

JCS

SEU JORNAL

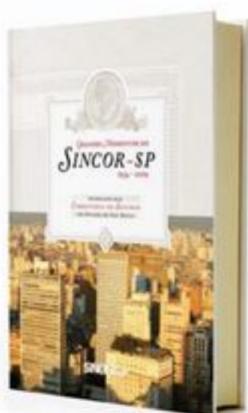
JORNAL DOS CORRETORES DE SEGUROS



BB declara seus objetivos com os corretores de seguros Pág. 13



**2009: ANO DE CRESCIMENTO HISTÓRICO
PARA O MERCADO DE SEGUROS.
QUE VENHA 2010!**



Livro Grandes Momentos do Sincor-SP celebra 75 anos do Sindicato

Pág. 12

Oportunidades para o corretor de seguros em produtos e serviços, entre tradicionais e inovadores:

Segunda Opinião Médica Pág. 19
Bicicletas elétricas Pág. 22

D&O Págs. 08 e 09
RC Pág. 21



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

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

SulAmérica

associada ao **ING** 

palavra do presidente



Que venha um bom ano!

Alguns passos apenas e entramos em 2010. O ano que se finda foi muito agitado, um tal de corre-corre danado. Também pudera. Terminamos o ano de 2008 com ameaças e preocupações do nosso mercado recuar e ter sérias inadimplências ou mesmo quebras de empresas. Isso não se concretizou. Pelo contrário, assistimos, principalmente ao longo de 2009, a associações, grandes fusões e incorporações nas áreas financeiras, de bens de consumo e varejistas.

Com isso, reduziu-se a concorrência em prejuízo de corretores e segurados. A ameaça de crise diluiu-se, sobrando apenas para as multinacionais, que acabaram pagando parte da conta de suas matrizes.

Neste final de 2009, o Brasil fala de igual para igual com a comunidade internacional. Como já afirmou o presidente Lula "há um provérbio que diz que 'se não quer que os outros escrevam por você, escreva você mesmo a sua história'. O Brasil deve escrever sua história e seu porvir."

Vamos em frente, portanto, mas com trabalho, arriscando e muito, tendo coragem de ser o que somos. Com talento continuaremos a prosperar. Nós, corretores de seguros, já ouvimos, por diversas vezes, que iríamos sucumbir, que os pequenos não iriam seguir adiante, que nossa posição seria dispensável. Descartável. Deveríamos nos juntar nas diferentes formas - diziam - e até continuam dizendo os sábios, os profetas de plantão. A verdade é que continuamos de pé, firmes e dispostos, dispensando e descartando qualquer opinião pessimista e oblíqua da realidade.

Obviamente, isso não é desculpa para se endividar em nome de possíveis euforias ou comprometer suas finanças durante os próximos meses. A recomendação tradicional de início de ano é: contas na ponta do lápis, planejamento para não se endividar à toa e investimento disciplinado e consistente para que seus sonhos sejam construídos, e não apenas sonhados.

Ter as contas em dia e a ficha de crédito limpa, sem atrasos, será bom não apenas para a tranquilidade de sua família. Estamos para assistir a um boom sem precedentes na oferta de crédito, fruto da forte imigração de capital estrangeiro para o Brasil na próxima década, consequência da obtenção do grau de investimento pelo país.

Mais uma vez repito: somos necessários e resistentes, com exceção dos que só pensam em tirar proveito e, muitas vezes, gostam de enxergar os pequenos de cima e entendem que só os grandes é que têm que mandar fazer e ser obedecidos. Chega de ficar martelando em teses retrógradadas.

2009 está ficando para trás. Um ano interessante, com a euforia causada pela conquista do direito de sediar os Jogos Olímpicos de 2016 e a Copa do Mundo de 2014. A Moody's elevou de "Ba1" para "Baa3" o "rating" (nota dada aos papéis) atribuído à dívida soberana do Brasil, ratificando tardiamente o grau de investimento e pudemos reconhecer uma recuperação incrível na economia como um todo, de mercados de empregos a investimentos.

Vem aí 2010, um ano de Copa do Mundo e de eleições. Tanto nacionais como aqui mesmo no Sincor-SP. Além de um calendário repleto de realizações importantes, entre elas o Conec.

Vamos ter de trabalhar muito para não perdermos espaço. Temos de mostrar que o corretor é, de fato, indispensável como consultor ou assessor do segurado. Trazemos credibilidade para o nosso setor. O consumidor (segurado) fica mais seguro conosco. Somos a credibilidade, a segurança, a clareza do contrato junto ao público consumidor.

Sem nós, corretores de seguros, fica um vácuo. Eu acredito em uma nova arrancada e acredito que não precisaremos nunca de venda direta. Profissionais motivados são hoje importantes para garantir qualidade no trabalho, nos serviços e no atendimento prestado aos seus clientes e, ao mesmo tempo, para garantir alta produtividade.

É preciso cobrar mais, fiscalizar mais. As preocupações são várias eu sei, mas basta continuarmos avançando e nunca recuar. Tenho certeza que chegaremos à outra margem com muito crédito e força.

Entraremos em 2010 com as esperanças renovadas. Desejo um feliz ano novo para todos. O futuro está em nossas mãos. Eu acredito nele. Acredite você também. Que venha um bom ano!

Beomus de Arruda

“*Vamos ter de trabalhar muito para não perdermos espaço. Temos de mostrar que o corretor é indispensável como consultor do segurado*”

sumário

3	PALAVRA DO PRESIDENTE	Que venha um bom ano!
4	SUMÁRIO / EXPEDIENTE	
6	CARTAS	Fórum dos Corretores / Cartas dos Leitores
8	MERCADO	D&O oferece oportunidades para corretores de qualquer porte
10	FACILIDADES	Multicálculo Saúde agrega novas funções e se transforma em portal
	TRANSPORTE INTERNACIONAL	Avaria grossa é mais um bom motivo para ter seguro
11	 CONGRESSO	Começam os preparativos para o XIV Conec
12	EVENTOS	Entidades e corretores de seguros se reúnem para celebrar o encerramento de 2009
13	 PARCERIA	BB Seguros firma compromisso com corretores
16	ECONOMIA POR NICHOS	Procura por seguros residenciais cresce principalmente em períodos de férias
17	DE OLHO NA ÉTICA	Debates sobre Ética no setor
18	CONHECIMENTO	RH: Washington Kusabara / ESTANTE: Marcio Miranda
19	OPORTUNIDADE	Segunda Opinião Médica está sendo oferecida aos corretores de seguros
20	 REGIONAIS	São Carlos tem grande divulgação em mídias locais
21	TENDÊNCIAS	Seguros de RC oferecem oportunidades
22	 PRODUTO	Seguradora adota bicicletas elétricas após ouvir corretora
23	ESCADA ACIMA / ESCADA ABAIXO	Faturamento do mercado Mapfre
24	JOGO RÁPIDO	Sincor-SP recebe seguradora sulafricana
25	DADOS ECONÔMICOS / SINCOR-SP NA MÍDIA	
26	OUTRA LEITURA	Charge: Duke / Artigo: Carla dos Santos

expediente

JORNAL DOS CORRETORES DE SEGUROS

Uma publicação mensal do Sincor-SP.



Editora Responsável:

Thais Ruco MTB 49.455/SP

e-mail: jcs@sincorsp.org.br

Telefone: (11) 3188-5061

Estagiária de Jornalismo: Letícia Mendes Gouveia

Assessoria Editorial: DIZ Comunicações

Revisora: Ana Maria Broadbridge MTB 10.940/SP

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

Publicidade: Marília Diniz: (11) 3188-5068

e-mail: publicidade@sincorsp.org.br

Direção de Arte: ÓPERA Comunicação

Tiragem: 30.000 exemplares - Circulação Nacional

DIRETORIA EXECUTIVA:

Presidente: **LEONCIO DE ARRUDA**

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

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

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

2º Secretário: **ADEVALDO CALEGARI**

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

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

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

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

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

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

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

Diretores Regionais:

ABCDMR **CARLOS ALBERTO PELAIS**

ARAÇATUBA **JOSÉ ANTONIO VESCHI**

ARARAQUARA **JOSÉ ROBERTO PLACCO RODRIGUEZ**

ASSIS **WAGNER LUIZ MARTINS**

BARRETOS **ANDRÉ MENDES CAMILLO**

BAURU **FERNANDO ANTÔNIO KAUFFMAN ALVAREZ**

CAMPINAS **CARLOS APARECIDO CUNHA**

FRANCA **PAULO BATISTA DE ALCANTARA**

GUARULHOS **LUIZ CARLOS RUIVO**

JUNDIAÍ **SIMONE CRISTINA F. MARTINS**

MARÍLIA **MARCO ANTONIO MARIANO**

MOGI DAS CRUZES **WILTON JOSÉ NOGUEIRA**

NOVA ALTA PAULISTA **WALDIR BAESSA**

OSASCO **EDUARDO MINC**

PIRACICABA **CARLOS ALBERTO CAPORALI**

PRESIDENTE PRUDENTE **ROBERTO BELCHIOR**

RIBEIRÃO PRETO **PEDRO ANTONIO LOPES**

SANTOS **ARTHUR CICONE JÚNIOR**

SÃO CARLOS **ANTONIO CARLOS JOÃO**

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

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

SÃO JOSÉ DOS CAMPOS **LUIZ ROBERTO PEREIRA**

SOROCABA **GILSON DOMINGUES MORAIS FILHO**

TAUBATÉ **FRANCISCO SERGIO CASIMIRO**

ZONA NORTE **CARLOS ALBERTO BATISTA DE LIMA**

ZONA SUL **FRANCISCO VIEIRA NUNES DA SILVA**

ZONA LESTE **MARCOS ABARCA**

ZONA OESTE **LACIR MARCONDES DE MELO**

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

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

SINCOR SP

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

Tel.: (11) 3188-5000

www.sincorsp.org.br

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

ouvidoria@sincorsp.org.br

Seguro Yasuda Auto. Saímos na frente para colocar você em primeiro lugar.

Há mais de 50 anos adotamos a filosofia de "colocar o cliente em primeiro lugar". E assim demos a largada para conquistar a melhor prestação de serviços do mercado e oferecer a você e aos seus clientes o melhor seguro. Confira:

Serviços e benefícios do Yasuda Auto com a qualidade Yasuda para os segurados:

- Assistência 24 Horas completa, com guincho, chaveiro, envio de combustível e motorista profissional, entre uma dezena de vários outros serviços;
- Carro Reserva sem limite de quilometragem para roubo e furto;
- Cobertura de vidros com a opção de lanternas e retrovisores;
- Serviço de despachante, entre outros.

Vantagens do Yasuda Auto para os corretores:

- Programa de Relacionamento;
- Transmissão Eletrônica de Propostas;
- Renovação Simplificada;
- Agilidade na emissão de apólices;
- Agilidade no pagamento de sinistros;
- Contact Center próprio com atendimento especializado.

Conheça tudo o que o Yasuda Auto oferece a você e ao seu cliente e descubra por que a melhor prestação de serviços faz o melhor seguro.



A Yasuda Seguros é subsidiária da Sompo Japan Insurance Inc.



YASUDA
SEGUROS
1959 - 2009 **50** Anos

Melhores serviços, mais seguro

Contact Center: 08000-131516 | www.yasuda.com.br

fórum dos corretores

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

Problemas na regulação de sinistro

Ao Sincor-SP,

Bom dia,

O veículo do meu cliente foi roubado no dia 21 de setembro. Como é de costume, demos entrada no sinistro e então passamos a aguardar a localização do veículo ou um retorno da companhia Generali.

No dia 26 de setembro, a companhia Generali, representada pelo despachante Marinho, nos enviou a relação de documentos, que foi prontamente atendida. Dia 02 de outubro, foram protocolados todos os documentos. Recebi uma ligação do despachante, no dia 7, informando que um dos documentos estava errado. Mesmo discordando da informação, reenviei o que foi pedido logo no dia 09. No dia 14, recebi outra ligação do despachante informando que tinha perdido o prazo para pagamento do boleto de quitação do veículo, que era dia 12 de outubro e foi entregue dia 02 de outubro, gerando uma diferença de mais de R\$ 400,00 de prejuízo para o segurado, mas que ia ser pago o boleto e o pagamento para meu cliente.

Dia 19 de outubro, liguei para a seguradora para verificar a data do pagamento para meu cliente e fui informado pela atendente Rosângela Sampaio que o analista não tinha colocado nada em sistema e que ela iria solicitar retorno. Ela pediu 48 horas para um retorno.

Liguei de novo no dia 22 com o número de atendimento 47968. A mesma atendente me informou que não tinha retorno e me pediu mais 48 horas para retorno do analista.

No dia 28, liguei mais uma vez. A atendente, Patrícia Couto, solicitou o número de atendimento, que continuava o mesmo, e me informou que não tinha retorno e pediu mais 48 horas.

O segurado ligou para a financeira e até agora não foi pago o boleto. E se o nome do meu cliente for protestado, o que faço?

Solicito que seja publicado no JCS o que esta seguradora faz conosco. É falta de respeito, tudo cai sobre o corretor, perdemos clientes pela incompetência destas "seguradoras" que não têm compromisso com seus corretores e menos ainda com seus segurados.

Grato,
Luciano Santana Jorge
Ideaquallity Adm. Cons.
e Corretora de Seguros Ltda.
(Por email, 30 de outubro de 2009)

Resposta da seguradora:

Prezados,

Na regulação deste sinistro foram detectados problemas de perfil, o que ocasionou certo atraso na sequência do processo.

Apesar da irregularidade em face do tempo decorrido, estamos dando sequência ao pagamento

do sinistro.

Estamos encaminhando ao corretor correspondência relatando ocorrido e solicitando o "de acordo" do segurado para cobrar a diferença de prêmio da indenização.

À disposição para outros esclarecimentos que se fizerem necessários.

Cordialmente,
Ricardo Andrey
Superintendente
Generali Brasil Seguros - Commercial Retail
(Por email, 06 de novembro de 2009)

Reposição de peça de automóvel com material usado

Ao JCS,

De acordo com as informações do corretor de seguros Julio César Pasquinelli (conselheiro fiscal do Sincor-SP) e, comprovado através dos documentos em nosso poder, seu segurado Nilson Brás Leonis teve seu veículo avariado em consequência do sinistro ocorrido em 31 de julho. O veículo foi removido para a oficina Scattini, que é credenciada da SulAmérica.

Segundo correspondência do corretor de seguros, bem como a do segurado, a oficina deu prazo até dia 01 de setembro, mas alegou que estava com dificuldade de encontrar a peça original (caixa de câmbio). Segundo informações do corretor de seguros, bem como do segurado, a oficina alegava que a demora na entrega do veículo era devido à dificuldade em encontrar a peça original no mercado, e sugeriu ao segurado que autorizasse a colocação de uma peça (carcaça) usada. O segurado não concordou, até mesmo pelo fato de que ele seria o responsável (teria que assinar um termo de responsabilidade), ficando a oficina e a seguradora sem qualquer responsabilidade por eventuais defeitos que pudessem ocorrer.

Apos todas as informações apresentadas pelo corretor de seguro e pelo segurado, tentamos buscar junto à SulAmérica um posicionamento do fato e, como resposta, a companhia (Marcus Leandro, analista de relacionamento/qualidade da SulAmérica) alega o seguinte: por tratar-se de um veículo ano e modelo 2000, com dificuldades de reposição de peças no mercado, a oficina notificou a companhia que havia encontrado a peça seminova e com garantia. E visando não comprometer mais o prazo de entrega do veículo, a oficina verificou a possibilidade com o cliente quanto à aplicação da peça com o consentimento do cliente através de carta com firma reconhecida, fato este não ocorrido.

Alega ainda a companhia que, após análise dos fatos, não encontrou má-fé do prestador ao cliente ou à companhia para aplicação da peça e considerou que o prestador buscava uma alternativa para evitar mais atraso na entrega do veículo. Porém, o corretor de seguros Julio César Pasquinelli não concordou com a justificativa da companhia e solicita que este assunto seja divulgado. Disque-Sincor
(Por email, 04 de novembro de 2009)

Resposta corretor de seguros:

Ao Disque-Sincor,

Acredito que vocês não aceitarão a desculpa da companhia. Solicito o prosseguimento da minha solicitação.

A oficina falou que iria colocar uma peça usada e que o segurado teria que assinar o termo de responsabilidade. Nesta altura, tanto a seguradora como a oficina (parceira) não teriam responsabilidades pela troca da peça usada (é uma farsa).

Acredito que não podemos aceitar em uma prestação de serviço que se diz tão preocupada com a entrega do veículo.

Sem mais,
Julio César Pasquinelli
(Por email, 30 de outubro de 2009)

Nota da redação – De acordo com informações do Sr. Pasquinelli (de 05 de novembro), o veículo acabou sendo entregue ao seu segurado com a peça nova (original).

cartas dos leitores

Tribuna livre para comentários sobre o setor e matérias publicadas

Fórum de Benefícios 2009 – Atibaia

Ao Sincor-SP,

Primeiramente gostaria de parabenizar a todos do Sincor-SP que realizaram o evento, que foi espetacular tanto no aspecto de conteúdo, localização, hospedagem... Enfim, maravilhoso!

Peço a gentileza de sempre nos manter informados quanto aos próximos eventos, pois não gostaria de perder nenhum.

Solicito também, se possível, nos enviar as apresentações em powerpoint das palestras que foram ministradas para que possamos compartilhar com nossos colaboradores.

Mais uma vez meus muitíssimos parabéns e obrigado por nos permitir fazer parte deste seleto grupo durante estes três dias!

Abraços,
Cleber Campos Felix
Atenuar Adm e Corret Segs
(por email, 16 de novembro de 2009)

Merchandising de seguro no Caldeirão do Huck

Ao Sincor-SP,

Caro Leoncio,
Boa tarde!

No programa exibido em 04 de dezembro de 2009, o apresentador Luciano Huck, ao entregar o seguro da Itaú, mencionou que se deve procurar um corretor de seguros e também, as agências do banco Itaú.

Atenciosamente,
Lúcia Helena Bertoldo
Tibiriçá Seguros

Espírito Santo do Pinhal - SP
Por email, 07 de dezembro de 2009.

Resposta Sincor-SP:

*Cara Lúcia,
Já melhorou muito, antes falavam apenas das agências. Mas vamos dar um toque a eles, muito obrigado por me informar. Vamos juntos!
Leoncio de Arruda,
Presidente do Sincor-SP
Por email, 07 de dezembro de 2009.*

Site Multicálculo Saúde do Sincor-SP

Bom dia! Gostaria de informações sobre os procedimentos necessários para fazer do "Multicálculo" [www.multicalculosauade.com.br] o simulador do meu site... Há custo? Há outros sites que o usem, para que eu possa verificar a funcionalidade? Há um contrato para isso? É estável? Enfim, tudo o que possam me informar sobre como colocá-lo no meu site. Atualmente, usamos outro simulador, que além de não apresentar o mesmo padrão estético que vocês, e tem estado terrivelmente instável, com longos períodos fora do ar, causando enormes perdas financeiras, pois usamos essa ferramenta em nossos anúncios no Google. Agradeço por sua atenção

e, mais uma vez, parabênizo a equipe porque o site está cada vez melhor. Obrigada.
Cláudia Augusta
06 de outubro de 2009 - via site.

[Consultado, o site Multicálculo informou que o acesso é gratuito para os corretores de seguros, que o site nunca teve reclamações de instabilidade e que é necessário apenas cadastrar-se e aceitar os termos de utilização para usufruir das facilidades oferecidas pelo site]

Novos sócios do Sincor-SP

[Ao associarem-se ao Sincor-SP, os corretores de seguros recebem do Departamento Social carta de boas vindas e sempre há respostas entusiasmadas]

Ao Sincor-SP,

Caro *[nome do associado]*,
Parabéns por tornar-se membro do Sincor-SP!
Nós, do Sindicato, temos a certeza de que poderemos ser uma categoria forte e respeitada se todos os corretores de seguros determinarem objetivos comuns e lutarem para concretizá-los.
Sua participação como associado ao Sindicato faz a diferença para um melhor embasamento e apoio às causas da nossa classe profissional, amplamente defendidas pelo Sincor-SP.
O corretor de seguros *[nome]*, agora possui o

número associativo *[número]*, que faz dele nosso cliente e maior patrimônio a ser protegido!

Em nome de toda a diretoria, desejo boas-vindas.

Grande abraço,
Alexandre M. Camillo,
2º vice-presidente e diretor Social do Sincor-SP

Algumas respostas ao departamento Social:

Grata pelo carinho e contem com nosso bom trabalho e apoio.

Nossa corretora tem a característica de ser uma empresa familiar, e hoje, meu filho Henrique e eu formamos uma frente de trabalho sólida e disposta a dividir com os clientes não somente bons negócios, mas também uma relação de confiança forte e presente.

*Abraços cordiais e excelentes negócios para todos nós.
Hilda Perez. Por email, 1º outubro 2009*

*Bom dia!
Muito obrigado pelas boas vindas e farei o possível para honrar nossa categoria!*

*Grato
Cleber Malta. Por email, 02 de outubro 2009.*

*Muito obrigado pela atenção do Sincor-SP em me aceitar como um novo integrante dessa família.
Um grande abraço a todos.
Helio Curto. Por email, 17 de outubro de 2009.*

● ● ● De repente, a gente muda de humor.



Desde pequeno, o que a gente mais faz é isso: mudar. De casa, de cabelo, de humor, de ideia. E melhor que as mudanças da vida, é estar seguro para receber todas elas. A Zurich está sempre ao seu lado, para que cada novo passo seja o mais seguro.

Zurich Minas Brasil.
Para todas as mudanças da vida, uma certeza.

www.zurichminasbrasil.com.br

Consulte seu corretor.

Because change happenz.®


ZURICH
MINAS BRASIL



D&O cresce e oferece oportunidades para corretores de qualquer porte

O seguro de D&O (Directors and Officers), que vem se consolidando nos últimos anos no Brasil, oferece proteção para o patrimônio das pessoas físicas que ocupam cargos ou funções diretas nas empresas. Ao longo de 2009, o produto cresceu de modo expressivo no país, impulsionado, em boa parte, pela crise mundial. De acordo com os especialistas, essa movimentação se deu porque o cenário turbulento costuma deixar os executivos mais receosos, tendo em vista que suas decisões passam a ser questionadas de forma mais intensa. O temor desses profissionais foi particularmente alimentado com a divulgação dos processos movidos contra os executivos que investiram no mercado de derivativos e causaram prejuízos bilionários para as empresas onde atuavam (Aracruz, Sadia e VCP). Dentro desse ambiente econômico, as seguradoras que atuam no Brasil aumentaram em 28% o faturamento com a comercialização de D&O no primeiro semestre deste ano, em relação a igual período de 2008. O montante chegou a R\$ 60 milhões.

A comercialização do produto, contudo, deverá seguir crescendo no país, mesmo após a dissipação da crise. Essa tendência está sendo considerada porque a proteção está ainda em processo de introdução no Brasil, ao mesmo tempo em que se encontra em estágio bem mais avançado nas economias desenvolvidas. Nesses países, o

D&O garante tranquilidade para os executivos colocados nos postos-chaves de grande parte das grandes e médias empresas. Uma recente reportagem do jornal Financial Times dá uma ideia desse quadro: as apólices de D&O contratadas no mundo já proporcionam aproximadamente US\$ 6 bilhões em indenizações a partir de processos iniciados em 2008. Pelo menos a metade desse valor se refere ao segmento financeiro, o principal vilão da crise internacional.

Segundo Adriano Franchini Corleto, responsável pela área de Linhas Financeiras da ACE Seguradora, as oportunidades reservadas pelo D&O não estão restritas aos grandes corretores, já que o produto também se encaixa às pequenas e médias instituições. “A legislação se aplica de forma igualitária para todo o mercado, considerando o Código Civil, Código de Defesa do Consumidor, Código Tributário Nacional e outros instrumentos. Independentemente do porte, todas as empresas ou entidades e seus respectivos gestores estão expostos aos riscos e podem buscar proteção com o produto”, diz Corleto. Leandro Martinez, gerente de Linhas Financeiras da Chubb, concorda com o ponto de vista. “Os clientes variam desde pequenas entidades sem fins lucrativos até grandes instituições financeiras, pois é possível criar uma solução exclusiva para cada novo risco”, diz.

Novos negócios e facilidades

O seguro D&O constitui ainda uma ótima oportunidade para o corretor fechar novos negócios. “O produto abre várias outras portas, já que os clientes segurados são os próprios tomadores de decisão – presidente e altos executivos”, afirma Renato Rodrigues, diretor de Riscos Financeiros da Liberty. Além disso, as seguradoras facilitam o início da atuação dos corretores com o produto. Normalmente, as empresas sugerem que o corretor ofereça a proteção aos clientes que possui em outras carteiras, alertando-os que toda pessoa em cargos de direção está exposta a possíveis demandas judiciais. Algumas companhias se propõem a realizar a apresentação do seguro diretamente para esses prospects. De uma forma geral, as seguradoras estão procurando profissionais que tenham acesso aos clientes corporativos, abrindo oportunidades para pequenos e médios corretores. “Basta que o corretor busque orientação da companhia sobre como desenvolver um plano de negócios específicos para começar a atuar ou expandir suas operações na área”, comenta Eduardo Pitombeira, diretor de Linhas Financeiras da Zurich Brasil Seguros.

Multicálculo Saúde agrega novas funções e se transforma em portal



O site Multicálculo Saúde passou a dispor de novos recursos e se transformou em um portal. A ferramenta, criada para facilitar o trabalho do corretor de seguros no ramo de saúde, agora também presta o mesmo apoio no segmento de odontologia. Além disso, passou a disponibilizar a função “Adesão”, que auxilia o corretor a buscar planos de saúde ou de odontologia por grupos especiais, estabelecidos por profissões ou entidades.

Lançada em janeiro deste ano pela comissão de Saúde do Sincor-SP, a ferramenta já se tornou um sucesso. Hoje possui nada menos do que 4 mil corretores cadastrados e recebe 26,4 mil visitas por mês. O atual portal possibilita a consulta da melhor opção de plano de saúde dentro do perfil do segurado, de forma fácil e rápida, considerando filtros especiais que priorizam hospitais, laboratórios, preços, etc. O corretor pode, em poucos segundos, comparar preços de diversos planos, verificar redes credenciadas e observar as carências. Na sequência, a cotação pode ser imediatamente enviada ao cliente por e-mail, de forma personalizada com os seus dados, que podem incluir nome, logotipo e foto.

Antes do Multicálculo Saúde, o corretor que iniciava no ramo muitas vezes precisava se aliar a uma plataforma de seguros, empresa que intermedeia os seus serviços junto à seguradora, tornando-o bastante dependente. O corretor trazia o cliente para a plataforma e, geralmente, tinha que passar parte de sua comissão para a empresa fazer os procedimentos da negociação. Outro ponto negativo é que o profissional poderia tender pela escolha de um plano de saúde de acordo com os interesses da plataforma, não observando a real necessidade do segurado. Contudo, o objetivo do portal não é confrontar as plataformas, mas permitir que os corretores cheguem até elas já sabendo o que querem para seus clientes, de forma assertiva. A própria ferramenta indica as plataformas com que cada operadora trabalha, a fim de permitir que o corretor faça a melhor escolha.

Outras novidades

O Multicálculo Saúde agora também dispõe de uma barra de ferramentas com links importantes. Um dos serviços que podem ser acessados rapidamente é o BIM – Boletim informativo do Mercado, que traz notícias sobre alterações em legislação e aborda temas como saúde, odontologia e adesão, além de matérias da revista Venda Mais. O portal pode ser acessado no endereço www.multicalculosaude.com.br ou através de link disponibilizado no portal do Sincor-SP (www.sincorsp.org.br).



A avaria grossa é mais um bom motivo para não embarcar sem seguro

As empresas que exportam produtos pela via marítima, de uma forma geral, estão bem orientadas quanto à necessidade de gerenciar os riscos inerentes a essas operações, tendo em vista os vários tipos de incidentes que podem ocorrer. Existe, contudo, um sinistro que, embora raro, é possível de acontecer e nem sempre é considerado por essas organizações: a avaria grossa. “Esse evento compreende todos os danos ou despesas extraordinárias decorrentes de um ato intencional, em uma situação de perigo real e iminente, com o intuito de evitar um mal maior ao navio e suas cargas”, explica Aparecido Mendes Rocha, corretor de seguros especializado em seguros internacionais.

Para exemplificar, Aparecido cita a eventualidade do capitão de um navio dar a ordem para atirar a carga ao mar, a fim de evitar um possível naufrágio, em razão do mau tempo. O ato beneficiaria a embarcação, a tripulação e eventuais mercadorias restantes. “Em caso de incêndio, a água utilizada para apagar o fogo pode também prejudicar determinadas cargas. Esse outro incidente também é considerado como avaria grossa”, diz o corretor. Segundo ele, as autoridades competentes consideram que, nos episódios de avaria grossa, todas as despesas geradas com o salvamento do navio e cargas devem ser rateadas proporcionalmente entre os proprietários das mercadorias embarcadas e navio.

Cobertura do seguro

De acordo com Aparecido Mendes Rocha, as despesas resultantes da avaria grossa estão cobertas pelo seguro de transporte internacional. Portanto, os embarcadores que possuem a apólice estarão garantidos. Porém, quem não contratar o seguro terá de arcar com os valores definidos no rateio das despesas, além de enfrentar a possibilidade de perder suas mercadorias. “A recomendação é sempre embarcar com seguro de transporte internacional. Afinal, o seguro é um grande investimento para proteção dos interesses dos embarcadores a um custo insignificante diante dos valores das cargas”, finaliza o corretor.

Começam os preparativos para o XIV Conec

O tema do próximo Conec - Congresso dos Corretores de Seguros será: "Agora é a Hora!". Esta expressão foi escolhida por agregar várias mensagens que deverão contribuir para incrementar o segmento de seguros, tais como o crescimento econômico do país, a Copa de 2014 e as Olimpíadas 2016. "Com tantas chances, agora é a hora de o corretor de seguros se aprimorar para não perder espaço. Focaremos o conteúdo nas oportunidades que estão se abrindo. Vamos conversar, debater e aprender para vender mais e melhor. Não vamos esperar o bonde passar", disse Leoncio de Arruda, presidente do Sincor- SP.

Os preparativos do XIV Conec começaram oficialmente durante um almoço realizado no Terraço



Convidados se atentam às oportunidades mostradas por Leoncio

Itália, no dia 23 de novembro. O evento reuniu membros da diretoria do Sincor-SP e profissionais de departamentos de marketing dos potenciais patrocinadores. O congresso, que é considerado o maior evento dos corretores de seguros do mundo, será realizado em São Paulo entre os dias 7 e 9 de outubro de 2010, no Palácio das Convenções do Anhembi que acaba de ser todo reformado. Estima-se a presença de 5 mil participantes.

A programação central do evento contará com 25 palestras, entre técnicas e motivacionais, com

a participação de profissionais renomados. Já nas plenárias, a ideia é ter menos tempo de palestras e mais de debates, inclusive com interação da plateia.

A feira de exposições (Exposeg), que sempre acontece paralelamente ao evento, terá dezenas de expositores que apresentarão o que há de melhor no mercado. A programação vai incluir ainda grandes shows, jantares, almoços e ações sociais. Haverá também o sorteio de 14 automóveis zero quilômetro, simbolizando os 14 eventos já realizados.



VIDA LONGA
GBOEX
PROTEÇÃO BÁSICA

Essencial para a sua família.

VIDA LONGA
GBOEX
MAIS PROTEÇÃO

Sua família fica mais protegida.

VIDA LONGA
GBOEX
SUPERPROTEÇÃO

Maior cobertura para sua família com serviços adicionais.

Presenteie seus clientes oferecendo os produtos GBOEX.

- Pecúlio • Seguro de Vida
- Acidentes Pessoais
- Cesta Básica • Assistência Funeral

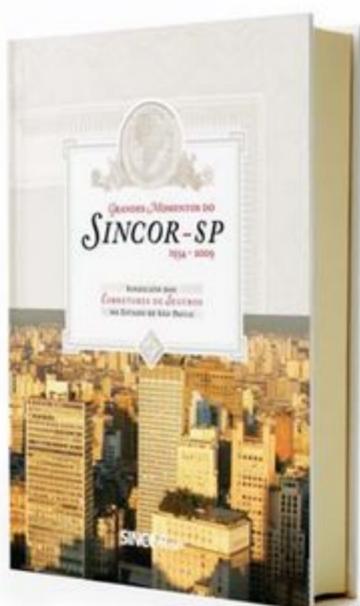
Desde 1913
GBOEX
PREVIDÊNCIA PRIVADA
www.gboex.com.br

Boas Vendas
Corretor!

Boas Festas e um Feliz Ano Novo, que a nossa parceria seja cada vez maior.

Desde 1913
GBOEX
PREVIDÊNCIA PRIVADA

Unidade de Negócios São Paulo:
Largo São Francisco, 34 – 6º andar – Ed. Condor
Subdistrito SÉ - Fone: (11) 3101-6116 -
unsp@gboex.com.br



Entidades do mercado paulista de seguros se reúnem para celebrar o encerramento de 2009

Houve também homenagens, a posse da APTS e o lançamento do livro Grandes Momentos do Sincor-SP

O final de 2009 foi celebrado em uma grande festa que reuniu representantes de nada menos do que 12 entidades do setor de seguros com forte atuação no mercado paulista. “Mais uma vez encerramos o ano com o segmento unido. Ainda que com pontos de vistas diferentes, mostramos que a convergência é sempre possível quando todos miram, com lealdade, o desenvolvimento e a consolidação do mercado de seguros”, disse Leoncio de Arruda, presidente do Sincor-SP. O evento ocorreu no dia 15 de dezembro, no Mak-soud Plaza, em São Paulo.

Em razão dos relevantes serviços prestados ao mercado de seguros, o encontro promoveu duas grandes homenagens. Uma delas foi dirigida a José Carlos Stangarlini, deputado federal, advogado e presidente da SBCS (Sociedade Brasileira de Ciências do Seguro). Ele atua no mercado de seguros há mais de 40 anos. O outro homenageado foi João Elísio Ferraz de Campos, presidente da CNSeg (Confederação Nacional das Seguradoras). Ex-governador do Paraná, ele é candidato a senador nas próximas eleições. Durante o encontro, foi dada posse para a nova diretoria da APTS, cujos membros executivos são Luiz López Vázquez (presidente), Carlos Antonio Barros de Moura (diretor secretário) e Nelson Martins Fontana (diretor tesoureiro).

O lançamento do livro Grandes Momentos do Sincor-SP, em comemoração aos 75 anos de atividades da entidade, foi um outro grande momento da festa. Em uma produção fartamente ilustrada com fotos, documentos e reproduções de anúncios publicitários de época, a obra conta brevemente a história dos seguros e recupera a memória do Sincor-SP desde sua fundação em 1934 até os dias de hoje. Segundo Leoncio de Arruda, “O corretor de seguros é hoje estimado e respeitado pela sociedade. Esse prestígio resulta da dedicação e seriedade de centenas de profissionais que passaram pelo Sindicato. Tal como está contado no livro, eles atuaram com vigor na defesa dos direitos e interesses da categoria”. De acordo com ele, devido

ao pouco registro histórico de 1934 até a década de 1970, os escritores optaram por fazer um livro contando “grande momentos” para não cometer nenhuma injustiça. Ex-presidentes do Sincor-SP, presentes no evento falaram um pouco sobre essa história de construção da entidade.

Com tiragem inicial de mil exemplares, a obra estará disponível para visualização e leitura dos interessados no site do Sincor-SP www.sincorsp.org.br por meio da tecnologia page flip. Essa ferramenta permite folhear a obra na tela do computador, como se ela estivesse nas próprias mãos. Os livros impressos foram entregues ao público presente, que também se deliciou com o bolo feito em homenagem aos 75 anos do Sincor-SP.

Entidades presentes:

- **Sincor-SP** - Sindicato dos Corretores de Seguros, de Empresas Corretoras de Seguros, Resseguros, de Saúde, de Vida, de Capitalização, de Previdência Privada no Estado de São Paulo
- **Sindseg-SP** - Sindicato das Seguradoras de São Paulo
- **ABGR** - Associação Brasileira de Gerência de Riscos
- **Aconseg-SP** - Associação das Assessorias de Seguros do Estado de São Paulo
- **AINDA** - Associação Internacional de Direito de Seguros
- **ANSP** - Academia Nacional de Seguros e Previdência
- **APTS** - Associação Paulista dos Técnicos de Seguro
- **Camaraseg-SP** - Câmara dos Corretores de Seguros de São Paulo
- **CCS-SP** - Clube dos Corretores de Seguros de São Paulo
- **CVG-SP** - Clube Vida em Grupo São Paulo
- **SBCS** - Sociedade Brasileira de Ciências do Seguro
- **Sindicato dos Securitários** de São Paulo

Festa de Confraternização dos Corretores de Seguros



A tradicional festa de fim de ano para todos os corretores de seguros sócios do Sincor-SP ocorreu no dia 12 de dezembro, no Expo Barra Funda, na capital. O jantar contou com animação do cantor Daniel e sua equipe de músicos e bailarinos.



parceria**BB Seguros firma compromissos com os corretores no Sincor-SP**

Diretores do Sincor-SP e da BB Seguros

O Sincor-SP convidou diretores da BB Seguros, subsidiária do Banco do Brasil, para um café da manhã na sede do Sindicato, no último dia 26 de novembro. O objetivo do encontro foi buscar esclarecimentos sobre a atuação da BB Seguros, a partir da parceria com a Mapfre, bem como conhecer melhor a estratégia de trabalho junto aos corretores de seguros. Depois de uma reunião cheia de “perguntas e respostas”, diretores do BB declaram suas intenções de como trabalhar com os corretores de seguros. Conheça, a seguir, os compromissos firmados na reunião:

- A partir do Projeto Corretor, a BB Seguros atuará mais como seguradora e menos como corretora de seguros, especificamente para os seguros de Automóveis e Empresariais (vida em grupo e patrimoniais).

- A partir de 2010, as companhias seguradoras do conglomerado Banco do Brasil cadastrarão corretores de seguros interessados em atuar nos ramos Automóvel, Vida em Grupo e Ramos Elementares (este processo já foi deflagrado no BB em 2007 pela Brasilsaúde). Em fase experimental, para validação de sistemas, a Brasilprev, Brasilveículos e Aliança do Brasil já estão cadastrando corretores desde o ano passado.

- Após concretizada a parceria com a Mapfre e todos os seus aspectos operacionais:
 - a. os corretores já cadastrados na Mapfre poderão comercializar os produtos da BB Seguros;
 - b. não existirá preço net diferenciado entre canais, exceto para os grupos de afinidade;
 - c. os produtos comercializados pelos corretores e pela BB Corretora terão mesmas características de preço e condições;

- d. nas propagandas e brindes da BB Seguros, além de constar o 0800 da seguradora, haverá mensagem fazendo alusão ao corretor de seguros;

- e. serão estabelecidas regras para que corretores de seguros, em parceria com a BB Corretora, utilizem, para prospecção, listagens de clientes do Banco do Brasil que não tenham seguros.

- O Sincor-SP recepcionará reclamações de eventuais problemas envolvendo as seguradoras ou corretores e as encaminhará aos responsáveis na BB Seguros para a solução adequada.

- O produto de capitalização fiança estará disponível também para os corretores de seguros, tão logo finalizados os ajustes nos sistemas operacionais (previsão inicial para março/2010).

- As seguradoras do Conglomerado Banco do Brasil divulgarão, dentre os corretores cadastrados, e enviarão ao Sincor-SP as Regras de Negócio que deverão ser observadas durante a realização das transações.

- Na renovação, será respeitado o corretor da apólice (salvo posição contrária do segurado).

- O pós-venda será efetuado pelo mesmo canal que gerou o negócio.

- A BB Seguros procurará diversificar a cobrança de seus seguros, através de boleto ou DDA (débito) de outros bancos, cartões, etc.

- Não haverá corretor de seguros dentro das agências do BB.

QUER SE DESTACAR EM UM MERCADO CHEIO DE OPORTUNIDADES? FAÇA A GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO COM ÊNFASE EM SEGUROS E PREVIDÊNCIA.

Venha para a Escola Nacional de Seguros. São apenas 50 alunos por semestre se especializando em um setor cheio de oportunidades. E você aprende com professores qualificados em uma instituição que há 38 anos forma os melhores profissionais. Garanta sua vaga aqui. Porque a do mercado, já está praticamente garantida.

Vestibular 2010 - Prova: 17/01

08000 25 3322 | www.funenseg.org.br

RJ - Rua Senador Dantas, 74
2º andar - Centro

SP - Av. Paulista, 2.421
1º andar - Consolação



SINCOR São Paulo. Parabéns pelos seus 75 anos.

Uma homenagem da Bradesco Seguros e Previdência.



A Escola Nacional de Seguros – Funenseg parabeniza o Sincor-SP, parceiro na qualificação dos corretores de seguros paulistas, pelo valioso trabalho desenvolvido nesses 75 anos de atividades.



A Generali Brasil Seguros parabeniza o Sincor-SP por seus 75 anos de contribuição para o crescimento e fortalecimento do mercado segurador.



75 anos estabelecendo parcerias e encurtando caminhos.

O Grupo Liberty orgulha-se de acompanhar de perto essa trajetória. Parabéns ao Sincor-SP por mais esta conquista!



SINCOR-SP: uma história de compromisso e dedicação ao Corretor de Seguros.

Uma homenagem da Tokio Marine aos 75 anos do Sindicato.



75 anos do Sincor-SP:

São décadas de lutas, conquistas e realizações.

Parabéns a todos que fazem parte dessa história!

75 ANOS SINCOR SP

Parabéns, Sincor-SP, pelos seus 75 anos de história.

Uma homenagem da

HDI

Seguros

Tudo pelo seu bem



Parabéns!

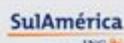
A Sodexo parabeniza o Sincor-SP pelos 75 anos de história e serviços prestados.

Parabéns SINCOR-SP pelo seu 75º aniversário. A Zurich Minas Brasil acredita nessa parceria.



Já fizemos o nosso pedido para o ano que vem: continuar ao seu lado.

A SulAmérica deseja um excelente 2010 a todos os corretores de seguros.



A Yasuda Seguros parabeniza o SINCOR - SP pelos seus 75 anos. Uma história de grande sucesso.

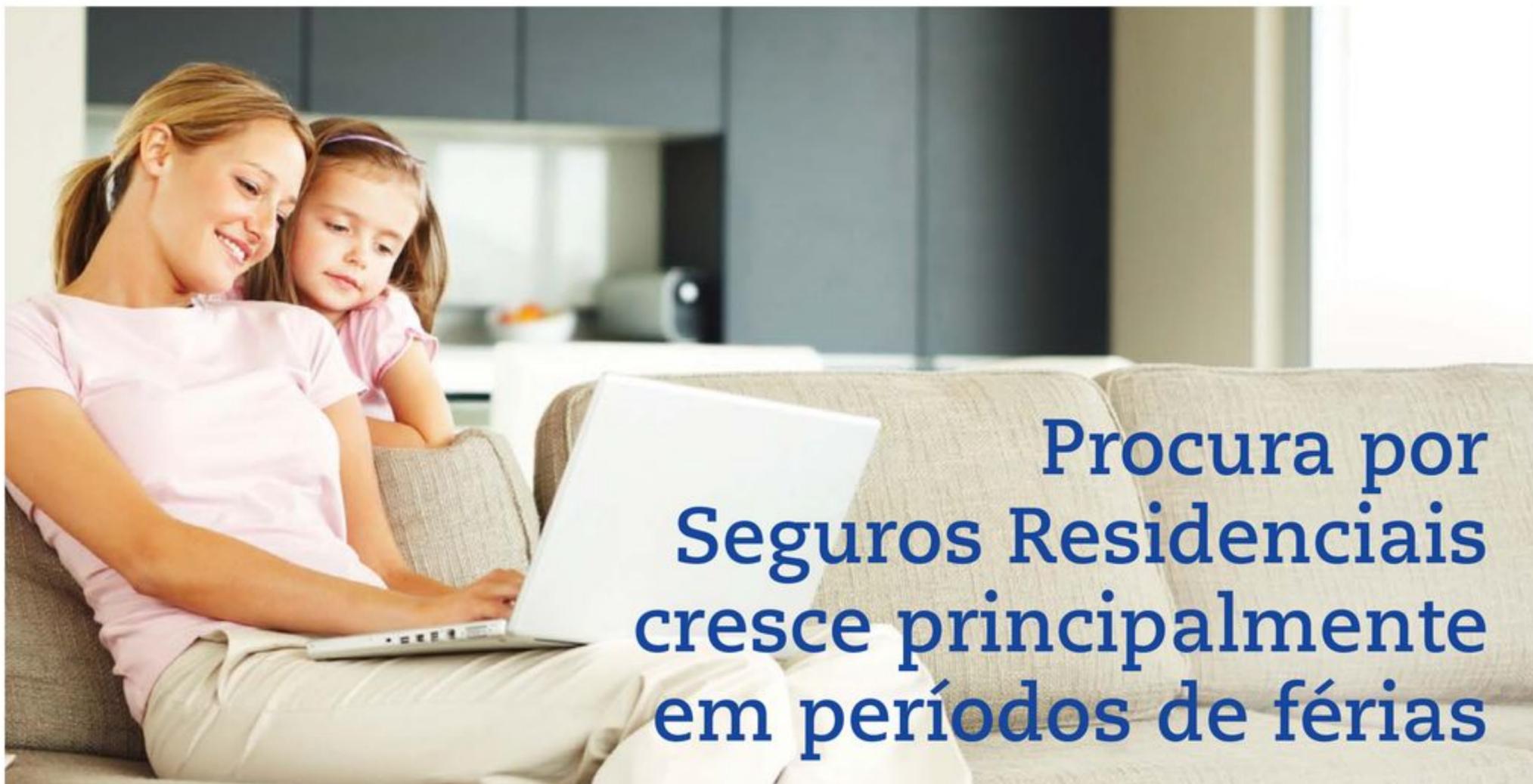


Meiores serviços, mais seguro

SINCOR-SP. Há 75 anos trazendo mais segurança ao nosso negócio.

A Porto Seguro parabeniza o Sindicato de Corretores de Seguros do Estado de São Paulo pelo aniversário e pelas conquistas.





Procura por Seguros Residenciais cresce principalmente em períodos de férias

O período de férias escolares de verão se aproxima e, com ele, aumenta a procura por contratação de seguro residencial. Essa alta tem duas justificativas: o incremento nos índices de assaltos registrados entre os meses de dezembro e janeiro, bem como a maior ocorrência de raios, que provocam danos nos eletrodomésticos.

Para minimizar os transtornos que podem ocorrer nesses casos, os seguros residenciais disponíveis são indicados para proteção de casas térreas, sobrados ou apartamentos residenciais. Esses produtos oferecem uma das melhores relações entre custo e benefício no mercado, pelas diferentes possibilidades de cobertura, serviços agregados e preços. Entre os objetos segurados estão ainda roupas e equipamentos eletrônicos.

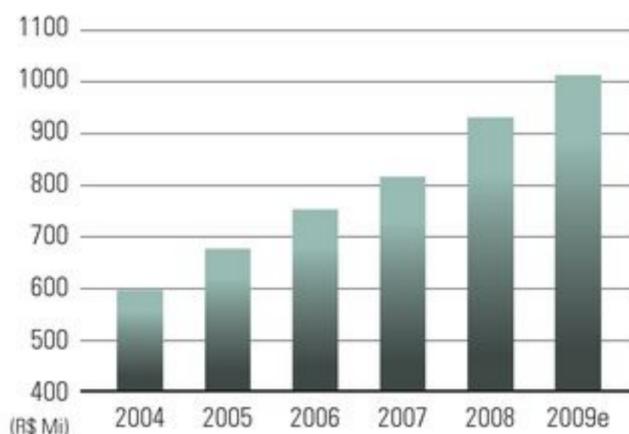
Existem coberturas para incêndio, queda de raio, explosões de qualquer espécie, queda de aeronave, perda de pagamento de aluguel, danos elétricos, impacto de veículos com danos a residências, vendaval e chuva de granizo. Outra possível cobertura é a de responsabilidade civil, que garante danos a terceiros. Exemplo: caso algum objeto caia da sacada de um apartamento provocando danos ao vizinho, o segurado pode, através do seguro, prestar toda assistência à vítima. Tendo em vista esse perfil, o seguro residencial pode constituir uma boa solução durante o ano todo e, por isso, basta que o corretor de seguros o conheça bem para aproveitar as oportunidades.

Análise Econômica

O economista e consultor do Sincor-SP Francisco Galiza e a Comissão Riscos Patrimoniais do Sindicato fizeram uma análise econômica do setor, envolvendo dados de faturamento, estatísticas, ranking de seguradoras e dicas aos corretores. O termo “patrimoniais” da Comissão engloba, além dos seguros residenciais, os empresariais e de condomínio. O grupo é formado pelos corretores de seguros Marcos Marcondes (coordenador), Nelson Fontana, Orlando da Costa Filho, Marcos D’Agostini e Ednei Valter Bim.

Receita

RECEITA - SEGURO RESIDENCIAL



Como indica o gráfico, nos últimos anos, o seguro garantia no país teve uma taxa de crescimento constante. Em 2004, o faturamento do setor foi de R\$ 590 milhões, passando para R\$ 930 milhões em 2008.

Em 2009, as estimativas iniciais indicam que este número pode chegar a, aproximadamente, R\$ 1 bilhão. Ou seja, de 2004 a 2009, uma variação estimada de quase 70%.

Produtos e Estatísticas

Em termos simplificados, o seguro residencial tem por objetivo proporcionar a cobertura daqueles riscos mais comuns existentes em uma residência, como incêndio, explosões, vendavais, etc. Em média, a sinistralidade do produto se situa entre 30 e 35%, valores um pouco acima das taxas de comissionamento.

Seguradoras

Na tabela, estão listados os 15 maiores grupos seguradores do segmento, com dados de 2008. Na liderança, se encontra o grupo Itaú-Unibanco, com quase 30% do mercado. Quando consideramos uma união com as operações da Porto Seguro, este patamar chega a mais de 35%, em números de 2008.

GRUPOS	Receita (R\$ Mi)	Comp. %
1 Itaú-Unibanco	270	29,1%
2 Bradesco	95	10,3%
3 Porto Seguro	75	8,1%
4 Santander	73	7,8%
5 Mapfre	53	5,7%
6 Caixa Seguros	48	5,2%
7 ACE	44	4,7%
8 Tokio Marine	43	4,6%
9 HDI	42	4,6%
10 Marítima	39	4,2%
11 Aliança do Brasil	34	3,7%
12 Allianz	25	2,7%
13 Liberty	24	2,5%
14 Zurich	12	1,3%
15 SulAmérica	12	1,3%
16 Demais	39	4,2%
Total	928	100,0%

Dicas para os corretores de seguros

Para quem pretende ou já atua neste segmento:

- Analise de cinco a 10 produtos de diferentes seguradoras e escolha, no máximo, três. Uma delas para residências de luxo. Como sugestão, as seguradoras escolhidas deverão representar o melhor interesse do cliente.
- Examine os diferentes tipos de assistência 24 horas e os custos respectivos. Algumas garantias são diferenciais para venda do produto.
- Evite oferecer plano pela escolha da Importância Segurada de Roubo, pois poderá ocasionar problema num eventual sinistro de incêndio/raio/explosão (cobertura básica). Como a cobertura é o primeiro risco absoluto, o cliente poderá reclamar o valor total dessa proteção, mesmo que o imóvel e seu conteúdo não atinjam aquele valor. Alguns produtos do mercado apresentam essa deficiência.
- Solicite a assinatura do cliente na proposta e declaração de que o mesmo não tem nenhuma dúvida sobre as cláusulas dos produtos oferecidos. Isto evitará possível discussão com o corretor, em eventual sinistro.

Debates sobre Ética no setor

O coordenador do Comitê de Ética do Sincor-SP, Flávio Bevilacqua Bosisio, destaca que é necessário fortalecer a imagem dos corretores de seguros junto à sociedade. Durante o 8º Seminário de Ética e Transparência na Atividade Segura, realizado em 21 de agosto, em São Paulo, ele defendeu as seguintes ideias:

1) Criação de um banco de dados contendo informações positivas, negativas ou restritivas dos envolvidos no mercado como: oficinas, fornecedores de peças, corretores, segurados, seguradoras e vistoriadores. Hoje, cada instituição do segmento do mercado faz a sua própria lista, utilizando critérios próprios, e não as repassa aos outros.

2) É ético falar mal de nós mesmos?

Não podemos deixar o nosso consumidor pensar mal do mercado. Muitas vezes ouvimos os corretores e outros envolvidos no setor serem chamados de “proveitadores”.

Precisamos de uniformidade e conformidade. Precisamos de união.

Cada entidade tem a sua atribuição, mas no final o objetivo é o mesmo: a qualidade dos serviços prestados e a satisfação do cliente. Não adianta termos um código de ética para os corretores e outro para os seguradores. Se não tivermos princípios para solidificar o significado de nosso papel no mercado e as regras de conduta, os esforços das entidades no cumprimento de suas metas se perderão.

Precisamos divulgar os profissionais que efetivamente causaram perdas e prejuízos ao mercado. Para isso é preciso haver denúncias com provas.

Aguardamos a sua contribuição.

AVISO IMPORTANTE

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

Ainda é possível aderir ao Código de Ética dos Corretores de Seguros. Basta acessar o nosso site www.sincorsp.org.br, clicando na opção “Código de Ética-Adesão” ou www.fenacor.org.br.

Liderança e cultura



Washington Kusabara

diretor para a América Latina da TBM Consulting, uma das principais consultorias de gestão de processos do mundo.

Líderes fortes, inspiradores e eficazes são o denominador comum das empresas que incorporam uma cultura de melhoria contínua por toda a organização. Grandes organizações, que apresentaram resultados impressionantes em vendas, lucros e produtividade, atribuíram estes avanços aos princípios orientadores da empresa, aos seus valores, à sua cultura lean (*) e à sua administração sólida e comprometida com níveis cada vez mais elevados de participação e satisfação dos funcionários.

Mas o que realmente faz com que os melhores líderes inspirem seus subordinados a gerar resultados extraordinários e, finalmente, surgirem como líderes?

O poder do “por quê?”

Quando as coisas vão mal, a pergunta mais comum deve ser “por quê?”, e não “quem?”. Perguntar “por quê?” dá às pessoas a oportunidade de expor suas ideias, solucionar problemas de maneira independente e sentir orgulho e responsabilidade ao desenvolver soluções e atingir resultados.

Lidere e aprenda fazendo

Não subestime o poder da participação. Se você ocupa um cargo de liderança, não existe melhor maneira de conquistar o respeito dos seus

funcionários do que se colocar por algum tempo na pele deles. Os líderes lean, do CEO ao recém-contratado, lideram pelo exemplo.

Reserve tempo para a melhoria contínua

O trabalho comum para líderes é uma ferramenta que pode ajudá-los a mudar de comportamento para concentrar-se no processo de tornar a abordagem dependente dos processos, não das pessoas. É o que defendem diretores de melhoria contínua. Para eles, o processo integral eleva o nível da equipe de liderança e ajuda a identificar quem conseguirá e quem não conseguirá passar aos níveis superiores de liderança.

Defina a visão, alinhe os recursos e monitore com empenho a realização

Todos os pilares devem ter o mesmo equilíbrio: pessoas, processos, planos e desempenho. Um pilar precisa estar ligado ao outro, e você deve manter o equilíbrio para que o sistema ofereça resultados. A implementação de políticas é o processo que transforma a visão em ação e define um conjunto claro de atividades necessárias a um crescimento extraordinário. Porém, você precisa vivenciar o processo de aplicação destas políticas, garantindo que os recursos sejam concentrados na geração desses resultados.

Desenvolva seu pessoal

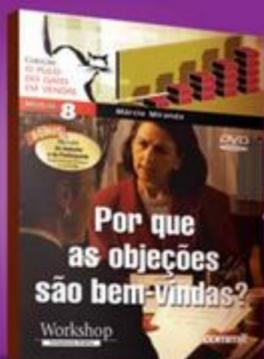
Finalmente, você precisa vincular tudo isso ao seu pessoal. Embora a liderança venha naturalmente para algumas pessoas, ela deve ser cul-

5 Dicas

- 1 Seja você um coordenador ou um CEO, saiba que o poder do “por quê?” é uma ferramenta eficaz para incentivar as pessoas a colaborar e desenvolver soluções mais criativas.
- 2 Qualquer funcionário que vir o seu CEO participando ativamente, provavelmente empenhará seu apoio incondicional da próxima vez em que lhe pedirem para esforçar-se ao máximo e contribuir.
- 3 O trabalho comum não foi feito apenas para operadores de máquinas e técnicos. Foi feito também para os líderes.
- 4 Consulte sempre a sua agenda para verificar se está reservando o tempo adequado às atividades de melhoria contínua.
- 5 Saiba o que seus funcionários pensam e reaja desenvolvendo líderes capazes de levar o trabalho adiante, no longo prazo.

tivada em outras. Você investiu um valor enorme no desenvolvimento de líderes com conhecimento técnico, conhecimento do setor de atividade e relacionamentos sólidos. Muito provavelmente, esses gerentes serão alçados a cargos de nível sênior à medida que sua organização se beneficiar da cultura de melhoria contínua. Se você estiver em uma organização que cresceu tão rapidamente, deverá ser capaz de mudar seu estilo de gestão. À medida que crescemos, é necessário que os líderes orientem, desenvolvam e gerenciem outros líderes.

(*) Lean é uma estratégia de negócios para aumentar a satisfação dos clientes através da melhor utilização dos recursos.
(fonte: Lean Institute Brasil)



POR QUE OBJEÇÕES SÃO BEM-VINDAS?

“Objeções não devem ser encaradas como obstáculos, mas sim como oportunidades”. Esta é a tese apresentada por Marcio Miranda no seu DVD da coleção O Pulo do Gato. Empresário reconhecido em seu setor pela sua habilidade em negociar, ele é membro executivo da American Marketing Association e autor de diversos artigos sobre negociação e administração gerencial. Miranda também se destaca como apresentador de seminários e vídeos sobre negociação, vendas e administração. Nessa obra, apresenta formas fáceis e interessantes de se lidar com as objeções.

O vídeo, com duração de 17 minutos, aborda as quatro categorias de objeções e a maneira de agir após solucioná-las, aproveitando a porta que se

abriu. Apresenta também formas de se relacionar com os clientes, incluindo os mais difíceis.

O DVD traz ainda manuais do instrutor e do participante disponíveis para impressão. Desta forma, alguém mais experiente pode ministrar a palestra para grupos de pessoas. Os manuais contêm atividades, simulações, dinâmicas de grupo e os exercícios com suas soluções.

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

oportunidade

Segunda Opinião Médica está sendo oferecida aos corretores de seguros

Quando se descobre uma doença grave, seja em alguém da família ou em si próprio, o momento se torna muito delicado. Nessas situações, é muito bem-vinda uma segunda opinião, para se confirmar o diagnóstico e obter maior clareza sobre o tratamento mais adequado para o caso.

O serviço de Segunda Opinião Médica (SOM), que chegou recentemente ao mercado, está suprimindo essa necessidade. Ele permite que o beneficiário consulte centros de excelência médica e hospitais internacionais renomados, em geral ligados a universidades que desenvolvem pesquisas de ponta, sem a necessidade de deixar o país. As doenças graves cobertas por essa proteção são as cardíacas, neurológicas, renais, neoplásticas, ortopédicas, oncológicas, cirúrgicas, transplantes de órgãos ou qualquer doença que seja considerada grave pelo médico do beneficiário.

A partir do momento em que se constata uma doença grave coberta pela SOM, a operação é feita por telemedicina, uma tecnologia que utiliza recursos de informática e telecomunicação para enviar e receber informações médicas à distância. Assim, as análises e exames são feitos em até oito dias úteis. Depois disso, o paciente passa a considerar um novo diagnóstico e plano de tratamento para o seu caso. Quando há urgência, os prazos podem ser menores.

Desde julho de 2008, a WorldCare Brasil vem comercializando a SOM através de corretores de seguros de São Paulo, Rio de Janeiro e Distrito Federal. Nessas operações, os corretores geralmente oferecem o serviço diretamente para empresas ou entidades com grupos que tenham no mínimo cinco pessoas. A venda por meio de sistema mútuo tem o objetivo de promover valores



acessíveis a pessoas de qualquer faixa de renda. A comercialização da SOM pode também ser feita junto a seguradoras. Nesse caso, basta incluir o serviço em produtos da companhia, tais como planos de saúde e seguros de vida.

O sistema de alarme residencial que garante o patrimônio do seu cliente e lucros para você.



A Porto Seguro Alarmes Monitorados criou o Kit Residência, um sistema de alarme residencial com preço acessível e de fácil instalação. Ao ser disparado, o alarme aciona a Central de Monitoramento 24 Horas da Porto Seguro, que rapidamente manda o Apoio Móvel vistoriar a casa do seu cliente*. Assim, ele aumenta a proteção e você aumenta suas vendas. Outras funções do Kit Residência:

- Aviso de invasão por voz;
- Gravação de mensagens de voz;
- Controle e informação no seu celular.
- Acesso remoto por telefone;
- Relógio e despertador;

Para saber mais, consulte seu produtor.

**Alarmes monitorados
kit residência**



**PORTO
SEGURO**

MONITORAMENTO

destaque do mês

São Carlos tem grande divulgação em mídias locais



A regional de São Carlos teve ampla divulgação de suas atividades no mês de novembro na mídia local: impressa e televisiva. O Encor comemorativo ao Dia do Corretor de Seguros realizado pela regional, durante um almoço no Hotel Quality Anacá, ganhou ênfase em uma cobertura de TV, no programa Espaço Vip, exibido no dia 12 de outubro. O diretor regional, Antonio Carlos João, deu entrevista ao programa e divulgou a importância da categoria e das ações do Sincor-SP.

A coluna do jornalista Dagoberto Rosa, no Jornal Primeira Página, publicado no domingo 25 de outubro, também deu grande destaque para a homenagem ao Dia do Corretor de Seguros, trazendo extensa cobertura com fotos do evento.

São José do Rio Preto muda de endereço

A regional de São José do Rio Preto está funcionando em novo endereço. A partir de agora, atenderá na Rua General Glicério nº 3173, sala 32, Centro, CEP 15015-400.

Barretos realiza produtivo Encor



A regional de Barretos realizou, no dia 25 de novembro, um Encor com a participação de representantes da Mapfre Seguros – Fabrício Fiacadori Costa, gerente da filial de São José do Rio Preto, e Gissele Stringari, assistente comercial também desta filial. O evento aconteceu no Barretos Country Hotel e contou com a presença de 20 corretores de seguros. O diretor regional, André Camillo, explicou os assuntos que foram discutidos na reunião da diretoria executiva e regional do Sincor-SP com a diretoria executiva da Porto Seguro, incluindo o presidente da seguradora, Jayme Garfinkel, que aconteceu em São Paulo, no dia 20 de novembro.

Foi enfatizada a necessidade do recadastramento. Camillo solicitou aos que não fizeram, ou que têm contribuição sindical em aberto, que providenciem esta atualização o mais rápido possível, pois haverá multa para quem se recadastra após o prazo. Os corretores foram informados sobre o expediente do Sincor-SP, no final do ano de 2009, que será até o dia 23 de dezembro às 12h, retornando às atividades no dia 04 de janeiro.

Foi divulgada a Festa de Confraternização dos Corretores de Seguros com o show do cantor Daniel. Também foram discutidos os projetos do Sincor-SP e da regional para o próximo ano e a programação de 2010, como festa de homenagem ao Dia da Mulher, em março, e o XIV Conec, que será realizado de 07 a 09 de outubro, no Anhembi.

São José dos Campos doa Padaria



No dia 06 de novembro, a regional de São José dos Campos doou uma Padaria Agente do Bem Estar Social para a Comunidade Católica Divina Providência, que acolhe cerca de 40 moradores de rua por dia. No dia da doação, estiveram presentes na entidade o diretor regional, Luiz Roberto Pereira, e os assistentes do Bem Estar Social, Ralf Reste e Jéferson Fernandes, que entregaram a Padaria para as representantes da entidade: Maria das Graças, presidente, e Rosineide Loiola Santos Oliveira, vice-presidente.

Bauru beneficia duas entidades



A regional de Bauru entregou doações – roupas de cama, banho e outras peças de vestuário – para duas entidades filantrópicas da região: Comunidade Parque Jaraguá e POC - Pequenos Obreiros de Curuçá.

No dia 09 de novembro, foi feita a entrega à Comunidade Parque Jaraguá, que atende mais de 50 crianças e 15 famílias desenvolvendo um trabalho de ensino religioso, acompanhamento escolar, aulas de músicas e oficinas trabalhos manuais e culturais. O diretor regional Fernando Alvarez fez a entrega aos representantes da instituição Sidney Godoy e Silvia Rodrigues Godoy.

As doações destinadas à POC foram retiradas na regional pelo presidente da entidade David Paulo da Silva Oliveira e pela assistente social Samantha Francisca Marques. A entidade atende mais de 60 crianças e 175 adolescentes, oferecendo oficinas de dança, teatro, hip hop, pintura, esporte, informática, saúde, orientação sobre o meio ambiente e apoio pedagógico.

Jundiaí realiza confraternização de fim de ano



O Encor especial de fim de ano da regional de Jundiaí foi realizado dia 26 de novembro, no Buffet Serra dos Cristais, e contou com a presença de 190 participantes. Compareceram ao evento, organizado pela diretora regional Simone Cristina Favaro Martins, a 1ª secretária executiva, Cássia Del Papa e o diretor regional do ABCDMR e Carlos Alberto Pelais. Também prestigiaram o encontro todas as seguradoras da região: Allianz, Amil, Bradesco, Itaú-Unibanco, Mapfre, Marítima, SulAmérica, Porto Seguro e Tóquio Marine. Nesta noite de confraternização, durante o jantar, foram sorteados brindes e duas inscrições para o XIV Conec, com direito a hospedagem e acompanhante.

Seguros de Responsabilidade Civil oferecem múltiplas oportunidades para o corretor de seguros

Após o advento do Novo Código Civil e das leis de proteção ao consumidor, é cada vez maior o número de pessoas que procuram a justiça para fazer valer os seus direitos. Tendo em vista este quadro, empresas, entidades e executivos do país vêm buscando se proteger dessas ações, adquirindo o seguro de Responsabilidade Civil, conhecido pela sigla RC. Esse produto garante o reembolso ao segurado, caso ele seja obrigado a indenizar alguém por danos corporais ou materiais provocados de forma involuntária. O segmento movimentou, aproximadamente, R\$ 600 milhões no Brasil em 2008.

“O mercado de RC no Brasil é muito promissor”, dizem os integrantes da Comissão Responsabilidade Civil do Sincor-SP. O grupo é composto pelos corretores de seguros especialistas Ivo Marcos Falcone (coordenador), Djalma Bevilacqua, Felipe Paes Barreto, Marco Antonio Lasalvia, Marcelo Lima Assunção, José Geraldo e José Raymundo. A Comissão acredita que o corretor de seguros, para se dar bem nesta área, deve estudar não só o mercado, mas também a área do Direito, sobretudo o Código Civil Brasileiro e o Código de Defesa do Consumidor. “Com este conhecimento, o profissional ganha condições de apresentar ao seu cliente uma apólice de seguro que atenda plenamente as suas necessidades”, observam.

Produtos

O ramo de RC oferece uma ampla variedade de coberturas e denominações. Oficialmente, o segmento é separado em três grupos de seguros. 1) Responsabilidade Civil Geral, com 75% do mercado; 2) D&O (com 15% do mercado – veja matéria nas páginas 8 e 9); 3) RC Profissional (com 10%). Esse último, em particular, vem se expandindo de forma acelerada nos últimos anos, tendo em vista que atende necessidades de vários segmentos. Apenas no setor de saúde, o produto está sendo oferecido para diferentes categorias tais como médicos, hospitais, laboratórios, clínicas, dentistas, cooperativas e outros. A proteção

ainda abrange as atividades de advocacia, engenharia, contabilidade, notários, registradores, certificadores, gerenciamento de riscos, agências de viagens, operadoras de turismo e várias outras. Acredita-se que já haja produtos específicos para mais de 100 nichos.

“Grandes empresas do mercado estão começando a exigir apólices de RC Profissional dos seus fornecedores, cuja importância segurada é pré-estabelecida”, destaca a Comissão. O próprio corretor de seguros vem se servindo da proteção. O Sincor-SP, por exemplo, disponibiliza dois produtos desse seguro aos seus associados, após realizar um estudo no mercado: da ACE e da Tokio Marine. Em média para uma importância segurada de R\$100 mil, o custo anual para o corretor pessoa física fica entre R\$ 300,00 e R\$ 400,00. Para o corretor pessoa jurídica o custo varia de R\$ 283,00 a R\$ 2.337,00. Atualmente, as vendas estão ocorrendo dentro de uma média de 150 apólices mensais.

Engano

No primeiro semestre de 2009, a Comissão de Responsabilidade Civil do Sincor-SP contribuiu com a pauta de um curso sobre RC na Unisincor, realizou palestra sobre o segmento em Bauru e participou da elaboração de matérias sobre o tema para o JCS. No período, também respondeu a inúmeras questões oriundas do Disque-Sincor, Departamento Jurídico e área de Benefícios do Sindicato. Ao mesmo tempo, cooperou para modificar o seguro de RC Profissional oferecido ao corretor de seguros, que passou a reembolsar de imediato os honorários advocatícios, além de ficar isento da aplicação de franquia nessa cobertura. Esse nível de atividade fez com que o trabalho desviasse um pouco do alvo fixado para os primeiros 6 meses. Por isso, o balanço das metas das comissões publicado no JCS de agosto considerou que os objetivos do grupo não foram alcançados. Trata-se de um engano que o JCS está destacando nesta edição.



Porto Seguro adota bicicletas elétricas após ouvir corretora

Veículo está também disponível para o corretor fazer a comercialização



E/D: Patrícia, Felício e Garfinkel durante a entrega de placa ao inventor

Em março de 2008 a corretora de seguros Patrícia Sadalla Collese (Collese Corretora de Seguros) tomou conhecimento de que a Porto Seguro estava utilizando bicicletas em algumas regiões da cidade de São Paulo para prestar socorro aos segurados em caso de pane em automóveis. Assim que soube da iniciativa, enviou prontamente um e-mail para Jayme Garfinkel, presidente da seguradora. Em sua mensagem, contou a história de seu pai, o engenheiro industrial Felício Sadalla, que passou 30 anos de sua vida envolvido com o desenvolvimento de bicicletas elétricas. “Ele me atendeu de forma imediata, como um amigo”, lembra Patrícia.

Durante a conversa, Garfinkel soube que o engenheiro chegou a adotar uma bicicleta com um motor elétrico adaptado nos anos 80 como o seu próprio veículo, percorrendo diariamente 26 quilômetros entre sua casa, na Vila Mariana, e a sua metalúrgica, no bairro de Santo Amaro. Ao ouvir os detalhes da história, o executivo resolveu encampar a ideia e, com isso, realizar o sonho do pai da corretora, de produzir no Brasil uma bicicleta elétrica não adaptada e sim inteiramente projetada como tal. Apenas 16 meses após o encontro,



Felício Sadalla e a Felisa

o primeiro veículo ficou pronto exatamente nessas condições e foi entregue de presente a Felício Sadalla, hoje com 81 anos.

Ao agregar a capacidade de se movimentar a partir de um motor elétrico, as novas bicicletas da Porto Seguro ganharam em velocidade, versatilidade e conforto. Elas estão sendo utilizadas desde agosto no socorro a autos segurados e em vistorias domiciliares em vários bairros paulistanos, inclusive os mais montanhosos como Sumaré e Santana. O tempo de atendimento foi reduzido em 25%. Além disso, nos casos de pane elétrica, a partida do carro do segurado passou a ser feita com o uso da bateria da própria bicicleta.

Com quadro em alumínio, aro 26 e 18 marchas, o veículo desenvolvido pela Porto Seguro pesa 34 kg, tem autonomia de 40 km, atinge até 35 km/h e não polui. O tempo de carga da bateria é de até 4 horas. Após ser homenageado pela seguradora, Felício Sadalla disse que as bicicletas elétricas constituem a solução mais viável para o trânsito em uma grande cidade como São Paulo. “A sua eficiência é muito superior à do carro. É a fábula do coelho e da tartaruga. O carro pode correr mais, mas a bicicleta chega na frente”, diz Felício.

Felisa

Hoje a Porto Seguro faz uso de 25 bicicletas elétricas. Até janeiro de 2010, colocará mais 50 no trânsito da capital. O veículo foi batizado com o nome de Felisa, que quer dizer felicidade, mas é também a composição das iniciais de Felício Sadalla. Tal como o pai, a corretora Patrícia também adotou a bicicleta elétrica. “Vou e volto do trabalho com a Felisa e quase não ando mais de carro”. Ela conta que realiza a carga da bicicleta em uma tomada comum de sua casa, como um celular. Tal como o aparelho, a bateria do veículo também tem um indicador de autonomia. “Percorro em média 8 quilômetros por dia. O carregamento leva cerca de uma hora. Normalmente, eu prefiro pedalar e utilizo o motor nas subidas, a partir de um simples movimento de mão”, descreve.

A Felisa está também disponível para ser comercializada pelos corretores cadastrados na Porto Seguro. O veículo custa R\$ 2,99 mil e o segurado tem direito a 20% de descontos. O valor pode ser parcelado em até 10 vezes. A comissão é de 5%. O seguro opcional, de R\$ 308,22, garante cobertura de incêndio, danos elétricos, colisão, subtração e responsabilidade civil. O veículo já está regulamentado pelo Conselho Nacional de Trânsito (Contran).

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.

Mercado de seguros deve fechar 2009 com a emissão de R\$ 105 bilhões em prêmios, 9,37% a mais que os R\$ 96 bilhões de 2008

Mapfre: diferença de preços para corretores que operam eventualmente com a companhia

Indenizações de seguros no Brasil ultrapassam R\$ 35 bilhões em 2009

Fusão Amil e Medial: corretores de seguros terão menos produtos para oferecer

Custos das catástrofes naturais no mundo ficam abaixo da média histórica – em 2009 foi de US\$ 52 bi contra US\$ 267 bi de 2008

Taxa de acidentes aéreos fatais no País é quatro vezes maior que a mundial

Merchandising da Itaú Seguros no programa Caldeirão do Huck (quadro Lar Doce Lar) é alterado após intervenção do Sincor-SP – agora indica também os corretores de seguros para aquisição de seguro residencial

Prejuízos provocados pelos temporais que atingiram o Rio Grande do Sul nos últimos dois meses chegam a R\$ 4,5 bilhões

Fim de Ano é uma época especial.

Tempo de avaliar o que passou e renovar as esperanças para o futuro.

Nessa hora, é muito bom olhar em volta e perceber que as pessoas que estão por perto fazem a diferença.

O Grupo Liberty se orgulha de ser a sua companhia de escolha.

Nossa responsabilidade é com você.

Feliz 2010!

Sincor-SP recebe seguradora sulafricana que vai se instalar no Brasil



A Telesure (<http://www.telesure.co.za/>), seguradora da África do Sul de seguros gerais, vai se instalar no Brasil e buscou o Sincor-SP para conhecer um pouco mais do mercado brasileiro, principalmente o canal dos corretores de seguros, que serão parceiros da empresa. O presidente do Sincor-SP Leoncio de Arruda recebeu, na sede do sindicato, o presidente da Telesure, Leon Vermaak. Ele esteve acompanhado pelo diretor executivo Anton de Souza e ainda por representantes do DexGroup, multinacional de tecnologia para seguradoras. Esse último grupo foi composto por C. Johann Muller, presidente mundial, Anneleen van Wyk, diretora mundial, Marcelo Monaco, diretor geral DexBrasil e Sérgio Monaco, diretor de vendas e marketing DexBrasil.

Federações de seguros elegem novas diretorias

Ocorreu no dia 8 de dezembro, na sede da CNSeg, as eleições das novas diretorias das quatro federações do mercado segurador: FenSeg, FenaSaúde, FenaPrevi e Fenacap. Jayme Garfinkel (Porto Seguro) e Ricardo Flores (Brasilcap) permanecem na presidência da FenSeg e da FenaCap, respectivamente. Mas haverá mudanças na presidência da FenaPrevi, que passará para o comando de Marco Antonio Rossi, e da FenaSaúde, cujo presidente será Heráclito de Brito Gomes Junior – ambos do Grupo Bradesco.

Amil compra controle da Medial Saúde

Continuam as fusões do mercado de seguros. No dia 19 de novembro, a operadora de planos de saúde Amil fechou a compra de uma de suas maiores concorrentes, a Medial Saúde. Para efetuar a negociação, estimada em R\$ 612 milhões, a Amil está adquirindo, de forma direta e indireta, 51,9% do capital total da companhia. A operadora diz que utilizará recursos em caixa para pagar os controladores da Medial. A operação ainda será submetida à aprovação da Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS), assim como às autoridades do Siste-

ma Brasileiro de Defesa da Concorrência (SBDC).

Essa nova fusão consolida a posição de liderança da Amil no mercado brasileiro de planos de saúde. Com o negócio, a sua fatia de mercado no Estado de São Paulo, o mais rico do país, quase dobra, dos atuais 7,9% para 15,1%. Em todo o Brasil, a sua participação salta de 6,2% para 10,1%, atingindo 4,2 milhões de beneficiários em saúde e outros 986 mil em planos dentais. Com a aquisição, a Amil também passa a contar com a maior rede de hospitais do Brasil. Serão 23 ao todo, localizados nos estados de São Paulo, Rio de Janeiro e Pernambuco, além do Distrito Federal.

Segundo a Agência Nacional de Saúde (ANS), a soma do número de beneficiários de planos de assistência médica e hospitalar da Amil e Medial em junho de 2009 era de quase 10% do total de 41,5 milhões de beneficiários desses planos no país. Dessa forma, a participação conjunta das empresas superou a da Bradesco Saúde, que era a líder desse mercado.

Unisincor trabalha teoria e prática



Em novembro, a Unisincor promoveu o curso de Análise de Sinistro de Automóvel e RCF-V, que foi reformulado para melhor atender o profissional de seguros. Com uma carga horária ampliada para 21 horas, o conteúdo pôde ser aprofundado. Os alunos, durante visita a uma oficina mecânica, tiveram a oportunidade de perceber o seu funcionamento, bem como verificar como ocorre o relacionamento entre seguradora, corretor e segurado.

Acompanhe a programação de 2010! Novos temas serão atualizados, incluindo atividades práticas. Por enquanto, já estão agendados os seguintes eventos em janeiro, na sede do Sincor-SP: dia 14 – palestra Tributação na Corretagem de Seguros, 18 a 21 – curso de Vendas Consultivas, 26 a 28 – curso de Seguro Fiança Locatícia.

A partir de 2010 apresentação da DCTF será mensal

A DCTF – Declaração de Débitos e Créditos Tributários Federais – é uma obrigação acessória federal que tem por objetivo permitir ao contribuinte que declare seus débitos federais e suas respectivas liquidações. Até o ano de 2009, sua apresentação era feita em períodos semestrais (em algumas exceções, em períodos mensais – contribuintes com faturamento anual superior a R\$ 30 milhões ou com recolhimento de impostos anual superior a R\$ 3 milhões). Em 30 de novembro, foi publicada a In-

strução Normativa RFB nº 974/09, que extinguiu a DCTF Semestral, passando a existir somente a DCTF Mensal, já a partir de janeiro de 2010.

O Sincor-SP alerta os corretores de seguros sobre os reflexos desta determinação: O prazo de apresentação da DCTF será até o 15º dia útil do 2º mês subsequente; a partir março de 2010 relativa aos fatos geradores ocorridos a partir de janeiro/2010; A não-transmissão da DCTF, implicará multa mínima de R\$ 500,00 por declaração.

Comissão aprova inclusão do corretor de seguros

A Comissão de Desenvolvimento Econômico, Indústria e Comércio da Câmara aprovou a inclusão da categoria do corretor de seguros no Simples, em um pacote que inclui também empresas de arquitetura, agronomia, programas de computador, consultórios médicos e odontológicos, laboratórios de análises e de patologia clínica e representantes comerciais. O texto aprovado é o substitutivo do relator deputado Jurandil Juarez (PMDB-AP) ao Projeto de Lei Complementar 399/08, do deputado Geraldo Resende (PMDB-MG), que amplia a abrangência do sistema. A matéria segue, agora, em regime de prioridade, para as comissões de Finanças e Tributação, de Constituição e Justiça e de Cidadania.

Corretores podem tirar dúvidas sobre seguro saúde no portal do Sincor-SP

Conforme prometido no Fórum de Benefícios, o portal do Sincor-SP (www.sincorsp.org.br) está disponibilizando uma nova função denominada “Tire suas Dúvidas no Seguro Saúde”. Os interessados – identificados com nome, corretora e e-mail – podem digitar um pequeno texto com sua dúvida. A questão levantada será encaminhada para a Comissão de Saúde do Sincor-SP. A resposta da comissão ficará permanentemente disponível para que outros profissionais também possam resolver questionamentos semelhantes aos já atendidos.

Recadastramento das corretoras de seguros (PJ) no Sincor-SP termina dia 22

O recadastramento obrigatório das empresas corretoras de seguros termina em dezembro, e o atendimento no Sincor-SP para esse fim vai até o dia 22. Para efetuar a regularização, o imposto sindical anual da empresa deverá estar quitado de 2006 a 2009, observando a data da sua constituição social. O fato de deixar o procedimento para a última hora congestionará o atendimento e as corretoras que não conseguirem fazer o recadastramento estarão impedidas de receber as comissões em 2010. Mais informações: www.sincorsp.org.br

dados econômicos

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

	NOV 07	DEZ 07	ANO 07	JAN 08	FEV 08	MAR 08	ABR 08	MAI 08	JUN 08	JUL 08
IGP-M	0,69%	1,76%	7,75%	1,09%	0,53%	0,74%	0,69%	1,61%	1,98%	1,76%
TR mensal	0,0590%	0,0640%	1,45%	0,1010%	0,0243%	0,0409%	0,0955%	0,0736%	0,1146%	0,1914%
Poupança Mensal	0,5593%	0,5643%	7,70%	0,6015%	0,5244%	0,5411%	0,5960%	0,5740%	0,6152%	0,6924%
Dólar Venda Final do Mês (R\$)	1,7837	1,7713	-17,15%	1,7603	1,6833	1,7491	1,6872	1,6294	1,5919	1,5666
Receita Brasil Seguros (1)	3,200	3,289	38,385	3,722	3,355	3,504	3,525	3,579	3,725	3,848
Receita SP Seguros (1)	1,531	1,515	18,506	1,932	1,597	1,575	1,624	1,638	1,721	1,845
Receita Brasil Auto (2)	1,386	1,442	17,325	1,775	1,603	1,664	1,699	1,701	1,674	1,809
Receita SP Auto (2)	0,563	0,605	7,135	0,808	0,632	0,611	0,659	0,658	0,655	0,693
Auto Veículos Produção (3)	271,4	220,8	2.970,8	255,2	254,0	283,7	302,6	293,9	309,4	317,9
Auto Veículos Licenciados (4)	237,0	242,2	2.462,7	215,0	200,8	232,1	261,3	242,0	256,0	288,1
INCC - FGV (5)	0,36%	0,59%	6,15%	0,38%	0,40%	0,66%	0,87%	2,02%	1,92%	1,46%
Transporte Carga Rodoviária (6)				34,7	35,4	36,4	35,0	36,0	34,9	35,8

	AGO 08	SET 08	OUT 08	NOV 08	DEZ 08	ANO 08	JAN 09	FEV 09	MAR 09	ABR 09
IGP-M	-0,32%	0,11%	0,98%	0,38%	-0,13%	9,81%	-0,44%	0,26%	-0,74%	-0,15%
TR mensal	0,1574%	0,1970%	0,2506%	0,1618%	0,2149%	1,63%	0,1840%	0,0451%	0,1438%	0,0454%
Poupança Mensal	0,6582%	0,6980%	0,7519%	0,6626%	0,7160%	7,90%	0,6849%	0,5453%	0,6445%	0,5456%
Dólar Venda Final do Mês (R\$)	1,6340	1,9143	2,1153	2,3331	2,3370	31,94%	2,3162	2,3784	2,3152	2,1783
Receita Brasil Seguros (1)	3,888	3,875	3,869	3,488	4,096	44,474	3,838	3,490	3,868	3,741
Receita SP Seguros (1)	1,768	1,772	1,772	1,676	1,887	20,887	2,079	1,802	2,030	1,705
Receita Brasil Auto (2)	1,723	1,720	1,668	1,430	1,716	20,182	1,607	1,447	1,688	1,604
Receita SP Auto (2)	0,681	0,697	0,679	0,584	0,704	8,061	0,852	0,648	0,748	0,633
Auto Veículos Produção (3)	311,9	300,5	297,3	197,5	96,6	3.220,5	184,8	203,3	273,5	253,3
Auto Veículos Licenciados (4)	244,8	268,7	239,2	177,8	194,5	2.820,3	197,5	199,4	271,4	234,4
INCC - FGV (5)	1,18%	0,95%	0,77%	0,50%	0,17%	11,86%	0,33%	0,27%	-0,25%	-0,04%
Transporte Carga Rodoviária (6)	38,4	39,4	41,5	40,2	35,5	443,2	34,2	32,9	34,3	33,5

	MAI 09	JUN 09	JUL 09	AGO 09	SET 09	OUT 09	NOV 09	ANO 09
IGP-M	-0,07%	-0,10%	-0,43%	-0,36%	0,42%	0,05%	0,05%	-1,46%
TR mensal	0,0449%	0,0656%	0,1051%	0,0197%	0,0000%	0,0000%	0,0000%	0,66%
Poupança Mensal	0,5451%	0,5659%	0,6056%	0,5198%	0,5000%	0,5000%	0,5000%	6,33%
Dólar Venda Final do Mês (R\$)	1,9730	1,9516	1,8726	1,8864	1,7781	1,7440	1,7440	-25,10%
Receita Brasil Seguros (1)	3,757	4,011	4,032	4,009	4,140	4,012	4,012	38,872
Receita SP Seguros (1)	1,711	1,884	1,890	1,832	1,991	1,885	1,885	18,769
Receita Brasil Auto (2)	1,592	1,673	1,798	1,698	1,841	1,725	1,725	16,679
Receita SP Auto (2)	0,642	0,678	0,728	0,698	0,831	0,730	0,730	7,185
Auto Veículos Produção (3)	268,9	284,4	282,0	295,0	273,0	317,5	317,5	2,638,8
Auto Veículos Licenciados (4)	247,0	300,1	285,4	258,1	308,7	294,5	294,5	2,596,5
INCC - FGV (5)	1,39%	0,70%	0,26%	-0,05%	0,15%	0,06%	0,06%	2,85%
Transporte Carga Rodoviária (6)	33,6	33,3	34,2	35,4	36,5	38,0	38,0	345,9

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 965,67	8
De 965,68 até 1609,45	9
De 1609,46 até 3218,90	11

2. SEGURADO EMPREGADO DOMÉSTICO TABELA PARA ORIENTAÇÃO DO EMPREGADOR DOMÉSTICO

Salário de contribuição (R\$)	Alíquota (%)	Empregado	Empregador	Total
até 965,67		8	12	20
De 965,68 até 1609,45		9	12	21
De 1609,46 até 3218,90		11	12	23

3. SEGURADO CONTRIBUINTE INDIVIDUAL E FACULTATIVO

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

4. SALÁRIO FAMÍLIA

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

5. SALÁRIO MÍNIMO FEDERAL

IR | FONTE E CARNÊ LEÃO

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

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

sincor-sp na mídia

Jornal da Tarde

A hora certa de garantir o futuro

30/11

Em entrevista ao Jornal da Tarde, o presidente do Sincor-SP, Leoncio de Arruda, orientou o leitor a fazer a melhor escolha de um seguro de vida. O presidente destacou que a simples oferta de um funcionário de banco não é razão para a contratação de um seguro de vida. Na avaliação de Leoncio, ao decidir pela contratação, o interessado deve pesquisar preços e coberturas antes de definir o produto.



O que pode deixar o seguro do carro mais barato

29/11

Reportagem publicada no Portal Terra entrevistou o presidente do Sincor-SP para falar sobre quais os fatores que determinam o valor do seguro de veículos. De forma didática, Leoncio de Arruda passou aos leitores informações detalhadas dos pontos que mais interferem no preço do seguro de automóveis: perfil do motorista; região de residência e trabalho; condutores do veículo; modelo do carro; dispositivos de segurança e a comissão do corretor.



Seguro para automóveis tem aumento

26/11

Em entrevista ao jornal Agora São Paulo, sobre o aumento do valor do seguro para veículos, o presidente do Sincor-SP, Leoncio de Arruda explicou que o reajuste se deve à baixa taxa de juros cobrada.



Parcelas de imóveis financiados devem cair

25/11

O presidente do Sincor-SP Leoncio de Arruda deu entrevista ao Jornal da Globo sobre a redução no valor do seguro habitacional. A reportagem foi reproduzida também no site do jornal.



Vítimas de acidentes no trânsito têm direito a seguro

17/11

O presidente do Sincor-SP Leoncio de Arruda falou ao Jornal de Record sobre a campanha do governo Federal para informar a população sobre o direito ao DPVAT em caso de acidente de trânsito. Leoncio enalteceu a iniciativa mas defendeu que os valores das indenizações deveriam ser maiores. A reportagem também foi reproduzida pelo portal R7 da mesma emissora de TV.

Lavando
roupa suja...

artigo

Mantenha a saúde financeira, mesmo com as compras de final de ano



**Carla
dos Santos**

Formada em Contabilidade e Administração pela USP, com Pós-Graduação na Universidade de Coimbra-Portugal. Ela é diretora executiva da CDS Soluções Financeiras – www.cdsbrasil.com.br

Tanto o consumidor com décimo terceiro salário, quanto os autônomos, que não possuem este benefício, devem gastar com muita cautela durante as festividades do Natal, haja vista as despesas extras do início de ano como: IPVA, IPTU, gastos escolares, viagens de férias, entre outros.

O ideal é que o consumidor faça uma lista ou planilha computando todos os gastos extras de final e início de ano. Com estes dados conhecidos em mãos, a família poderá fazer um planejamento para a formação de uma poupança mirando os próximos meses e o futuro.

Existem várias dúvidas se existe um percentual fixo para as famílias pouparem, mas o hábito de economizar um pouco por mês faz uma grande diferença. Cada família possui uma realidade financeira. Assim sendo, o ideal é que se defina um

valor mínimo para poupar. Além disso, todo o valor que sobrar também deve ser integrado à poupança do grupo familiar.

Muitos questionamentos ocorrem quando precisamos tomar a decisão de comprar à prazo ou à vista. Isto depende muito da condição de financiamento oferecida pelo estabelecimento comercial. Se o preço à vista é o mesmo de um parcelamento no cartão sem juros, é muito melhor aplicar o dinheiro e comprar financiado no cartão, isento de juros.

A outra opção oferecida na compra a prazo é o parcelamento com juros das financeiras ligadas aos estabelecimentos comerciais. Nestes casos, se o consumidor não possui o recurso para pagamento à vista, certamente a melhor opção é juntar o dinheiro necessário para esta aquisição. Desta forma, ele não compromete parte da sua renda futura em prestações. Além disso, vai pagar “menos” pelo bem, ao se comparar com o financiamento.

É importante também o consumidor evitar buscar recursos em instituições financeiras ou administradoras de cartão de crédito como, por exemplo: CDC (crédito direto ao consumidor), cheque especial e linhas de crédito rotativas no cartão de crédito, entre outras. O bem a ser comprado ficará muito mais caro, devido aos encargos financeiros que são elevados.

Desta forma, usar a razão em vez da emoção faz muito bem para a saúde financeira presente e futura.

Dicas

Algumas dicas básicas para uma compra racional, especialmente para profissionais autônomos, que podem passar períodos de “maré baixa”, sem perder o prazer de presentear e festejar o final de ano.

1. Defina o orçamento que será destinado às compras;
2. Faça uma lista com os nomes das pessoas que serão presenteadas;
3. Não deixe para a última hora. Tente comprar com um pouco de antecedência para poder aproveitar promoções;
4. Não compre por impulso;
5. Pesquise e compare as opções com calma;
6. Evite extrapolar o orçamento pré-estabelecido;
7. Compre à vista, para não pagar juros e não comprometer o orçamento de 2010;
8. Caso tenha que dividir alguma compra, procure os produtos que possuem opção de parcelamento no cartão sem acréscimos.
9. Se comprar financiado no cartão não se esqueça de se programar para as parcelas futuras;
10. Exercite todos os meses planejar os seus gastos, mediante as suas despesas, porque desta maneira estará evitando surpresas.

Árvore de Natal da Bradesco Seguros e Previdência.

A união dos nossos melhores desejos.

Natal é tempo de renovar os nossos melhores desejos. A Árvore de Natal da Bradesco Seguros e Previdência, um dos símbolos do Natal no Brasil, está esperando a sua visita. Venha e traga a sua família para admirar de perto a maior Árvore de Natal flutuante do mundo, na Lagoa Rodrigo de Freitas, Rio de Janeiro.

bradescoseguros.com.br



Bradesco
Seguros e Previdência



Um milhão de pessoas já contrataram a HDI. Este é um dos raros casos em que ser maria vai com as outras compensa.

HDI
Seguros

Tudo pelo seu bem.

Corretor, chegamos à marca de **1 milhão de veículos segurados**. Uma conquista que também é sua. Por isso, muito obrigada. E os merecidos parabéns.

www.hdi.com.br