minha conta em meia hora. Arrumei um fiador e os juros caíram sensivelmente”.

**Depoimento de Francisco Chiomento,
da Daschi Corretora de Seguros, que fez
a comparação e escolheu a Credicor
como o seu banco.**

SICOOB CREDICOR, A ESCOLHA DE QUEM COMPARA.

Informações:

11 3188-5080/ 5076/ 5071 • credicorsp@credicorsp.com.br

 **SICOOB CREDICOR-SP**
Cooperativa de Crédito

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

Árvore de Natal da Bradesco Seguros

Todos os Natais do mundo.

Está de volta o espetáculo de luzes e cores que emociona e aproxima as famílias.

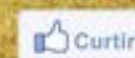
Venha ver de perto a Árvore de Natal da Bradesco Seguros e faça a magia do Natal brilhar mais forte.

Assista à história da família que viajou o Brasil para ver de perto a Árvore de Natal da Bradesco Seguros em arvorenatalbradescoseguros.com.br.



Baixe um leitor de QR Code em seu celular, e aproxime seu telefone do código ao lado.
bradescoseguros.com.br
arvorenatalbradescoseguros.com.br
Ouvidoria: 0800 727 9933

Acesse a nossa fan page e conheça as novidades.



facebook.com/ArvoreBradescoSeguros



Bradesco Seguros

É melhor ter.

PATROCINADOR OFICIAL



Bradesco Seguros



Rio 2016



Rio 2016

