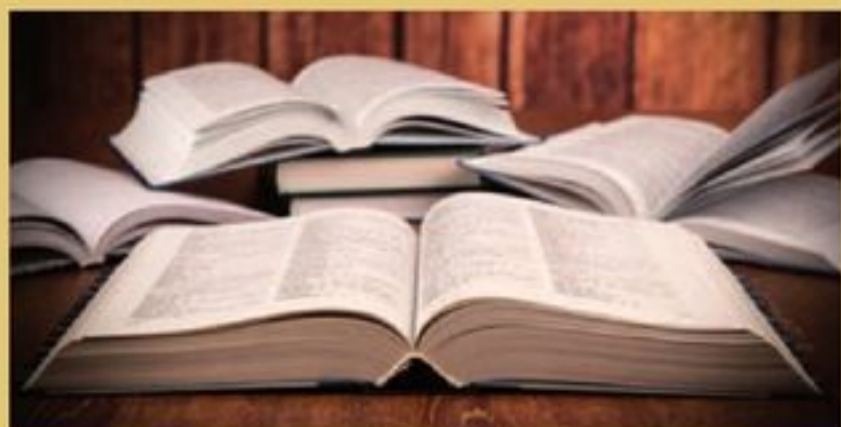


## CRISE HÍDRICA: em busca do seguro

A falta de água, que atinge especialmente a região Sudeste do Brasil, já trouxe prejuízos da ordem de US\$ 5 bilhões. A situação traz oportunidades e grandes desafios para o mercado de seguros

Pág. 16



### Nova Circular Susep para corretores

A superintendência publica medida que unifica normas anteriores e alcança profissionais especializados em previdência e capitalização

Pág. 10



### Seguro de AP requer foco do corretor de seguros

Com baixo custo e fácil contratação, produto ainda é pouco explorado, mas pode ajudar a diversificar carteira

Pág. 12



### Mudanças no seguro viagem

Agências de viagem, companhias de transportes, operadoras de cartão de crédito e empresas de assistência são proibidas de comercializar o produto

Pág. 14



# Um evento, para **VOCE**.

No dia 11/03/2015, você, que é **mulher**  
corretora de seguros e **empreendedora**,  
vai se surpreender.



olá



## Categoria forte diante de novas perspectivas

O Sincor-SP tem como grande missão a defesa dos corretores de seguros de todo o Estado. A abrangência de nossas iniciativas beneficia não apenas os associados, mas toda a classe dos corretores de seguros, um segmento social econômico.

O Brasil lamentavelmente entrará em um processo de crise, e nossa indústria ainda será uma das únicas com crescimento econômico e progresso, tornando-se atrativa para muitos, sendo opção de investimentos e negócios, e propiciando espaço no mercado. Mais do que nunca serão indispensáveis para os corretores de seguros proximidade, representatividade, trocas de ideias e de informações, para encontrar soluções para os desafios que se avizinham e transformar o novo em oportunidades.

Estamos atentos e contamos com o apoio de muitos associados para nos antecipar na identificação de problemas e na solução. Hoje a comunicação é mais do que veloz, é feroz, e as pessoas estão ávidas por notícias, por decisões, por respostas. Nossa entidade se faz presente em desafios, mas antes de agir às cegas em defesa do corretor, precisa conhecer a fundo o que está acontecendo, ter embasamento para pleitear mudanças. Nosso é trabalho baseado em quatro pontos: conhecimento, serenidade, responsabilidade e assertividade. Acreditem na diretoria do Sincor-SP, que é formada por corretores de seguros que sofrem as mesmas agruras que todos os associados. Sem dúvida, estamos trabalhando na defesa dos associados e de nosso negócio.

Temos como princípio a transparência e, dessa forma, orientamos amplamente, em diversos canais de comunicação, os corretores de seguros sobre as mudanças na obrigatoriedade de pagamento da contribuição sindical. Os corretores de seguros optantes pelo Super Simples, de acordo com diferimento da Receita Federal, não estão obrigados a pagar contribuição sindical, na pessoa jurídica. Não obstante, têm consciência de que ao pagar estarão contribuindo para um sindicato atuante e independente.

A não obrigatoriedade certamente implicará em perda de receita para o sindicato – inclusive, prevista no orçamento deste ano (como consta em nosso site). Todavia, na construção da previsão orçamentária identificamos maneiras de suprir esta perda e, claro, concluímos que a lição de casa é ampliar a base de associados.

Com tudo isso, trabalhamos continuamente na criação de oportunidades para a rentabilidade dos

corretores de seguros. O mantra da nossa gestão é o empreendedorismo, e em 2015 teremos uma série de trabalhos neste sentido, inclusive com grandes projetos.

Estamos lançando o programa Corretor de Seguros Empreendedor, com o qual teremos importantes parcerias, criando formas de desenvolver o negócio dos profissionais. Nossa primeira participação está sendo com a Caixa Seguradora, no módulo Benefícios, com o ramo saúde. Propiciaremos oportunidades para o corretor de seguros diversificar sua carteira de negócios e aumentar a rentabilidade da sua empresa.

O mercado de seguros brasileiro tem muito ainda a ser desenvolvido e existem alguns ramos para os quais o corretor de seguros ainda não deu a devida atenção. O saúde tem elevada rentabilidade para o corretor, se comparar com o automóvel, que é a aposta da maioria dos profissionais. Ao vender um plano de saúde para uma pequena empresa, com uma fatura de R\$ 3 mil por mês, por exemplo, equiparar a rentabilidade do negócio exige a venda de praticamente 20 seguros de automóvel.

Cumpra ao sindicato orientar o corretor e, também, dar os recursos para facilitar sua atuação. Nesta primeira ação foi a Caixa Seguradoras quem nos procurou, justamente por visualizar no corretor de seguros o parceiro ideal para a distribuição do seguro saúde. Depois de anos brigando contra a atuação de bancos em nossa atividade, um agente financeiro estatal está se rendendo à força de nosso canal de distribuição. Com isso, teremos também mais uma oferta de seguradora em saúde, possibilitando assim receber clientes que não conseguimos atender por limitações do mercado.

O Corretor de Seguros Empreendedor – Módulo Benefícios será apresentado no dia 26 de fevereiro, em grande evento, que terá, inclusive, momentos de lazer, com interesse de aproximar os corretores de seguros do projeto. Esperamos por volta de 2.500 corretores, diante de toda essa atratividade para seu negócio. E estamos preparando uma série de outros módulos para o programa Corretor de Seguros Empreendedor.

Queremos – e vamos insistir nisso – ver você empreender!

Forte abraço!

**Alexandre Camillo**  
Presidente do Sincor-SP

“**Trabalhamos continuamente na criação de oportunidades para a rentabilidade dos corretores de seguros. O mantra da nossa gestão é o empreendedorismo – e vamos insistir nisso**”



## JORNAL DOS CORRETORES DE SEGUROS

Uma publicação mensal do Sincor-SP

Editora Responsável: Elaine Lisboa – MTB: 59.454

E-mail: [jcs@sincorsp.org.br](mailto:jcs@sincorsp.org.br)

Telefone: (11) 3188-5061

Redação: Camila Correia, Pedro Duarte e Thamires Costa

Conselho Editorial: Boris Ber, Pedro Duarte e Thais Ruco

Diretor de Operações: Márcio Pires

Publicidade: Marlene Campos

E-mail: [marlene.campos@sincorsp.org.br](mailto:marlene.campos@sincorsp.org.br)

Telefone: (11) 3188-5057

Direção de Arte: Agência VISIA

### DIRETORIA EXECUTIVA

Presidente: **Alexandre Camillo**

1º vice-presidente: **Boris Ber**

2º vice-presidente: **Simone Martins**

1º secretário: **Marcos Abarca**

2º secretário: **Osmar Bertacini**

1º tesoureiro: **Marco Damiani**

2º tesoureiro: **Carlos Cunha**

Suplentes da Diretoria Executiva: **Álvaro Fonseca, Luiz Morales, Natal Neto, Rafael Carvalho, Elaine Jeronimo, Arthur Ciccone e Alberto Faitarone**

Efetivos do Conselho Fiscal: **Eduardo Pileggi, Edson Fecher e Elmsom Dória**

Suplentes do Conselho Fiscal: **Umile Ritacco, Antônio Guazzelli e Lenira Leão**

Delegados Fenacor Efetivo: **Manuel Matos e Alexandre Camillo**

Suplentes de Delegados Fenacor: **Nelson Fontana e Boris Ber**

Vice-presidente da Capital: **César Bertacini**

Vice-presidente do Interior: **Rafael Miranda de Freitas Carvalho**

Vice-presidente de Relações com o Mercado: **Rubens de Almeida**

### DIRETORIA REGIONAL

ABCDMR: **Sady José Viana Sobrinho**

ARAÇATUBA: **Francisco Flávio Machado**

ARAQUARA: **José Roberto Placco Rodriguez**

ASSIS: **Jobel Cândido Venceslau Júnior**

BARRETOS: **João Carlos Garrucho**

BAURU: **Fernando Antônio Kauffman Alvarez**

CAMPINAS: **Adelairton Ferreira Eloi**

FERNANDÓPOLIS: **Odeir Carlos Vilar**

FRANCA: **Hildemar José da Silveira**

GUARULHOS: **Claudemir Machi**

JUNDIAÍ: **João Henrique Rodrigues de Castro**

MARÍLIA: **Walter Reis**

MOGI DAS CRUZES: **Fábio Ferreira Mattos**

NOVA ALTA PAULISTA: **César Anderson Dias Munis**

OSASCO: **Eduardo Minc**

PIRACICABA: **Carlos Alberto Caporali**

PRESIDENTE PRUDENTE: **Vanderlei Boiça Lima**

RIBEIRÃO PRETO: **Vicente de Oliveira Tozzo**

SANTOS: **Rogério Freeman**

SÃO CARLOS: **Antonio Carlos João**

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

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

SÃO JOSÉ DOS CAMPOS: **Valdir Escoza Milani**

SOROCABA: **Eduardo Lemes**

TAUBATÉ: **Lauro Barreto**

ZONA CENTRAL: **Braz Romildo Fernandes**

ZONA LESTE: **José Carlos Rossatto**

ZONA NORTE: **Marco Antonio Nunes Cabral**

ZONA OESTE: **Edmar Fornazzari**

ZONA SUL: **Márcio Silva**

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](http://www.sincorsp.org.br)

[www.facebook.com/sincor.sp](http://www.facebook.com/sincor.sp)



Ouvidoria: Octavio Milliet

Telefone: (11) 3188-5023 – [ouvidoria@sincorsp.org.br](mailto:ouvidoria@sincorsp.org.br)

## vistoria



### 03

OLÁ

**Categoria forte diante de novas perspectivas**



### 05

VOZ DO CORRETOR

**Comentários recebidos pelas mídias do Sincor-SP**



### 06

COBERTURA BÁSICA

**COAF: declaração negativa não é obrigatória**



### 07

TENDÊNCIAS

**O que é um veículo conectado?**



### 08

PERFIL

**Ano será difícil para todos os setores**



CENÁRIO

**Sincor-SP interpreta nova medida da Susep e avalia impacto para o corretor de seguros**

### 10

**Seguro de acidentes pessoais ainda é pouco explorado**

**Seguro viagem passa por mudança**



### 15

ESPAÇO DO CLUBE

**Empreender para avançar em cenário de desafios**



### 16

COBERTURA ESPECIAL

**O mundo sem água faz seguro?**



### 20

DIÁLOGO

**Credicor-SP mantém taxa de IOF reduzida e beneficia corretores**

**Sincor-SP institui vice-presidência**



### 22

SUA CASA

**Cadastro: o sistema ativo do Sincor-SP**



### 23

REGIONAIS

**Santos: ponto de encontro na praia**



### 24

CERTIFICAÇÃO DIGITAL

**AC Sincor implementa digitalização de arquivos em ARs**

ESCALADA ACIMA/ ESCALADA ABAIXO

**Corretores de seguros demonstram consciência ao enxergar a contribuição sindical como forma de influir para um sindicato atuante e autônomo**

**Em 2014, mais de 40% dos motociclistas não pagaram o seguro DPVAT**



### 25

AGENDA

**Calendário de treinamentos em março**



### 26

PONTO DE VISTA

**A escolha do cliente: click, call ou face?**



## voz do corretor

### Mapfre atende solicitação de corretor



Conforme contato telefônico, estamos com o seguinte problema com a Mapfre Seguros. Renovamos um seguro [...] e estava escrito “condição especial” na nota fiscal. Nossa funcionária perguntou se o veículo tinha isenção e a seguradora disse que sim - creio que a própria seguradora não entendeu a questão. Foi assinalado na proposta veículo com isenção. Automaticamente, o sistema da Mapfre reduziu a FIPE para 75%. Enviamos proposta para cliente e [...] acreditávamos que estava correto. A cliente teve sinistro 11 meses depois. A Mapfre enviou a relação de documentação e veio a informação de que era 75% da FIPE a indenização. A cliente, ao receber, percebeu que estava errado. Como é algo que não interfere no risco e não houve má-fé por parte da seguradora, solicitamos correção, com correspondente ajuste, e cobrança da diferença de prêmio [...] Dez dias depois, recebemos uma carta de recusa da Mapfre sem detalhar nada, simplesmente que era mantida a recusa técnica [...]

- A Mapfre não escreveu na carta ou recusa que a contratação se deu com isenção fiscal e assim ela pagaria. Ela alega que está pagando conforme FIPE contratada e nós não contratamos com FIPE menor, contratamos com isenção fiscal [...]
- O desconto dos impostos na indenização ocorre pelo fato da seguradora ter que pagar os impostos para transferir o veículo para o nome dela, caso seja encontrado e tenha isenção fiscal. A seguradora está se apropriando do valor de isenção para esse pagamento e a isenção fiscal não existe para o veículo. No meu ponto de vista é uma apropriação indevida desse valor.
- Não existe amparo no contrato para pagar um veículo que não tenha isenção como se ele tivesse, simplesmente pelo fato de erro que, no caso, é transferida a responsabilidade de verificação para o corretor, mas, que na verdade, é de responsabilidade também da seguradora.
- A recusa pelo diálogo com o gerente da Mapfre [...] nos pareceu fator comercial (sinistralidade x produção), sendo que a análise deve ser contratual.

Conto com ajuda do Sincor-SP, inclusive, se possível, gostaria de ver essa questão acima publicada no nosso jornal, tendo em vista que podemos ter outros casos [...] No aguardo de ajuda e retorno.

Por e-mail, 28 de janeiro de 2015  
Corretor de seguros do ABCDMR  
EDUARDO JR. G. BARBOSA



Vamos atender ao parecer do ouvidor e estaremos efetuando a indenização da FIPE com o fator de ajuste em 100%.

O Sr. Marcos Macedo, gerente da sucursal da Mapfre em São Bernardo do Campo, contactará o corretor, pois precisamos que seja providenciado um endosso de correção à apólice, cobrando a diferença de prêmio que foi devido, para que na mesma conste o fator de ajuste citado. Não podemos efetuar a indenização diferente do que consta em apólice.

Por e-mail, 29 de janeiro de 2015  
Gerente da Mapfre Seguros  
EDSON ROBERTO SANCHES



Profundamente agradecido com o empenho, ajuda e resolução. Realmente a Mapfre na questão estava agindo sem o mínimo de bom senso e, se não fosse a intervenção do Sincor-SP, creio que iria para a esfera judicial. Creio que o Jornal dos Corretores poderia publicar matéria sobre o trabalho do seu setor [Disque Sincor], pois alguns corretores não reconhecem o trabalho e esforço do Sincor-SP. Espero em uma oportunidade ainda poder apertar sua mão e agradecer a ajuda. Obrigado e sempre à disposição.

Por e-mail, 29 de janeiro de 2015  
Corretor de seguros do ABCDMR  
EDUARDO JR. G. BARBOSA

### Desatualização de dados cadastrais de corretores



No texto referente ao assunto acima [Desatualização de dados cadastrais pode gerar suspensão], veiculado no dia 16/01/15 no NOTÍCIAS [site do Sincor-SP], esclarece que qualquer alteração deve ser informada à Susep. Gostaria que me informassem qual é o meio digital, formulário próprio e a documentação pertinente, que posso utilizar para informar à Susep a mudança de endereço da Panesi Corretora de Seguros. Gostaria que me informassem se preciso alterar o endereço da Panesi também na Receita Federal. Atenciosamente.

Por e-mail, 22 de janeiro de 2015  
Corretor de seguros do centro de São Paulo  
PAULO PADILHA



Paulo, no site do Sincor-SP é possível conferir o passo a passo para fazer as alterações pela Susep, basta acessar o link <http://migre.me/oAsnt> Atenciosamente. Departamento de Cadastro.

### Reportagem sobre seguro para bikes



A reportagem mostra a necessidade de se fazer seguro de bikes, mas existem poucos corretores e poucas seguradoras que trabalham com esse produto. Já tive a necessidade de atender meu segurado, mas obtive recusa de todas as seguradoras. Algumas informaram que somente um corretor pode trabalhar com esse produto!!! Gostaria que, se existe o produto, fosse liberado para todos os corretores.

Pelo Facebook, 27 de janeiro de 2015  
Corretora de seguros do ABCDMR  
BEATRIZ CARDIM CORTINOVIS

### Redes varejistas recebem multa por venda casada



A lei tarda, mas chega. Finalmente um basta nessa bagunça de exploração usada pelas lojas de departamentos. Por outro lado, ainda falta uma ação enérgica contra os bancos, os maiores exploradores de venda casada do País. Mas o povo tem que fazer sua parte denunciando. Foi assim que aconteceu no caso das lojas de departamentos. O povo denunciou, provocou a Lei e prevaleceram os direitos do consumidor.

Pelo Facebook, 22 de janeiro de 2015  
Corretora de seguros da Zona Sul  
CASULLO CORRETORA DE SEGUROS

## correspondências

Do Sindicato para entidades ou empresas e vice-versa

### Esclarecimento sobre cobrança indevida



Prezado contribuinte, solicitamos desconsiderar a Guia de Recolhimento da Contribuição Sindical Urbana (GRCSU), com vencimento para 31/01/2015, equivocadamente enviada pela FESESP – Federação de Serviços do Estado de São Paulo, visto que o enquadramento sindical correto, para a atividade da vossa empresa, é o 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, nosso associado. Ficamos à disposição para quaisquer informações necessárias. Atenciosamente.

São Paulo, 12 de janeiro de 2015  
Presidente da FESESP  
José Luiz Nogueira Fernandes



## cobertura básica

## COAF: declaração negativa não é obrigatória

Em resultado de ação do Sincor-SP junto à Susep e ao Conselho de Controle de Atividades Financeiras (Coaf), ficou esclarecido que os corretores de seguros não são obrigados a entregar a comunicação negativa de operações supostamente identificadas como lavagem de dinheiro. O site do Conselho apresentou nova versão da tabela de atividades enquadradas na obrigatoriedade, excluindo os corretores desse tema em específico. O Sincor-SP reforça que a matéria está disciplinada na Lei 9.613/98, artigo 11, inciso III (alterado pela Lei 12.683/12) e Circular 445/12, que regulamenta o tema para o mercado de seguros.



## Venda casada: multa para varejistas

O Ministério da Justiça aplicou multa às redes Casas Bahia, Magazine Luiza, Ponto Frio, Ricardo Eletro, Insinuante e Fast Shop pela prática de venda casada na comercialização de seus produtos. O valor somado chega a R\$ 28 milhões. Sem o consentimento dos clientes, as empresas incluíam no ato da compra alguns serviços de garantia estendida, planos odontológicos, seguro de vida, seguro desemprego, títulos de capitalização e cupons para sorteios, desrespeitando o Código de Defesa do Consumidor.

## Reforço para o seguro de RC do transportador



Em carta-circular emitida no final de janeiro e direcionada às "sociedades seguradoras", a Susep presta esclarecimentos sobre a obrigatoriedade de contratação do seguro de responsabilidade civil do transportador rodoviário de carga (RCTC-C). Segundo o documento, "a carta de direito de dispensa de regresso (DDR) não pode isentar a contratação do seguro RCTC-C por parte do transportador rodoviário de carga". Além disso, o embarcador não pode contratar, em seu nome, o RCTC-C, substituindo o transportador rodoviário de cargas.

## Tarcísio Godoy no Ministério da Fazenda e CNSP

O recém-nomeado secretário-executivo do ministério da Fazenda, Tarcísio Godoy, foi designado como representante do ministro Joaquim Levy no Conselho Nacional de Seguros Privados (CNSP). Godoy atuou como secretário-adjunto no Ministério da Previdência e Assistência Social, e no Tesouro Nacional, onde passou a ser secretário em 2006, permanecendo até o ano seguinte. Ele também foi presidente da Brasilprev, entre 2007 e 2010 e, até 2013, era diretor Executivo da Bradesco Seguros.



## Aumenta interesse por seguro para celular

Com o avanço significativo nas vendas de *smartphones*, também crescem os números de roubo e furto de celulares nas cidades. Somente em 2014, as ocorrências desse tipo subiram 149,6%, segundo dados da Secretaria de Estado da Segurança Pública (SSP-SP). As estatísticas mostram o potencial do ramo de seguro para

*smartphones*, ainda mais quando existem modelos no mercado

que chegam a custar mais de R\$ 3 mil. Uma pesquisa elaborada pela BemMaisSeguro.com mostra que os donos de modelos da Apple são os que mais figuram no ranking de contratação do seguro.

Em primeiro lugar fica o iPhone 5S (17,3%), seguido do Moto G, Motorola (11,7%), e do iPhone 5C (8,0%).





## tendências

## O que é um veículo conectado?

Recentemente, a famosa empresa de consultoria McKinsey publicou o estudo *What's driving the connected car*, que faz uma análise interessante sobre a tecnologia de informática aplicada aos veículos. Atualmente, para se ter uma referência, um veículo médio tem a potência de 20 microcomputadores, processando 25 gigabytes de informações por hora.

Até agora, toda essa tecnologia estava somente associada a melhorar a eficiência interna de cada veículo. Nesse momento, porém, o segmento está mudando de fase e a tendência é desses veículos começarem a interagir de forma mais intensa com o resto do mundo – com outros veículos, inclusive –, utilizando, para isso, a internet. A partir daí, vai surgir o conceito *connected car* (ou carro conectado).



Uma estimativa inicial é que todo o segmento envolvido com esses mecanismos de conexão passe dos €30 bilhões dos dias de hoje para um patamar de €170 bilhões em 2020! Um aumento extraordinário em poucos anos.

Mas o estudo mostra que não será uma mudança fácil, pois com essa conectividade haverá também uma consequência cultural na própria sociedade. Para medir esse efeito, foi feita uma pesquisa com 2 mil proprietários de veículos em quatro países distintos – Brasil, China, Alemanha e EUA. Nesse caso, a pergunta chave foi: Você, motorista, tem o receio de ver o seu carro invadido digitalmente? Ou seja, no futuro, pode-se até dizer, de forma irônica, que o termo “invadir um carro” ganhará também outro significado, além

de um simples arrombamento.

Os números mostram que, em média, 59% dos motoristas brasileiros têm receio de que alguém consiga entrar no sistema desses veículos (se for o caso, bloqueando os freios). Mesmo não havendo essa invasão maliciosa, o estudo mostra que existe também a preocupação em alguns motoristas de que, com a tecnologia do carro conectado, haja perda de privacidade ou mesmo com os custos elevados desses novos mecanismos.

Essa é uma realidade que, cedo ou tarde, o mercado de seguros terá que enfrentar.

*Esta coluna é elaborada pelo consultor de economia do Sincor-SP, Francisco Galiza*



## Centros Automotivos Porto Seguro. Para seu cliente se sentir ainda mais seguro.

Cliente que usa o Centro Automotivo Porto Seguro tem bons motivos para renovar o seguro do carro com você. São mecânicos experientes e peças com garantia para uma manutenção de qualidade espalhados por mais de 200 endereços em todo o Brasil. O segurado conta com diagnósticos e serviços gratuitos, como reparo de furo de pneus e troca de lâmpadas, e pode realizar consertos de freio, embreagem ou injeção eletrônica. O pagamento pode ser feito em até 10 vezes sem juros no Cartão de Crédito Porto Seguro\*, com pontos que geram descontos na renovação do seguro. Por isso, incentive seu cliente a usar os Centros Automotivos. São muitos benefícios para ele e mais fidelidade para você, Corretor.



Para mais informações, consulte seu Gerente Comercial.

[www.portoseguro.com.br/centroautomotivo](http://www.portoseguro.com.br/centroautomotivo)

Trânsito  
+ gentil



Centro Automotivo



\*Parcela mínima no valor de R\$ 10,00. Sujeita à alteração a critério da Porto Seguro. CNPJ: 61.198.164/0001-60 - Processo SUSEP: 15414.100233/2004-59 - Valor de Mercado e Valor Determinado. O registro deste plano na SUSEP não implica, por parte da Autarquia, incentivo ou recomendação à sua comercialização.



## Ano será difícil para todos os setores

**Economista, mestre, doutor em administração e Ph.D in Business pela Field of Finance, Samy Dana comenta cenário pouco otimista para os brasileiros, mas acredita que a situação do País trará oportunidades para o mercado de seguros, com incentivo a novos nichos**

**JCS:** O Fundo Monetário Internacional divulgou uma expectativa bastante negativa para o Brasil, com previsão de crescimento econômico de apenas 0,3% em 2015. Como isso deve afetar as oportunidades no mercado de seguros?

**Samy Dana:** As crises econômica e hídrica vão afetar a todos. É claro que não haverá estímulo à venda do seguro de automóveis, mas acredito que abrirá oportunidades para novos nichos. As pessoas terão menos dinheiro com a economia crescendo pouco e as empresas sofrerão impactos no custo de produção.

**JCS:** E tem como se resguardar?

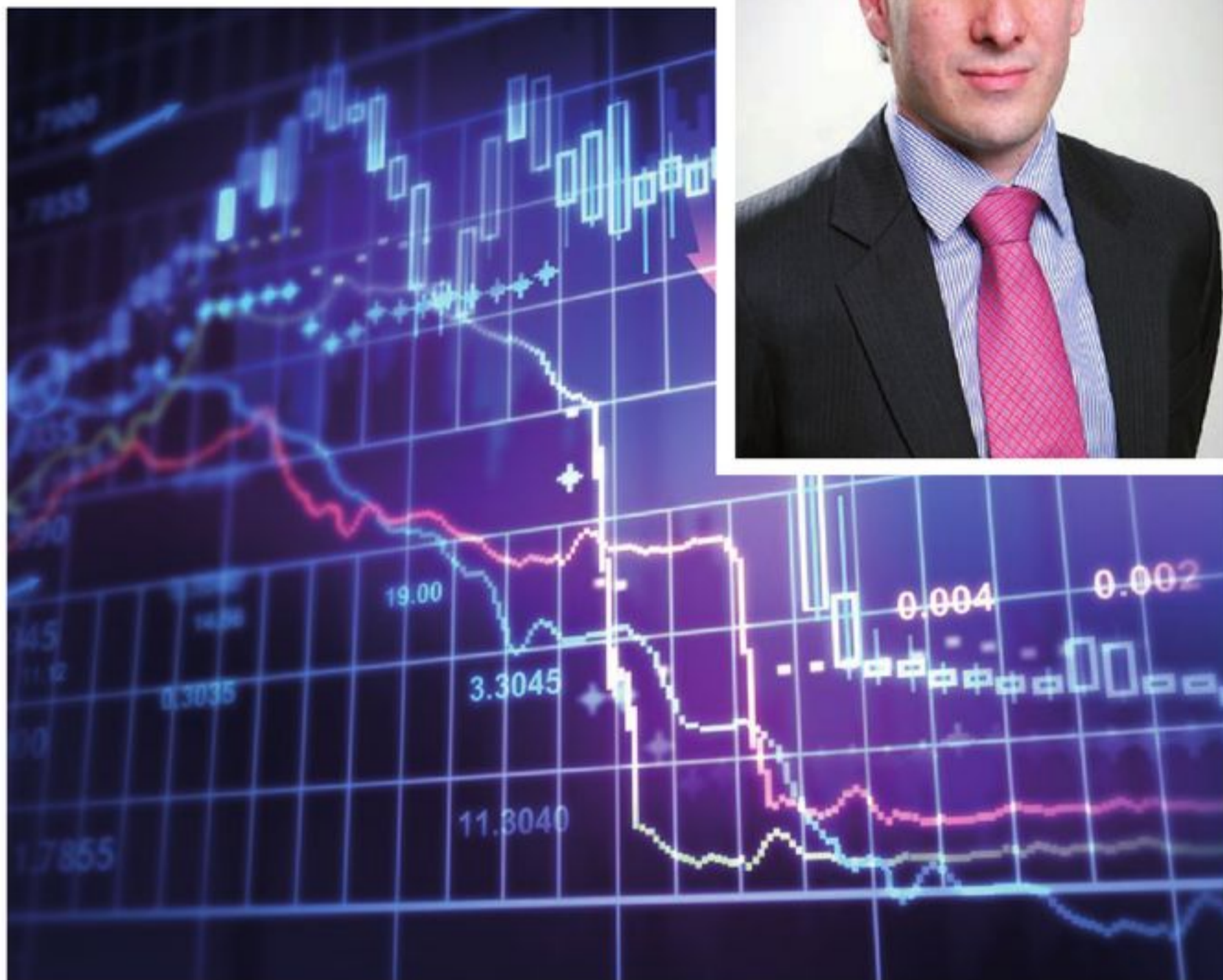
**SD:** É complicado prever situações, porque, realmente, será um ano difícil. E não é para um setor ou outro, mas para todo mundo.

**JCS:** No livro "10x sem juros" você desestimula o uso do crédito para obtenção de produtos ou serviços. Com o cenário que temos no País, o corretor deve olhar o parcelamento com ressalvas?

**SD:** Para comprar não é necessário ter renda alta, mas se programar para que possa, ao invés de fazer várias parcelas com juros, planejar e antecipar o consumo. E fazer esse controle sozinho é muito fácil. Hoje, temos milhares de aplicativos e planilhas para ajudar o corretor a comprar com os pés no chão. A primeira coisa que indico é ter a contabilidade do crédito. Se o corretor achar em outro banco ou financeira um crédito mais barato, pode migrar e tentar negociar. Sempre fazendo o mínimo de dívidas possível.

**JCS:** Durante as aulas que ministra na Fundação Getulio Vargas, você costuma utilizar o artifício da música, tocando um piano. Como a combinação de conhecimento e artes pode ajudar no ambiente corporativo?

**SD:** Sou professor de carreira na Fundação e esse curso que ministro estimula a criatividade. E é importante criar. Não acredito que somente as pessoas que fazem administração terão sucesso. Vários casos exigem que apliquemos novas ideias, pensando um



pouco fora da caixa. E a arte tem muito a ensinar, já que a vida do artista é, basicamente, criar. Acredito que entender o processo de criação para desenvolver novos produtos e serviços, trazendo novas fórmulas de negócios, é necessário.

**JCS:** E como o corretor pode se desafiar a esse ponto?

**SD:** Não acho que ele tenha que criar uma música, mas estar acostumado a pensar fora do seu mundo é crucial. É como em uma academia, não fazemos levantamento de peso ou esteira para atuar na área, mas para estar mais saudável e ter mais disposição. É mais uma maneira para treinarmos nossa mente.

**JCS:** Sua carreira caminhou por diversos níveis acadêmicos nas áreas de economia e negócios. O que levou a entrar no mundo jornalístico?

**SD:** O Brasil é um País que tem poucos jornalistas com formação sólida em economia, o que, muitas vezes, produz divulgações com pouca profundidade, com a dependência de terceiros, permitindo erros e informações imprecisas por falta de conhecimento. Nesse sentido, comecei a me dedicar e foi quando

passei a trabalhar também em veículos de imprensa, iniciando no UOL, depois Folha de S. Paulo, Você S/A, GloboNews e, mais recentemente, assumi a posição de comentarista no Hora Um, jornal da Globo que passa às cinco horas da manhã, e na Rádio Globo. Procuro traduzir, mostrando como uma medida do governo pode impactar na vida das pessoas, trazendo dicas.

“As crises econômica e hídrica vão afetar a todos. É claro que não vai estimular a venda do seguro de automóveis, mas acredito que abrirá oportunidades para novos nichos”



Corretor de sucesso é  
**Corretor regularizado.**

Regularize suas contribuições e fique tranquilo no exercício de suas atividades\*

\* O pagamento deve ser efetuado até o dia 28 de fevereiro. Após esse prazo, são aplicadas multas e juros mensais, em conformidade com a legislação vigente.

Mais informações em:  
**[www.sincorsp.com.br](http://www.sincorsp.com.br)**



## Sincor-SP interpreta nova medida da Susep e avalia impacto para o corretor de seguros

**A Circular 510/15 unifica normas anteriores e alcança profissionais especializados em previdência e capitalização**

A Susep (Superintendência de Seguros Privados) publicou, em 22 de janeiro, nova medida voltada exclusivamente ao registro de corretor de seguros. De acordo com o departamento Técnico e a Ouvidoria do Sincor-SP, que realizaram análise conjunta do documento, a Circular 510/15 unifica normas anteriores ao alcançar também corretores de seguros especializados em previdência e capitalização, além de esclarecer diversos procedimentos que estão relacionados com a rotina diária da categoria.

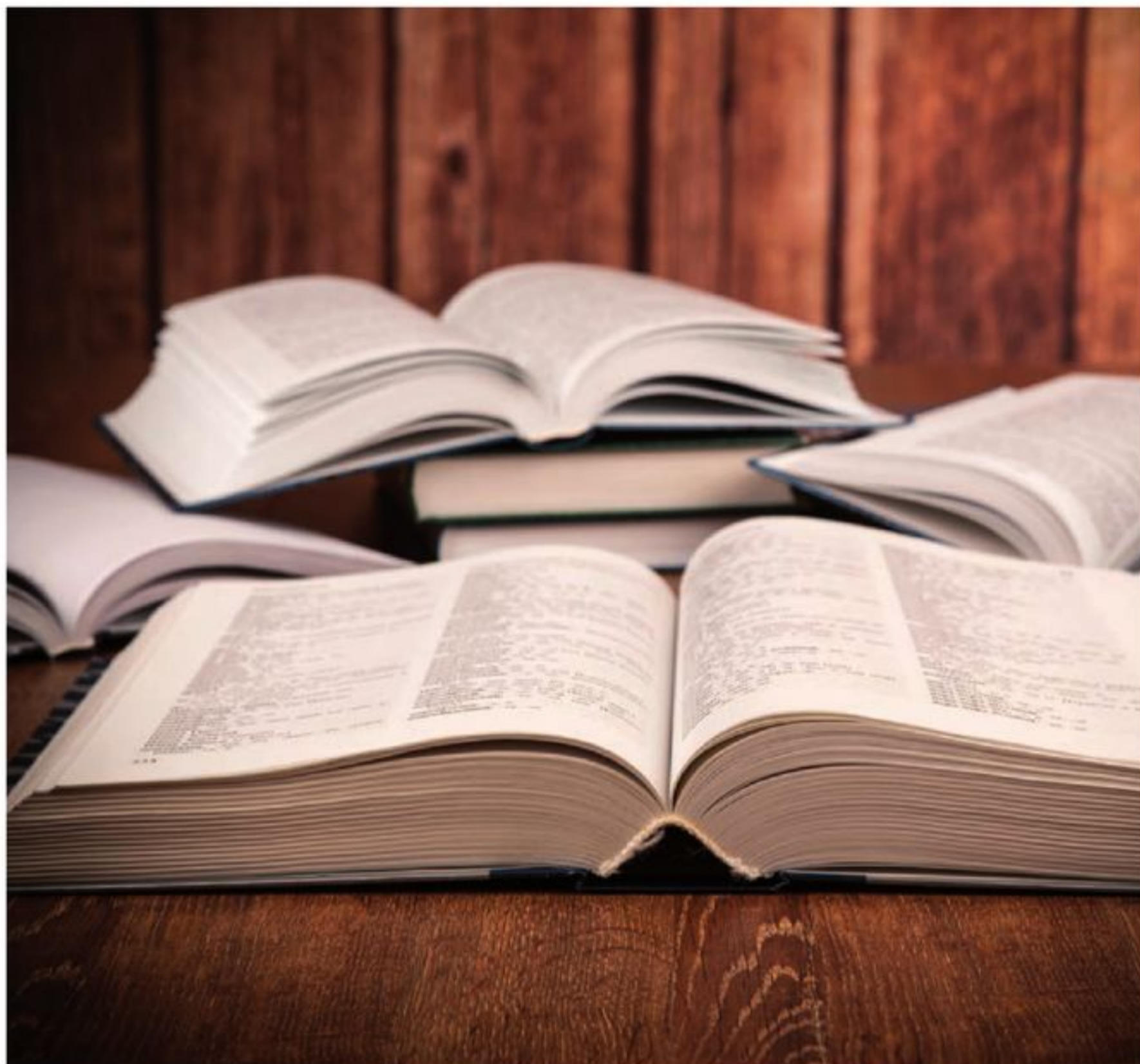
A Circular confirma a relevância do corretor de seguros para a cadeia produtiva do setor, ampliando a responsabilidade dos profissionais, que deixam de atuar como meros intermediários para ter de acompanhar e gerir os contratos, como estabelece o artigo 2º, de modo que o texto aplicado à nova norma gera ainda maiores responsabilidades à categoria.

Segundo a análise técnica, o artigo 2º e seguintes, até o 7º, que tratam dos pedidos de registro, cancelamento ou suspensão do corretor de seguros, reafirmam que o cadastramento de profissionais deve ser feito via site da Susep. É assim que, cabe ao órgão, exclusivamente, o registro para o exercício da atividade de corretores de seguros, de previdência e de capitalização, pessoas físicas ou jurídicas, com validade por tempo indeterminado. Os requerimentos devem ser efetuados através de formulário contendo dados cadastrais do corretor de seguros e declarações relacionadas, a serem encaminhadas por meio digital.

Existe uma diferenciação para pessoas físicas e jurídicas, conforme parágrafos 1º e 2º do artigo 3º. No primeiro caso, referente a pessoas físicas, exige-se a cópia digitalizada do comprovante de aprovação no Exame Nacional de Habilitação Técnico-Profissional do Corretor de Seguros, promovido pela Escola Nacional de Seguros. No segundo caso, referente a pessoas jurídicas, a Susep pede a cópia digitalizada do ato constitutivo, contrato ou estatuto social.

### Critérios detalhados

Os artigos 6º e 7º detalham os critérios para solicitações de cancelamento ou suspensão, novamente com todos os procedimentos a serem realizados por meio de formulário disponível no site da Susep. Para pessoas físicas, a autarquia requer o pedido formali-



zado, contendo a qualificação e assinatura do corretor de seguros; certidão de óbito, no caso de falecimento; documento comprobatório de incapacidade civil permanente ou temporária e, ainda a “documentação de identificação do corretor de seguros, válida em todo o território nacional.”

Para pessoas jurídicas, o texto da Circular 510/15 ressalta que o administrador técnico ou os sócios que possuam, isolada ou conjuntamente, a maioria do capital votante, deverão apresentar o pedido for-

malizado, contendo a qualificação e assinatura do requerente, acompanhada da documentação pertinente praticamente idêntica à relação já mencionada para pessoas físicas.

Tratando especificamente de pedido de cancelamento, de acordo com o artigo 7º, o administrador técnico ou sócios deverão apresentar petição, acompanhada de distrato social; alteração contratual ou estatutária devidamente arquivada no órgão competente, contendo a informação quanto à incorporação,

“A Circular amplia a responsabilidade dos profissionais, que deixam de atuar apenas como intermediários para ter de acompanhar e gerir os contratos, como estabelece o artigo 2º”



fusão ou cisão total; e alteração contratual ou estatutária, também devidamente registrada no órgão competente, com mudança do objeto social que não contemple a atividade de corretagem de seguros, de capitalização e de previdência.

O Sincor-SP ressalta ainda que, no artigo 7º, a Circular 510/15 aponta que o administrador técnico ou sócios da pessoa jurídica podem requerer, a qualquer tempo, a suspensão do registro da empresa. Além disso, em nenhuma hipótese, a pessoa jurídica tem permissão de operar sem administrador técnico e, caso ocorra seu afastamento, deverá ser substituído imediatamente.

A Circular reforça que os pedidos de suspensão ou de cancelamento de registro, não decorrentes de sanções administrativas, que não atenderem ao disposto na norma, serão postos em exigência e serão indeferidos se as prerrogativas não forem cumpridas no prazo de 60 dias, a contar da data do registro da exigência, ou se o corretor de seguros não finalizar o pedido em 30 dias. Os pedidos de suspensão ou de cancelamento ainda poderão ser encaminhados por meio físico até o dia 31 de dezembro de 2015. A partir de 2016, tudo será feito pelo site da Susep.

### Denominação social

Outra frente de destaque é o artigo 4º, que traz a obrigatoriedade de figurar a expressão “corretor(a) de seguros” ou “corretagem de seguros” na denominação social e nos sítios eletrônicos. Na prática, a redação reforça o cenário existente hoje, ou seja, a designação empresarial deve se distinguir, já no nome, da atividade das seguradoras, utilizando os termos mencionados nos documentos formais do corretor de seguros como, por exemplo, papel timbrado, assinatura, envelopes e pastas personalizadas, entre outros materiais físicos.

Quanto aos sites, os mesmos termos - “corretor” ou “corretagem de seguros” - devem constar na *home* e nas páginas internas, deixando claro a atividade do corretor de seguros ao consumidor em todos os momentos de interface com clientes via *web*.

Entre os pontos mais relevantes e com impactos diretos sobre a categoria, pela perspectiva da novidade, figura o parágrafo 3º, item I, do artigo 12, que isenta o corretor com receita inferior a R\$ 25 mil da obrigação de escriturar as propostas de seguros em registro próprio, situação inovadora que vai aliviar

grande parte dos corretores de mais esse trabalho. Nessa linha, conforme o artigo 18, as seguradoras devem fornecer cópias das apólices e documentos integrantes, como endossos e aditivos, ao corretor de seguros solicitante.

O Sincor-SP interpreta que, com base na redação da regra, as companhias podem ser obrigadas, a partir de agora, a fornecer cópias físicas de todo esse material e o corretor tem o direito de fazer a solicitação das condições gerais impressas, por exemplo, quando achar conveniente.

O artigo 19, por fim, diz que a comissão só pode ser paga ao corretor de seguros que assina a proposta e o artigo 20 revogou o termo “agências”. O departamento técnico do Sindicato acredita que a exclusão faz sentido uma vez que o entendimento jurídico do termo “agência” reporta-se a contrato entre o representante (agente) e a seguradora (outorgante).

A análise do Sincor-SP, que é interpretativa e não tem força executória, pode ser conferida no site [www.sincorsp.org.br](http://www.sincorsp.org.br), através do menu “Estatísticas e Outros” ou copiando o link <http://migre.me/ou9i9> na URL do navegador da internet.



## ISENÇÃO DE IOF

Você tem mais um motivo para o Sicoob Credicor-SP ser sua Principal Instituição Financeira

Faça uma simulação de crédito

**(11) 3188-5058**

[www.sicoobcredicorsp.com.br](http://www.sicoobcredicorsp.com.br)

**SICOOB CREDICOR-SP**  
Cooperativa de Crédito

A instituição financeira dos Corretores de Seguros





## Seguro de acidentes pessoais ainda é pouco explorado

*Baixo custo e contratação simplificada estão entre as características do produto, mas é preciso conhecer bem o estilo de vida dos segurados e ter foco em resultados*

O seguro de acidentes pessoais é um nicho indicado para os corretores de seguros que desejam diversificar a carteira e ampliar resultados. Faz-se necessário, contudo, conhecer bem o estilo de vida do segurado, como no caso de praticantes amadores de ciclismo, a fim de estabelecer os limites de indenização adequados, além de ter foco no ramo. Para os profissionais que desejam avançar na oferta do produto, a especialização é, portanto, desafio diretamente relacionado ao sucesso no segmento.

“O corretor que se especializa fora do nicho de automóvel, por exemplo, quase sempre se beneficia por não enfrentar tanta concorrência. Ou seja, aprofundar-se em determinado tipo de proteção pode trazer resultados muito promissores”, opina o corretor de seguros e diretor regional de Mogi das Cruzes, Fabio Matos.

O corretor Ricardo Amaral aponta que a aquisição

do seguro de acidentes pessoais é mais simples que o seguro de vida, dispensando o preenchimento da Declaração Pessoal de Saúde (DPS). “O custo fica muito interessante por se tratar de um seguro que não possui variação de valores por faixa etária. E ainda está disponível para situações de exposição específica, como uma eventual viagem de avião”, diz Amaral, lembrando que a questão da doença pré-existente passa a ser irrelevante, uma vez que não tem cobertura.

Ele confirma que o corretor de seguros não costuma oferecer o produto aos clientes e, nesse aspecto, o corretor de seguros Renato Gonçalves concorda que falta atitude da categoria, de modo que se trata de solução pouco apresentada pelos profissionais. “O produto aparece com mais frequência nos planos massificados de baixo custo. Acredito que o grande problema é fazer o corretor entender a função social desse ramo e começar a explorar as oportunidades”, diz.

### Público-alvo e exclusões

Para o executivo da American Life e presidente do Clube de Vida em Grupo (CVG-SP), Dilmo Bantim Moreira, o seguro de acidentes pessoais pode ser mais interessante aos jovens que não possuem dependentes, contratando apenas as coberturas de morte por causa acidental e invalidez por acidente, “tendo em vista que a possibilidade de morte por causa natural é estatisticamente menor que a de um cidadão com mais idade.”

O corretor Renato Gonçalves também avalia que o produto é muito recomendado aos jovens e estagiários, público que ainda não se preocupa muito com questões como doença e morte, mas que corre alto risco de acidentes, dependendo do perfil de comportamento. “Profissionais liberais, que necessitam de uma garantia em casos de afastamento das suas atividades, também são potenciais clientes”, afirma.



É preciso, contudo, que corretores de seguros e consumidores fiquem atentos às exclusões. Dilmo lembra que elas podem variar de acordo com a complexidade do produto como, por exemplo, um orientado a trabalhadores administrativos e outro destinado a esportistas. Entretanto, algumas são comuns, como ato ilícito praticado pelo segurado, furacões, ciclones, terremotos e outros eventos naturais, suicídio ou tentativa de se matar nos primeiros dois anos contados a partir do início da vigência do seguro, alterações induzidas de forma direta ou indireta, bem como acidentes em que o segurado, sem a devida habilitação, for o condutor do veículo, seja terrestre, aéreo ou náutico.

**“O custo fica muito interessante por se tratar de um seguro que não possui variação de valores por faixa etária”**

**Fabio Matos**  
Diretor da Regional Mogi das Cruzes

## AP ou seguro de vida?

Cerca de 40% das pessoas contratam a cobertura de acidentes pessoais na carteira de vida. A informação é do corretor de seguros Ricardo Amaral. Ele concorda que o percentual não é tão baixo quanto a proteção para doenças graves (10%), porém ainda perde para o nível de contratação para invalidez parcial ou temporária, que alcança 60% dos segurados de vida.

Entretanto, o seguro de acidentes pessoais pode ser contratado como modalidade autônoma, com vantagens, dependendo do caso, como afirmam especialistas do mercado. Segundo Amaral, o caminho é explicar que, além da morte por acidente, existe a cobertura para invalidez temporária ou permanente. “Em decorrência de um acidente de moto, por exemplo, o produto pode contar com indenização para cobrir todo o processo de recuperação do segurado”, diz Ricardo.



Já o corretor de seguros e diretor regional de Mogi das Cruzes, Fabio Matos, diz que não vê vantagem na aquisição isolada do seguro de acidentes pessoais, a não ser no caso de um segurado com idade avançada, pois as seguradoras costumam limitar a contratação do seguro de vida. “Até porque dentro das possibilidades usadas no cálculo atuarial de seguros, o risco de morte natural passa a ser quase certo, desequilibrando o princípio básico do mutualismo”, aponta.

Fabio entende que, no caso de contratações coletivas, como uma universidade que queira proteger seus alunos no trajeto de ida e volta aos estudos, a tendência é mesmo contratar o seguro de acidentes pessoais no lugar do pacote completo de vida. “Mas veja que o risco está sendo avaliado e adequado às necessidades do segurado, ou seja, a universidade”.

## Proposta de 30 dias para indenizações

O senador José Pimentel (PT-CE) é autor do Projeto de Lei 8.323/14, que está em análise na Câmara dos Deputados. A proposta estabelece prazo máximo de 30 dias para o pagamento de indenizações, em casos de morte ou invalidez permanente, nos seguros de acidentes pessoais e de vida.

Segundo a Agência Câmara, Pimentel entende que “as companhias seguradoras impõem exigências desproporcionais e dificuldades para promover o pagamento da indenização”.

De acordo com o texto do PL, que se encontra em caráter conclusivo, mas deve passar ainda por mais três comissões, a falta de pagamento da indenização no prazo previsto implicará a aplicação de juros de mora, nos termos da regulamentação baixada pelo Conselho Nacional de Seguros Privados (CNSP).



	À VISTA	CUSTO MENSAL
Seguradora 1	R\$ 541,61	R\$ 47,51
Seguradora 2	R\$ 782,57	R\$ 65,22
Seguradora 3	R\$ 782,59	R\$ 65,30

**Capital segurado:** R\$ 300.000,00  
**Coberturas:** morte acidental e invalidez permanente total/parcial por acidente  
**Assistência funeral** no valor de R\$ 3.000,00 (individual)



## Seguro viagem passa por mudança e se torna atrativo para corretores

Com a Resolução nº 315/14, Susep exige que apenas sociedades seguradoras comercializem produto

Quando chega o período de férias, a primeira preocupação das famílias é com a programação de uma possível viagem. Nos últimos dez anos, o número de brasileiros que viajaram para o exterior avançou 128%, saltando de 8 milhões de passageiros em 2003 para 18 milhões em 2012, de acordo com a Associação Brasileira das Operadoras de Turismo (Braztoa). Os gastos dos brasileiros no exterior também são elevados, segundo o Banco Central: mesmo com a alta do dólar, o ano passado registrou montante de US\$ 25 bilhões.

As estatísticas mostram uma oportunidade para o mercado de seguros, que aproveitou a onda de crescimento e conseguiu uma evolução na carteira de seguro viagem de 45,18% entre janeiro e novembro de 2014, em comparação com o mesmo período do ano anterior, segundo levantamento da FenaPrevi. Os valores em prêmios chegaram a somar R\$ 137,1 milhões no período e, somente no mês de novembro, a carteira arrecadou R\$ 13,6 milhões.

Com o *boom* do mercado de turismo e o avanço da demanda por seguro, começou a crescer o número de empresas que prestassem serviço de assistência médica no exterior, mas que não passavam pelo crivo da Susep. Nesse contexto, a autarquia publicou, em setembro do ano passado, a Resolução CNSP nº 315/14, que estabelece as regras e os critérios para operação do seguro viagem. O documento proíbe as agências de viagem, companhias de transportes de passageiros, operadoras de cartão de crédito e empresas de assistência de atuarem como estipulante ou subestipulante do produto.

Segundo o corretor de seguros Aylson Santos, a regulamentação da Susep dará maior credibilidade ao setor e também aumentará a procura pelo produto. “Muitos clientes têm uma imagem negativa do seguro viagem, em parte causada pelas empresas que comercializam o produto, mas não são do ramo. Com a regulamentação, o segmento deve atingir níveis de satisfação bem maiores que, com certeza, resultarão em mais contratações e de melhor qualidade com o corretor de seguros”, defende.

### Oportunidades

Aylson Santos orienta que é preciso fazer parcerias com agências de viagens e ter um ótimo relacionamen-



to com os clientes para crescer na carteira, revelando que os segurados gostam de decidir rapidamente. “Em uma viagem, seja a estudos, trabalho ou passeio, o turista tem muitas coisas a decidir e, às vezes, em curto prazo, de modo que o seguro é visto como mais uma burocracia. Portanto, ele não quer ler um contrato inteiro, mas quer que expliquem as diferenças e os pontos importantes de maneira rápida, simples e clara.”

A estratégia da Pan Seguros, que lançou, recentemente, um produto adequado às novas regras, é apostar em uma plataforma tecnológica, que possa ajudar o pequeno e o médio corretor na distribuição. “No nosso modelo de negócios, os corretores têm a missão de buscar clientes em nichos especializados e, assim, teremos uma disseminação grande para atender a demanda”, comenta o diretor Comercial da Pan, Evandro Baptistini.

“Com a regulamentação, o segmento deve atingir níveis de satisfação bem maiores que, com certeza, resultarão em mais contratações”

Aylson Santos – Corretor de seguros

### O que muda?

Segundo a normativa da Susep, é expressamente vedada às agências de viagem, às companhias de transportes de passageiros, às operadoras de cartões de crédito e às empresas de assistência a atuação como estipulante ou subestipulante de seguros.

Entre as coberturas obrigatórias para os planos de seguro que cubram viagens ao exterior estão:

- **Despesas médicas**, hospitalares e/ou odontológicas, bem como traslado de corpo;
- **Regresso sanitário**, que consiste na indenização das despesas com o traslado de regresso do segurado ao local de origem da viagem ou de seu domicílio;
- **Traslado médico**, que é a indenização das despesas com a remoção ou transferência do segurado até a clínica ou hospital mais próximo em condições de atendê-lo, por motivo de acidente pessoal ou enfermidade cobertos.



**espaço do clube**

Corretores acompanham sinalizações sobre cenário atual

## Empreender para avançar em cenário de desafios

O presidente do Sincor-SP, Alexandre Camillo, foi o primeiro convidado do ano no tradicional almoço do Clube dos Corretores de Seguros de São Paulo (CCS-SP), que aconteceu no dia 3 de fevereiro, contando também com a presença de diretores executivos do Sindicato. Os rumos da economia, impactos no mercado de seguros e novos projetos do Sincor-SP foram destaques da apresentação.

De acordo com Camillo, apesar da retração da economia, o mercado de seguros vai manter resultados positivos. “Muitos poderão se interessar pela carreira de corretor de seguros, portanto a concorrência deve aumentar, exigindo ainda mais preparo e empreendedorismo de todos”, declara o presidente, garantindo que a entidade continuará ampliando sua força e representatividade, sempre em defesa dos interesses da categoria.

Nesse sentido, Camillo ressaltou encontros realizados, nos últimos meses de 2014, com diversas autoridades da indústria, como o presidente da Bradesco Seguros e CNseg, Marco Antonio Rossi, o presidente do Conselho da Porto Seguro, Jayme Garfinkel, o superintendente da Susep, Roberto Westenberger, e o governador do Estado, Geraldo Alckmin, em reuniões distintas.

Ainda durante o almoço, Camillo convidou os associados do Clube para o evento em parceria com a Caixa Seguradora, que acontece no dia 26 de fevereiro no Expo Barra Funda, onde será anunciado o movimento que visa ampliação dos negócios do



Líderes do Clube ao lado de diretores executivos do Sincor-SP

mais efetivo canal de distribuição de seguros do País. “Vejam a importância disso. A seguradora estatal se rendeu à nossa força de vendas”, revela.

Camillo encerrou sua participação lembrando a data de comemoração do Dia da Mulher, que será em 11 de março, e ainda falou sobre a reabertura da Barraca de Santos, no litoral paulista, em 7 de fevereiro, entre os canais 4 e 5, exclusivamente para associados.

### Trabalhos do Clube

Em continuidade à programação de homenagens aos seus ex-mentores, o CCS-SP recebeu Milton D’Amelio, mentor na gestão 1990-1992, e divulgou a nova parceria feita com uma escola da Zona Sul na campanha “Fazer o bem... transforma”, que troca latices de alumínio por cadeiras de rodas. Além disso, a entidade fez a prestação de contas da gestão em 2014.

“Muitos poderão se interessar pela carreira de corretor de seguros, portanto a concorrência deve aumentar, exigindo ainda mais preparo e empreendedorismo de todos”

## A GRANDE JORNADA PELO MUNDO DO SEGURO

**22 anos**  
no ar

Toda  
**segunda-feira,**  
das 7h às 8h

**102,5 MHz**  
Rádio Imprensa FM

Programa apresentado  
por **Pedro Barbatto Filho**  
Com apoio do Sincor-SP  
[www.pbfproducoes.com.br](http://www.pbfproducoes.com.br)



# O mundo sem água faz seguro?

O Brasil enfrenta a pior seca dos últimos 84 anos. O mercado de seguros se vê diante de nichos ainda não explorados para suprir os prejuízos causados pela escassez, mas demandas por determinados produtos devem aumentar

Em um futuro não muito distante, a Terra está devastada. As constantes agressões à natureza resultaram em um mundo sem água, onde as pessoas tomam banho com vapor, pescam em mares de areia e bebem a água que vem de reservatórios, captada pela chuva, evento raro de acontecer.

A sinopse apocalíptica é do filme brasileiro *Acquaria*, produzido em 2003, com roteiro de Claudio Galperin e Flavia Moraes. É apenas mais um dos diversos filmes de ficção científica que preveem a falta de água no mundo. O que antes parecia inimaginável, pura imaginação da cabeça de roteiristas e diretores, hoje passa a ser cada vez mais real para a população.

O Brasil enfrenta a pior seca dos últimos 84 anos, período em que começaram a se fazer medições do fenômeno. A região Sudeste, a mais afetada, já se antevê diante do racionamento. Segundo a Sabesp, se as chuvas insistirem em não cair no sistema da Cantareira, serão cinco dias por semana sem nenhum tipo de abastecimento.

Para o coordenador de estudos de regulação do Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (Ipea), José Gustavo Féres, caso os cenários de racionamento se concretizem, as perdas financeiras serão consi-

deráveis. “A situação afeta a expectativa de agentes econômicos que, em um cenário de incerteza de oferta de energia e disponibilidade de água, adiam suas decisões de investimento. As crises hídrica e energética tendem a agravar o cenário econômico para 2015, que já é bastante pessimista.”

A conjunção tem sido observada de perto pelas resseguradoras. A Munich Re publicou recentemente o estudo *NAT CATS 2014: What's going on with the weather?*, que dedica uma das transparências para a situação do Brasil. O material aponta que, somente no Sudeste, mais de 27 milhões de pessoas foram afetadas pela seca no ano passado, causando um prejuízo de US\$ 5 bilhões.

Outro relatório, agora produzido pela AON, intitulado “*2014 Annual Global Climate and Catastrophe Report*”, também registrou a situação do Brasil, apontando a seca como um dos eventos mais caros da história do País, tanto na esfera macroeconômica, como para o setor de seguros. “Pelo segundo ano consecutivo [2013-2014], o evento mais caro no Brasil foi a seca intensa que afetou, principalmente, a região Sudeste, devastada pela falta de chuvas, deixando reservatórios operando com 3% a 5% da capacidade de armazenamento”, aponta o estudo.

## Acompanhando os reservatórios

No início de fevereiro, a chuva atingiu os três principais sistemas (Cantareira, Alto Tietê e Guarapiranga) que abastecem a Região Metropolitana de São Paulo.

No dia 5 (data de fechamento desta edição do JCS), tanto o Sistema Cantareira quanto o Alto do Tietê ficaram estáveis, já o Sistema Guarapiranga teve elevação. E a previsão é de que ao longo do mês chova sobre as áreas de captação de água.



Fonte: Clima Tempo





### Em fase de mudanças

As variáveis climáticas no Brasil não são um fato novo. Eram, na verdade, aguardadas por especialistas. O artigo científico “A indústria de seguros e as mudanças climáticas no Brasil”, assinado por Edna Ferreira Peres e Joanília Neide de Sales Cia, da Universidade de São Paulo (USP), aponta que as alterações no clima devem afetar seriamente 325 milhões de pessoas por ano e, em cerca de duas décadas, esse número deve dobrar, atingindo o equivalente a 10% da população mundial.

“Espera-se que a disponibilidade de água potável, produção de alimentos e diversos ecossistemas sejam comprometidos, além da ocorrência de eventos extremos sofrerem mudanças consideráveis em decorrência de aumentos na temperatura global”. Os prejuízos financeiros podem chegar a US\$ 340 bilhões até 2030.

Em entrevista dada ao portal Exame.com, o engenheiro Julio Cerqueira Cesar Neto, especialista na área hídrica, sinalizou o tamanho do problema. Segundo ele, quando acabar o volume morto da Cantareira, a população deixará de ter 30 metros cúbicos por segundo e não tem de onde tirar esse volume de água em um curto prazo. Antes da crise, a vazão retirada do reservatório era de 31 metros cúbicos por segundo. Hoje, esse número baixou para 14.

Se acontecer dessa forma, deve-se esperar que a prioridade seja dada aos hospitais, polícia, bombeiros e escolas. Em outros locais como estabelecimentos comerciais, é possível ter uma redução do horário de funcionamento, férias coletivas forçadas e, até mesmo, demissões.

De acordo com o gerente de negócios do Banco Nacional de Empregos (BNE), Adriano Gonçalves, a crise está levando o mundo empresarial a encontrar novas formas de poupar dinheiro e uma delas é a redução de contratações. Em janeiro, o portal identificou uma queda de 10% em relação ao mesmo período de 2014. Por outro lado, a procura por mão de obra mais acessível, como estagiários, parece ser a tendência. Nesse item houve aumento de 30% nas contratações.

O coordenador do Ipea aponta que as perdas econômicas deverão afetar, sobretudo, os setores de atividades que utilizam grandes quantidades de água, podendo se ver obrigados a reduzir ou mesmo paralisar atividades, como é o caso do setor de alimentos e bebidas.

“Que empresário estaria disposto a realizar altos investimentos em tecnologias que exigem o uso intensivo de água e energia se a disponibilidade desses recursos não está garantida? Deve-se levar em conta

ainda possíveis gastos adicionais para se adaptar a esse novo cenário de escassez. Indústrias e estabelecimentos comerciais podem ser levados a investirem na abertura de poços artesianos ou no aluguel de geradores de energia. Esses gastos adicionais podem impactar o custo de produção das empresas, afetando sua competitividade e reduzindo suas margens de lucro”, pontua Féres.

O problema é que a maioria dessas situações não está prevista pelo seguro. As três seguradoras entrevistadas nesta reportagem afirmam que as ocorrências não proveem garantias no setor. “Em geral, esses episódios são classificados como força maior e não estão amparadas nos contratos de seguro”, explica o diretor executivo de produtos pessoa jurídica da Tokio Marine, Felipe Smith.

O diretor executivo da Yasuda Marítima Seguros, Mario Jorge Pereira, reforça que os fatores não são causados por uma eventualidade, como prevê o princípio do mutualismo, que caracteriza o seguro. “Essas são situações que não acontecem de uma hora para a outra e decorrem de uma série de decisões por parte dos gestores do estabelecimento. Por isso, é que não há uma modalidade de seguro que as contemple”, detalha Pereira.



### Crise x venda de seguros

E como fica o mercado de seguros diante de uma realidade caótica? É possível vender seguros na crise? Para Féres, a demanda tende a aumentar, principalmente dos produtos voltados a riscos climáticos. “O seguro contra riscos climáticos é um segmento que tende a crescer consideravelmente ao longo dos anos. Caso os cenários de mudança climática se concretizem, teremos aumento de temperatura, ondas de calor, secas prolongadas e aumento do nível do mar. Nesse contexto, a demanda por seguros só deve se expandir”, acredita o especialista.

A situação impacta não apenas as áreas rurais do País (veja box sobre seguro rural), mas também uma série de setores. Dada a complexidade na análise de risco, é possível prever florestas com maior vulnerabilidade a incêndios, a saúde humana exposta a mais doenças, assim como a atividade agrícola, biodiversidade, manejo florestal, geração de hidroeletricidade e transporte fluvial sendo afetadas.

Essa é a opinião do diretor vice-presidente da Nobre Seguradora, Claudio Amaral Caldas. Segundo ele, em todas essas áreas se tem a presença do seguro, com maior exposição aos riscos. “Considerando as projeções de pagamentos de sinistros, poderíamos ter aumento de sinistralidade das carteiras de seguros envolvidas que, de certa maneira, forçariam a um aumento nos custos futuros dos produtos. Ainda assim, o seguro cumpriria seu importante papel socioeconômico quando permitiria um cenário melhor no retorno e reintegração das atividades afetadas”, destaca Caldas.

Portanto, ele diz que sim, o mundo sem água faz seguros. “Seguros contra seca já são oferecidos mundialmente. A informação é a principal matéria-prima de uma seguradora. Estatísticas consistentes e adequadas trarão previsibilidade para as seguradoras, que terão

condições de ofertar produtos que sejam bons para os dois lados: segurador e segurado”, continua.

Várias modalidades de seguros podem observar aumento na demanda, o que deve trazer boas oportunidades para os corretores de seguros que souberem aproveitar o cenário para alavancar os negócios. Mario Jorge Pereira diz que “os seguros empresariais, de operações logísticas, seguro garantia, seguro ambiental, seguro de responsabilidade civil e seguro engenharia são alguns dos que têm perspectiva de alta.”

Ele destaca que haverá também maior observância por parte das empresas em se precaver de eventuais perdas relacionadas aos riscos climáticos. As demandas da sociedade e o aumento de leis e regulamentações ligadas às questões ambientais aumentarão as responsabilidades e riscos para as organizações.

Além disso, para que novos meios de geração de energia, captação de água, entre outros pontos, passem a figurar no mercado serão necessárias obras substanciais de infraestrutura, bem como operações logísticas de relevância. “Isso vai fazer com que os seguros relacionados a essas áreas entrem em ação para dar tranquilidade aos empreendedores”, comenta o executivo.



### Comprometimento mundial

E o mercado segurador não apenas está se preparando para essa nova realidade, como firmou compromisso mundial para trazer soluções. No ano passado, 66 presidentes de algumas das maiores seguradoras e resseguradoras do planeta assinaram a Declaração de Risco Climático da Associação de Genebra, estabelecendo compromissos para promover ações de mitigação e adaptação.

Durante o encontro, realizado em Toronto, no Canadá, as lideranças concordaram em seguir uma série de princípios que firmam o papel que o seguro pode desempenhar nos esforços globais para a redução dos riscos climáticos.

E já é possível ver o engajamento do mercado para conscientizar o consumidor a reduzir o consumo de água e energia, não apenas dando dicas, mas também premiando colaboradores.

Os segurados da Zurich, por exemplo, contam com uma Consultoria Ambiental gratuita, serviço que analisa caso a caso e indica meios de reduzir o consumo. O trabalho é acompanhado pela EcoAssist Serviços Sustentáveis, que já colhe os frutos. Um levantamento feito pela empresa aponta que, em menos de dois anos, os segurados economizaram cerca de 40 mil m<sup>3</sup> e 600 mil kWh.

A Seguros Unimed chegou a levar um grupo de 15 funcionários para assistir ao jogo Palmeiras x Ponte Preta em seu camarote. A escolha foi simples: os profissionais que apresentassem a maior economia na conta de água entre dezembro e janeiro ganhariam ingressos. “Estamos muito satisfeitos com os resultados e estimulados a criar novas campanhas como essa. Já temos um bom número de participantes que, inclusive, trouxeram bons exemplos de como usar conscientemente a água”, disse, em nota, o superintendente de relações institucionais da companhia, Fernando Poyares.

## INDICAÇÕES QUE O CORRETOR PODE DAR AO SEGURADO



**Informe-se sobre a técnica de lavagem de carro “a seco”, substituindo o consumo médio de 200 litros por apenas um copo de água, com 250 ml, para a limpeza de vidros, rodas e laterais**



**Você também pode substituir a mangueira por um balde na hora de lavar o veículo**



## Seguro Rural é um dos segmentos mais afetados pela escassez

O agronegócio brasileiro vem sofrendo de maneira significativa com os problemas climáticos. Segundo o relatório da AON, *2014 Annual Global Climate and Catastrophe Report*, relatos do governo indicam que os danos na agricultura no ano passado foram da ordem de US\$ 4,3 bilhões e apenas 10% das áreas plantadas no Brasil estavam seguradas.

Na safra de 2015, em algumas regiões dos Estados de São Paulo e Paraná, o plantio foi feito com atraso devido à falta de chuvas. Em janeiro, as culturas de soja, milho, café e cana-de-açúcar foram afetadas pela estiagem prolongada.

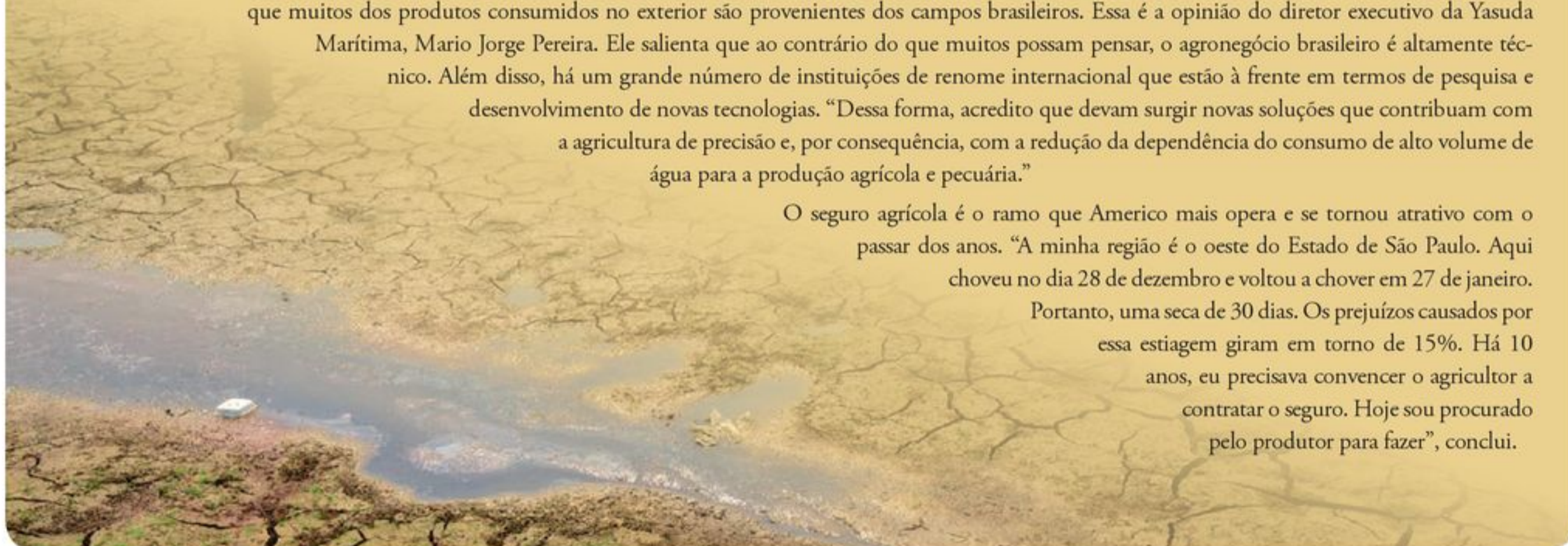
O coordenador da Comissão Rural do Sincor-SP, Antonio Americo De Aquino, explica que grande parte dessas lavouras não estão seguradas, o que traz prejuízo para o agricultor. “No ano passado, as seguradoras tiveram grandes perdas com indenizações de sinistro causadas por seca e geada. Nas culturas de inverno com o milho safrinha e o trigo, e no verão com as culturas de soja e milho. O valor total das indenizações causadas por essa estiagem deve ter chegado a um aumento de, aproximadamente, 10%.”

Americo afirma que os agricultores têm procurado se manter de acordo com as exigências legais, preservando a mata ciliar, conservando as nascentes e, principalmente, investindo em modernos sistemas de irrigação. “Não vejo desperdício de água por parte dos agricultores, mas será necessário continuar investindo para compensar a escassez de água”. O coordenador diz que além da questão natural, o segmento é prejudicado pela falta de incentivo do Estado. O governo, segundo ele, não entendeu ainda a importância do subsídio e não libera recursos em tempo hábil para que o produtor possa contratar o seguro.

O agronegócio é responsável por cerca de 1/3 do PIB brasileiro, sendo estratégico não apenas para o País, mas para o mundo, levando em consideração que muitos dos produtos consumidos no exterior são provenientes dos campos brasileiros. Essa é a opinião do diretor executivo da Yasuda Marítima, Mario Jorge Pereira. Ele salienta que ao contrário do que muitos possam pensar, o agronegócio brasileiro é altamente técnico. Além disso, há um grande número de instituições de renome internacional que estão à frente em termos de pesquisa e desenvolvimento de novas tecnologias. “Dessa forma, acredito que devam surgir novas soluções que contribuam com a agricultura de precisão e, por consequência, com a redução da dependência do consumo de alto volume de água para a produção agrícola e pecuária.”

O seguro agrícola é o ramo que Americo mais opera e se tornou atrativo com o passar dos anos. “A minha região é o oeste do Estado de São Paulo. Aqui choveu no dia 28 de dezembro e voltou a chover em 27 de janeiro.

Portanto, uma seca de 30 dias. Os prejuízos causados por essa estiagem giram em torno de 15%. Há 10 anos, eu precisava convencer o agricultor a contratar o seguro. Hoje sou procurado pelo produtor para fazer”, conclui.



**Em casa, desenvolva uma maneira de captar a água da chuva para reutilizar na limpeza do quintal, para regar as plantas ou utilizar na descarga**



**No trabalho, apague as luzes quando for o último a sair de salas de reuniões ou da própria empresa**



**Desligue o computador sempre que for ficar mais de duas horas sem utilizá-lo**





## Credicor-SP mantém taxa de IOF reduzida e beneficia corretores

Entre as medidas anunciadas pelo Governo Federal para controlar a inflação, no dia 22 de janeiro entrou em vigor o aumento do Imposto Sobre Operações Financeiras (IOF) em instituições financeiras convencionais (bancos de um modo geral). O valor dobrou, passando de 1,5% para 3% ao ano, além da alíquota adicional de 0,38%.

Trata-se de medida que mais afeta os consumidores, pois encarece as operações de crédito, como financiamento de veículo, empréstimo pessoal e até o uso do cheque especial. Na prática, além das taxas de juros, o consumidor desembolsa uma quantia extra em tributos para a arrecadação do governo e o impacto direto desse encarecimento do crédito será uma retração do consumo.

Porém, para os cotistas de cooperativas de crédito mútuo, como a Cooperativa de Crédito Mútuo dos Corretores de Seguros (Credicor-SP), esse aumento no IOF não trará impacto algum no custo de suas operações, já que essas instituições não cobram de seus associados o IOF tradicional que sofreu o reajuste pelo governo, permanecendo sujeitas a aplicação somente da alíquota adicional, de 0,38%.

Para Marcos Abarca, diretor de Operações da Credicor-SP, o novo fato vem ressaltar “a inequívoca vanta-

gem do sistema de cooperativismo”. “A melhor opção para o corretor de seguros administrar seus recursos financeiros é sua cooperativa, que repassa uma série de vantagens aos cotistas, o que não ocorre nos bancos tradicionais. Os descontos e reduções de taxas nas operações podem representar uma boa economia.”

O corretor de seguros da Zona Sul, Claudio Cambraia da Silveira, havia acabado de adquirir um empréstimo na Credicor-SP para a quitação de débitos de sua empresa para enquadrá-la no sistema tributário Simples, quando leu sobre o aumento. “O valor não havia nem sido creditado em minha conta ainda, lamentei não ter feito antes, mas aí descobri que em nossa cooperativa as taxas não haviam aumentado.”

Ele conta que sempre recorre à cooperativa quando precisa de capital de giro para alguma negociação. “Sem dúvida é a taxa mais barata da praça para

qualquer operação financeira. E tudo sem burocracia, com bom atendimento. Faço campanha da Credicor-SP aos amigos, já levei muitos para a cooperativa. Dessa vez, minha contadora se atrapalhou e em cima da hora avisou que eu precisava quitar R\$ 10 mil para poder entrar no Simples. Ao fazer o empréstimo terei economia dupla: além das taxas diferenciadas, consigo ingressar no sistema e reduzir custos da minha corretora. Com o que vou economizar pelo Simples, pago a parcela.”

Outro corretor de seguros fiel à cooperativa e que ficou bastante satisfeito com a notícia da manutenção da taxa foi Abel Dato, da Zona Leste. Ele enviou um e-mail à equipe da Credicor-SP, dizendo que, com mais essa notícia, em breve, todo o movimento financeiro de sua corretora de seguros estará exclusivamente na instituição.

“Sem dúvida é a taxa mais barata da praça para qualquer operação financeira. E tudo sem burocracia, com bom atendimento”

Claudio Cambraia da Silveira – Corretor de seguros



# Sincor-SP institui vice-presidências para melhor atendimento das regionais

**Foram estabelecidos grupos que deverão agilizar os processos da entidade em todo o Estado**

Com o objetivo de trazer maior eficiência na gestão, agrupando situações que são comuns em cada região do Estado, o Sincor-SP criou quatro vice-presidências para relacionamentos. Três delas são dedicadas à área de atendimento das regionais.

O presidente do Sindicato, Alexandre Camillo, alinhou o novo sistema em reuniões que aconteceram no mês de fevereiro com cada vice-presidência e os respectivos diretores regionais (fotos).

Os encontros estabeleceram métricas que vão pautar todo o ano de 2015 e as próximas ações que serão realizadas, como o lançamento do programa Corretor de Seguros Empreendedor, e as readequações físicas das regionais, transformando-as em verdadeiras representações da Casa do Corretor ao deixá-las mais atrativas para uso dos associados.

Os profissionais responsáveis pela interlocução com as regionais são: César Bertacini (vice-presidência de Relações com a Capital); Rafael Miranda de Freitas Carvalho (vice-presidência de Relações com o Interior); e, temporariamente, o presidente Alexandre Camillo estará a cargo da vice-presidência de Relações com a Região Metropolitana, Vale do Paraíba e Litoral. Além desses, Rubens de Almeida encabeçará a vice-presidência de Relações Institucionais com o Mercado.

Eles estarão mais presentes nas regionais, pois têm um número menor de locais para interagir, assim será possível ao diretor local despachar as demandas, não apenas com a diretoria executiva, mas, principalmente, com as novas lideranças, garantindo mais agilidade nos processos. Anteriormente, todas as operações ficavam sob a dependência do presidente. “O Sincor-SP está procurando ir ao encontro dos anseios e necessidades do corretor, e o vice-presidente tem condição de estar



Vice-presidência do Interior, em 4 de fevereiro



Vice-presidência da Capital, em 5 de fevereiro



Vice-presidência da Região Metropolitana, Vale do Paraíba e Litoral, em 6 de fevereiro

mais próximo de sua base regional”, diz o presidente.

Os novos vice-presidentes regionais farão reuniões periódicas com as respectivas bases, para entender e atender as necessidades específicas. Tudo isso sem prejuízo às reuniões maiores com toda a diretoria, que vão permanecer para que as diretrizes gerais continuem alinhadas entre todos.

“A criação das vice-presidências consta em nosso plano de gestão, visando dar o melhor atendi-

to a todos, sempre com agilidade”, afirma Camillo. “Certamente, continuarei recebendo todos os diretores regionais, eles continuam com total acesso. A ideia não é afastar, mas aproximar as cidades da mesma região para resolver assuntos específicos. Temas que precisam ser tratados comigo atenderei também com agilidade, mas aqueles mais corriqueiros e que podem ter tratamento em conjunto, esses, sim, vão receber a interação dos vice-presidentes.”

**“O Sincor-SP está procurando ir ao encontro dos anseios e necessidades do corretor, e o vice-presidente tem condição de estar mais próximo de sua base regional”**

Alexandre Camillo – Presidente do Sincor-SP

VICE-PRESIDÊNCIA	VICE-PRESIDENTE	REGIONAIS ABRANGIDAS
Relações com a Capital	César Bertacini	Zona Central, Zona Leste, Zona Norte, Zona Oeste e Zona Sul
Relações com o Interior	Rafael Miranda de Freitas Carvalho	Araçatuba, Araraquara, Assis, Barretos, Bauru, Femandópolis, Franca, Marília, Nova Alta Paulista, Piracicaba, Presidente Prudente, Ribeirão Preto, São Carlos, São João da Boa Vista e São José do Rio Preto
Relações com a Região Metropolitana, Vale do Paraíba e Litoral	Alexandre Camillo (temporariamente)	ABCDMR, Campinas, Guarulhos, Jundiaí, Mogi das Cruzes, Osasco, Santos, São José dos Campos, Sorocaba e Taubaté





## Cadastro: o sistema ativo do Sincor-SP

Conhecido como o “coração do Sindicato”, o Departamento de Cadastro é o primeiro a ter contato com o corretor de seguros assim que ele conclui o curso de habilitação da atividade. Ao longo do tempo, passa a orientar sobre os principais procedimentos para exercer o trabalho de corretagem corretamente.

### O Cadastro

Nos últimos anos, o departamento de Cadastro tem desempenhado a função de “conselheiro” do corretor de seguros na sua constituição legal e na organização social. Após ter recebido o certificado do Curso para Habilitação de Corretores de Seguros, oferecido pela Escola Nacional de Seguros, o corretor costuma entrar em contato com o Sincor-SP para dar entrada no registro pela Susep.

Dessa forma, o departamento instrui os profissionais sobre os procedimentos que são feitos diretamente pelo site da Superintendência. Após três dias da data do pedido junto ao órgão regulador, ele recebe o número de registro e envia a documentação para o departamento, podendo iniciar as atividades.

Preparado para atender as demandas da categoria com abrangência no Estado inteiro, o departamento auxilia também as 30 regionais do Sindicato. A equipe, composta por profissionais experientes e que mantêm carreira no Sincor-SP – como Déia Vieira (encarregada), Camila Vicente e Luciana de Oliveira, é gerenciada pelo diretor de operações do Sincor-SP, Márcio Pires.

### Orientação

A missão do Cadastro é aconselhar para que o profissional não perca tempo ao iniciar os trabalhos como pessoa física ou jurídica (no caso de registro de uma corretora) dentro dos requisitos da Susep e da Junta Comercial, respeitando as especificações da categoria. Com o passar do

tempo, o setor continua instruindo sobre qualquer situação cadastral.

Márcio Pires explica que é importante o corretor manter seus dados atualizados junto ao departamento. “Dessa forma, é possível que o Sincor-SP conheça melhor as particularidades da categoria e, assim, empreenda ações efetivas, com base em todos os perfis profissionais.”

### Recadastramento

O departamento passa por picos de demandas nos períodos de recadastramento dos profissionais, situação que não acontece desde 2012, quando foi instituída a Circular Susep nº 429, revogada, recentemente, pela 510/15. Segundo o diretor de operações, esse serviço é vital para que, tanto a entidade de classe quanto as seguradoras possam identificar os corretores de seguros que estão regularizados e devidamente aptos a operar.

### Assistência na Contribuição Sindical

Além das questões cadastrais, o departamento é o responsável por acompanhar a situação dos pagamentos da Contribuição Sindical da categoria, obrigatória para o exercício da profissão. “É importante lembrar que, no dia 28 de fevereiro, todos os corretores de seguros pessoas físicas devem receber o boleto de cobrança, inclusive os que não atuam como autônomos. Trata-se de um ato estritamente exposto na Constituição Federal para atender ao sistema de custeio da representação sindical e, assim, as entidades relacionadas tenham condições de retribuir com diversos benefícios e lutar pelos interesses da área que constitui”, explica.



O valor arrecadado é distribuído em obediência ao art. 589 da CLT, sendo 5% para a Confederação; 15% para a Federação; 20% para o Ministério do Trabalho e Emprego; e 60% para o Sindicato.

A inadimplência pode ocasionar o bloqueio do pagamento das comissões, já que as companhias seguradoras, em conformidade com a Circular Susep nº 447, art. 2, devem exigir a comprovação do recolhimento para liberar os valores.

Caso o pagamento não seja efetuado no dia de vencimento do boleto, é possível regularizar a situação, mas serão aplicadas multas e juros. Para conferir a situação individual, o corretor pode entrar em contato com o departamento e conferir os débitos em aberto, inclusive de anos anteriores.

“O nome dessa cobrança diz tudo. Ela contribui para que os sindicatos possam ter condições de melhorar suas ações em prol da classe que representa. No caso do Sincor-SP, o objetivo é investir todos os recursos possíveis para trazer ações que ajudem o corretor a desenvolver o seu lado empreendedor, conquistando mais clientes e ganho para o seu negócio”, conclui Márcio Pires.

Para entrar em contato, basta acessar [www.sincorsp.org.br](http://www.sincorsp.org.br), clicando no menu lateral Departamentos do Sincor ou através dos e-mails [deia@sincorsp.org.br](mailto:deia@sincorsp.org.br), [camila.vicente@sincorsp.org.br](mailto:camila.vicente@sincorsp.org.br) ou [luciana.oliveira@sincorsp.org.br](mailto:luciana.oliveira@sincorsp.org.br), e telefones (11) 3188-5033 / 5035 / 5048.

## DEPARTAMENTOS DO SINCOR-SP



SOCIAL



CADASTRO



BENEFÍCIOS



COBRANÇA

DISQUE  
SINCOR

OUVIDORIA



JURÍDICO



UNISINCOR



EVENTOS



BIBLIOTECA



**regionais**

SANTOS

**Ponto de encontro na praia**

Resgatando uma tradição, a Regional Santos, dirigida por Rogério Freeman, entregou mais uma opção de lazer aos corretores de seguros com a reinauguração da barraca de praia do Sincor-SP, no dia 7 de fevereiro. O evento contou com a presença do presidente do Sindicato, Alexandre Camillo, além de outros diretores executivos e regionais. A barraca fica disponível aos associados todo fim de semana e feriado e está localizada na Av. Bartolomeu de Gusmão, nº 54, entre os canais 4 e 5, em frente à Rua Oswaldo Cochrane, em Santos.

FERNANDÓPOLIS

**Representação**

O diretor da Regional Fernandópolis, Odeir Carlos Vilar, se reuniu com os corretores de seguros da região para uma reunião de alinhamento, no dia 10 de fevereiro. Durante o encontro, ficou acordado que os corretores Mauri Carlos Mattos, Milton Luiz da Silva e Silvio Pântano seriam os assistentes da Regional para saúde/vida, venda casada e cultura do seguro, respectivamente.

PIRACICABA

**Programação**

Mais de 40 corretores de seguros e representantes das seguradoras de Piracicaba se encontraram com o diretor da Regional, Carlos Alberto Caporali, para definir as atividades que serão realizadas em 2015.



VISIA

**Obtenha novos clientes e aumente sua renda com certificação digital e seguros**

FALE COM NOSSA EQUIPE:

**(11) 3188-5034**



## certificação digital

## AC Sincor implementa digitalização de arquivos em ARs

A cada atendimento realizado por uma Autoridade de Registro na emissão de um certificado digital são geradas diversas páginas de documentação, dossiê do titular do documento. Para oferecer a digitalização e gestão eletrônica dos documentos, com validade jurídica assegurada pelo uso do certificado digital ICP-Brasil, o prestador de serviços de suporte Certisign desenvolveu o produto CertiScan. A partir de acordo firmado entre o Sincor-SP e a fornecedora, a ferramenta será disponibilizada a todas as ARs vinculadas à AC Sincor.

A solução eliminará, praticamente, toda a papelada dos dossiês, deixando armários e salas livres nas ARs. O que continuará sendo armazenado será somente o termo de titularidade e a declaração de domicílio que, por lei, ainda precisam ser assinados manualmente (até que sejam aprovadas evoluções que estão em andamento). A novidade traz agilidade ao processo, facilidade de acesso às pessoas autorizadas e evita a perda de documentos, pois os dados vão diretamente para o servidor. "O CertiScan trará mais segurança ao processo de validação presencial de titulares de certificados ICP-Brasil", declara o diretor Técnico da AC Sincor, Manuel Matos.

A implementação nas ARs teve início em janeiro. Primeiramente, foram chamadas 20 empresas para as orientações sobre os procedimentos necessários – aquisição de scanner compatível, configuração dos equipamentos e capacitação dos agentes de registro. Quando o processo termina em uma AR, outra já é chamada para iniciar, tendo prioridade as que fizerem solicitação e antes atenderem aos requisitos. Para algumas leva mais tempo em razão de haver "filiais" – instalações técnicas e postos de atendimento. A direção da AC Sincor acredita que em junho mais da metade de suas ARs já esteja operando com o CertiScan.



## BENEFÍCIOS DO CERTISCAN

- Redução dos custos operacionais com a manipulação posterior do dossiê para fins de centralização;
- Possibilidade da AR atuar com central de verificação da sua própria rede, centralizando todas as verificações em único sistema já integrado ao GAR;
- Aumento do número de validações diárias;
- Desmaterialização dos processos em papel;
- Centralização automática dos documentos;
- Agilidade e segurança no atendimento prestado ao cliente final;
- Maior capacidade de atendimento, devido à possibilidade de realização simultânea de validação e verificação;
- Agilidade para localizar os dossiês quando a AR estiver em processo de auditoria;
- Possibilidade de auditoria interna dos dossiês gerados por eventuais Instalações Técnicas vinculadas ou Postos de Atendimento Avançado.

## escada acima / escada abaixo

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

**1. Corretores de seguros demonstram consciência ao enxergar a contribuição sindical como forma de influir para um sindicato atuante e autônomo**

**2. Governo federal aprova pagamento dos R\$ 300 milhões de subvenção do seguro rural referente ao ano passado (Globo Rural)**

**3. Mercado de seguros deve crescer 50% nos próximos cinco anos e aumentar em 0,5% a participação no PIB nacional (KPMG Brasil)**

**4. Utilização do seguro viagem cresce 5,1% dentro do segmento corporativo (Abracorp)**







**MARÇO 2015**



**1. Em 2014, mais de 40% dos motociclistas não pagaram o seguro DPVAT (O Estado de S. Paulo)**

**2. Número de acórdãos envolvendo planos de saúde triplicou entre 2011 e 2014 no sistema de buscas do Superior Tribunal Federal (STJ)**

**3. Jornais relatam que operadoras de saúde chegam a cobrar R\$ 4 mil a mais por parto normal**

**4. Seguro de pessoas cresce 6,02% e fica abaixo do esperado para 2014 (FenaPrevi)**



**Os aspectos jurídicos na atividade de corretagem de seguros no Brasil**

**Local: Regional Centro**

**Datas: 02/03 a 05/03**

**Docente: Christiane H. Furck**

**Horário: 18h45 às 21h45**

**Carga Horária: 12 horas**



**Análise de sinistro de automóvel e RCF-V**

**Local: Regional Campinas**

**Docente: Angélica M. Valverde**

**Datas: 02/03 a 05/03**

**Horário: 19h às 22h**

**Carga Horária: 12 horas**

**Local: Regional Zona Norte**

**Docente: Angélica M. Valverde**

**Datas: 23/03 a 26/03**

**Horário: 19h às 22h**

**Carga Horária: 12 horas**



**Marketing pessoal – a chave do sucesso!**

**Local: Regional Zona Sul**

**Docente: Wagner Oliveira**

**Datas: 02/03 a 04/03**

**Horário: 19h às 22h**

**Carga Horária: 9 horas**

**Local: Regional Zona Norte**

**Docente: Wagner Oliveira**

**Datas: 23/03 e 25/03**

**Horário: 19h às 22h**

**Carga Horária: 9 horas**



**Seguro de transportes nacional e internacional – Módulo I**

**Local: Regional Jundiaí**

**Datas: 09/03 a 12/03**

**Docente: Giuseppe Calabro Filho**

**Horário: 19h às 22h**

**Carga Horária: 12 horas**



**Técnico de automóvel, RCF-V, APP e DPVAT**

**Nível Básico**

**Local: Regional Centro**

**Docente: Angélica M. Valverde**

**Data: 09/3 a 12/03**

**Horário: 18h45 às 21h45**

**Carga Horária: 12 horas**

**Nível Avançado**

**Local: Regional Guarulhos**

**Docente: Angélica M. Valverde**

**Data: 16/3 a 19/03**

**Horário: 19h às 22h**

**Carga Horária: 12 horas**



**PALESTRA – Criar metas financeiras e conquistar prosperidade**

**Local: Regional ABCDMR**

**Datas: 10/03**

**Horário: 19h às 22h**

**Docente: Joana D'arc Oliveira**

**Carga Horária: 3 horas**



**Preparatório para funcionários de uma corretora de seguros**

**Local: Regional Piracicaba**

**Datas: 13/03 e 14/03**

**Horário: 18h às 22h e 9h às 18h**

**Docente: Angélica M. Valverde**

**Carga Horária: 12 horas**



**Seguro riscos de engenharia**

**Local: Regional Centro**

**Datas: 16/03 a 19/03**

**Horário: 18h45 às 21h45**

**Docente: Julio Cesar Benzoni**

**Carga Horária: 12 horas**



**PALESTRA – Prospecção de negócios e fidelização de clientes em mercados competitivos**

**Local: Regional Zona Leste**

**Datas: 18/03**

**Horário: 19h às 22h**

**Docente: Elias Spinetti Lifante**

**Carga Horária: 3 horas**



**PALESTRA – Atendimento diferenciado: a ferramenta do sucesso**

**Local: Regional S.J. da Boa Vista**

**Datas: 24/03**

**Horário: 19h às 22h**

**Docente: Emilia Guan**

**Carga Horária: 3 horas**



**Gestão estratégica em administração de vendas**

**Local: Regional Santos**

**Datas: 23/03 a 26/03**

**Horário: 19h às 22h**

**Docente: Jorge R. Cavalcanti**

**Carga Horária: 12 horas**



**PALESTRA – Os segredos dos gatilhos mentais: uma rajada de sucesso**

**Local: Regional Centro**

**Datas: 31/03**

**Horário: 18h45 às 21h45**

**Docente: Marcos Gravonsky**

**Carga Horária: 3 horas**





## Marco Antunes

Vice-presidente de Operações e Tecnologia da SulAmérica

# A escolha do cliente: click, call ou face?

A comunicação entre clientes e empresas no Brasil nunca esteve tão *online* como nos dias atuais. É uma revolução causada pelo crescente uso de meios digitais, incluindo as mídias sociais, por ambas as partes, e também pela grande mobilidade tecnológica dos quase 120 milhões de *smartphones* e *tablets* utilizados pelos brasileiros.

As marcas, expostas em ambiente virtual, automaticamente proporcionam às companhias um canal poderoso de contato e isso modificou o comportamento dos clientes, que passaram a ter um papel mais atuante. Se antes as pessoas se conectavam à internet apenas para ler notícias, conversar com seu círculo de amizade e postar novidades, agora utilizam esses meios para estarem mais próximos das empresas, interagindo, compartilhando ideias, expondo elogios e também fazendo críticas, cobrando respostas imediatas e, muitas vezes, viralizando opiniões e experiências boas ou ruins que tiveram com as organizações.

Essa nova forma de relacionamento com os clientes fez com que as empresas passassem a investir em equipes especializadas no atendimento digital, especialmente nas redes sociais. Uma estratégia indispensável e eficaz, já que são ambientes coletivos que se tornam cada vez mais o canal predileto de contato para resolução de questões, em geral, de baixa complexidade.

No Facebook, por exemplo, considerada a rede de maior alcance do mundo, com 1,35 bilhão de usuários mensais e 864 milhões de visitas por dia, a participação brasileira é de 89 milhões de pessoas por mês e 59 milhões de acessos diários com média de permanência de 29,7 horas por mês - sete horas a mais do que a média mundial. A dimensão desses números exprime a importância de as companhias estarem dentro das redes sociais se comunicando o tempo todo com seu público e clientes em potencial, de forma interativa, ágil e personalizada.

Definitivamente, as mídias sociais são extremamente valiosas para estreitar o relacionamento entre empresas e clientes.

Elas não concorrem, mas, sim, complementam as opções de canais disponíveis ao lado dos tradicionais *call center* (telefone), *chat* e *e-mail*, que continuam sendo peças-chave para casos de maior complexidade.

A SulAmérica, por exemplo, vem trabalhando para integrar todas essas frentes sob o conceito *Click Call Face*, que preza pela pluralidade comunicativa, explorando o que cada um deles tem de melhor a oferecer e contemplando a rapidez e a mobilidade tão necessárias a uma companhia de seguros, cujo contato com os clientes, muitas vezes, se dá em situações de urgência.

A tendência que estamos aplicando é que o canal *online*, o "click", seja a primeira opção de segurados, corretores e prestadores para a solução de questões mais simples - ou seja, estimulamos o autosserviço -, passando para o atendimento telefônico, o "call", se a dúvida ou reclamação persistir, até chegar ao presencial, o "face", para casos de maior complexidade, quando nenhuma das etapas anteriores suprir as necessidades em questão.

Esse novo conceito permite que os clientes, corretores e prestadores possam entrar em contato e interagir quando e como quiserem, seja por *chat*, *e-mail*, *whatsapp*, *call center*, páginas no Facebook e Twitter, portais de atendimento ao cliente, corretor e prestadores e, até, via aplicativo *mobile* desenvolvido pela companhia. Este último, utilizado atualmente por 400 mil segurados de saúde, com funcionalidades como geolocalização da rede de prestadores e acompanhamento de validação prévia de procedimentos, que fizeram diminuir a procura pelo *call center* em 60 mil ligações em 2013.

As demandas externas, portanto, não podem ser centralizadas em um único canal de atendimento e, sim, integradas aos mais diversos meios de contato para facilitar o acesso das pessoas às companhias. Não cabe mais às empresas definir como e quando irão se comunicar, pelo contrário, é preciso ter claro na estratégia corporativa que essa escolha agora é dos clientes.

“ Não cabe mais às empresas definir como e quando irão se comunicar, pelo contrário, é preciso ter claro na estratégia corporativa que essa escolha agora é dos clientes ”





Que tal  
aumentar suas  
vendas e ainda  
fidelizar seus  
clientes?

Faça parte do **Programa Corretor Parceiro Admix** e conte com uma empresa especializada na comercialização e gestão de planos de saúde empresariais.

Com a **Admix**, você terá todo o suporte técnico e operacional para manter sua carteira sempre saudável e blindada contra a concorrência.

E ainda participa de campanhas exclusivas com muitos prêmios como viagens, carros e bônus em dinheiro.

Junte-se a nós e tenha uma **nova experiência comercial: 11 4873.5261.**

**Admix**

Porque saúde deve ser para todos.



# A determinAÇÃO faz o campeão.

## Está no ar a Campanha Talento de Seguros 2015.



Baixe um leitor de QR Code em seu celular, aproxime o telefone do código ao lado e conheça o regulamento da Campanha.

SAC - Serviço de Atendimento ao Consumidor: 0800 727 9966  
SAC - Deficiência Auditiva ou de Fala: 0800 701 2708  
Ouvidoria: 0800 701 7000

[bradescoseguros.com.br](http://bradescoseguros.com.br)

Conheça o regulamento da Campanha no Portal 100% Corretor e participe.

 **Bradesco Seguros**  
É melhor ter.