BOAS FESTAS

JCS

Jornal dos Corretores de Seguros

Uma publicação mensal do Sincor-SP

DEZEMBRO 2007

319

SEU JORNAL

Corretores de seguros encerram 2007 com grande festa de confraternização

O clima de alegria contagiou cerca de 3 mil pessoas no evento que marcou o final de um ano de muito trabalho

LEIA MAIS NAS PÁGINAS 18 E 19

Mario Sergio, vice-presidente do Sincor-SP, e Ricardo Tortorella, diretor-superintendente do Sebrae-SP, firmam a parceria entre as duas entidades

Sincor-SP e Sebrae-SP formalizam parceria

O projeto vai unir os ideais das duas entidades, a fim de contribuir com a sustentação e o desenvolvimento da categoria, por meio de treinamentos que se ligam diretamente ao trabalho da Unisincor

LEIA MAIS NA PÁGINA 20

Antonio Carlos de Souza Dias, Orlando Filipe de Gouveia, Maria Bianchi e Gouveia (coordenadora), Jayme Garfinkel, Leoncio de Arruda, Sheila Maria Dias Borges Muriana, Angélica Valverde e Marcos Pummer

Sindicato cria Seguro Auto Cidadão

O Sincor-SP, por meio de sua Comissão Técnica de Seguro Automóvel, apresentou à Fenseg um detalhado estudo sobre o seguro popular de automóvel, o Auto Cidadão. Este poderá vir a ser o primeiro produto criado pelos corretores de seguros

LEIA MAIS NA PÁGINA 09

UMA VISÃO SOBRE CELEBRAÇÕES.

Para alguns, celebrar a virada do ano é comemorar conquistas ou relembrar bons momentos. Para a Ituran, celebrar esta data tem um significado ainda maior, porque nossa visão do mundo é sob a ótica da vida: criamos soluções para as pessoas se sentirem mais seguras, promovemos o bom relacionamento com nossos parceiros e procuramos sempre criar um ambiente positivo para nossos colaboradores. Estes são os verdadeiros motivos que fazem a Ituran celebrar o ano novo de uma forma especial. Afinal, só quem tem o olhar voltado às pessoas pode ter uma visão privilegiada sobre o mundo.

CELEBRE 2008!

UMA VISÃO
SOBRE
O MUNDO.

expandindo

Fim de 2007: a hora de reforçar a união

Final de ano, inevitavelmente, é época de balanços e reflexões. Para os corretores, o ano de 2007 não foi tão difícil e 2008 promete ser muito bom. Temos de ter agora coragem para seguir em frente. Acreditar, lutar, fazer valer nossa força, nossa união. Dispersar jamais. Mostrar às autoridades que elas são donas do poder e não da verdade. Que o poder existe para servir, não para ser um palco para desfile de arrogâncias e prepotências.

Somos verdadeiramente agentes do bem-estar social, aqueles que estão do lado e não ao lado do segurado. Aquele que está presente nos momentos de alegria, o fechamento da apólice de um carro novo, por exemplo, e nas tristezas, quando acontece o sinistro. Se nas décadas anteriores, o desafio do marketing era conquistar e manter clientes agora esse desafio se amplia para transformar consumidores em parceiros.

Na implantação de uma nova política muitos credos e rotinas precisam ser requestionados. Os porta-vozes da resistência e do saudosismo estarão sempre presentes. O grande problema do apego aos velhos paradigmas quando se implanta uma nova estratégia é a estagnação dos processos de inovação. Mas é inevitável. Um ciclo se finda. Uma nova era recomeça, como agora, com o fim do monopólio do resseguro e a discussão em torno do seguro de acidentes do trabalho.

Tudo sempre visa proporcionar a satisfação do cliente a longo prazo, como solução para satisfazer seus anseios.

Como já disse, é preciso ter coragem para seguir em frente. O objetivo da vida consiste em simplesmente ir em frente e fazer dela um modo de despertar, ao contrário de adormecer. A capacidade de continuar nos ajuda a perceber que nenhum problema é sem saída. Seguir adiante significa não nos deixarmos estagnar pela inércia, pelo medo ou pela irritação.

A melhor maneira de nos libertarmos do passado é fazer as pazes conosco mesmos no momento presente. Fazer as pazes com quaisquer lembranças ou sentimentos que possam surgir. De forma que, aos poucos, não seremos mais "aprisionados" por essas recordações.

Continuamos simplesmente a seguir em frente. Nada mais nos faz parar. Sabemos continuar positivamente, pois estamos conectados com nossa confiança básica, com nossa postura profissional.

Ao descobrir nossa vocação, surge em nós um profundo sentimento de coragem. Sentimo-nos muito próximos de nós mesmos quando compreendemos uma verdade interna que não pode mais ser negada. Conseqüentemente, nós nos comprometemos com a idéia de abandonar tudo aquilo que nos impedia de ir na direção de nosso destino.

Vamos repetir em todos os lugares em alto e bom som que somos necessários, que seguro é um bem necessário e que seguro só com corretor de seguros

Os seguradores, por sua vez, precisam continuar diminuindo a intransigência, a auto-suficiência, reduzindo a auto-referência, passando a escutar o que pedem os consumidores. E só não reconhece a indispensável presença dos corretores os seguradores que são contra nós. E são contra nós por uma mentalidade retrógrada e porque somos porta-vozes dos consumidores/segurados.

Independentemente dos inimigos, vamos repetir em todos os lugares em alto e bom som que somos necessários, que seguro é um bem necessário e que seguro só com corretor de seguros. Chavões? Não. Verdades. Vamos falar muito bem de nós como um todo. Vamos estar unidos em torno de nossos ideais.

Parabéns para quem lutou e conseguiu ultrapassar as barreiras. Dizem que fecho de mensagem de fim de ano é sempre a mesma coisa. Da mesma forma que o seguro passará sempre por transformações, que tal criarmos em conjunto algo novo para 2008?

Que Deus abençõe todos nós.

LEONCIO DE ARRUDA

DIRETORIA SINCOR-SP GESTÃO 2007-2010
RELAÇÃO COMPLETA DOS MEMBROS

DIRETORIA EXECUTIVA:

PRESIDENTE:
LEONCIO DE ARRUDA

1º VICE-PRESIDENTE:
MÁRIO SÉRGIO DE ALMEIDA SANTOS

2º VICE-PRESIDENTE:
ALEXANDRE MILANEZ CAMILLO

1º SECRETÁRIA:
CÁSSIA MARIA DEL PAPA

2º SECRETÁRIO:
ADEVALDO CALEGARI

1º TESOUREIRO:
ORLANDO FILIPE DE GOUVEIA

2º TESOUREIRO:
LEILANE AP. FIGUEIREDO STRONGREN

SUPLENTES DA DIRETORIA EXECUTIVA:
ARTHUR CICONE JÚNIOR, JORGE TEIXEIRA BARBOSA, CELSO LOPES, NELMA DOMINGUES RIBEIRO PEREIRA, PLÍNIO GILBERTO SPINA Jr., CARLOS ALBERTO ANTONIETTO, LUIZ CARLOS ALVAREZ MORALEZ 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:
Efetivos: LEONCIO DE ARRUDA, LUIZ IOELS
Suplentes: NELSON MARTINS FONTANA, DINIZ NUNES CAETANO

SINDICATO DOS CORRETORES DE SEGUROS, EMPRESAS CORRETORAS DE SEGUROS DE SAÚDE, DE VIDA, DE CAPITALIZAÇÃO E PREVIDÊNCIA PRIVADA NO ESTADO DE SÃO PAULO.
Rua Líbero Badaró, 293 - 29º andar
São Paulo - Centro
CEP.: 01009-907
Tel.: (0xx11) 3188-5000

GERÊNCIA-GERAL SINCOR-SP:
ALBANO RIBEIRO NETO

JORNAL DOS CORRETORES DE SEGUROS
É uma publicação mensal do Sincor-SP.
Circulação Nacional
e-mail: jcs@sincorsp.org.br
Editora Responsável:
Mariana Peres Maziero MTB 46.921/SP
e-mail: noticias@sincorsp.org.br
Telefone: (11) 3188-5052
Assessoria Editorial: DIZ Comunicações
Assessora de Comunicação: Thaís Ruco
MTB 49.455/SP
Revisora: Thaís Moreira MTB 47.213/SP
Conselho Editorial: Coordenador: Francisco Celso Latini (Tico), Leoncio de Arruda, Diniz Nunes Caetano, Boris Ber, Alexandre Milanez Camillo
Publicidade: Marília Diniz: (11) 3188-5068
e-mail: jornal@sincorsp.org.br
Direção de Arte: ÓPERA Comunicação
Tiragem: 30.000 exemplares

DELEGADOS REGIONAIS:
ABCDMR
CARLOS ALBERTO PELAIS
ARAÇATUBA
JOSÉ ANTONIO VESCHI
ARARAQUARA
JOSÉ ROBERTO PLACCO RODRIGUEZ
ASSIS
WAGNER LUIZ MARTINS
BARRETOS
ANDRÉ MENDES CAMILLO
BAURU
FERNANDO ANTÔNIO KAUFFMAN ALVAREZ
CAMPINAS
CARLOS APARECIDO CUNHA
FERNANDÓPOLIS (S. J. RIO PRETO)
MILTON LUIZ DA SILVA
FRANCA
PAULO BATISTA DE ALCANTARA
GUARULHOS
LUIZ CARLOS RUIVO
JUNDIAÍ
SIMONE CRISTINA F. MARTINS
MARÍLIA
MARCO ANTONIO MARIANO
MOGI DAS CRUZES
WILTON JOSÉ NOGUEIRA
NOVA ALTA PAULISTA
WALDIR BAESSA
OSASCO
EDUARDO MINC
PIRACICABA
CARLOS ALBERTO CAPORALI
PRESIDENTE PRUDENTE
ROBERTO BELCHIOR
RIBEIRÃO PRETO
PEDRO ANTONIO LOPES
SANTOS
FRANCISCO JOSÉ KNUDSEN
SÃO CARLOS
ANTONIO CARLOS JOÃO
SÃO JOÃO DA BOA VISTA
SILVIA HELENA RINALDI LARA
SÃO JOSÉ DO RIO PRETO
RAFAEL M. DE FREITAS CARVALHO
SOROCABA
GILSON DOMINGUES MORAIS FILHO
TAUBATÉ
FRANCISCO SERGIO CASIMIRO
VALE DO PARAÍBA
LUIS ROBERTO PEREIRA
ZONA NORTE
CARLOS ALBERTO BATISTA DE LIMA
ZONA SUL
FRANCISCO VIEIRA NUNES DA SILVA
ZONA LESTE
MARCOS ABARCA
ZONA OESTE
LACIR MARCONDES DE MELO

MEMBROS EFETIVOS DEPARTAMENTAIS:
AUTOMÓVEL: Coordenadora: MARIA APARECIDA O. BIANCHI E GOUVEIA. Integrantes: CARLOS ALBERTO DA SILVA, SHEILA MARIA DIAS BORGES MURIANA, ANTÔNIO CARLOS DE SOUZA DIAS, CARLOS ALBERTO FAITARONE CORRÊA
BENEFÍCIOS: Coordenador: FRANCISCO ORLANDO CHIOMENTO. Integrantes: CLOVIS KAMINSKAS JUNIOR, WAGNER TEIXEIRA DE FREITAS, JOSÉ MARIA DE OLIVEIRA CARDOSO, SANDRA REGINA CARVALHO
CONTRA VENDA CASADA:
Coordenador: ORLANDO FILIPE DE GOUVEIA
CRÉDITO E GARANTIA: Coordenador: ANDRÉ DABUS. Integrantes: MARCIO CHAVES, JOSÉ ANTONIO BACELLAR G. TOURINHO, CLAUDEMIR PINTO NASCIMENTO
CURSOS: Coordenador: EDUARDO VIDAL PILEGGI. Integrantes: SADY JOSÉ VIANA SOBRINHO, CRISTINA ROSATI PEREIRA
ÉTICA PROFISSIONAL: Coordenador: FLÁVIO BEVILACQUA BOSISIO. Integrantes: ANDRÉ JULIÃO, DINORAI C. DO AMARAL, JOSÉ VALDECYR SAONCELLA, MILTON D'AMELIO
DISQUE SINCOR: Umile Ritacco
JOVEM CORRETOR DE SEGUROS:
Coordenador: PAULO JATENE BOSISIO.
Integrantes: RAFAELA ALVAREZ MORALES, MARCO ANTONIO DE SOUZA FILHO, ALEXANDRE MANTOVANI, ANDRÉ LUIZ MANTOVANI, MÁRIO FREITAS DE SOUZA JR, ERIK CLEY DE ARRUDA, CRISTIANO ALVES DE ARRUDA, ALEX SAMI DE ARRUDA, CLEBER JOSÉ LEMES DE ALMEIDA
JURÍDICO: Coordenador: JOSÉ CORDEIRO NETO. Integrantes: JOÃO CARLOS GOLIZIA, EDMAR ANTONIO ALVES
LEGISLAÇÃO: Coordenador: NIVALDO MAZONE JR. Integrantes: EDUARDO AUGUSTO B. DE ALBUQUERQUE, CLAUDIA REGINA SACALINA CAMARGO, LUIZ FERNANDO ALVES GONÇALVES, ROSELI GRASSETTI PEZZUOL
MARKETING: Coordenador: BORIS BER. Integrantes: HENRIQUE KUBALA, JOÃO ALZANI FILHO, RUTH BEATRIZ BOHM, DIRCEU EUGENIO SPOSITO JR.
PERFIL DO CORRETOR MODERNO:
Integrantes: MIRIAM ALICE VARNUM, EDER DONGHIA, LUIZ CARLOS ALVAREZ MORALES
POLÍTICO-PARLAMENTAR: Coordenador: LEOPOLDO PEDALINI NETO. Integrantes: AMÂNDIO S. MARTINS, EVALDIR BARBOZA DE PAULA
PROGRAMA DE READ. PADRONIZAÇÃO:
Coordenador: SHIRTES PEREIRA.
Integrantes: CARLOS RAPOZO, MARCOS ABARCA
RESPONSABILIDADE CIVIL GERAL:
Coordenador: FELIPPE MOREIRA PAES BARRETTO.
Integrantes: IVO MARCOS FALCONE, JOSÉ ALFREDO RAYMUNDO, JOSÉ GERALDO DA SILVA, MARCO ANTÔNIO LASSALVIA
RESSEGUROS: Coordenador: RENATO DA CUNHA BUENO MARQUES
RISCOS PATRIMONIAIS:
Coordenador: MARCOS MARCONDES.
Integrantes: NELSON FONTANA, ORLANDO DA COSTA FILHO, MARCOS GALANTIER D'AGOSTINI, EDNEI VALTER BIM
RURAL: Coordenador: JULIO CÉSAR SALLES MURAT. Integrantes: ANDRÉ LUIZ SALLES MURAT, ANTONIO CARLOS FERRAZ DE OLIVEIRA, JOSÉ ANTÔNIO TONETTE, JOSÉ BASÍLIO CHAMIÇO
SAÚDE: Coordenador: LUIZ IOELS.
Integrantes: JOÃO CARLOS GOLIZIA, VERA LÚCIA BEJATTO, RONALDO MONTEIRO COSTA,
SEGUROS OBRIGATÓRIOS:
Coordenador: JOÃO URDIALES GONGORA.
Integrantes: ARIOVALDO BRACCO, SERAFIM TEIXEIRA DA CUNHA, OSVALDO GOMES VIEIRA
SOCIAL: Coordenador: ALEXANDRE MILANEZ CAMILLO. Integrantes: LUCIA RODRIGUES SHAFFER, EDUARDO FREIRE DO PRADO, JOSÉ ALVARO ALMEIDA FONSECA, ANTONIO JOSÉ GUAZELLI
TECNOLOGIA: Coordenador: MANUEL MATOS.
Integrantes: CLOVIS KAMINSKAS JUNIOR, ELAINE JERONIMO DE SOUZA, FRANCISCO ORLANDO CHIOMENTO, SERAFIM TEIXEIRA DA CUNHA FILHO
TRANSPORTES:
Coordenador: RALPHO WALLACE SARUBBI.
Integrantes: CARLOS SUPPI ZANINI, OSVALDO OHNUMA, JOÃO JOSÉ DE PAIVA, ANIBAL DE EUGÊNIO FILHO
TRIBUTOS: Coordenador: WILSON FRANCISCO BEZUTTE. Integrantes: JOÃO CARLOS LAUER CARVALHO, LUIS OTÁVIO BRUNO
VIDA PREVIDÊNCIA E CAPITALIZAÇÃO:
Coordenador: DAVID APARECIDO DO NASCIMENTO.
Integrantes: CLAUDIO PARRA, RENATO ASSAKI KAZIHARA, WAGNER MARTINEZ FELICIANO, FÁBIO JOSÉ CAMBOIM LIMA
CULTURA DO SEGURO - CAPITAL:
Coordenador: ALEXANDER DINIZ.
Integrantes: LUIS CLAUDIO LEON DUARTE, JACQUES GOLDENBERGER, EDUARDO DE SANTANA
CULTURA DO SEGURO - INTERIOR:
Integrantes: VITOR MANOEL N. RICCIARDI, VICENTE DE OLIVEIRA TOZZO

ASSISTENTES:
PROGRAMA CULTURA DO SEGURO:
COORDENAÇÃO CAPITAL: Alexandre Diniz (coordenador), Luiz Cláudio Leon Duarte, Jacques Goldemberg, Eduardo Santana
ABCDMR: Arnaldo Odlevati Jr.
MOGI DAS CRUZES: Regis Beraldinelle Renzi
NOVA ALTA PAULISTA: José Carlos Rosseto
ZONA NORTE: Rosa Maria de Freitas Lima
ZONA SUL: Eduardo de Santana
ZONA LESTE: Rosana A. de Mattos Abarca
ZONA OESTE: Antonio Serrano Husek
DIRETORES INTERIOR 1: Sidney Garcia de Sousa, Vitor Manoel N. Ricciardi, Vicente de Oliveira Tozzo
ARAÇATUBA: Marco Antonio Zampieri
ASSIS: Valdecir Antonio Dias
BARRETOS: Hélio de Oliveira Diamantino
BAURU: Rubens Sebastião Salvadeo
MARÍLIA: Roberto Bueno Lãs Casas Brito
NOVA ALTA PAULISTA: José Carlos Rosseto
PRESIDENTE PRUDENTE: Rui Pereira da Silva
S.J. RIO PRETO: Mari Fracaroli
DIRETORES INTERIOR 2: Elmson Dória da Cunha
GUARULHOS: Umile Ritacco
JUNDIAÍ: Weber Freddi Fagnani
SANTOS: José Luiz Rodrigues Braz
SOROCABA: José Basílio Chamiço
VALE DO PARAÍBA: Dirlei Mariano de Almeida
DIRETORES INTERIOR 3: Ricardo Ragazzi
ARARAQUARA: Marco Alexandre Gobatto
CAMPINAS: Carmem Barau
FRANCA: Hildemar José da Silveira
PIRACICABA: Armando Previtalli Filho
RIBEIRÃO PRETO: Vicente de Oliveira Tozzo
SÃO CARLOS: José Antônio Zuzi
SÃO JOÃO DA BOA VISTA: Antônio Álvares de Oliveira

SOCIAL:
ABCDMR: Márcia Jabbur Goulart
ARAÇATUBA: Francisco Flávio Machado
ARARAQUARA: Luis Fabiano Anuchi
ASSIS: Osvaldo de Souza Junior
BARRETOS: Rodrigo O. F. Mendes
BAURU: Márcia Mayumi Ijuim
CAMPINAS: Célia Regina P. Brigante
FRANCA: Márcia Regina da Silva
FERNANDÓPOLIS: Odair Ferreira da Silva
GUARULHOS: Cristina Ap.da Silva Santos
JUNDIAÍ: Elaine Martim
MARÍLIA: Juraci Alves
MOGI DAS CRUZES: André Luiz Lafuente
NOVA ALTA PAULISTA: Juarez Pacheco Grion
OSASCO: Jurandir Lopes Junior
PIRACICABA: Celso Correa Coelho, Pedro Luiz de Linardo
PRESIDENTE PRUDENTE: Roberto Lucas Agustinho
RIBEIRÃO PRETO: Marina Donizete Dias
SANTOS: Maria Inez França Cruz
SÃO CARLOS: Erick Diógenes Siena Oliveira Mendes
SÃO JOÃO DA BOA VISTA: Carlos Henrique Palermo
S. J. RIO PRETO: Marlei Ap. Duarte Gonçalves
SOROCABA: José Basílio Chamiço
VALE DO PARAÍBA: Jefferson Fernandes Correa
ZONA NORTE: Ivone dos Anjos A. Barbosa
ZONA SUL: Zélia Camargo
ZONA LESTE: Laudiceia Cardoso Paiva
ZONA OESTE: Jurandir Lopes Junior

CONTRA VENDA CASADA:
ABCDMR: Israel Marques
ARAÇATUBA: Nidoval Chaves Junior
ARARAQUARA: Reinaldo Valério da Rocha
ASSIS: Jobel Candido Venceslau Jr.
BARRETOS: Francisco de Assis Carneiro
BAURU: Djalmir Mencia Hatimine
CAMPINAS: Renato Benatti
FRANCA: Arlete Aparecida Ubiali
JUNDIAÍ: Marcel Aparecido Baloni
MARÍLIA: José Henrique Gramolini Garcia
MOGI DAS CRUZES: Sidnei Darini Tiarga
OSASCO: Marcos Motta
OURINHOS: Claudino José Gomes Junior
PIRACICABA: Waldimir Roberto Tremocoldi
PRESIDENTE PRUDENTE: Luiz Carlos Marangori Ferreira
RIBEIRÃO PRETO: José Marcos Alonso
SANTOS: Plínio Ganev
SÃO CARLOS: Marcos Zorgetto
S. J. RIO PRETO: Mauro Antonio Laranja
SOROCABA: Ruy Thadeu Latuf
TAUBATÉ: Tristão Modesto Gonçalves Neto
VALE DO PARAÍBA: Joilson Soares da Silva
ZONA NORTE: Nilson Arello Barbosa
ZONA SUL: André Luiz Cisi
ZONA LESTE: Nilson Moraes
ZONA OESTE: Julio de Oliveira Miguel, Oscar Dias Alves Junior

CONTRA VENDA CASADA
ESTADO DO RIO DE JANEIRO:
NOVA IGUAÇU: Roberto Cabral Neto
BANGU: Ricardo Rodrigues
BARRA DA TIJUCA: Fernando Augusto Faro Mendes De Almeida
CENTRO/RJ: Carlos Alberto De Almeida Santiago
MACAÉ: Marcelo de Almeida Vianna Reid
NITERÓI: Darcy Domingues Da Silva
PETRÓPOLIS: Antônio Carlos Gonçalves
VOLTA REDONDA: Carlos Renato Campos Ramos

INTEGRANTES DA COMISSÃO INTERSINDICAL:
Orlando Filipe de Gouveia
Flávio Belivacqua Bosisio

DIRETOR INSTITUCIONAL:
PAULO ROBERTO DE CAMPOS CASTRO

OUVIDORIA:
MILTON D'AMÉLIO
ouvidor@sincorsp.org.br
contato: (11) 3188 5023

Sincor-SP questiona Porto Seguro sobre a venda de seguros nas lojas Renner

O Sincor-SP soube que as Lojas Renner já estão vendendo seguros desde o mês de novembro deste ano. Quando a novidade foi divulgada, o Sindicato escreveu uma carta à Porto Seguro, seguradora responsável pela parceria. Recebeu como resposta (em 27 de dezembro de 2006) que o Sindicato seria informado assim que houvesse a escolha do corretor de seguros que intermediaria a operação de vendas de seguro.

Todavia, o Sincor-SP tem informações que a operação começou em novembro de 2007, com contrato assinado com a Porto Seguro por 5 anos e com oferecimento de cinco modalidades de seguros, que são: proteções contra perda e roubo do cartão da rede varejista, desemprego, acidentes pessoais e residenciais.

Assim sendo, as questões continuam: haverá intermediação dos corretores de seguros nas 88 Lojas Renner espalhadas pelo Brasil? Ou simplesmente trata-se de venda direta de seguro ao consumidor?

O que devemos informar a todos os corretores de seguros habilitados, com relação à operação? Que a seguradora deixou o seu histórico de lado? Agora só está valendo a guerra comercial?

Resposta da Porto Seguro

Em resposta a sua carta (enviada em 5/11/2007) em que questiona sobre a operação de venda de seguros nas Lojas Renner, venho informar:

A operação de vendas de seguros nestas lojas tem a intermediação da Marsh Corretora de Seguros.

Da mesma forma estão se estabelecendo operações semelhantes na rede multiloja com intermediação da Rota Corretora de Seguros (Curitiba) e na rede Infobox (lojas de equipamentos de informática em Recife), com intermediação da Cirseg Corretora de Seguros.

Estas Operações não são exclusivas e os produtos nelas oferecidos estão à disposição de todos os corretores que quiseram estabelecer estas ofertas em estabelecimentos de varejo.

Graças a estas experiências constatamos que a distribuição de produtos com prêmios até R$10,00 ou R$ 15,00, encontra uma forma de viabilização, através de contatos de corretores com empresas de varejo, de qualquer tamanho, que tenham interesse em oferecer tais coberturas aos seus consumidores.

Cremos que estamos criando um novo mercado, sempre junto com os corretores de seguros mantendo, como cita o amigo, a coerência com nossa história e tradição.

Por Jayme Brasil Garfinkel, presidente da companhia

Sindicato faz análise do Seguro de Transporte Nacional

O Sincor-SP fez uma consulta sobre Seguro de Transportes Nacionais e a Lei 11.442 e elaborou as seguintes questões:

Pela leitura da Lei 11.442 podemos concluir que a obrigatoriedade da contratação dos seguros de transportes nacionais e de RCTR-C como definida no Decreto Lei 73/66 e na regulamentação do Decreto 61.867 de 1967 foi revogada?

Doravante seria contratado somente seguro de danos à carga, portanto no sub-ramo Transportes Nacionais, podendo tal contratação ser efetuada tanto pelo proprietário das mercadorias (ou consignatário) como pelo transportador, conforme acordado entre as partes?

Uma vez contratado o seguro pelo proprietário da mercadoria, o transportador ficará isento de responsabilidade, salvo os casos de dolo, má-fé ou culpa grave? Isto significa que nos seguros assim contratados não haveria mais a figura da sub-rogação do segurador contra o transportador?

Resposta da Susep

O Sindicato dos Corretores de Seguros no Estado de São Paulo - SINCOR-SP - encaminha consulta, por intermédio do ofício, PRES/042/08, protocolo em 24/08/2007, sob o nº 10-009773/2007, solicitando manifestação da Susep sobre o entendimento divulgado pela Fenaseg, relativo à Lei nº11442/2007.

De acordo com o ofício, é o seguinte entendimento encaminhado pela Comissão de Transporte da Fenaseg ao mercado de seguros:

"1. Continua sendo obrigatório o seguro de transporte de cargas, previsto na alínea "h" do art. 20 do Decreto-Lei nº 73/66;

"2. Continua sendo obrigatório o seguro de RCTR-C – Responsabilidade Civil do Transportador Rodoviário – Carga, previsto na alínea "m" do art. 20 do Decreto-Lei nº 73/66;

"3. O seguro RCTR-C – Responsabilidade Civil do Transportador Rodoviário – Carga, de acordo com as Resoluções CNSP no 123 e 134, originalmente obrigação do transportador, pode ser contratado pelo dono da carga, na qualidade de estipulante, exonerando a responsabilidade do transportador dos riscos cobertos, conforme previsto no inciso I do art.13 e no inciso IV do art.12 da Lei nº 1.442/2007".

Análise da questão

A interpretação dos artigos relativos ao seguro, presente na Lei Nº 11442/2007 foi objeto de Consulta da ANTT – Agência Nacional de Transportes Terrestres, conforme o Processo nº 15414.001452/2007-07.

Após discussão interna, envolvendo o DETEC e a PRGER, foi estabelecido consenso, com a anuência da ANTT, com conclusões idênticas àquela divulgadas pela FENSEG (fls. 36/37).

A regulamentação da Lei, a cargo da ANTT, contemplará tais conclusões, conforme acordado em reunião realizada na SUSEP em 18/08/2007.

A SUSEP está providenciando a alteração das Resoluções CNSP nº 123/2005 e 134/2005, para compatibiliza-las com a Leia nº 11.442/2007.

Por Sônia Cabral, chefe do DETEC

Tokio Marine RC Corretor Pessoa Jurídica e Pessoa Física.

Um seguro para você trabalhar mais tranqüilo.

A Tokio Marine, em parceria com o Sincor e a Fenacor, dispõe de um seguro de responsabilidade civil profissional para os corretores sindicalizados: o RC Corretor Pessoa Jurídica e o RC Corretor Pessoa Física. O único feito exclusivamente para atender às suas necessidades.

Confira as garantias e o reembolso das quantias relativas a:

- Reparação por perdas e prejuízos causados a terceiros no exercício da profissão;
- Custas judiciais e honorários de advogados;
- Danos morais;
- Extravio, furto ou roubo de documentos sob sua responsabilidade;
- Uso e conservação do imóvel.

Para fazer agora mesmo o RC Corretor Pessoa Jurídica ou RC Corretor Pessoa Física procure o Sincor do seu estado ou uma das sucursais da Tokio Marine (confira endereços no site www.tokiomarine.com.br).

SINCOR SP FENACOR

TOKIO MARINE SEGURADORA

Sincor-SP propõe Seguro Auto Cidadão

O modelo apresenta soluções inéditas aos obstáculos que impediam a viabilidade do produto no Brasil

O Sincor-SP, por meio de sua Comissão Técnica de Seguro Automóvel, acaba de finalizar um detalhado estudo sobre o seguro popular de automóvel. Denominado como Seguro Auto Cidadão, este poderá vir a ser o primeiro produto criado pelos corretores de seguros, que são o contato direto com os consumidores."Essa proposta permite que a população com renda mais baixa possa proteger seus carros, normalmente usados, e que, na maioria dos casos, constituem-se como o principal bem da família", defende Leoncio de Arruda, presidente do Sincor-SP.

Três anos de estudos

"A Susep já havia lançado um modelo de seguro popular de automóvel. Mas ele não interessou às seguradoras porque faltava viabilidade. A reposição das peças foi o principal entrave, entre outros vários obstáculos", afirma Maria Bianchi, coordenadora da Comissão. Ao longo de todo o trabalho, a equipe conseguiu propor soluções para cada um dos problemas.

Ela explica que o modelo da Comissão deixa o segurado livre para comprar peças de reposição no local que preferir, com a obrigação de apresentar a nota fiscal referente à aquisição. Por seu lado, a seguradora fica isenta da responsabilidade com relação ao fornecimento de peças.

"O projeto demandou três anos de estudos. Por sermos corretores de seguros, utilizamos ao máximo a nossa visão advinda da proximidade com o segurado", diz Sheila Maria, integrante da Comissão.

Redução nos custos e diferenciais

Maria Bianchi explica que o projeto do Sincor-SP permite reduzir o valor do prêmio do seguro em 40% . A fórmula para alcançar esta redução tem outros ingredientes além da questão das peças, mas não serão divulgadas até que o projeto chegue à Susep.

O Seguro Auto Cidadão tem ainda outros diferenciais: comissão fixa do corretor: 15%; redução das fraudes em aproximadamente 80%; depreciação justa; devolução do prêmio pago a maior em caso de indenização integral; redução das contendas judiciais; liberdade do segurado de escolher como e onde irá adquirir as peças; mudança de cultura com a obrigatoriedade das notas fiscais de aquisição das peças, auxiliando na fiscalização e redução dos índices de roubo e furto; melhor negociação com as oficinas e distribuidoras de peças; novo referencial para os seguros tradicionais.

Comissão discute proposta de caráter social que envolve sustentabilidade econômica

Fenseg e Susep

Em novembro, o projeto foi apresentado a Jayme Garfinkel, presidente da Fenseg (Federação Nacional de Seguros Gerais). O estudo foi entregue pela Comissão Técnica de Seguro Automóvel, que esteve acompanhada por outros representantes do Sincor-SP: Leoncio de Arruda, presidente, Orlando Filipe Gouveia, diretor-tesoureiro, Marcos Pummer, assessor técnico e Angélica Martins Valverde, consultora contratada. A intenção é que a Fenseg encaminhe o material à Susep, para posterior apreciação e disposição às seguradoras que se interessarem.

Garfinkel elogiou o conteúdo inovador do estudo. "Passarei o conteúdo deste trabalho para a comissão técnica e para a diretoria da Fenseg. Se for o caso, elas farão alterações e aí o projeto volta para o Sincor-SP, para entrarmos em acordo. Acho que a junção de forças seria melhor opção: os corretores de seguros e os seguradores podem levar o mesmo projeto à Susep", disse.

Integrantes

A Comissão Técnica de Seguro Automóvel é formada por Maria Aparecida de Oliveira Bianchi e Gouveia (coordenadora), Sheila Maria Dias Borges Muriana, Antonio Carlos de Souza Dias, Carlos Alberto da Silva e Carlos Alberto Faitarone Corrêa. Antes, o grupo era coordenado por Waldemar Strongren, falecido em junho deste ano.

Superintendente da Susep atrai grande público ao falar para São Paulo pela primeira vez no cargo

À esquerda, mesa diretora do evento e, à direita, público atento às perspectivas para o mercado de seguros no Brasil

O superintendente da Susep e corretor de seguros, Armando Vergílio dos Santos Júnior, lotou o auditório do Hotel Renaissance ao falar pela primeira vez ao mercado de São Paulo, o maior pólo de seguros do País. Ele discorrreu sobre a sua gestão à frente da autarquia, no fórum especial Perspectivas para o Mercado de Seguros no Brasil, na noite de 4 de dezembro. O evento foi organizado pelo Sincor-SP, Escola Nacional de Seguros, Sindseg-SP e ANSP - entidades que estiveram representadas no encontro pelos seus principais dirigentes.

Após saudar o superintendente, o presidente do Sincor-SP, Leoncio de Arruda, observou que com a posse de Armando, será possível passar a discutir os assuntos dos corretores de seguros de forma técnica. "Por exemplo, o abuso da corretagem de seguros em bancos e suas vendas casadas, ou a criação do microsseguro, que visa o senhor de todo esse mercado que é o consumidor de seguros, ou melhor, o consumidor que está por vir. Discussões como essas se abrem para esta nova fase com o superintendente que esta há pouco mais de seis meses no cargo. Ele vem tratando de diversos assuntos que estavam parados e quer trabalhar mais". Aliás, Vergílio não é apenas o primeiro corretor de seguros a ocupar o cargo de dirigente da Susep: ele é, na verdade, o primeiro profissional do mercado de seguros a atuar no posto, antes ocupado por políticos de diversas origens.

Corretores de seguros, diretores de seguradoras e de entidades, além de outros prestadores de serviços do setor ouviram o que Armando Vergílio classificou como a "prestação de contas de 100 dias". Isso porque na data completava exatos 100 dias desde que deixara de ser presidente da Fenacor e assumira o posto na Susep.

"Havia uma demanda reprimida de várias ações que deveriam ser empreendidas prioritariamente e hoje podemos dizer que esta agenda está concluída. Muitas coisas estão em andamento, mas nós conseguimos num curto espaço de tempo elencar as atividades urgentes e fazer com que vários assuntos pudessem avançar", disse.

Armando Vergílio falou sobre o novo cenário do mercado aberto de resseguros e a definição das regras para a atuação dos corretores de resseguros, assuntos que foram finalizados no dia seguinte, em audiência pública na Susep. "Não pensem, como os que estão equivocados, que a abertura mexerá apenas com os grandes riscos, algo em torno de 20% do mercado. Erro crasso. Mexe com todo o mercado, inclusive com os corretores de seguros, mesmo pequenos e médios", ponderou. "Haverá uma disputa sadia no mercado. O corretor deverá saber onde é que a seguradora está se ressegurando e fortalecendo seu capital, quais as taxas", justificou.

Disse também que a Susep está colocando de novo em questão o seguro de vida e as alterações nas circulares que causaram tantos problemas desde o ano passado aos segurados mais antigos.

"A Susep pode ser uma grande agência de fomento de crescimento do setor. Não precisa apenas ser o órgão supervisor, o 'xerife'". Como uma das principais ações para desenvolver o mercado, ele defende a criação dos microsseguros. "Um dos principais focos da autarquia em 2008 é o nascimento de um mercado novo que são os microsseguros, voltados para

população de baixa renda. Queremos os 100 milhões de possíveis novos consumidores das classes C, D e E com oferta de produtos que tenham função relevante e social de proteção das vidas e patrimônio. Microsseguro é um produto voltado à inserção e inclusão social, algo que não existe no Brasil. Tem que haver regras claras, comercialização com capilaridade e entendimento do Governo para dar tratamento fiscal diferente. Quem vai contratar microsseguro nunca teve um seguro, e, sem ele, nunca terá", disse.

Também defendeu a criação das corretoras de seguros na forma de cooperativas de trabalho. "Sou estudioso do cooperativismo e presidente de uma cooperativa de crédito. Lá, cada dia os números surpreendem positivamente. Não entendo porque a Susep e o CNSP não aceitavam cooperativas. Convoquei técnicos da Superintendência e expliquei minha opinião. Felizmente eles aprovaram no âmbito do colegiado e a discussão será levada ao CNSP – Conselho Nacional de Seguros Privados. É simples: serão cooperativas, constituídas dentro do que preconizam as leis das cooperativas e corretoras de seguros, com os regulamentos da Susep e do CNSP. É só casar as duas regulamentações em uma, é no que vou trabalhar. Trará desburocratização e força para o corretor de seguros".

Armando disse ainda que está trabalhando para que haja o Conselho Federal dos Corretores de Seguros e seu Código de Ética. Anunciou também que avaliará os corretores de seguros (empresas e profissionais independentes) para que estes recebam ou não um selo de qualidade. Explicou que a adesão ao Código será facultativa, porém, quem não optar ficará constrangido, pois seguradores e segurados irão cobrar. E, ao aderir, haverá regras para cumprir. Segundo ele, será muito positivo para o mercado cada vez mais "se auto-regulamentar, com menor interferência dos órgãos reguladores".

Mesa diretora

A mesa diretora do evento foi composta por Leoncio de Arruda, presidente do Sincor-SP; Mauro Cesar Batista, presidente do Sindseg-SP (Sindicato das Seguradoras de São Paulo) e ANSP (Academia Nacional de Seguros e Previdência); Robert Bittar, presidente da Escola Nacional de Seguros; João Leopoldo Bracco de Lima, diretor regional da Escola em São Paulo; João Elísio Ferraz de Campos, presidente da Fenaseg (Federação Nacional das Empresas de Seguros Privados e de Capitalização) e Antonio Cássio dos Santos, presidente da Fenaprevi (Federação Nacional de Previdência Privada e Vida).

Desejar feliz ano-novo é fácil.
Difícil é garantir um ano-novo tranqüilo.

É claro que a Minas Brasil deseja tudo de melhor a você. Mas, pra gente, desejar não é o suficiente. Nosso trabalho é garantir facilidade e tranqüilidade à sua vida, para você ser feliz todos os dias. Em 2008, a Minas Brasil completa 70 anos. Desejamos que este ano seja tão especial para você quanto será para nós.
Minas Brasil 2008. 70 anos olhando para o futuro.

CRIVISUAL

Representantes do Sincor-SP esclarecem população em diversos jornais do Estado

Os delegados regionais do Sincor-SP são líderes da entidade em diversas áreas do Estado de São Paulo. Por isso, quando algum veículo jornalístico precisa ouvir a opinião do corretor de seguros em suas respectivas regiões, são eles as primeiras fontes buscadas.

Carlos Caporali, delegado de Piracicaba, conta que, desde que assumiu a gestão, em março deste ano, já deu várias entrevistas para jornais, rádios e programas de TV. Um dos temas mais abordados foi o roubo de carros. "Todos devem saber quem é o corretor de seguros e o que ele pode e deve fazer para a coletividade", conta.

O delegado do Vale do Paraíba, Luiz Roberto Pereira, também afirma que costuma dar entrevistas para a mídia local. No caso dele, os temas são vários, mas na maioria das vezes o assunto gira em torno do seguro obrigatório DPVAT. "Muitas vezes a população não tem conhecimento de como agir ou a quem procurar. Nessas oportunidades, podemos esclarecer o valor e a confiabilidade do corretor de seguros", diz.

Confira as publicações que chegaram à redação do JCS nos últimos dias:

- O Jornal A Cidade, de Ribeirão Preto, de 8 de novembro de 2007 divulgou a matéria "PM pede ajuda para hangar do Águia". "Em reunião com corretores e seguradoras, a Polícia Militar da cidade mostrou que faltam R$ 300 mil para finalizar a construção do hangar para o helicóptero da entidade, o Águia". Na oportunidade, o delegado regional Pedro Lopes destacou a importância da reunião, para conscientizar as seguradoras sobre os benefícios da aeronave.

- O Jornal de Piracicaba, de 26 de outubro de 2007 traz uma página com a matéria que discorre sobre a sucessão empresarial ocorrida com o delegado regional Carlos Caporali, em 50 anos e três gerações – desde seu pai até seu filho.

- O Jornal Valeparaibano, de 25 de setembro de 2007, fala sobre o DPVAT. A reportagem "Pagar" o seguro obrigatório em dia evita dores de cabeça" contou com depoimento do delegado Luiz Roberto Pereira. Ele informou que o atendimento às vitimas é gratuito e feito no Sincor-SP.

- O Jornal do Consumidor, de São José dos Campos, de 23 de setembro de 2007 traz como principal matéria a reportagem "Seguro Obrigatório – Vítimas de veículos Automotores devem ser Indenizadas". O texto, que esclarece a população sobre o benefício, também indica o Sincor-SP (em todas suas 30 representações) como uma das instituições que podem ser procuradas pelos segurados, a fim de obter atendimento gratuito em casos de sinistro.

Corretores de seguros de Piracicaba recebem informações sobre roubo e furto na região

Sincor-SP recebeu 32 pessoas, entre corretores de seguros associados e seguradores, em um café da manhã, dia 13/11, nas próprias instalações do Sindicato. Durante o encontro, os participantes ouviram depoimentos importantes de dois convidados: Fernando Dultra e Edélcio Vieira, delegados da DIG – Delegacia de Investigações Gerais de Piracicaba. Eles discorreram sobre roubos e furtos na região: índices por localidades, horários, carros mais visados, etc.

A delegacia do Sincor-SP em Piracicaba da cidade fez a sua confraternização anual no dia 1° de dezembro, com participação gratuita dos associados.

Fórum de Sucessão Empresarial aponta acertos e erros desse processo

Platéia formada por corretores de seguros preocupados com a sucessão de suas empresas

A sucessão empresarial costuma assumir uma formatação delicada quando a empresa não se prepara para tal evento. É natural que seus fundadores tenham seus descendentes como sucessores das atividades e é neste momento que as confusões podem surgir, já que é difícil integrar inovação com experiência de mercado.

Pensando nisso, o Sincor-SP, através da Comissão Jovem Corretor de Seguros, realizou o 1º Fórum de Sucessão Empresarial, Empresas Familiares e Transição de Gerações para Corretores de Seguros. O evento contou com o apoio das seguradoras Mapfre e Porto Seguro.

O fórum mirou os corretores de seguros que trabalham em empresas familiares e estão preocupados com o futuro profissional da corretora. Ele aconteceu no dia 7 de novembro no Hotel Unique, zona sul de São Paulo e contou com mais de 100 pessoas.

Se você quer que alguém construa navios, faça-o desejar a imensidão do mar. É assim que devemos agir quando queremos algo

Case de sucesso:

O Fórum não apenas discutiu a questão como também mostrou casos de sucesso nesse tipo de transição. Um deles foi protagonizado por Jayme e Bruno Garfinkel – pai e filho. Jayme é presidente da Porto Seguro e Bruno, gerente comercial da Azul Seguros, uma das empresas do grupo, que é familiar e vem dando certo no mercado.

Jayme contou a história da companhia, adquirida por seu pai. Mostrou como a participação de mercado cresceu ao longo dos anos e ensinou alguns conceitos: "Se você quer que alguém construa navios, faça-o desejar a imensidão do mar. É assim que devemos agir quando queremos algo", iniciou Jayme Garfinkel. "O primeiro compromisso é com as pessoas que trabalham na empresa e com a empresa. Os interesses pessoais ficam em segundo plano. O pensamento deve ser o mesmo em uma empresa de 2 mil ou 20 pessoas, já que a prosperidade é almejada por todos".

Para Jayme Garfinkel, o segredo do sucesso está no fato de discutir todas as mudanças e fazer todos participarem das decisões mais importantes. "Desta forma provocamos paixão e comprometimento pelo que está sendo decidido", explicou.

Bruno Garfinkel explica a sucessão da seguinte forma: "Meu avô tinha um sonho e meu pai vivenciou essa expectativa. Ele abraçou a causa e fez um trabalho fantástico. Eu sempre o admirei e quis ser como ele. Hoje tenho uma oportunidade. Estou no caminho e apaixonado pelo meu trabalho. Esse é o formato do sucesso, inclusive familiar", falou.

Experiências e práticas

Danilo Sérgio Menotti, sócio de uma corretora de seguros que tem 80 anos de mercado, salientou um ponto de vista para quem deseja o sucesso no processo de sucessão. "Um filho só deve seguir os passos dos pais se for por vontade própria. Porém, para um pai, não tem coisa mais gratificante do que ver o seu filho desenvolvendo uma idéia criada por ele, com a criatividade e dinâmica típicas dos jovens".

"Do sonho à realidade". Foi assim que Alberto Dabus e Alberto Dabus Filho, da AD Corretora de Seguros, encararam a sucessão empresarial. Eles também apresentaram seu case sobre o assunto. Alberto Filho herdou o negócio do pai e sempre planejou a sucessão ao seu filho – Alberto Neto. "Sempre pensei que meus filhos seriam meus parceiros", afirmou Alberto Filho. Para eles, agregar a experiência do fundador com a inovação do conhecedor, as ações básicas são: manter harmonia, consolidar o negócio como uma empresa, fazer o planejamento a curto, médio e longo prazo e trabalhar a confiança familiar.

"Todos precisam buscar motivações e o bom relacionamento

em família é o primeiro passo. Para o filho do fundador a cobrança é dobrada para que ele faça tão bem como o pai. É mais que necessidade executar seu trabalho com perfeição", aplica Alberto Dabus Neto.

Desafio e oportunidade para o futuro empresarial

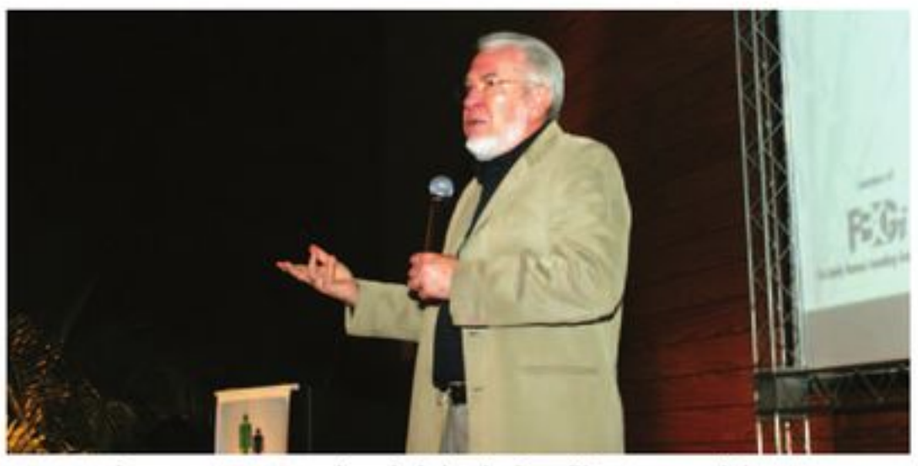
Este tema deve ser sempre discutido com clareza, pois trata de negócios voltados para a emoção, sentimento e ressentimento. Desta forma, o consultor Renato Bernhoeft, em uma palestra bem-humorada ensina que "empreendedor é aquele que constrói e empresário é aquele que perpetua a obra. Parte desse desafio depende do compromisso da família em se tornar uma família empresária".

A sucessão de empresas familiares tem uma série de características e fases, como as empresas unifamiliares, por exemplo, que têm um fundador patriarca e seus descendentes diretos. Neste caso, assegura Bernhoeft, a sucessão é mais simples porque a família é uma instituição idealizada, ou seja, as empresas unifamiliares são controladas pelo patriarca, o mesmo que resolve os problemas familiares.

Porém, um pouco mais difícil, de acordo com Bernhoeft, são as empresas multifamiliares. "Estas possuem vários titulares com histórias diferentes. Neste caso os conflitos são mais comuns e mais difíceis de serem resolvidos pela distância de comprometimento pessoal". O consultor explicou ainda que 65% das empresas familiares desaparecem por conflitos não resolvidos.

Para resolver estas questões, Bernhoeft propõe o estímulo pelo orgulho de fazer parte de determinada família, ao mesmo tempo que cada um busque sua maneira de ganhar

Fórum ensina que é importante criar e manter uma cultura de liberdade de escolhas para que nada seja decidido por obrigação, mas com paixão



O consultor Renato Bernhoeft fala de família empresária

a vida porque os lucros não crescem conforme a demanda familiar. "Os filhos e netos devem saber de como tudo começou para valorizarem e nunca terem a idéia que tudo foi fácil conquistar", explicou. "Uma família empresária deve ser saudável para ter sucesso nos negócios. Além disso, é importante criar e manter uma cultura de liberdade de escolhas para que nada seja decidido por obrigação, mas com paixão", conclui Bernhoeft.

Sincor-SP programa eventos para 2008

Os principais eventos que serão realizados pelo Sincor-SP em 2008 já estão com a programação bem adiantada*. O objetivo do Departamento de Eventos é obter um ano muito proveitoso para toda a categoria.

Sincor-SP Vem Até Você - Em fevereiro, o presidente do Sincor-SP visitará todas as delegacias do Sindicato. Além de ouvir e entender detalhes de cada região, ela vai apresentar as principais propostas e realizações da entidade.

Dia Internacional da Mulher - Para março, o planejamento prevê a maior homenagem feita por uma categoria às mulheres, por meio de um evento muito especial para as corretoras de seguros, no Teatro Elis Regina, no Anhembi, em São Paulo.

Fórum de Benefícios - Ainda em março, entre os dias 14 e 16, será realizado em Águas de Lindóia um fórum para tratar de assuntos voltados a seguros de saúde, odontológico, vida, previdência e outros benefícios. A organização prevê palestras com especialistas consagrados, além de uma feira de negócios.

13º Conec - O maior evento de corretores de seguros do mundo deverá levar cerca de 6 mil participantes ao Palácio das Convenções do Anhembi-SP, entre 2 e 4 de outubro. O 13º Conec prevê 30 palestras, coquetel, show, mega-shows, jantares, sorteio de 13 automóveis e muitas outras atrações, incluindo a mais completa feira de negócios do setor.

Encor Comemorativo - Dia do Corretor de Seguros - O Dia do Corretor de Seguros será comemorado com um almoço simultâneo em todas as delegacias do Sincor-SP, repetindo o sucesso deste ano. Haverá confraternização e sorteio de prêmios.

III Festa de Confraternização dos Corretores de Seguros - A terceira edição do grande jantar de confraternização deverá reunir 3 mil corretores de seguros que assistirão um show especial, com direito a muitos prêmios no Expo Barra Funda, no dia 13 de dezembro.

*Datas e locais dos eventos ainda estão sujeitos a alterações.

Sincor-SP lança 13º Conec que acontecerá de 2 a 4 outubro de 2008

O 13º Conec, maior congresso bienal dos corretores de seguros, organizado pelo Sincor-SP, já começou a ser planejado. Ele acontecerá entre os dias 2 e 4 de outubro de 2008, no Anhembi, zona norte de São Paulo, e deverá apresentar o mesmo formato de sucesso da 12ª edição, realizada em setembro de 2006.

O planejamento foi lançado oficialmente para profissionais de marketing das seguradoras, possíveis patrocinadores, no dia 13 de novembro. Cerca de 40 profissionais participaram de um café da manhã com o presidente do Sindicato, Leoncio de Arruda. Na ocasião, ele apresentou os projetos e falou sobre o tema central do evento de 2008: que "Seguro" só com corretor de seguros.

Segundo Leoncio, o tema escolhido é uma questão para os corretores de seguros e os seguradores participantes do evento discutirem. "A idéia é fazer uma reflexão sobre o tema. Não estamos fazendo uma pergunta nem uma afirmação. Queremos propor essa discussão para o mercado concluir junto", informou Leoncio aos especialistas da área de marketing.

13º Conec

Na 13ª edição do congresso, as palestras técnicas e motivacionais serão apresentadas em cinco auditórios que funcionarão simultaneamente. Eles serão montados com telões onde os palestrantes poderão interagir entre si. Cada painel organizado terá cerca de 4 debatedores, a serem escolhidos entre as autoridades de cada área.

A equipe de eventos do Sincor-SP está buscando os palestrantes técnicos entre os mais renomados e especializados do mercado de seguros. No Conec de 2008, a Exposeg, exposição de empresas do setor, terá 60 participantes.

Durante o evento, serão sorteados 13 automóveis entre os corretores inscritos. Para encerrar cada dia de trabalho, estão previstos os shows da dupla Cesar Menotti & Fabiano e de Zeca Pagodinho.

Memórias do Conec

O 12º Conec apresentou a maior exposição de negócios de seguros da América Latina, num espaço de 3.500 m² e com a participação de 53 seguradores. O congresso se destacou pelo alto nível das palestras técnicas e motivacionais que aconteceram em quatro auditórios simultaneamente (em formato de Arena) com mediadores e debatedores.

Com o tema A Evolução não Pára, o evento reuniu mais de 5 mil profissionais do segmento.

Este foi o primeiro congresso do país a utilizar o credenciamento digital, que agilizou o ingresso dos participantes. Ao todo foram cadastradas 5.000 pessoas com esta nova tecnologia.

Outros destaques foram os dois jantares realizados com megashows, o sorteio de 12 automóveis entre os corretores inscritos e a arrecadação de cerca de 5 mil cestas básicas (considerada a maior ação social do mercado de seguros).

Inscrições

A partir do dia 07 de janeiro de 2008 as inscrições para o 13º Conec estarão abertas. Em breve, o site do Sincor dará mais informações. Acessem e acompanhem as novidades do Congresso em: www.sincorsp.org.br.

Jornal do Commercio

Seguros com preços mais baixos

O **Jornal do Commércio** (de Recife/PE) publicou entrevista do presidente do Sincor-SP, Leoncio de Arruda, concedida à **Agência Autoinforme**, onde afirmou "que existem projetos que possibilitarão um seguro mais barato dos chamados 'velhinhos' no ano que vem". No site da Agência, Leoncio ainda comenta: "É provável que até o segundo semestre de 2008 as seguradoras de veículos disponham de um produto mais acessível para o bolso do motorista desse tipo de carro. Mas será

DCI
DIÁRIO COMÉRCIO, INDÚSTRIA & SERVIÇOS

Seguro de engenharia cresce na esteira do setor imobiliário

O Sincor-SP ganhou destaque em reportagem no jornal **DCI** sobre o crescimento do seguro de engenharia, diante do boom no setor imobiliário.

A matéria cita que "as seguradoras passam a desenvolver seguros específicos para atender a demanda e apostam na expansão da carteira de riscos de engenharia em até 50%".

EXECUTIVOS FINANCEIROS
Tecnologia & Financas

Sindicato promove campanha contra venda casada

O site da revista Executivos Financeiros publicou matéria sobre a campanha do Sincor-SP contra a venda casada. A reportagem explicou que a venda casada é uma atividade ilegal. "Hoje em dia tem muita loja que condiciona o parcelamento da compra de um determinado produto, como uma geladeira, por exemplo, à aquisição de uma espécie de seguro desemprego", explica o presidente do Sincor-SP, Leoncio de Arruda.

DADOS ECONÔMICOS

Indicadores Econômicos

	Jan/2007	Fev/2007	Mar/2007	Abr/2007
IGP-M	0,50%	0,27%	0,34%	0,04%
TR mensal	0,2189%	0,0721%	0,1876%	0,1272%
Poupança Mensal	0,7200%	0,5725%	0,6885%	0,6278%
Dólar Venda Final do Mês (R$)	2,1247	2,1182	2,0504	2,0339
Receita Brasil Seguros (1)	3,510	2,882	3,190	2,957
Receita SP Seguros (1)	1,436	1,539	1,459	
Receita Brasil Auto (2)	1,368	1,508	1,343	
Receita SP Auto (2)	0,588	0,613	0,552	
Auto Veículos Produção (3)	205,3	203,8	247,4	223,6
Auto Veículos Licenciados (4)	152,9	146,8	193,5	179,3

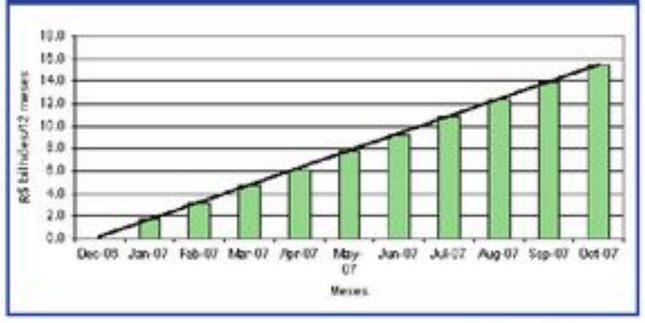
	Mai/2007	Jun/2007	Jul/2007	Ago/2007	Set/2007	Out/2007	Nov/2007	Ano/2007
IGP-M	0,04%	0,26%	0,28%	0,98%	1,29%	1,05%		5,16%
TR mensal	0,1689%	0,0954%	0,1469%	0,1466%	0,0352%	0,1142%	0,0590%	1,38%
Poupança Mensal	0,6697%	0,5959%	0,6476%	0,6473%	0,5354%	0,6148%	0,5593%	7,10%
Dólar Venda Final do Mês (R$)	1,9289	1,9262	1,8809	1,9620	1,8389	1,7440	1,7837%	-16,57%
Receita Brasil Seguros (1)	3,310	3,203	3,204	3,343	2,984	3,307		31,890
Receita SP Seguros (1)	1,586	1,311	1,613	1,652	1,440	1,574		15,460
Receita Brasil Auto (2)	1,540	1,368	1,446	1,565	1,309	1,490		14,499
Receita SP Auto (2)	0,608	0,482	0,595	0,649	0,559	0,600		5,967
Auto Veículos Produção (3)	257,4	247,0	266,1	279,0	252,9	298,8		2.491,1
Auto Veículos Licenciados (4)	211,1	198,8	217,4	235,2	204,0	244,5		1.983,5

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

Faturamento Seguro Auto - Brasil - Acumulado Móvel 12 meses

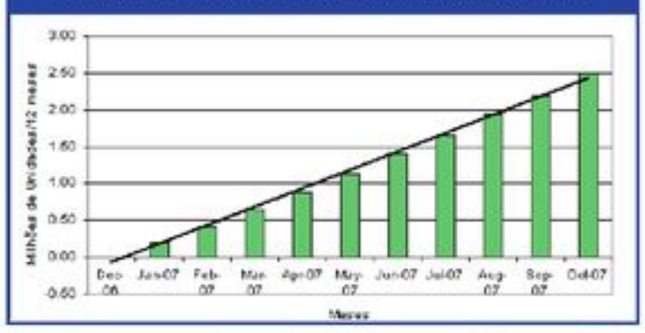
Jan-06	Fev-06	Mar-06	Abr-06	Mai-06	Jun-06	Jul-06	Ago-06	Set-06	Out-06
0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
Nov-06	Dez-06	Jan-07	Fev-07	Mar-07	Abr-07	Mai-07	Jun-07	Jul-07	Ago-07
0.000	0.000	1.562	1.368	1.508	1.343	1.540	1.368	1.446	1.565
Set-07	Out-07		ACUMULADO:	Dez-06	Jan-07	Fev-07	Mar-07	Abr-07	Mai-07
1.309	1.490			0.0	1.6	2.9	4.4	5.8	7.3
Jun-07	Jul-07	Ago-07	Set-07	Out-07					
8.7	10.1	11.7	13.0	14.5					

Faturamento Seguro Total - São Paulo - Acumulado Móvel 12 meses



Jan-06	Fev-06	Mar-06	Abr-06	Mai-06	Jun-06	Jul-06	Ago-06	Set-06	Out-06
0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
Nov-06	Dez-06	Jan-07	Fev-07	Mar-07	Abr-07	Mai-07	Jun-07	Jul-07	Ago-07
0.000	0.000	1.734	1.436	1.539	1.459	1.586	1.427	1.613	1.652
Set-07	Out-07		ACUMULADO:	Dez-06	Jan-07	Fev-07	Mar-07	Abr-07	Mai-07
1.440	1.574			0.0	1.7	3.2	4.7	6.2	7.8
Jun-07	Jul-07	Ago-07	Set-07	Out-07					
9.2	10.8	12.4	13.9	15.5					

Produção de Veículos - Brasil - Acumulado Móvel 12 meses



Jan-06	Fev-06	Mar-06	Abr-06	Mai-06	Jun-06	Jul-06	Ago-06	Set-06	Out-06
0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Nov-06	Dez-06	Jan-07	Fev-07	Mar-07	Abr-07	Mai-07	Jun-07	Jul-07	Ago-07
0.0	0.0	205.3	203.8	247.4	223.6	257.4	257.3	266.1	279.0
Set-07	Out-07		ACUMULADO:	Dez-06	Jan-07	Fev-07	Mar-07	Abr-07	Mai-07
252.4	298.8			0.0	0.21	0.41	0.66	0.88	1.14
Jun-07	Jul-07	Ago-07	Set-07	Out-07					
1.39	1.66	1.94	2.19	2.49					

Outros Indicadores

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

Imposto de Renda

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

Contribuição dos Segurados Empregados e Trabalhadores Avulsos

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

Agenda de Obrigações DEZ/2007

DIA	OBRIGAÇÕES
04	• **Previdência Social**
06	• **Salários**
07	• **CAGED**
	• **FGTS**
	• **DCTF MENSAL**
	• **DACON MENSAL**
08	• **GPS** - Envio ao Sindicato
	• **IRRF**
15	• **PIS**
	• **CONFINS**
	• **PIS / COFINS / CSLL** - Fonte - 2º Quinzena Novembro
	• **Previdência Social** - Contribuinte Individual
16	• **REFIS III** - Parcelamento Previdenciário Simples
20	• **13º SALÁRIO** - 2º Parcela
	• **13º SALÁRIO** - Recolhimento Previdenciário
28	• **PIS / COFINS / CSLL fonte** - 1a quinzena dezembro
	• **Contribuição sindical**
	• **IRPF** - Lucro na Alienação de ativos
	• **IRPJ / Simples** - Lucro na Alienação de ativos
	• **IRPF** - Carnê leão
	• **IRPF** - Renda variável
	• **IRPF** - Lucro inflacionário
	• **IRPJ** - Lucro inflacionário
	• **IRPJ** - Mensal
	• **IRPJ** - Renda variável
	• **IRPJ** - Trimestral - 3a cota
	• **CSLL** - Mensal
	• **CSLL** - Trimestral – 3ª cota
	• **Paes** - SRF
	• **Refis**
	• **Refis III**

ESCADA ACIMA/ESCADA ABAIXO

A Secretaria de Política Agrícola contratou a seguradora Porto Seguro para operacionalizar a subvenção econômica ao prêmio do seguro rural

Bradesco monta o Banco do Planeta que terá uma área para centralizar ações sócio-ambientais da instituição

Finalmente saíram as regras para a flexibilização do Resseguro

Mapfre compra Vida Seguradora e deve agregar o valor da subsidiária brasileira - 2ª no ranking de seguros de vida no país

Morosidade da Susep na decisão - judicial ou extra judicial - na liquidação da Sulina Seguradora

SulAmérica Saúde bate recorde de reclamações em Santo André

Chubb Seguradora continua oferecendo seguros com preços diferenciados

FEBRABAN faz 40 anos e fecha os olhos na venda casada nas agências bancárias

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

CCS-SP recebe o presidente da SulAmérica

O almoço comemorativo de fim de ano, promovido pelo Clube dos Corretores de Seguros de São Paulo (CCS-SP), lotou o restaurante do Circolo Italiano, em São Paulo, dia 27 de novembro, por dois motivos: por ser o último do ano e pela palestra de Patrick Larragoiti, presidente da SulAmérica Seguros.

No início da apresentação, Larragoiti informou que se mudou com a família do Rio de Janeiro para São Paulo há três meses, objetivando focar as ambições da SulAmérica no mercado paulista. Ele fez uma retrospectiva do bom ano que a seguradora teve, a começar pela a criação da Rádio SulAmérica Trânsito, iniciativa de marketing muito bem sucedida. Outro fato que marcou o ano da companhia foi sua abertura de capital na Bolsa de Valores de São Paulo (Bovespa). "Capitalizamos R$ 750 milhões, a maior abertura de uma seguradora na Bovespa. Outro recorde foi em termos de participação, pois conquistamos muitos acionistas. A integralidade desses recursos será usada para o desenvolvimento da companhia no mercado, que hoje detém a vice-liderança", afirmou.

Na mesa da diretoria, junto com o palestrante, estiveram presentes Boris Ber, mentor do CCS-SP; Alexandre Millanez Camillo, 2º vice-presidente do Sincor-SP; Orlando Filipe de Gouveia, tesoureiro do Sincor-SP; Serafim Gianocaro, presidente do Sindicato dos Securitários de São Paulo e da Federação Nacional dos Securitários; Luiz Gustavo Miranda de Souza, presidente da Aconseg-SP; Luiz Lopez Vasquez, presidente da APTS; Carlos Alberto Trindade, vice-presidente de vendas & marketing da SulAmérica; e José Moccia, diretor da sucursal de São Paulo da SulAmérica. Os integrantes da mesa e os corretores de seguros participantes movimentaram o debate com o presidente da seguradora.

Patrick Larragoiti apresenta sua palestra durante almoço no CCS

Autoridades do mercado de seguros prestigiam o almoço

4004-4946: mais benefícios para seus funcionários, sem mais encargos sociais para você.

Cliente Sodexho tem um atendimento telefônico pessoal e dedicado. Exatamente como você precisa.

Para atender à convenção coletiva de trabalho obrigatória de sua categoria, a Sodexho oferece os melhores e mais práticos benefícios em alimentação e refeição.

Sua empresa garante:

Incentivo fiscal;
Isenção de encargos sociais sobre o valor do benefício fornecido;
Liberdade de escolha para seus funcionários.

Não importa o tamanho da sua empresa, você diz o que precisa e nós temos a melhor solução. Fale com a Sodexho.

Ligue
4004 4946
(capitais e regiões metropolitanas) ou
0800 727 2233 (outras cidades).
Se preferir, acesse:
www.maisbeneficios.com.br

Alô.
É da
Sodexho.

Fazer de cada dia um dia melhor

Concurso de redação premia dois alunos de escolas estaduais

Luis Rodrigo Loureiro dos Anjos recebe os cumprimentos do coordenador do projeto pelo prêmio de melhor redação

Alexandre Diniz, coordenador do Cultura do Seguro, Vera Lucia Domingues, diretora da escola de Diadema, Jaqueline Pires dos Santos, a ganhadora, Cássia Maria Del Papa, diretora do Cultura do Seguro e Fernando Simões, do Sindiseg

Luís Rodrigo Loureiro dos Anjos (18), de Bauru, interior de São Paulo, e Jaqueline Pires dos Santos (16), de Diadema, ABC Paulista, receberam o prêmio de melhor redação no concurso organizado pelo programa Cultura do Seguro – Educar pra Proteger.

As premiações aconteceram nas escolas onde eles estudam. Os dois alunos e suas respectivas escolas foram homenageados com troféus e ainda receberam microcomputadores e impressoras.

O concurso

Participaram do concurso 350 alunos, que escreveram sobre o tema "Como proteger a vida e o patrimônio nos dias de hoje". De acordo com o coordenador do programa na capital e ABC, Alexander Diniz, o objetivo foi estimular a reflexão sobre o tema. "A ampla participação foi surpreendente, pela não obrigatoriedade", acentua.

As escolas fizeram uma pré-seleção e enviaram até seis redações para a comissão julgadora formada por jornalistas especializados no mercado de seguros: Denise Bueno, da Gazeta Mercantil, José Francisco, da Revista Seguro Total, Kelly Lubiato, Revista Apólice, e Paulo Kato, da Revista Cobertura.

Os coordenadores já estudam a possibilidade de organizar um novo concurso no próximo ano.

A premiação

Jaqueline foi surpreendida por uma homenagem de seus professores e da equipe deste programa do Sincor-SP durante uma feira cultural em seu colégio. "Escrevi a redação pensando na profissão de corretor de seguros e no planejamento do meu futuro. Estou muito feliz por ter sido reconhecida", falou, emocionada.

O programa

Em vigor desde o início de 2006, o Cultura do Seguro vem inovando para chamar atenção dos estudantes sobre a importância de um planejamento pessoal e familiar para a proteção da vida e do patrimônio, mediante a possibilidade da ocorrência de eventos indesejados no futuro.

Até agora, mais de 32 mil alunos de escolas públicas de São Paulo assistiram as palestras do Cultura do Seguro – Educar pra Proteger. Só este ano, foram ministradas 1.079 palestras. Ao todo, 26.213 alunos puderam conhecer informações básicas sobre o papel e os benefícios do seguro por meio do programa.

Redação

Luis Rodrigo escreveu por versos, e, logo no início do texto deixou claro o que entendeu durante o programa Educar PRA Proteger: *(...) Quer ser independente?/ seja consciente/ use o seguro/ e nunca passe apuro; acidentes acontecem/ a pessoa nunca esquece/ graças ao seguro/ ela se fortalece (...) Educar é proteger/ proteger é cresce/ então use o seguro/ para não se arrepender.*

A dissertação de Jaqueline tem seus pontos fortes sobre o tema proteção: *(...) É importante saber o meio correto e seguro de se proteger, possuindo e desfrutando os méritos de um 'consumo consciente'. Mas, infelizmente, nem todos estão cientes disso. (...) para proteger o patrimônio e a família devemos ter a proteção certa, responsável e segura (...) estando prevenidos, em qualquer situação da vida, temos sempre onde e com quem contar depois de um dia ruim. Pois é para isso que [temos] o seguro: para restaurar e reerguer a vida e devolver o sorriso no rosto.*

A Bradesco Seguros
e Previdência
construiu a maior
árvore de Natal
flutuante do mundo.
Maior do que ela,
só a nossa alegria
por essa conquista.
Árvore de Natal
da Bradesco Seguros e Previdência.
Um símbolo de esperança
para a família brasileira.
Com 85 metros de altura, a Árvore de Natal da Bradesco Seguros e Previdência entra, pela segunda vez, no Guinness Book como a maior árvore flutuante do mundo. Venha prestigiar e fazer parte dessa comemoração.
Bradesco Seguros e Previdência

www.bradescoseguros.com.br

Indenização sobre prazo de vistoria prévia

O Disque Sincor foi acionado para auxiliar um corretor de seguros que teve um sinistro recusado pela AGF Seguradora. Ocorreu uma colisão e o sinistro em questão foi encerrado sem indenização, já que a companhia não localizou endosso vigente no seu banco de dados que garante a cobertura para o evento. A companhia explica que a vigência do endosso teve início às 24h do dia 08 de outubro deste ano e o sinistro ocorreu em 07/10.

Entretanto, a companhia considerou que a vistoria havia sido realizada em 06/10 e reanalisou o processo de liquidação de sinistro. A reclamação, porém, está na demora de resolução do caso. O veículo sinistrado ficou retido pela oficina que aguardava autorização e ordem para iniciar os reparos ou para remover o veículo para outro local.

O Disque Sincor interveio explicando que a cobrança era feita sobre prazo de vistoria prévia, com tentativa de protocolar a proposta no mesmo dia da vistoria, além de cobrar pelo tempo desperdiçado sem resolução da companhia. Depois dessa intervenção, a companhia acatou as explicações e providenciou a indenização.

Confusão com endosso em apólice de seguro

A Tókio Marine Seguradora foi acionada pelo Disque Sincor por fazer uma cobrança indevida de apólice. Conforme a proposta de seguro, a 4ª e última parcela do seu seguro deveria ser endossada ao segurado e, contrário a isso, estava sendo cobrada.

O endosso foi calculado sobre a substituição do veículo, com a seguinte informação: endosso de cobrança em substituição a cobrança existente gerando novas faturas mensais, e endosso de restituição de R$ 14,54.

Então, o endosso foi emitido e em seguida o segurado recebeu nova cobrança. Está bem claro na proposta de endosso que a cobrança iria ser substituída, e iria gerar o novo boleto. Mas a companhia enviou uma correspondência informando que seria reduzida a vigência por não ter sido paga a 4ª parcela da apólice.

O Disque Sincor, então, tratou de esclarecer a confusão, pois, se a 4ª parcela deveria ser endossada ao segurado, ela, obviamente não seria paga pelo mesmo. Depois disso, então, a companhia reemitiu a apólice sem qualquer ônus ao segurado.

Companhia nega indenização por erro de informações

O Disque Sincor acionou a Mapfre Seguradora para a tentativa de rever o caso de um sinistro com informações erradas. O segurado informou que seu veículo possuía rastreador de marca Ituran instalado na contratação do seguro, informação inverídica, constatada pela seguradora depois da apuração dos fatos.

A intervenção do Disque Sincor, neste caso ficou comprometida, porém, assim mesmo, o assunto foi levado adiante para tentar um acordo entre as partes. Segundo o departamento, algumas companhias indenizam o segurado em casos como este, excluindo a porcentagem perdida na análise de condições gerais.

A companhia fundamenta sua negativa dizendo que o equipamento não está instalado nem ativo. O corretor de seguros mediador desta proposta afirma que as informações foram passadas corretamente à companhia e que na proposta deveria ser considerado: sem dispositivo anti-furto. Neste caso, o Disque Sincor pediu reanálise da companhia.

Resposta da seguradora

Em atenção ao questionamento do Sincor-SP, pelo departamento do Disque Sincor, a Mapfre seguros esclarece que a apólice é preenchida pelo corretor de seguros, principal canal de distribuição dos produtos da companhia, e que as informações transmitidas à seguradora são de sua responsabilidade.

A seguradora destaca que na proposta preenchida para a análise de risco que foi enviada à empresa, foi informado que o automóvel possuía um dispositivo anti-furto instalado, aparelho exigido pela companhia como indispensável para efetuar o seguro de automóvel.

A Mapfre informa ainda que, devido a esta informação, a empresa não solicitou o dispositivo, equipamento cuja instalação interfere diretamente no risco proposto. Diante do exposto, a Mapfre mantém a negativa do sinistro.

A companhia ainda oferece um canal exclusivo ao usuário para reclamações e discorde de soluções tomadas pela empresa. Ela ainda destaca o canal Defensor do Segurado que tem prazo de 60 dias para a resolução do conflito. Maiores informações, no site da Mapfre Seguros.

Corretores de seguros fecham um ano de intenso trabalho em grande festa

Cerca de 3 mil pessoas – entre corretores de seguros e acompanhantes - encerraram o ano de 2007 em momento de grande confraternização. O evento completou mais um ciclo de grandes realizações no mercado de seguros. A celebração refletiu o bom humor da categoria que, em geral, considerou o ano positivo para o desenvolvimento do setor, considerando as muitas lutas, mudanças e novidades que ocorreram ao longo dos últimos 12 meses. Com base nesse sentimento, o Sincor-SP preparou um momento para a descontração de todos, com muita diversão e integração da classe.

A confraternização aconteceu no dia 13 de dezembro no Expo Barra Funda, zona oeste de São Paulo. Durante o evento, foi servido um jantar especial com cardápio variado, servido à francesa. Os corretores de seguro ainda participaram de sorteios de nove televisores de LCD com decodificador digital, oferecidos pelos patrocinadores do evento: Bradesco, Itaú, Ituran, Liberty, Mapfre, Porto Seguro, SulAmérica, Tókio Marine e Unibanco AIG.

Show

O ponto alto da noite ficou por conta do show da dupla sertaneja Gian e Giovani. Eles cantaram seus novos sucessos e outros do início de carreira que empolgaram o público. Ao som de 'Tatuagem', 'Convite de casamento' e 'Um, dois, três', os corretores e seus convidados abandonaram as mesas e aproveitaram o espaço para dançar.

Compromisso social

Repetindo a iniciativa da festa de confraternização dos corretores de seguro do ano passado, todo valor arrecadado na venda dos convites será revertido em uma ação do Agente do Bem-Estar Social. Este é um comprometimento do Sincor-SP, que rende significativas ações beneficentes. Desta vez, para a aquisição de 30 novas Padarias Agente do Bem Estar Social.

Corretores de seguros e seus convidados entram no clima do show

Dupla Gian e Giovani agita a noite dos corretores

Diretoria do Sincor-SP agradece a presença dos corretores

Corretores acompanham as músicas de maiores sucessos da dupla

Apresentação de Gian e Giovani marca a festa de final de ano

Leoncio de Arruda anuncia o sorteio dos televisores

Corretores e convidados aproveitam o jantar para conversar

Cantor Giovani encanta as fãs durante o show

Entrega simbólica de novas Padarias Agente do Bem Estar Social

Corretores de seguros acompanham a festa entre amigos

Salão cheio mostra o sucesso da festa de final de ano 2007

Sincor-SP e Sebrae-SP iniciam projeto para desenvolver cultura empreendedora

A já anunciada parceria entre o Sincor-SP e o Sebrae-SP foi formalizada no dia 29 de novembro, na sede do Sindicato, por meio da assinatura de um protocolo de intenções. O projeto vai unir os ideais das duas entidades, contribuindo com sustentação e desenvolvimento da categoria por meio de treinamentos que se ligam diretamente ao trabalho da Unisincor.

Os representantes do Sebrae-SP foram convidados para um café da manhã, onde a diretoria do Sincor-SP pôde apresentar alguns dos projetos do Sindicato como o Agente do Bem Estar Social, Cultura do Seguro – que se identifica muito com a visão do Sebrae-SP e Certificação Digital, onde Mario Sergio de Almeida, vice-presidente do Sincor-SP, comentou sobre uma possível parceria com o Sebrae para difundir a idéia.

Ricardo Tortorella, diretor superintendente do Sebrae-SP, parabenizou o Sincor-SP por buscar a parceria. "Começamos uma etapa mais sólida. Estamos prontos e com diversas soluções focadas no tema 'empreender'. O Sincor-SP constitui uma excelente fonte de iniciativas empresariais que podem contar com o nosso apoio", avalia.

"Começamos uma etapa mais sólida dessa parceria. Estamos prontos com diversas soluções focadas no tema empreender"

Para Tortorella, a decisão do Sincor-SP pela parceria mostra que o Sindicato busca uma integração com o mundo globalizado e a excelência em ações cooperativistas. "Os corretores de seguros terão orientações sobre investimentos. O Sebrae-SP será útil para a categoria porque consegue visualizar o futuro econômico voltado às micro e pequenas empresas", comenta o diretor.

"A razão da existência de um sindicato reside em sua função de capacitar e desenvolver a sua categoria. Por isso acredito que a parceria só terá sucessos", afirma Alexandre Camillo, segundo vice-presidente do Sincor-SP e coordenador da parceria com o Sebrae-SP.

Missão

Empreender é o principal tema de trabalho do Sebrae-SP.

Equipe do Sebrae-SP e do Sincor-SP reunidas para firmar parceria

Sua missão é desenvolver e consolidar a força empreendedora voltada para o segmento dos pequenos negócios, contribuindo para o desenvolvimento de São Paulo. Desta forma, as duas entidades poderão trocar experiências para estabelecer ações em prol da valorização, desenvolvimento e aprimoramento das pequenas e micro empresas do segmento, considerando aspectos tecnológicos, gerenciais, mercadológicos, ambientais e sociais.

O acordo

A partir do protocolo de intenções assinado, será viabilizada uma agenda de treinamentos organizada em parceria com a Unisincor. O acordo, inicialmente, colocará à disposição dos corretores de seguros alguns treinamentos diferenciados. Antes mesmo do protocolo de intenções ser assinado, o curso Aprender a Empreender já vinha acontecendo com esta parceria. O curso traz noções gerais de empreendedorismo e será concedido de forma gratuita para os associados do Sincor-SP.

"A Unisincor está preparada para atender as necessidades dos corretores de seguros de São Paulo no sentido de treinamentos organizacionais. Porém, ao aproveitarmos a experiência do Sebrae-SP, poderemos nos estruturar melhor para oferecer o curso Aprender a Empreender", fala Eduardo Pileggi, diretor da Unisincor.

Outros assuntos também serão discutidos em cursos que custarão apenas R$ 50. Os títulos são: Saber Empreender, Qualidade Máxima no Atendimento ao Cliente, Planejamento Estratégico para Micro e Pequena Empresa e Estratégia de Marketing.

Sincor-SP facilita a vida dos cidadãos

Funcionários das delegacias regionais do Sincor-SP participam de treinamento

O Sincor-SP passou a oferecer um importante serviço à população: recebe avisos de sinistros do seguro DPVAT (Danos Pessoais Causados por Veículos Automotores de Via Terrestre) e acompanha suas liquidações. O serviço está sendo prestado em parceria com a seguradora Centauro e atende as vítimas de acidentes de trânsito. Para iniciar este trabalho, no dia 09 de novembro, funcionários das 30 representações do Sindicato (sede + 29 delegacias regionais) participaram de intenso treinamento.

Até hoje, as vítimas buscavam este direito, advindo do seguro obrigatório, na própria seguradora. Mas, agora, com os novos 30 pontos de atendimento em São Paulo, o segurado terá a logística facilitada e contará com o apoio do corretor de seguros, cuja vocação é atender as suas necessidades. Não haverá qualquer custo para o segurado e o prazo para que receba a indenização é de até 30 dias após a entrada dos documentos (completos).

Este sistema já vem funcionando em sindicatos de corretores de seguros de outros estados, mas São Paulo será o grande desafio da Centauro, não apenas pela grande demanda, também na questão organizacional. "Ainda não tinha visto um Sincor com delegacias regionais com instalações próprias", diz Ricardo Teixeira, diretor presidente da Centauro. "O sucesso desse projeto em São Paulo será muito importante e capilaridade do Sindicato atinge corretores de diversas regiões", completa.

A prestação desse serviço leva à sociedade uma imagem positiva do corretor de seguros e do sindicato, ainda que, geralmente, o DPVAT não seja comercializado pela categoria. Para Ricardo Teixeira, no momento não existe seguro mais popular que o DPVAT. "Todos podem fazer uso desse direito. Por enquanto, não existe seguro mais social que esse", acredita.

Faz mais pelo seu cliente, faz mais por você.

Chegou o cartão de crédito **Porto Seguro Visa**. Com ele, seu cliente passa a contar com o **Programa de Relacionamento Porto Seguro**, que transforma gastos em descontos e oferece diversas outras vantagens. Além disso, ele também passa a ter à disposição uma exclusiva **Central de Conveniência**, com serviços de qualidade. Em outras palavras, seu cliente não vai ter só um cartão. Vai ter a Porto Seguro trabalhando ainda mais para que todo dia, toda hora, tudo esteja bem com ele.

Para mais informações,
consulte seu produtor.
www.portoseguro.com.br

Porto Seguro Visa
Todo dia, toda hora, tudo bem.

Sincor-SP abrange corretores de resseguros

Incluir a representatividade dos corretores de resseguros e das empresas corretoras de resseguros, bem como alterar a denominação social da entidade para "Sindicato dos Corretores de Seguros Privados e de Resseguros, de Capitalização, de Previdência Privada, das Empresas Corretoras de Seguros e de Resseguros" esta foi uma das propostas aprovadas em Assembléia Geral realizada pelo Sincor-SP no dia 9 de novembro, no Novotel Jaraguá. A aprovação foi unânime. A mudança é necessária para ampliar a representatividade da entidade diante da nova realidade do mercado, que, com a abertura no resseguro, tende a ampliar significativamente o número de corretores do segmento, que até então eram poucos no Brasil.

Seguro e tecnologia

As empresas de seguro, previdência e capitalização estão investindo cada vez mais em tecnologia. Números da Fenaseg revelam que essas organizações aplicaram cerca de R$ 1 bilhão em despesas e investimentos em recursos de tecnologia da informação em 2006. Este ano, a expectativa é que esse valor chegue à R$ 1,12 bilhão.

Resseguradoras movimentam US$ 17,9 bilhões nos EUA

As resseguradoras norte-americanas melhoraram o índice combinado para 94,1% no acumulado deste ano, até setembro. Os prêmios no período apresentaram queda de 8,4%, ao somarem US$ 17,94 bilhões. No mesmo período de 2006, o índice havia sido de 95,4%, segundo estudo divulgado pela Associação de Resseguros da América, que reúne 21 resseguradoras. O índice de 2007 reflete 65,6% de pagamentos de indenizações e 28,5% de despesas.

Companhias já faturaram mais de R$ 28,5 bi

Estudo realizado pelo Sincor-SP, com base nos números da Susep, mostra que o mercado brasileiro de seguros está aquecido: cresceu 10% de janeiro a setembro deste ano, em comparação com igual período de 2006. No entanto, o ramo de seguro de automóveis – o principal do setor, responsável por 45% do faturamento das seguradoras que operam neste ramo – cresceu bem menos: 5%. O ramo de seguro de riscos financeiros (faturamento de R$ 283 milhões) foi o que registrou maior crescimento nas vendas: mais de 50%. O Sindicato estima que 2007 deve fechar com um resultado superior ao do ano passado, quando o setor cresceu 15%.

ARs paulistas são convidadas a participar do Certforum em Brasília

Representantes das ARs de São Paulo que estiveram em Brasília

Representantes do Sincor-SP estiveram em Brasília, no Distrito Federal, entre os dias 29 de outubro e 01 novembro, para participarem do 5º Certforum - Fórum Internacional de Certificação Digital, onde foi apresentado por Mário Sérgio de Almeida Santos, 1º Vice-Presidente do Sincor-SP o painel Casos de Sucesso, a AC Sincor e seus objetivos. O painel também teve a participação da OAB (Ordem dos Advogados do Brasil), AASP (Associação dos Advogados de São Paulo) e Fenacon (Conselho Federal de Contabilidade).

Além disso, na mesma ocasião, a diretoria do Sincor-SP representou a AC Sincor no segundo encontro de AC e AR da Certisign, chamado de Certificação Digital em Ação. As ARs ligadas ao Sincor-SP também estiveram presentes: Sincor-RJ, Polomaster, Kaminskas, Daschi, Scorpius, Minc, JM Cardoso, Scaramel, Facsi, Delpapa e Atributo.

Novas Lojas.
Novos Produtos.
Novas Células de Atendimento.

Neste Natal nós estamos mais perto de você.

A inauguração de 10 novas lojas, o lançamento de produtos, a expansão do nosso atendimento e uma Rede altamente treinada. Tudo isso nos faz sentir cada vez mais próximo de você e de seus clientes e ter a certeza de oferecer-lhes o melhor. Obrigado pela parceria ao longo deste ano. A Carglass deseja a você e à sua família um Natal repleto de felicidades e um Ano Novo de muitos sucessos e realizações.

Atendimento ao Corretor: 0800 707 8757

www.carglass.com.br

CARGLASS®
LÍDER MUNDIAL

Programa Premium SulAmérica Auto.

O melhor Programa de Comissionamento Adicional está ainda melhor.

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

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

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

Para saber mais, acesse:
portaldocorretor.com.br ou naconline.com.br

SulAmérica
associada ao ING