

Seguro DPVAT: Indenizações aumentam 25%

Levantamento da Seguradora Líder mostra que, em 2013, o total de ressarcimentos do seguro contabilizou mais de 600 mil pagamentos, cuja soma chega a mais de R\$ 3 bilhões.

Pág. 11

Sincor-SP cria versão especial de programa para dar o tom das comemorações pelo seu 80º aniversário

Sindicato inicia edição especial do programa Sincor-SP Vem Até Você para lembrar as principais realizações da entidade, que completa 80 anos em 2014.

Págs. 15 a 17



Vem Até Você 2014

Especial 80 anos





DIA INTERNACIONAL DA MULHER

As loucas 24 horas na vida de uma mulher.



13 de março

Local:
Hotel Maksoud Plaza
Horário:
das 11h às 17h30

VEJA AQUI ALGUMAS DAS ATRAÇÕES CONFIRMADAS



**Palestra
Autoexpressão
Criativa**



Teatro Codigo Feminino



Apresentação

INSCREVA-SE PELO SITE: WWW.SINCORSP.ORG.BR

- Corretora associada: R\$ 50,00
- Corretora não-sócia: R\$ 200,00
- Outras: R\$ 300,00

✓ **Almoço**

✓ **Estacionamento: cortesia**

Patrocínio:



realização:



SINCORSP

palavra do presidente



Novo caso de instabilidade na rede penaliza todo o mercado de seguros

Em um ambiente de forte competitividade entre empresas que disputam a fidelidade de consumidores muito exigentes, alguém poderia imaginar que pudesse existir uma organização capaz de prejudicar suas operações por quase um mês em virtude de mudanças em seu sistema de rede? Parece incrível, mas estamos testemunhando um caso assim em pleno mercado de seguros.

Aliás, este tipo de acontecimento já está ficando comum em nosso meio e o último episódio, que está em pleno desenvolvimento, é protagonizado pela Allianz Seguros. No momento em que escrevo este editorial, observo que a empresa está há várias semanas tentando administrar a instabilidade do seu sistema após abandonar sua antiga plataforma tecnológica para colocar outra no lugar. Por conta deste quadro, muitas operações com os corretores de seguros deixaram de ser realizadas, frustrando um grande número de profissionais e de segurados.

A magnitude do problema reside no fato de que hoje em dia quase todas as transações entre segurados, corretores e seguradoras transcorrem de forma eletrônica. Recentemente, a própria Allianz divulgou que realiza 1 milhão de cotações por mês somente na área de Automóvel – um tipo de operação que só é possível com o suporte da informática e da tecnologia web. Com base nestes dados, não fica difícil visualizar os prejuízos advindos de um período longo de instabilidade no sistema. As perdas atingem tanto a empresa quanto o corretor de seguros e o consumidor.

Ao longo do mês de fevereiro o Sincor-SP foi contatado por vários corretores de seguros desesperados por não conseguirem atender os seus clientes, em função de negócios realizados com a Allianz. De um lado, a companhia dizia que estava realizando um upgrade em nível mundial e, de outro, estavam os corretores tentando administrar a paciência, o humor e a fidelidade de clientes que não têm a obrigação de entender a boa intenção da seguradora.

Eu destaco que estamos considerando um problema que aflige diretamente o segurado, dentro de um panorama que não é dos melhores. A Pesquisa para Melhoria Contínua do Mercado de Seguros (PMC) de 2013 deu média 7 para a eficiência das companhias na cotação, emissão da apólice e liquidação do sinistro. Convenhamos, trata-se de uma nota sofrível. Por isso, é louvável a decisão da Allianz investir no desenvolvimento de sua infraestrutura de informática. A PMC mostrou que o mercado de seguros precisa mesmo avançar para outros patamares de produtividade, em linha com os países mais avançados. Mas a instalação de novos software e equipamentos precisa ser muito bem feita, para o tiro não sair pela culatra – tal como estamos vivenciando.

De uma forma geral, as companhias precisam urgentemente repensar o modo como realiza a migração de seus sistemas, uma vez que, como já disse, este problema não é novo. Não faz muito tempo nós verificamos casos semelhantes com outras seguradoras. Uma ideia, no mínimo, sensata seria envolver os corretores de seguros na operação e só retirar do ar o sistema vigente após o novo estar suficientemente provado e aprovado. O Sincor-SP está alertando as seguradoras para evitar a repetição destes episódios no mercado de seguros. Com relação à Allianz, estamos atuando diretamente com a companhia, solucionando os casos emergenciais [Veja matéria sobre o assunto na Página 9].

“Hoje em dia, quase todas as transações entre seguradoras, corretores e segurados transcorrem de forma eletrônica. Por isso, a instabilidade na rede da Allianz provoca prejuízos generalizados.”

Mário Sérgio de Almeida Santos

sumário

3	PALAVRA DO PRESIDENTE	
5	BENEFÍCIOS	Parceria fechada pelo Sincor-SP concede descontos em diárias do Grupo Rio Quente
6	MUDANÇAS CLIMÁTICAS	Pesquisa aponta aumento de casos de enchentes e deslizamentos nos próximos 20 anos em São Paulo
7	SAÚDE	Beneficiários de planos de saúde no Brasil chegam a 50 milhões
	CERTIFICAÇÃO DIGITAL	AC Sincor credencia Autoridade de Registro em Taboão da Serra
	EXPECTATIVA	Executivos acreditam em crescimento do mercado mundial de seguros ainda em 2014
8	PRODUTOS	Seguro cobre cancelamento de casamento
	PREVIDÊNCIA	Previdência Privada pode crescer 15% nesse ano
	PROJETO DE LEI	Seguradora não será obrigada a pagar sinistro de motorista alcoolizado
9	SISTEMA	Sincor-SP busca entendimento junto a Allianz para resolver problemas de corretores
	DIA DA MULHER	Entidade reúne funcionárias e corretoras para planejar evento
	LUTO	Petr Purm, ex-presidente do Sincor-SP, morre aos 89 anos
10	AUTOCÁLCULO	Sindicato inicia campanha na internet para incentivar seguradoras a aderirem ao Autocálculo
11	DPVAT	Indenizações do Seguro DPVAT registram alta de 25%
12	COMISSÕES	Automóvel recebe Porto Seguro e discute dificuldades enfrentadas pelos corretores
14	FÓRUNS	Corretor de Seguros do Futuro prossegue com Fórum "A Web e as Redes Sociais"
	CULTURA DO SEGURO	Programa realiza mais de 30 palestras e marca presença em importante evento com estudantes
15	CAPA	Sincor-SP Vem Até Você ganha edição especial de aniversário
18	ENTIDADES	CCS-SP recebe Amil e promove aproximação da companhia com os corretores
19	PORTAS ABERTAS	Sincor-SP recomeça programa com palestra especial sobre liderança
20	REGIONAIS DO SINCOR-SP	Confira as ações das regionais pelo Estado de São Paulo
21	DIRETORIA	Orlando Gouveia deixa cargo de 1º tesoureiro para assumir diretoria do Ibracor
	MARKETING	Corretor de seguros é divulgado em veículos de imprensa
22	CONHECIMENTO	Vida e Previdência: Benefício, Produto e Mercado
	ESTANTE	DVD – A arte da guerra
23	ESCADA	Atendimento é o que o brasileiro mais considera importante na hora de adquirir um seguro, aponta pesquisa da LeadPix
		Em 2013, o número de incêndios ocorridos no Brasil cresceu 45% em relação ao ano anterior (Instituto Sprinkler Brasil)
24	SINCOR-SP NA MÍDIA	Especialistas orientam motoristas sobre como proceder em alagamentos
	AGENDA	Março/2014
25	DADOS ECONÔMICOS	
26	OUTRA LEITURA	Charge: Zeca / Artigo: Andresa Pugliesi

expediente

JORNAL DOS CORRETORES DE SEGUROS

Uma publicação mensal do Sincor-SP.



Editora Responsável:

Elaine Lisboa MTB: 59.454

E-mail: jcs@sincorsp.org.br

Telefone: (11) 3188-5061

Redação: Camila Correia e Thamires Costa

Assessoria Editorial: DIZ Comunicações

Revisora: Ana Maria Broadbridge MTB 10.940/SP

Conselho Editorial: Cássia Maria Del Papa, Diniz Nunes Caetano, Francisco

Celso Latini (Tico) e Pedro Barbato Filho.

Publicidade: (11) 3188-5057

e-mail: publicidade@sincorsp.org.br

Direção de Arte: Agência OPP

DIRETORIA EXECUTIVA:

Presidente: **Mário Sérgio de Almeida Santos**

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

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

1º Secretário: **Carlos Alberto Pelais**

2º Secretário: **Carlos Rapozo**

1º Tesoureiro: **Flávio Bevilacqua Bosisio**

2º Tesoureiro: **Jorge Teixeira Barbosa**

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

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

Mauro Antonio Laranja, Júlio César Salles Murat

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

Diniz Nunes Caetano

Delegados Fenacor Efetivo: Nelson Martins Fontana

Suplentes de Delegados Fenacor: Manuel Dantas Matos, Umile Ritacco

Diretores Regionais:

ABCDMR: **Arnaldo Odlevati Jr**

ARAÇATUBA: **José Antonio Veschi**

ARARAQUARA: **José Roberto Placco Rodriguez**

ASSIS: **Wagner Luiz Martins**

BARRETOS: **André Mendes Camillo**

BAURU: **Fernando Antonio Kauffman Alvarez**

CAMPINAS: **Carlos Aparecido Cunha**

FERNANDÓPOLIS: **Odeir Carlos Vilar**

FRANCA: **Paulo Batista de Alcântara**

GUARULHOS: **Luiz Carlos Ruivo**

JUNDIAÍ: **Simone Cristina Favaro Martins**

MARÍLIA: **Marco Antonio Mariano**

MOGI DA CRUZES: **Wilton José Nogueira**

NOVA ALTA PAULISTA: **Waldir Baessa**

OSASCO: **Eduardo Minc**

PIRACICABA: **Carlos Alberto Caporali**

PRESIDENTE PRUDENTE: **Mário Alves da Cruz**

RIBEIRÃO PRETO: **Vicente de Oliveira Tozzo**

SANTOS: **Flávio Meleiro**

SÃO CARLOS: **Antonio Carlos João**

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

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

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

SOROCABA: **Gilson Domingues de Moraes Filho**

TAUBATÉ: **Francisco Sérgio Casimiro**

ZONA CENTRAL: **Braz Romildo Fernandes**

ZONA LESTE: **Marcos Abarca**

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

ZONA OESTE: **Eduardo Vidal Pileggi**

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

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

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

SINCOR SP

SINDICATO DOS CORRETORES DE SEGUROS, EMPRESAS CORRETORAS DE SEGUROS, RESSEGUROS, DE SAÚDE, DE VIDA, DE CAPITALIZAÇÃO E PREVIDÊNCIA PRIVADA NO ESTADO DE SÃO PAULO. Rua Libero Badaró, 293 - 29º andar - São Paulo - Centro - CEP: 01009-907 Tel.: (11) 3188-5000 www.sincorsp.org.br



Ouvidoria: **Milton D'Amelio**

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

benefícios

Parceria fechada pelo Sincor-SP concede descontos em diárias do Grupo Rio Quente

Uma recente parceria firmada pela Comissão de Benefícios do Sincor-SP concedeu aos corretores de seguros associados o direito de obter descontos em diárias para os resorts do Grupo Rio Quente. Há 48 anos no mercado, o Grupo conta com atividades em quatro segmentos: hospitalidade, entretenimento, operação turística e clube de férias.

Localizado em pleno cerrado brasileiro, o complexo de resorts conta com atividades voltadas tanto para crianças quanto para adolescentes e adultos. Entre outras atividades, os associados poderão se beneficiar de piscinas de águas quentes, aluguel de bicicleta, sala de games, spa, boate, bares, além de quadras de futebol, volêi e tênis.

A atração principal do Rio Quente Resorts é o Hot Park, que oferece diversas atividades para todo tipo de público, como arvorismo, paintball, escalada, mergulho, tirolesa, etc. A Praia do Cerrado é o maior destaque, ocupando uma área de 25 mil m², contando com coqueiros, três praias diferentes e vários tipos de onda, que podem alcançar até 1,20 m de altura.

O Parque das Fontes é outro espaço importante do



Associados podem desfrutar de piscinas de águas quentes, aluguel de bicicletas, spas, quadras de esportes, entre outros serviços

complexo e está situado a 630 metros de altitude, rodeado por duchas naturais, saunas e ofurôs. Com 18 fontes que abastecem todo o complexo, a vazão é de 6,5 milhões de litros de água por hora - o que permite que toda a água do local seja renovada a cada 20 minutos.

Os associados do Sincor-SP têm desconto de 10% nas diárias aplicadas sobre as tarifas vigentes, e ainda 25% de desconto nos ingressos para o Hot Park. Para a 1ª vice-presidente e diretora executiva

responsável pela Comissão de Benefícios do Sincor-SP, Cássia Maria Del Papa, a parceria significa um importante ganho para os associados, que podem desfrutar de uma ótima opção de lazer. "Nós já sabíamos que se trata de uma oportunidade de desfrutar férias inesquecíveis com a família. Por isso, fechamos um acordo para tornar este sonho mais acessível", completa.



Acesse e saiba mais.

* O desconto não é somatório ao desconto do Porto Seguro Auto. Para cálculo do desconto, aplica-se o da apólice (Porto Seguro Auto) e sobre o valor final aplica-se o desconto do cartão. Os descontos serão concedidos mediante disponibilidade de pontos no Programa de Relacionamento do cartão, bem como do que tiver sido contratado na apólice (Porto Seguro Auto). ** Esta condição se aplica a primeira bandeira, exceto no cartão Porto Seguro Visa Infinite. Condições e regulamento no site: www.cartaoportoseguro.com.br Portoseg S.A. Crédito, Financiamento e Investimento - CNPJ: 04.862.600/0001-10. Central de Atendimento: (11) 3366-3466 (Grande São Paulo) | 4004-5300 (demais localidades) | 0800 727 2769 SAC - canalização, reclamações e informações | 0800 701 5582 (atendimento exclusivo para deficientes auditivos) | 0800 727 1184 (Ouvidoria), de segunda a sexta-feira, das 8h15 às 18h30, exceto feriados. Automóvel - CNPJ: 61.198.164/0001-60 - Processo SUSEP: 15414.100333/2004-59 - Valor de Mercado e Valor Determinado. O registro deste plano na SUSEP não implica, por parte da Autoridade, incentivo ou recomendação a sua comercialização.



Um cartão de crédito que não economiza nas vantagens.

Com o Cartão de Crédito Porto Seguro, seu cliente ganha 5% na contratação e renovação do Porto Seguro Auto. Usando o cartão, o seguro pode até sair de graça. O cliente tem até 25% de desconto na franquia, sem resgate de pontos* e os serviços nos Centros Automotivos Porto Seguro podem ser pagos em até 10x sem juros. Seu cliente ainda tem a 1ª anuidade grátis**, que pode se manter zerada nas próximas, e também resgata os pontos em milhas aéreas. **Consulte seu Gerente Comercial** | www.cartaoportoseguro.com.br

Cartão de Crédito Porto Seguro.

Quanto mais o seu cliente usa no dia a dia, mais desconto ele tem no seguro do carro.



PORTO SEGURO

CARTÕES

Pesquisa aponta aumento de casos de enchentes e deslizamentos nos próximos 20 anos em São Paulo

Para minimizar os prejuízos para a população, as seguradoras melhoraram a carteira de produtos para estes riscos e têm feito alertas sobre a necessidade de prevenção



Um levantamento do Instituto Nacional de Pesquisas Espaciais (INPE) constatou um possível aumento das ocorrências de enchentes e deslizamentos na região Metropolitana de São Paulo nos próximos 20 anos. Conforme o estudo, os investimentos realizados pelo poder público em piscinões, entre outras providências, não serão suficientes para conter esta tendência. Os principais motivos seriam o crescimento urbano da região, a dinâmica natural das cheias e as grandes intervenções nos cursos d'água realizadas no passado. Trata-se de um quadro preocupante, pois, de acordo com uma pesquisa realizada pelo Departamento de Economia da USP, atualmente basta um dia de forte chuva na cidade de São Paulo para que haja prejuízos na ordem de R\$ 762 milhões em escala nacional.

A fim de minimizar este impacto para a população e ainda para a economia do País, as companhias seguradoras têm melhorado a carteira de produtos específicos para enchentes e deslizamentos. Além disso, as empresas têm feito alertas para as autoridades e sociedade em geral sobre medidas que poderiam contribuir com a redução destes riscos.

Segundo o diretor de Produtos Patrimoniais da Chubb Seguros, Guilherme Olivetti, a própria população tem uma significativa parcela de culpa em relação às enchentes, principalmente, quando o assunto envolve jogar lixo na rua. De acordo com o executivo, uma alternativa para as companhias seria investir na

conscientização da sociedade. “Não só oferecer apólice de seguro, mas também preparar o cliente para que ele entenda que a precaução pode prevenir maiores riscos. Quando o segurado se prepara para um evento, ele está protegendo não só o patrimônio dele, mas também sua vida”, alerta Olivetti.

Já para o diretor de Auto da Porto Seguro, Marcelo Sebastião, é fundamental que as companhias tenham um alinhamento com o poder público, principalmente, no sentido de tratamento das vias públicas e limpeza de córregos, bueiros e ruas. “A realização dessas manutenções contribui para que tenhamos um volume menor de ocorrências de enchentes na cidade. Tem que haver uma mobilização social”, declara.

O diretor de Riscos Comerciais e Industriais da SulAmérica, Luis Alberto Mourão, defende que os aspectos culturais da população, como o mau acondicionamento do lixo, acarretam, muitas vezes, o entupimento de bueiros causando mais transtornos em épocas de chuva. “A maioria das seguradoras tem políticas e técnicas muito bem adequadas para qualificação, quantificação e precificação desses riscos. O problema aqui é que ainda inexistem massa crítica para a contratação dessas apólices e, na maioria das vezes, a procura somente ocorre quando o risco praticamente deixa de ser um evento súbito e imprevisível”, completa.

Dicas

Para os executivos, os segurados devem contratar uma apólice que englobe todos os tipos de riscos, não somente os ocorridos devido às mudanças climáticas e, para isso, devem procurar o corretor de seguros. “O corretor é um consultor de seguros. Ele conhece as necessidades dos seus segurados e pode sempre oferecer a melhor proposta de acordo com cada perfil”, ressalta o executivo da Porto Seguro. Os diretores também destacam a habilidade dos profissionais em orientar o cliente na contratação da melhor apólice, além da capacidade de apoiar o segurado na ocasião do sinistro.

De acordo com o coordenador da Comissão Técnica de Automóvel do Sincor-SP, Nilson Arellano Barbosa, o papel dos segurados também é de extrema importância para evitar sinistros e futuros problemas. “Os condutores dos veículos não devem forçar a passagem pelas enchentes. Esta situação agrava o risco e as seguradoras podem recusar as indenizações”, ressalta.

O coordenador ainda lembra que é importante que o segurado não ligue o veículo caso o mesmo esteja submerso na água, estacionado, podendo ocasionar danos no motor. “Essas situações não estão cobertas pelas condições do contrato, portanto, a companhia vai negar o sinistro e acabar recusando a indenização”, conclui.

saúde

Beneficiários de planos de saúde no Brasil chegam a 50 milhões

O mercado de planos privados de assistência médica passou a contar com mais de 50 milhões de beneficiários em todo Brasil, observando crescimento de 4,6% em um ano. Estes dados foram divulgados na última edição do Caderno de Informação da Saúde Suplementar da ANS (Agência Nacional de Saúde Suplementar), que traça um perfil do setor a cada trimestre. O levantamento também apontou crescimento de 8,2% nos beneficiários de planos odontológicos, que chegaram a 20 milhões em 2013.

De acordo com o estudo da ANS, a retomada do crescimento pode estar relacionada com a variação do número de beneficiários em planos coletivos empresariais, em ambos os segmentos. Em cerca de um ano, mais de 5 milhões de pessoas entraram em um plano de saúde empresarial. Já em planos odontológicos, foram mais de 7 milhões de novos beneficiários.

A região Sudeste foi a que mais apresentou novos beneficiários, com 27 milhões entre coletivos e individuais. Apenas a cidade de São Paulo contabilizou mais de 16 milhões. Entre as outras regiões do País, a segunda que mais se destacou foi a Sul, com 5 milhões de novas adesões, mas com apenas 100 mil beneficiários a mais do que o Nordeste, que ficou em terceiro lugar.

Segundo a pesquisa, a receita das contraprestações das operadoras médico-hospitalares atingiu R\$ 79,9 bilhões até o terceiro trimestre do ano passado, apresentando um crescimento de 17,2% em relação ao mesmo período de 2012. A despesa assistencial, no entanto, foi de 13% e a taxa de sinistralidade diminuiu 3,1%. Já o tíquete médio dos beneficiários apresentou variação de 12,7%, passando de R\$ 148,20 para R\$ 167,04 em 2013.

Ainda em 2013, foram canceladas 79 operadoras, sendo 55 médico-hospitalares e 24 exclusivamente odontológicas. Outra informação importante apontada na pesquisa é a diminuição do número de operadoras médico-hospitalares em atividade: de 2 mil na virada do século para 1,08 mil em 2013, das quais 929 com beneficiários. No período, a quantidade de operadoras exclusivamente odontológicas (com beneficiários) também diminuiu de 505 para 345.



certificação digital

AC Sincor credencia Autoridade de Registro em Taboão da Serra



A AC Sincor assinou o contrato de credenciamento da Odlevati Corretora de Seguros para expandir suas atividades como Autoridade de Registro na cidade de Taboão da Serra. Arnaldo Odlevati Junior, corretor responsável pela AR e pela corretora, atua no mercado há mais de 10 anos na região do ABCDMR.

expectativa

Executivos acreditam em crescimento do mercado mundial de seguros ainda em 2014



De acordo com uma pesquisa realizada em dezembro de 2013 pela consultoria McKinsey, os executivos do mercado de seguros estão otimistas com o crescimento do segmento em 2014. O estudo mostrou que os executivos de países desenvolvidos são mais positivos do que os de economias emergentes. Mesmo assim, em todas as regiões do mundo 53% dos entrevistados acreditam que as condições globais melhorarão.

Embora os executivos tenham terminado o ano passado com uma visão mais positiva, eles também apontaram como desafio o ritmo lento do crescimento global, seguido pela desaceleração nos mercados emergentes e o crescimento do desemprego. Mas ainda assim, 47% esperam que a economia de seus países melhore nos próximos seis meses e 55% dizem o mesmo para a economia global.

produtos

Seguro cobre cancelamento de casamento



O mercado de casamentos no Brasil está se tornando cada vez mais lucrativo. Somente em 2013, esta indústria arrecadou cerca de R\$ 16 bilhões, segundo dados da Associação dos Profissionais, Serviços para Casamento e Eventos Sociais (ABRAFESTA). As companhias seguradoras, de alguns anos para cá, passaram a fazer parte deste rico universo ao começarem a oferecer apólices que cobrem os principais custos resultantes do cancelamento ou adiamento da cerimônia.

Nos EUA, a contratação desse tipo de seguro é mais comum e tem crescido, consideravelmente, ao longo dos anos. “Atualmente, existem 2 milhões de casamentos por ano nos EUA, a um custo médio de US\$ 26 mil por cerimônia. No entanto, estima-se que esse seguro ainda tenha uma pequena presença, representando menos de 1% das festas”, revela o consultor econômico do Sincor-SP, Francisco Galiza.

O seguro geralmente é contratado por empresas prestadoras de serviços do setor, como buffets, transportes, etc. Além desta proteção, algumas seguradoras oferecem apólices para pessoas físicas a fim de cobrir prejuízos decorrentes de acidentes pessoais ocorridos durante a festa, tanto com os convidados quanto com os profissionais que estiverem trabalhando na organização. As apólices também permitem coberturas extras como instalação de equipamentos, montagem e desmontagem, não comparecimento de artistas e outras pessoas contratadas.

De acordo com Galiza, as companhias americanas também oferecem uma cobertura que permite reembolso no caso de desistência de um dos noivos, por motivos de foro íntimo. “Nesse caso, por risco de fraude, a seguradora toma certas precauções, como exigir que o casamento tenha sido programado com muita antecedência. De qualquer maneira, o critério de taxação não deixa de ser interessante”, detalha o consultor.

previdência

Previdência Privada pode crescer 15% nesse ano

De acordo com a perspectiva da Confederação Nacional de Empresas de Seguros (CNseg), o segmento de Previdência Privada pode crescer até 15% em 2014. No ano passado, a instabilidade econômica ocasionou um cenário de volatilidade que influenciou na captação líquida dos planos. O número de resgate superou o de arrecadação em julho de 2013, registrando resultado negativo de R\$ 396 milhões.



Já no mês de setembro, a captação apresentou um saldo positivo de R\$ 935 milhões, sendo superado em outubro com R\$ 3,6 bilhões, apresentando um crescimento de 287,03% em comparação com o mês anterior. Em novembro, a arrecadação dos planos foi de R\$ 7 bilhões, valor 3,18% maior do que os R\$ 6,8 bilhões do mês anterior.

O volume de provisões também mostra o bom desempenho do segmento, atingindo R\$ 358,2 bilhões em novembro de 2013. O VGBL e o PGBL também tiveram um bom crescimento no ano passado, apresentando R\$ 236,5 bilhões e R\$ 78,5 bilhões, respectivamente.

projeto de lei

Seguradora não será obrigada a pagar sinistro de motorista alcoolizado



De acordo com o Projeto de Lei nº 5764/2013, de autoria do deputado Sandro Mabel (PMDB-GO), as seguradoras poderão ficar isentas da obrigação de ressarcir danos materiais causados por acidente de carro conduzido por motorista embriagado.

A seguradora também será isenta de responsabilidade se o motorista tiver feito uso de substâncias ilícitas. A proposta tramita em caráter conclusivo e será analisada pelas comissões de Finanças e Tributação, de Constituição e Justiça e de Cidadania. Se aprovada, ela seguirá para análise no Senado.

O mesmo projeto também prevê que a cláusula limitadora será incluída nos contratos de Seguro de Automóvel, mas não alcança as coberturas de Responsabilidade Civil, relacionadas aos danos a terceiros. Segundo o autor, o projeto pretende induzir os motoristas a um comportamento mais humano. “Pune aqueles que, alcoolizados, venham a provocar acidentes, na medida em que os impede de se beneficiarem de indenizações da seguradora”, aponta o deputado.

sistema

Sincor-SP busca entendimento junto à Allianz para resolver problemas de corretores

Desde o final de dezembro, o Sincor-SP acompanha as mudanças no sistema da seguradora Allianz, que passou a operar com instabilidade no início deste ano. Ao observar os problemas iniciais da nova ferramenta, o Sindicato entrou em contato com a companhia para entender as pendências e buscar a resolução do impasse, cuja situação se espalhou rapidamente, com a entrada de diversas reclamações dos corretores de seguros junto ao Sindicato.

De acordo com o departamento Disque Sincor, que atende as solicitações da categoria, a entidade tem encaminhado todos os pedidos dos corretores para a seguradora, conseguindo reverter 80% das pendências. Entretanto, casos relacionados à emissão de endossos, frotas e relatório de comissões ainda não foram solucionados.

Em resposta ao questionamento do Sindicato sobre as dificuldades da categoria, o diretor executivo da Divisão Comercial da Allianz, Ramon Gomez, explicou que a companhia tem enfrentado dificuldades com a implantação da nova plataforma, que visa oferecer aos corretores uma ferramenta de padrão mundial. Segundo ele, a normalização é questão de tempo. “Temos trabalhado incessantemente para que os efeitos dessas instabilidades temporárias tenham o menor impacto possível para nossos corretores, clientes finais e rede comercial. As divergências relatadas em suas mensagens estão sendo avaliadas, várias delas já foram tratadas e esperamos normalizar as pendências nas próximas semanas”, disse o executivo em e-mail enviado para o Sincor-SP.

Para o presidente do Sincor-SP, Mário Sérgio de Almeida Santos, é compreensível o tempo para aplicar os ajustes técnicos necessários na nova plataforma, mas a situação chegou a um estado preocupante para os corretores, que precisam apresentar soluções aos seus clientes. “O Sincor-SP abre espaço para a Allianz vir conversar conosco e com os corretores, para explicar as dificuldades e propor alguma medida emergencial para gerenciarmos as pendências”, aponta o presidente, que já evidencia: “O Sincor-SP não deixará de cobrar junto à seguradora o funcionamento total do sistema”, conclui.



dia da mulher

Entidade reúne funcionárias e corretoras para planejar evento



No dia 22 de janeiro, o Sincor-SP reuniu corretoras de seguros e as mulheres líderes de departamentos internos para contribuir com o planejamento do próximo evento de comemoração do Dia Internacional da Mulher, que acontecerá em 13 de março. O grupo indicou artistas, temas para palestras, *stand up comedy* e presentes que agradam o público feminino.

De acordo com a 2ª vice-presidente do Sincor-SP, Leilane Aparecida Figueiredo Strongren, o dia da mulher é comemorado pela entidade há mais de 10 anos com o objetivo de enaltecer o trabalho desempenhado pelas corretoras de seguros e promover um dia de descontração e amizade entre elas. “Somente nós, mulheres, sabemos o quão difícil é conciliar a vida pessoal e profissional. Todos os dias nós nos doamos para ver a família e os negócios em crescimento. Por isso, o Sincor-SP julga essa comemoração importante e indispensável”, comenta Leilane.

A reunião contou ainda com a presença do presidente do Sincor-SP, Mário Sérgio, da 1ª vice-presidente, Cássia Maria Del Papa e da diretora regional de São João da Boa Vista, Silvia Helena Rinaldi Lara. Também participaram as integrantes da Comissão Feminina (Edna Rubello e Suely Marino), da Comissão de Benefícios (Ivone Arelló Barbosa) e da Comissão de Tributos (Elaine de Lourdes Arruda).

luto

Petr Purm, ex-presidente do Sincor-SP, morre aos 89 anos

No dia 20 de fevereiro, o ex-presidente do Sincor-SP, Petr Purm, faleceu aos 89 anos. Purm iniciou seu envolvimento com a entidade em 1962, durante a presidência de Roberto da Silva Porto e participou da regulamentação da profissão de corretor de seguros em 1964. No ano de 1972, fundou o Clube dos Corretores de Seguros de São Paulo (CCS-SP) e, em 1976, após José Quirino de Carvalho Tolentino ser eleito presidente da Fenacor, Purm assumiu a presidência do Sincor-SP. Sua gestão foi marcada pela colaboração na aquisição da sede própria do Sindicato, localizada até hoje no Edifício Conde de Prates, no Centro de São Paulo.



Sindicato inicia campanha na internet para incentivar seguradoras a aderirem ao Autocálculo



Seja o primeiro a tomar uma atitude!
 Registre seu interesse em
www.atitudeautocalculo.com.br
 e, receba em primeira mão, o
 comunicado de lançamento.

SINCOR SP | **EBIX**
 LATIN AMERICA

Ação vai mostrar às companhias o interesse dos corretores de seguros em adquirir o sistema para trazer competitividade e rapidez aos seus negócios

No final de fevereiro, o Sincor-SP iniciou a produção de uma forte campanha de marketing para mostrar às seguradoras o quanto a categoria dos corretores de seguros possui interesse no sistema Autocálculo para adquirir competitividade na comercialização de seguros em meio à onda crescente de vendas pela internet.

Intitulada “Atitude Autocálculo”, a campanha traz um formulário para ser preenchido pelos corretores de seguros. Os participantes deverão informar os dados pessoais e selecionar as seguradoras que não poderiam estar de fora do sistema. Na sequência, eles vão dispa-

rar um e-mail automático de incentivo às companhias sinalizadas. “A campanha vai destacar para as seguradoras o firme propósito dos corretores de seguros. Eles pretendem reduzir drasticamente o tempo de cotação a fim de conceder mais atenção ao atendimento e prospecção de novos clientes. Este é um pleito em que todos vão ganhar e que só depende de mais esclarecimento por parte das companhias”, ressalta o presidente do Sincor-SP, Mário Sérgio.

O Sincor-SP está colocando em todas as suas páginas na internet (portal e blogs) um pop-up que direciona para o hotsite da campanha, como também promovendo posts nas redes sociais e disparando e-mails marketing. “Estamos muito motivados para fazer esta divulgação porque a causa é justa e defende, sobretudo, o pequeno e o médio corretor de seguros. Vamos veicular a verdade contra as mentiras apregoadas pelo movimento de resistência ao Autocálculo, que pretende construir um oligopólio em nosso segmento”, comenta Mário Sérgio.

Inspiração

O formato de “abaixo-assinado” do Atitude Autocálculo foi inspirado na ação “Voo Contra o Câncer”, promovida pelo Hospital de Câncer de Barretos. Esta ação visa engajar o público na causa para mobilizar as companhias aéreas a implantar uma linha comercial no aeroporto de Barretos, que fica próximo ao hospital. Atualmente, os pacientes precisam voar até Ribeirão Preto ou São José do Rio Preto e depois viajar mais 1h30 de carro até o centro de saúde.

Em razão dessa dificuldade, o hospital criou uma página na internet (www.voocontraocancer.com.br) onde as pessoas podem reservar, de maneira fictícia, um assento numa das poltronas do avião, como também sensibilizar as companhias aéreas, enviando mensagens por meio da ferramenta.

dpvat

Indenizações do Seguro DPVAT registram alta de 25%

Em 2013, foram mais de 600 mil pagamentos, que chegaram a atingir R\$ 3,3 bilhões

No dia 11 de fevereiro, a Seguradora Líder apresentou as estatísticas do Seguro DPVAT em relação ao ano passado. Os dados da pesquisa revelaram alta de 25% no total de ressarcimentos do seguro, que considera Despesas Médicas, Invalidez Permanente e Morte, contabilizando mais de 600 mil pagamentos, que somaram cerca de R\$ 3,3 bilhões. Houve aumento também nos ressarcimentos por invalidez permanente, que chegaram a atingir 444.206 pagamentos, representando um crescimento de 26% em relação a 2012. Por outro lado, o levantamento registrou queda de 10% no número de indenizações pagas por morte no Brasil. Em 2013, a Seguradora pagou 54.767 indenizações, enquanto que, no ano anterior, o índice chegou a 60.752.

Segundo o diretor-presidente da Seguradora Líder, Ricardo Xavier, que apresentou os resultados durante Coletiva de Imprensa, as principais vítimas, tanto de acidentes fatais quanto de invalidez permanente, foram do sexo masculino, somando 76%. Quando apontada a faixa etária, a maior incidência de pagamentos foi para vítimas de 18 a 34 anos, com 50,9%, predominantemente do sexo masculino. Já a categoria que apresentou a maior incidência de acidentes foi a de motocicleta, com 71%, enquanto automóvel ficou com 24%, caminhão com 3% e ônibus/micro-ônibus com a menor incidência, de apenas 2%.

Ainda de acordo com o executivo, o número de indenizações para acidentes com moto vem crescendo significativamente a cada ano. Os condutores de motocicletas são as maiores vítimas de acidente, representando 30% do total de indenizações pagas por morte. “Além da exposição para os motociclistas ser muito maior, uma parcela desses condutores, principalmente a dos que não utilizam o transporte como meio de trabalho, não tem nem a habilitação”, ressalta Xavier.

Um fator positivo considerado pelo executivo foi o crescimento dos pontos de atendimento em



todo Brasil, que passou de cerca de 4 mil para 7.757, representando uma elevação de 62% em comparação ao ano de 2012. Para Xavier, esse aumento é fruto da parceria realizada com os Correios. “Graças a esse trabalho conjunto, agora estamos presentes em 100% dos municípios do território nacional, permitindo que qualquer cidadão brasileiro receba o Seguro DPVAT”, completa.

Legislação

Para o deputado federal Hugo Leal (PSC-RJ), que também participou do evento, as organizações de trânsito no Brasil precisam dar mais atenção à formação de condutores, além de realizar campanhas de conscientização para os motoristas do País. “A Carteira Nacional de Habilitação (CNH), por exemplo, é uma concessão do Governo comprovando que você está preparado para cumprir as leis de trânsito. Portanto, tem que haver um esforço maior na formação dos motoristas e motociclistas”, destaca. Durante seu mandato, o deputado pretende estabelecer uma Lei de Diretrizes Básicas (LDB) para atuar na formação dos condutores, na educação no trânsito, na fiscalização, entre outros pontos.

A aplicação da Lei nº 11.705, em 2008, mais

conhecida como Lei Seca, foi de extrema importância para o avanço nas leis de trânsito e já diminuiu, consideravelmente, o número de acidentes, desde sua implantação. “O sucesso da lei se deve não somente à conscientização da sociedade, mas também à fiscalização. É fundamental que seja mantida e intensificada, e que o dinheiro arrecadado com a aplicação das multas seja investido em medidas preventivas para melhorar ainda mais os resultados” conclui o deputado.

Atendimento

O Sincor-SP também é parceiro nesse trabalho. A entidade oferece atendimento gratuito a toda a população em suas 30 regionais, como também firmou acordo com a Polícia Militar para tornar essa ação conhecida. “Hoje, a maioria dos policiais, principalmente os envolvidos em trânsitos, carregam um folder com orientações. Isso mostrou para a sociedade que somos uma entidade séria, que também tem o seu trabalho voluntário”, explica a 1ª vice-presidente do Sincor-SP, Cássia Maria Del Papa.



A Grande Jornada Pelo Mundo do Seguro

Há 22 anos no ar

Toda segunda-feira, das 7h às 8h
Rádio Imprensa FM – 102,5 MHz

Programa apresentado por **Pedro Barbato Filho**

Com apoio do Sincor-SP

www.pbfproducoes.com.br

Automóvel recebe Porto Seguro e discute dificuldades enfrentadas pelos corretores



A Comissão Técnica de Automóvel do Sincor-SP recebeu o diretor de Produtos Automóvel da Porto Seguro, Marcelo Sebastião, para apontar as dificuldades enfrentadas pelos corretores de seguros e discutir meios da companhia solucionar as pendências. Entre os principais problemas, foram mencionadas questões que envolvem trâmites de endossos e a instalação de rastreadores nos veículos dos segurados.

Segundo a Comissão, as dificuldades em fazer alterações nas apólices de seguros é um dos pontos que mais gera críticas da categoria. O grupo reclama que, muitas vezes, o cálculo de cobrança do endosso está incorreto e que o processo para a inclusão das modificações na apólice é complicado. Marcelo explica que o cálculo é realizado de acordo com as mudanças dos índices de roubo e furto, dependendo do risco avaliado no momento da contratação do seguro. “Quando se inclui dados de um carro novo é outro risco, outro comportamento. Portanto já gera um valor diferenciado”, revela.

Quanto ao sistema, o executivo afirma que ainda existe muita coisa para ser unificada. “Podemos melhorar e tentar fazer um endosso multissolicitações, onde o corretor consiga mudar o endereço e a placa no mesmo endosso, por exemplo. Por isso, estamos levantando as hipóteses para serem discutidas dentro da companhia”, completa.

O grupo também alegou que tem recebido muitos questionamentos sobre a cobrança realizada indevidamente ao corretor quando o segurado não devolve ou se esquece de fazer a manutenção do rastreador. Nesse caso, Sebastião diz que o corretor precisa ficar atento e explicar para o seu cliente sobre a necessidade de devolver e fazer a manutenção do equipamento para que não gere cobranças futuras.

A reunião foi conduzida pelo coordenador da Comissão, Nilson Arello Barbosa, e contou com a participação dos membros Antonio Carlos de Souza Dias, Ricardo José Cardoso e Sheila Maria Dias Borges Muriana.



Transportes analisa resolução sobre Seguro de RCTR-C



No dia 18 de fevereiro, a Comissão Técnica de Transportes se reuniu para discutir as questões previstas na Resolução ANTT Nº 01/2014, que trata da contratação do Seguro Obrigatório de Responsabilidade Civil do Transportador Rodoviário - Carga (RCTR-C). Segundo o documento, divulgado no início desse ano pela Agência Nacional de Transportes Terrestres (ANTT), este seguro, por ter cunho obrigatório, deve ser contratado pela empresa de transporte viário de carga para exercício de sua atividade e não pode ser confundido com o Seguro DPVAT.

Durante a reunião, o coordenador da Comissão, José Geraldo da Silva, destacou que surgiram dúvidas no mercado se a publicação da ANTT abrangia a cláusula de Dispensa de Direito de Regresso (DDR), que concede direito à seguradora de recuperar o montante das indenizações pagas ao segurado, quando a responsabilidade pelo prejuízo é de terceiros. Entretanto, após análise, o grupo constatou que o documento refere-se especificamente ao Seguro de RCTR-C. “Observamos no setor algumas sinalizações neste sentido, mas não há nada no documento oficial que faça menção a essa cláusula”, explica. A reunião contou com a participação dos integrantes Anibal de Eugênio Filho, Carlos Suppi Zanini, Carlos José de Paiva e Walter Venturi.

Contra Venda Casada questiona Generali por parceria com montadora de veículo

A Generali Seguros, em parceria com a montadora francesa Citroën, lançou recentemente um Seguro Automóvel específico para o modelo Citroën C4 Lounge, cuja comercialização estava restrita



às corretoras de seguros ligadas às concessionárias. Com o objetivo de abrir essa oportunidade para todos os profissionais de corretagem, a Comissão Contra Venda Casada e Preços Diferenciados entrou em contato com a seguradora e conseguiu descentralizar a venda do seguro.

Entretanto, o coordenador da Comissão, Nilson Moraes, explica que o preço aplicado pela Generali é desigual, prejudicando a categoria como um todo. As corretoras ligadas às concessionárias praticam a venda com uma taxa de 2,9% sobre o valor do veículo, enquanto os demais corretores contam com uma taxa de 3,9%. “Essa diferença faz com que o preço final do seguro fique 34,5% mais caro para os corretores convencionais, inviabilizando a comercialização e a manutenção do cliente que comprar veículos da marca. Questionamos esta situação junto à diretoria comercial da Generali, mas, até o momento, ela não se manifestou. Dessa maneira, estamos descontentes com a medida adotada pela Generali e continuaremos insistindo para igualar a situação”, conclui Nilson.

Ética se reúne com Bidu Corretora para esclarecer mensagem de anúncio das Casas Bahia

No dia 23 de janeiro, a Comissão de Ética do Sincor-SP se reuniu com a Bidu Corretora de Seguros e Serviços de Internet para esclarecer as denúncias realizadas pelos corretores a respeito de um anúncio das Casas Bahia sobre contratação de seguros. Na divulgação, a loja oferece o seguro sem mencionar a corretora responsável pela venda e enfatiza uma possível economia de 40% nos preços.



Na ocasião, a comissão solicitou que o anúncio informasse a existência de uma corretora de seguros responsável pela comercialização. Além disso, pediu também a retirada da informação a respeito do preço do seguro. “Esta seguradora está praticando preços diferenciados, de acordo com as parcerias que estabelece com cada corretor. A informação, colocada do jeito que está, induz o consumidor a pensar que o seu corretor de seguros aplica um valor abusivo”, explica José Valdecyr Saoncella, coordenador da comissão.

O corretor responsável pela assinatura das propostas de seguros da Bidu em relação às Casas Bahia, Eldes Mattiuzzo, se comprometeu com a comissão a fazer as modificações solicitadas pelo Sincor-SP e destacou que o site da corretora já está adequado aos regimentos do mercado eletrônico.

Também participaram da reunião os integrantes da Comissão de Ética Paulo George Esper Iza, Antonio Carlos Corrêa Galvão, Dinorai do Amaral Trindade, e o coordenador da Comissão Contra Venda Casada e Preços Diferenciados do Sincor-SP, Nilson Moraes.

Jurídica e RC discutem normas do Seguro de RC D&O



A Superintendência de Seguros Privados (SUSEP) colocou em consulta pública a minuta de circular que estabelece as diretrizes do Seguro de Responsabilidade Civil para diretores e administradores (RC D&O). Para discutir as sugestões e comentários que serão enviados ao órgão, as Comissões Jurídica e de Responsabilidade Civil do Sincor-SP se reuniram, no dia 21 de janeiro, na sede do Sindicato. Foi definido que o grupo vai elaborar um material com as sugestões de mudanças nas normas indicadas pela Susep. A previsão é de que este relatório seja entregue ao órgão ainda no mês de fevereiro.

A Comissão de Responsabilidade Civil é coordenada por Ivo Marcos Falcone e conta com os integrantes: Djalma Ladeira Bevilacqua, Donald Ricardo Ghinsberg e Marco Antonio Lasalvia. Já a Comissão Jurídica é dirigida por Paulo Jatene Bosisio e composta por Edmar Antonio Alves, Luís Ricardo Moreira e Plínio Machado Rizzi.

Vida, Previdência e Capitalização mostra oportunidade com o planejamento sucessório



A Previdência Complementar, além de ser uma ferramenta de acumulação financeira, pode também facilitar o processo da sucessão familiar. Segundo a Comissão de Vida, Previdência e Capitalização do Sincor-SP, o plano de Previdência pode ser uma segurança para a família, uma vez que facilita o planejamento sucessório em caso de falecimento. “Incluir fundos de Previdência na diversificação do portfólio de investimentos reduz o impacto fiscal e tributário e possibilita a inclusão de beneficiários, que irão receber os recursos no caso de falecimento. Isto evita complicações e burocracias jurídicas de um inventário e problemas de partilha”, explica o coordenador da Comissão, David Aparecido do Nascimento.

Utilizando a Previdência como ferramenta de sucessão é possível economizar com tributos, despesas processuais e honorários advocatícios, valores estes que podem comprometer até 14% do valor de uma herança. Assim, é possível proporcionar tranquilidade financeira aos beneficiários em um momento tão difícil, como a perda de um ente.

Nestes planos de Previdência, a mudança, inclusão ou exclusão de beneficiários pode ser realizada a qualquer momento. Esta flexibilidade oferece dinamismo ao planejamento financeiro. “Imagine uma pessoa que tem um plano de Previdência e se casa. Inicialmente, ela pode adicionar o cônjuge como beneficiário de 100% do valor acumulado. Passado um tempo, nasce um filho que poderá ser incluído com a proporção que a pessoa desejar atribuir a este novo beneficiário”, explica David.

A rapidez com que os recursos são destinados aos beneficiários é outro grande diferencial no planejamento sucessório. No momento da apresentação dos documentos exigidos, os recursos são liberados em, no máximo, 30 dias, e não entram em inventário. “Se fôssemos considerar os mecanismos tradicionais de sucessão, muitos anos poderiam ser necessários até que os herdeiros recebessem o mesmo montante”, diz o coordenador.

Além disso, o titular também pode adquirir um pecúlio no momento da contratação do plano. Trata-se de um Seguro de Vida, que agrega segurança adicional à família durante o período de acumulação, considerando casos de falecimento e invalidez (total ou permanente).

A Mapfre Previdência, empresa parceira do Sincor-SP no oferecimento do SincorPrevSP, explica que esse produto de Previdência também pode auxiliar o corretor de seguros associado ao Sindicato no planejamento sucessório de seus investimentos. Neste plano, os corretores contam com os diferenciais de Tábua Atuarial Especial, Taxa de Carregamento, que pode ser isenta, e acesso facilitado aos fundos de gestores renomados.

Esta coluna teve a colaboração da Mapfre Previdência.

Corretor de Seguros do Futuro prossegue com Fórum “A Web e as Redes Sociais”

Após o grande sucesso do Fórum “A Web e as Redes Sociais” em 2013, a Comissão Corretor de Seguros do Futuro deu prosseguimento às apresentações nas regionais do Sincor-SP. As primeiras edições deste ano foram realizadas nas regionais Centro, Zona Oeste, ABCDMR, São José do Rio Preto, Barretos e Fernandópolis nos dias 16 e 28 de janeiro e 11, 13 e 14 de fevereiro, respectivamente. O objetivo deste fórum é apresentar as ferramentas disponíveis na internet para que o corretor possa aumentar a visibilidade de seu negócio e, assim, alcançar novos clientes.



Centro – 16/01/2014



ABCDMR – 11/02/2014



São José do Rio Preto – 13/02/2014



Barretos – 14/02/2014



Zona Oeste – 28/01/2014



Fernandópolis – 14/02/2014

cultura do seguro

Programa realiza mais de 30 palestras e marca presença em importante evento com estudantes

cultura do seguro

Sincorsp e Sindsegsp

O programa Cultura do Seguro, desenvolvido pelo Sincor-SP em parceria com o SindsegSP, avaliou os trabalhos realizados em 2013 e comemorou o resultado, classificado como muito positivo. No período, foram promovidas mais de 30 palestras do “Educar Pra Proteger” e duas grandes apresentações do “Seguro em Todo o Estado”. A iniciativa também esteve presente no maior evento brasileiro voltado para a capacitação e inclusão profissional de jovens no mercado de trabalho: a Feira do Estudante – Expo CIEE.

Segundo Cássia Maria Del Papa, diretora executiva responsável pelo Cultura do Seguro, o programa alcançou forte desempenho após firmar parceria com o Centro de Integração Empresa-Escola (CIEE), em julho de 2012. O acordo estabeleceu a intermediação da instituição para o agendamento das palestras nas escolas. “A cada palestra realizada, observamos mais pessoas interessadas no mercado e conscientes da importância do seguro. É só uma questão de tempo para termos uma geração mais preocupada em proteger sua vida, família e bens”, considera Cássia.

No ano passado, o programa também realizou o treinamento de mais de 100 corretores de seguros que atuam como agentes do trabalho. O coordenador do Cultura do Seguro pelo Sincor-SP, Alexander Diniz, agradece o empenho desses profissionais que se doam para tornar o setor mais conhecido pela sociedade. “Um número expressivo de corretores se inscreveram para o treinamento, com verdadeira disposição e vontade de fortalecer o mercado através do conhecimento. Que venha 2014 com mais conquistas”, fala otimista.



Sincor-SP Vem Até Você ganha edição especial de aniversário

Sindicato inicia programa em ritmo intenso a fim de dar o tom das comemorações pelos seus 80 anos



O presidente do Sincor-SP, Mário Sérgio de Almeida Santos, e a diretoria executiva da entidade estão realizando uma série de encontros nas regionais para dar o tom das festividades que deverão ocorrer ao longo de 2014, tendo em vista que o Sindicato completará 80 anos em setembro. Os eventos estão acontecendo dentro do programa Sincor-SP Vem Até Você, que ganhou uma edição especial, e vai envolver todas as regionais da entidade.

Entre os dias 29 de janeiro e 7 de fevereiro já ocorreram encontros nas regionais do Centro de São Paulo, Bauru, Assis, Marília, Fernandópolis, São José do Rio Preto, Catanduva e Barretos. “Nós estamos preparando o espírito de todos, pois temos muito a comemorar. Eu digo isto, porque o Sincor-SP iniciou suas atividades em 1934 com um orçamento apertado e tinha pela frente desafios enormes, uma vez que a profissão sequer estava regulamentada. Mas, ao longo destas oito décadas, a nossa classe lutou de forma coesa e obteve grandes vitórias, transformando a corretagem de seguros em um grande sucesso de empreendedorismo”, destaca Mário Sérgio. “Assim, nestas reuniões estamos fazendo uma retrospectiva das principais conquistas da entidade ao longo de todos esses anos, incluindo os mais recentes. Estamos ainda trazendo à memória os grandes líderes que já nos representaram, considerando que muitos deles já não estão mais conosco. Queremos também homenageá-los neste ano de festa”, prossegue.

O registro de uma história de sucesso

Os eventos do programa Sincor-SP Vem Até Você, portanto, estão emocionando todos os presentes e as

conversas tomam como base os 80 anos do Sindicato, a partir de uma história contada por corretores de seguros e registros da entidade. De acordo com estes testemunhos, a primeira reunião da categoria dos corretores de seguros aconteceu no dia 6 de fevereiro de 1934, com o objetivo de estabelecer uma entidade representativa da classe. Cerca de 25 corretores, agentes e inspetores de seguros estiveram presentes e discutiram a composição da primeira diretoria do Sindicato, eleita sete meses depois (26/09/1934). Os participantes também estabeleceram, no mesmo dia, as normas prescritas no Estatuto Social da entidade.

Tendo como primeiro presidente o corretor de seguros **Armando Rebucci**, o Sincor-SP firmou seus direitos e deveres perante a categoria, bem como seus regimentos internos, sua gestão financeira e processos eleitorais. Durante sua liderança, Rebucci apresentou projeto de regulamentação de uma escola profissional para corretores de seguros.

Após anos de luta, que vão desde a apresentação de substitutivos de projetos de lei até contatos diretos com o então ministro do Trabalho, Arnaldo Lopes Süsskind, o Sincor-SP conseguiu aprovar a regulamentação da profissão de corretor de seguros. Isto ocorreu em 1964, durante a gestão de **José Logullo**, o segundo presidente da entidade. Ele permaneceu 32 anos no cargo (1937-1962 e 1964-1971). “Dentre todos os presidentes do Sincor-SP, Logullo é um grande exemplo para mim. Ele dedicou, praticamente, uma vida inteira em benefício de todos nós, corretores de seguros, e nos entregou a principal conquista da classe”, comenta o presidente Mário Sérgio durante uma das apresentações do Sincor-SP Vem Até Você.

Na década de 1970, a entidade travou forte batalha contra a venda direta de seguros pelos bancos e seguradoras, além de estimular a categoria a investir em conhecimento técnico. Quem estava na liderança era **Roberto da Silva Porto** (1962-1964 e 1971-1973), que procurou implantar a visão de que o corretor precisava vender com a mentalidade de um profissional técnico. Marcado pelo regime militar, o período contribuiu para a criação do Clube dos Corretores de Seguros de São Paulo, que surgiu como uma alternativa de reunir os profissionais, tendo em vista as restrições do governo.

Em 1974, assumiu a liderança da entidade **José Quirino de Carvalho Tolentino**, que se revelou um dos mais importantes fundadores da Fenacor. Foi durante sua gestão que a federação foi criada oficialmente (1975) e legalizada por uma Carta de Autorização do ministro do Trabalho, Arnaldo Prieto. Um ano depois, o próprio Tolentino assumiu a liderança da Fenacor, passando seu cargo no Sincor-SP para **Petr Purm**, cuja gestão se estendeu até 1980. Este, por sua vez, deu os primeiros passos rumo à compra de uma sede própria da entidade e quem deu início ao primeiro JCS, que passou a divulgar informações importantes relacionadas à categoria. O jornal ficou sob a responsabilidade do Sincor-SP apenas até dezembro de 1979. Segundo registro da época, a publicação necessitava de maior velocidade operacional, “que as múltiplas atividades do Sindicato não lhe garantiam” [JCS - Ano I – Edição 7). Dessa maneira, foi decidido que o informativo passaria a ser editado, temporariamente, pelo Clube dos Corretores de Seguros de São Paulo.

A visão de que o Sincor-SP precisaria de regionais

espalhadas pelo Estado foi defendida por **José Francisco de Miranda Fontana** (1980-1981), que contribuiu na criação do Departamento de Interior. Ele deu sequência às tratativas de Petr Purm e efetivou a compra da primeira sede própria do Sincor-SP. Também redigiu o Projeto de Resolução do Conselho Nacional de Seguros Privados, que criava no Brasil os cursos de habilitação profissional de corretor de seguros (semente da atual Escola Nacional de Seguros).

Fontana ficou apenas dois anos à frente da entidade e logo passou o comando para **Wolfgang Stefan Siebner** (1981-1989), que seguiu o modelo da importância da especialização do corretor de seguros, lançando o I Conec - Congresso dos Corretores de Seguros (1982). Siebner faleceu antes de completar seu segundo mandato, assumindo em seu lugar **Octávio José Milliet** (1989-1992). Milliet acompanhou os trabalhos dos deputados durante a elaboração da Constituição, em 1988, e procurou sensibilizar os parlamentares em relação à necessidade de bloquear a venda de seguros pelos bancos.

Na sequência, **Leoncio de Arruda** assumiu a liderança do Sincor-SP e cumpriu mandatos que marcaram profundamente a entidade (1992-1998 e 2004-2010). Ele iniciou a sua gestão desenvolvendo uma forte campanha para angariar novos sócios. Na época, o comparecimento de 200 pessoas nos eventos era considerado um grande sucesso. Leoncio, então, intensificou a ida da diretoria ao interior do Estado e a criação de regionais, que resultou no crescimento progressivo dos sócios (na época, eram apenas 400). O número de funcionários também aumentou de forma significativa, de 15 para mais de 100 pessoas. Ele também trouxe o JCS de volta ao Sincor-SP.

Ainda em 1992, Leoncio criou o programa Cultura do Seguro, buscou parcerias com empresas e investiu em comunicação e marketing para divulgar o corretor de seguros à sociedade. Foram feitas ações de assessoria

de imprensa e de anúncios em grandes veículos da mídia, além de merchandising em novelas consagradas da Rede Globo e outras iniciativas. Nos anos seguintes, a entidade ampliou sua estrutura interna para proporcionar suporte maior aos corretores, como o Disque Sincor (1993). Em 2004, Leoncio assumiu a presidência da Fenacor e da Escola Nacional de Seguros, passando o comando temporário da entidade para o corretor de seguros Milton D'Amélio. Quando retornou ao Sindicato, Leoncio criou a Unisincor (2005), a AC Sincor (2005) e ampliou o trabalho Cultura do Seguro (2007).

Entre o primeiro e o segundo mandatos de Leoncio de Arruda, **João Leopoldo Bracco de Lima** (1998-2004) aproveitou as condições deixadas pela gestão anterior e aumentou o número de associados da entidade por meio de campanhas de marketing.

Gestão atual: Decisões tomadas em equipe

As mais recentes conquistas do Sincor-SP vêm despertando particular interesse dos participantes desta edição especial do programa Sincor-SP Vem Até Você. Assim, os corretores estão podendo conversar com profundidade sobre as principais soluções criadas nos últimos anos em prol da classe, em contato direto com o presidente Mário Sérgio e membros da diretoria executiva.

Durante as discussões, o público é recordado de que a atual gestão teve início em 2010, com a posse de **Mário Sérgio de Almeida Santos**. Ele passou a dirigir o Sincor-SP implantando o conceito de descentralização das decisões. Ele firmou este compromisso logo em seu primeiro editorial (JCS – Edição 348 – Junho 2010), cujo tema foi “Vamos decidir juntos o que fazer”. Através do diálogo constante entre as diretorias executivas e regionais, o presidente estabeleceu metas e diretrizes em relação a todos os trabalhos da entidade.

De lá para cá, o Sincor-SP trabalhou em várias frentes para dar suporte aos corretores e valorizar a categoria. Uma das ações de grande repercussão junto à sociedade foi a parceria firmada com a Polícia Militar para divulgar o serviço prestado gratuitamente ao consumidor em relação ao Seguro DPVAT. No período, diferentes campanhas foram lançadas a fim de enfrentar as distorções do mercado. Nesta direção, os corretores passaram a contar com a campanha do “Preço Justo” para enfrentar os casos em que uma mesma seguradora fixa preços diferentes para corretores distintos. O Sindicato também passou a mover a campanha “Riscos Declináveis”, que ocupou grandes espaços na mídia e se tornou um instrumento eficaz para ampliar a variedade de riscos aceitos pelas seguradoras. Já a campanha “Seguro Não é Só Preço” foi criada para combater a venda de seguros pela internet feita diretamente ao consumidor. Por outro lado, a atual diretoria deu continuidade às atividades do programa Cultura do Seguro, com o lançamento do “Universitários – Pense Seguro” e a apresentação de palestras durante a 16ª Feira do Estudante – Expo CIEE.

O Sincor-SP continuou investindo na evolução profissional dos corretores. Por isso, a apresentação de fóruns técnicos gratuitos foi ampliada com a inclusão de vários temas: I e II Fóruns Jurídicos para Corretores de Seguros, Fórum para o Corretor de Seguros Empresário, Fórum Oportunidades de Negócios, Fórum de Responsabilidade Civil, Fórum A Web e as Redes Sociais e o Fórum de Riscos Patrimoniais. A entidade também divulgou estudos estatísticos, através do Sistema de Informações Consolidadas (SINCO), com a criação do Perfil das Empresas Corretoras de Seguros (PECS 2010 e 2012) e da Pesquisa para Melhoria Contínua do Mercado de Seguros (PMC 2013).

Vários programas foram criados e lançados. Um

1934

Armando Rebucci

Fundação do Sincor-SP e do Estatuto Social. Na foto, a Sede da entidade entre os anos 1934 e 1976.



1937

José Logullo

Regulamentação da profissão de corretor de seguros. Na foto, a carteira de trabalho de José Logullo com registro de corretor de seguros.



1962

Roberto da Silva Porto

Implantação do conceito de especialização do corretor.

1974

José Quirino de Carvalho Tolentino

Forte atuação na criação da Fenacor.

1976

Petr Purm

Desenvolvimento do primeiro JCS.



1980

José Francisco de Miranda Fontana

Compra da sede própria do Sincor-SP.



Confira as fotos do Sincor-SP Vem Até Você



Regional Centro - 29/01/2014



Regional Assis - 31/01/2014



Regional Marília - 31/01/2014



Regional Bauru - 30/01/2014



Regional Barretos - 07/02/2014



Regional São José do Rio Preto - 06/02/2014



Região de Catanduva - 07/02/2014



Regional Fernandópolis - 06/02/2014

deles foi o Amigo Corretor, da AC Sincor, que permite a toda a categoria trabalhar com Certificação Digital sem precisar se tornar um Agente de Registro. Outro programa que despertou muitos elogios foi o “Portas Abertas”, que passou a promover visitas dos corretores de todo o Estado à sede do Sindicato. A reabertura da Regional Fernandópolis e a descentralização das Festas de Final de Ano foram outros destaques da entidade. Nos últimos anos o Sincor-SP também desenvolveu um instrumento de alta tecnologia, o Autocálculo, que torna possível para todos os corretores a cotação e a emissão da proposta ao cliente em questão de minutos.

Com relação aos benefícios oferecidos aos associados, a gestão de Mário Sérgio firmou 26 novas parcerias

que apresentam aos corretores descontos em diversas empresas, que incluem desde serviços de tecnologia e seguros até instituições de cultura e lazer.

Na área da Comunicação, foram feitas campanhas de Marketing veiculando a mensagem “Seguro... Só Com Corretor de Seguros”. A divulgação foi feita em placas publicitárias nos estádios da Copa São Paulo de Futebol Júnior, no uniforme do Bragantino, durante partida disputada com o Corinthians (com cobertura nacional de TV), na quadra do Banana Bowl, tradicional torneio de tênis infanto-juvenil do mundo, e em outdoors espalhados pelo Estado. O slogan também foi divulgado em diversos veículos de imprensa no dia do aniversário das cidades onde

o Sindicato possui uma regional. Em 2013, foi também produzido o primeiro Prêmio Sincor-SP de Jornalismo.

Segundo Mário Sérgio, a presente gestão busca manter a intensidade da luta dos corretores de seguros, que vem sendo empreendida desde 1934. “Nós trabalhamos em agradecimento por aqueles que se esforçaram para obter as conquistas que hoje desfrutamos. E também atuamos em função da enorme responsabilidade que temos, de retribuir a confiança em nós depositada por milhares de companheiros que buscam melhores condições de empreender neste apaixonante ramo de corretagem de seguros”, conclui.

1981

Wolfgang Stefan Siebner

Lançamento do I Conec.



1989

Octávio José Milliet

Combate à venda de seguros pelos bancos.

1992

Leoncio de Arruda

Ampla divulgação da categoria, criação do programa Cultura do Seguro (foto) e implantação das diretorias regionais como se conhece hoje.



1998

João Leopoldo Bracco de Lima

Conquista de sócios para o Sincor-SP.

2004

Leoncio de Arruda

Segundo mandato de Leoncio de Arruda marcado pela criação da Unisincor, da AC Sincor e pela ampliação do programa Cultura do Seguro.

2010

Mário Sérgio de Almeida Santos

Descentralização das decisões e foco em profissionalização do corretor de seguros.



CCS-SP recebe Amil e promove aproximação da companhia com os corretores



Segundo Norberto Birman, a empresa pretende fortalecer parceria com os profissionais através de um trabalho conjunto de capacitação na área da Saúde



Diretores e coordenadores de Comissões do Sincor-SP prestigiam o evento

O diretor da área Corporativa da Amil, Norberto Birman, e os diretores executivos da companhia marcaram presença no tradicional almoço do Clube dos Corretores de Seguros de São Paulo (CCS-SP), no dia 11 de fevereiro. Durante o encontro, Birman enfatizou a intenção da Amil em reaver o relacionamento com os corretores de seguros através de um trabalho conjunto de capacitação e treinamento no ramo de Saúde. Também foram apresentadas as atividades desenvolvidas pela empresa nas áreas de atendimento médico, hospitalar e resgate.

Para Birman, o setor de Saúde sempre possui grande demanda em razão dos problemas da rede pública, que não consegue acolher de maneira eficaz toda a população. “A sociedade está investindo em qualidade de vida e busca planos de saúde eficazes, que poderão contar no momento da necessidade. Sendo assim, a área sempre precisará de especialistas que entendam do mercado e possam prestar consultoria ao cliente, por isso, nada melhor do que contar com a parceria dos corretores”, aponta.

Atualmente, a Amil possui uma carteira com 7 milhões de clientes, sendo 4,8 milhões em planos médicos e 2,2 em odontológicos. “Esse resultado é fruto de nossa parceria com os corretores. A Amil sempre busca oferecer um tratamento igualitário para todos os profissionais, independente do porte, em relação à cotação e às condições comerciais dos nossos produtos”, garante Birman.

O evento contou com a presença dos diretores executivos do Sincor-SP, Orlando Filipe de Gouveia e Flávio Bevilacqua Bosisio; da coordenadora da Comissão Feminina, Edna Encarnação Rubello; do coordenador da Comissão de Tributos, Wilson Francisco Bezutte; e do coordenador do programa Cultura do Seguro, Alexander Diniz.

Aconseg-SP recebe integrante da Comissão Jurídica do Sincor-SP para esclarecer Resolução 297



Plínio Machado Rizzi esclarece entendimento das assessorias em relação à possível regulamentação de suas atividades. Ao seu lado, Jorge Teixeira Barbosa.

O primeiro almoço do ano da Associação das Empresas de Assessoria e Consultoria de seguros do Estado de São Paulo (Aconseg-SP), que aconteceu no dia 13 de fevereiro, teve como tema a Resolução CNSP 297 de 25/10/13, que em seu artigo 18 visa regulamentar a atividade das assessorias. Com a participação do integrante da Comissão Jurídica do Sincor-SP e advogado especialista em seguros, Plínio Machado Rizzi, o evento teve como objetivo esclarecer as dúvidas dos associados sobre o assunto.

Durante a palestra, Plínio lembrou que as assessorias não podem prestar serviços como corretoras de seguros; caso isso aconteça, tem que ser em nome de outra pessoa jurídica. “As assessorias prestam serviços aos corretores e têm seu contrato firmado com as companhias seguradoras, não podendo atender os consumidores”, explica. Ainda de acordo com o advogado, caso a resolução entre em vigor, o Imposto Sobre Serviço (ISS) na cidade de São Paulo subirá de 2% para 5% para as assessorias de seguros.

A Resolução está prevista para ser regularizada em abril deste ano e visa disciplinar as atividades das assessorias de seguros. O documento diz que o pagamento pelos serviços prestados pelas assessorias não se enquadra como comissão de corretagem, mas, sim, como despesa administrativa da seguradora.

Segundo o presidente da Aconseg-SP, Jorge Teixeira Barbosa, a regulamentação das assessorias é uma luta constante da entidade, desde a sua fundação, em 2004. “A Aconseg-SP montou uma comissão especial que reunirá as principais indagações das assessorias e seguradoras para consultar a Susep. Essa comissão, inclusive, contará com o respaldo jurídico do Plínio”, completa Jorge.



portas abertas**Sincor-SP recomeça programa com palestra especial sobre liderança**

A primeira edição do ano do programa Portas Abertas foi realizada no dia 29 de janeiro. Na oportunidade, corretores de seguros associados de diversas regiões do Estado fizeram uma visita à sede do Sincor-SP e conheceram os trabalhos desenvolvidos por todos os departamentos da entidade em benefício da categoria. Os visitantes também assistiram à palestra “Como liderar mais e melhor”, apresentada pela sócia-diretora da Cyclos Desenvolvimento Profissional e Gerencial, professora universitária e coach, Rosana Sá.

O programa Portas Abertas é organizado pela 2ª vice-presidente, Leilane Aparecida Figueiredo Strongren, em conjunto com o departamento Social da entidade, com o objetivo de estreitar o relacionamento entre a diretoria executiva e os associados. A iniciativa também visa apresentar a estrutura do Sincor-SP e as atividades que estão sendo realizadas. Segundo Leilane, a ação tem sido bem recebida pelos corretores de seguros visitantes, que sempre evidenciam a competência dos profissionais que os atendem diariamente.



Presidente Mário Sérgio conversa com os associados após apresentação dos trabalhos da entidade

“Observamos que muitos associados não conhecem todos os serviços disponibilizados pelo Sindicato em seu benefício. A maioria finaliza o dia encantada com a maneira como a entidade está sendo conduzida por toda a equipe”, comenta a vice-presidente do Sincor-SP.

O corretor de seguros da região de Bauru, Roberto Américo dos Santos Vieira, é um dos profissionais que se surpreendeu com a visita. “Durante a apresentação comentei que, às vezes, achamos o Sindicato longe de nós. Por isso, o Portas Abertas surgiu como uma oportunidade para conhecermos a dinâmica do Sincor-SP, os departamentos onde se resolvem as coisas e quais são as pessoas que colocam a ‘mão na massa’. Foi uma

experiência interessante, pois descobrimos que, mesmo estando em uma região distante, tem muita gente trabalhando para nos ajudar”, avalia Roberto.

Leilane lembra que, em 2013, foram promovidos nove encontros que contaram com a participação de 186 corretores. Entretanto, para ela, este número ainda é pequeno em comparação ao total de associados do Sincor-SP. “Estamos estimulando os corretores a participarem do programa, pois é direito de todos cobrarem da liderança medidas que ajudem nos negócios do dia a dia. O mantenedor de toda a estrutura é o associado. Por isso, ele tem toda a liberdade para conversar conosco e sugerir mudanças para benefício de toda a nossa categoria”, destaca Leilane.

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

Aumente sua receita distribuindo produtos da AC SINCOR.



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

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



regionais do sincor-sp

Confira as ações das regionais pelo Estado de São Paulo

Araçatuba

1 - Doação de alimentos e produtos de higiene e limpeza para a Associação Beneficente Batista João Arlindo e para a Associação AAVIDA. Na foto, o diretor regional José Antonio Veschi e o corretor de seguros Reinaldo Borges.



Assis

2 - Dirigida por Wagner Martins, a Regional Assis entrega bicicleta da ação Passaporte do Bem para as instituições APAE Palmital e Asilo Vila Vicentina de Palmital, com a participação do assistente do departamento Social do Sincor-SP, Reinaldo Gasparini.

Marília

3 - Doação de bicicletas às instituições Asilo Casa do Caminho, Associação Filantrópica de Marília e Casa de Apoio à Criança e ao Adolescente de Marília (CACAM), com a colaboração do integrante da Comissão de Riscos Patrimoniais, Ednei Valter Bim. A regional é dirigida por Marco Antonio Mariano.

Mogi das Cruzes

4 - O diretor regional, Wilton José Nogueira, realiza reunião com representantes de seguradoras e com os corretores de seguros Regis Renzi e Sidinei Tiarga para discutir sobre o calendário de eventos da regional para 2014.

5 - Regional doa brinquedos arrecadados na Festa de Confraternização de Final de Ano dos Corretores de Seguros. A entrega foi feita para a presidente do Fundo Social de Solidariedade da prefeitura de Mogi das Cruzes, Mara de Bertaiolli.

Nova Alta Paulista

6 - A Regional, dirigida por Waldir Baessa, fez a entrega da bicicleta à Casa dos Velhos Obra Unida da Sociedade São Vicente de Paula. Estiveram presentes os corretores de seguros Celso Luiz Ferregutti, Nilson Gabriel de Souza e Valentim Fumagali.

Piracicaba

7 - Dirigida por Carlos Alberto Caporali, a Regional Piracicaba entrega bicicleta à APAE de Cordeirópolis.

Sorocaba

8 - Curso prepara funcionários das corretoras de seguros entre os dias 27 e 30 de janeiro, na Regional Sorocaba, dirigida por Gilson Domingues de Moraes Filho.

Taubaté

9 - Regional beneficia as instituições Associação Beneficente Soldados de Cristo, APAEs de Cruzeiro e Taubaté, e o Grupo da Fraternidade Irmão Altino com a entrega de bicicletas. A regional é dirigida por Francisco Sérgio Casimiro.

SP - Centro

10 - Nos dias 20 a 23 de janeiro, funcionários de corretoras de seguros participam de um estudo preparatório no Centro de São Paulo.

11 - Curso "Estratégias para comercialização de seguros" acontece na regional entre os dias 27 e 30 de janeiro.



diretoria

Orlando Gouveia deixa cargo de 1º tesoureiro para assumir diretoria do Ibracor

O diretor executivo do Sincor-SP, Orlando Filipe de Gouveia, deixou o cargo de 1º tesoureiro para assumir a posição de Diretor de Fiscalização do Ibracor - Instituto Brasileiro de Autorregulação do Mercado de Corretagem de Seguros, de Resseguros, de Capitalização e



Flávio Bosisio e Jorge Teixeira

Previdência Complementar Aberta. O diretor Flávio Bevilacqua Bosisio passou a ser o 1º tesoureiro e Jorge Teixeira Barbosa, que estava como 1º suplente da diretoria executiva, assumiu como 2º tesoureiro do Sincor-SP.

marketing

Corretor de seguros é divulgado em veículos de imprensa

O Sincor-SP está dando prosseguimento à ação, iniciada no ano passado, que aproveita o aniversário das cidades onde possui regionais instaladas para divulgar um anúncio com a mensagem “Seguro... Só Com Corretor de Seguros” nos veículos de imprensa.

Em comemoração ao aniversário de São Paulo, que acontece no dia 25 de janeiro, a entidade veiculou um anúncio na revista Veja São Paulo e nas mídias regionais: Jornal dos Bairros (Regional Centro), Gazeta da Zona Norte (Regional Zona Norte), Gazeta do Ipiranga (Regional Zona Sul), Jornal da Zona Leste (Regional Zona Leste) e no Jornal da Gente (Regional Zona Oeste). No mesmo mês, o Sincor-SP comemorou o aniversário do município de Santos (26/01) com publicação no jornal A Tribuna.

Em fevereiro, foi a vez de parabenizar a cidade de Osasco, que completou 52 anos no dia 19, com a veiculação da mensagem no jornal Diário da Região. “A repercussão desse trabalho foi muito positiva no ano passado e decidimos continuar nesse intuito. Queremos deixar a figura do corretor de seguros cada vez mais conhecida e acreditamos que, desta maneira, estamos plantando uma semente”, explica o presidente do Sincor-SP, Mário Sérgio. Uma curiosidade é que a arte do material sempre traz a figura do diretor regional do Sindicato.



Anúncio na Veja São Paulo, no dia 25 de janeiro, em comemoração ao aniversário de São Paulo



Anúncio no jornal A Tribuna, no dia 26 de janeiro, pelo aniversário de Santos



Anúncio no jornal Diário da Região, no dia 19 de fevereiro, pelo aniversário de Osasco

Código de Ética dos corretores de Seguros

Quem tem é CorretoR

O Código de Ética dos Corretores de Seguros visa a um melhor disciplinamento ético e profissional da categoria.

Para saber mais, acesse o site do Sincor-SP:

www.sincorsp.org.br



Vida e Previdência: Benefício, Produto e Mercado



Mario Carnelos Junior

Administrador de Empresas com especialidade em marketing e em vendas. Atua como Gerente Comercial (todos os ramos) na Porto Seguro - Sucursal Santo André.

Ao falarmos de uma cultura enraizada como em nosso País, que faz com que a proteção do futuro ou da vida fique em segundo plano em relação aos seguros de bens materiais como casa, carro etc; acredito ser importante – antes de dados técnicos do mercado ou de produtos – entendermos, definitivamente, qual o significado da palavra “benefício”.

O que é benefício? É simplesmente, em uma negociação, o que o produto faz pelo seu cliente e o que suas características significam para ele. No caso da comercialização dos produtos Vida e Previdência, ficamos praticamente impossibilitados de vendê-los, pois, como diz a citação popular, “todo mundo quer ir para o céu, mas ninguém quer morrer”. Se pegarmos o que foi dito acima, que “benefício é o que o produto faz pelo cliente” chegaremos à conclusão que não podemos mais vender Seguro de Vida ou Previdência, pois suas principais coberturas são a morte ou a aposentadoria. Porém, se continuamos a pegar como base a nossa cultura, descobriremos que temos uma enorme necessidade de proteger nossos entes queridos e nossos bens materiais.

Então, chego à conclusão de que podemos oferecer, através de uma boa consultoria, uma “Proteção Familiar”, que fará com que nosso cliente proteja financeiramente seus familiares e seus bens. Vale lembrar, que esse tipo de proteção é igual à compra de um guarda-chuva, temos que comprá-lo quando não precisamos, para usá-lo quando precisarmos.

Também não podemos, simplesmente, oferecer pacotes para nossos clientes, pois, se queremos fidelizá-los, temos que oferecer aquele “algo mais”. Esse é o novo desafio para quem já é ou quer tornar-se bem-sucedido. Por isso, é importante conhecermos os riscos, entendermos os produtos a serem comercializados e desenvolvermos planos para colocar em ação. Consultoria é uma estratégia de adequação ao cliente, ou seja, pressupomos a oferta do produto como se tivesse a cara do cliente. Temos, atualmente, no mercado produtos que se adequam às necessidades de praticamente todos os clientes.

Quanto ao ramo Vida, temos a cobertura básica que cobre a falta por causas naturais ou acidentais, passando por coberturas de incapacidade de geração de renda, também por causas naturais ou acidentais, até coberturas para diagnóstico de câncer em que o cliente recebe parte de seu capital segurado como um adiantamento para o tratamento a que deverá se submeter.

Já nos produtos de Previdência Complementar, ofereceremos sempre um plano que o cliente irá investir durante certo período e, ao final, ele passará a receber uma renda que irá manter seu padrão por toda a vida. A Previdência é, na realidade, uma conta única e exclusiva do proponente sendo que, no período de acumulação, ele faz investimentos periódicos, que são corrigidos de acordo com o fundo escolhido e, ao final do período, recebe uma renda que poderá ser reversível ao cônjuge ou a outro beneficiário legal de forma temporária ou vitalícia. Há a possibilidade, em caso de necessidade, de sacá-lo de maneira parcial ou total com a incidência de IR.

Os planos de Previdência Complementar oferecem várias opções de benefícios adicionais durante e após o recebimento de renda. Durante o período de acumulação, o cliente poderá contratar coberturas que o amparem em caso de incapacidade de geração de renda e coberturas que, em caso de falta, protejam seu cônjuge ou outro beneficiário legal com um capital pago à vista ou uma pensão temporária ou vitalícia. Após o período de acumulação, o segurado passa a receber uma renda por toda a vida. Isso significa que ele irá trabalhar por prazer e não por necessidade e poderá contratar uma reversibilidade de renda para seu cônjuge ou beneficiário legal em caso de sua falta.

Temos como parâmetro os dois planos mais comercializados no mercado: o PGBL (Plano Gerador de Benefícios Livres) e o VGBL (Vida Gerador de Benefícios Livres). Os investimentos feitos no PGBL podem ser abatidos na declaração anual de renda com limite de até 12% da renda bruta anual e os investimentos no VGBL não podem ser abatidos na declaração, porém, em caso de futuros resgates parciais ou totais, no PGBL a incidência de IR será sobre o capital total resgatado e no VGBL sobre a rentabilidade do período. Caso os investimentos do ano fiquem abaixo dos 12% da renda bruta e o cliente queira chegar até esse limite, ele poderá fazer um aporte em seu plano até o último dia útil do ano ou até a data informada pelas empresas de Previdência Complementar. Costumo dizer que além de todos os benefícios de Vida e Previdência, tenho a certeza que ao chegar a hora da aposentadoria você não será rico, mas também não vai ser pobre.

Por que é importante para você comercializar tais produtos? Simples, por vocação ou não, escolhemos essa profissão e é através dela que temos a natureza de ajudar o próximo e seus familiares. Temos uma enorme responsabilidade social a ser cumprida contribuindo, assim, para a Cultura de Seguros e a valorização da profissão Corretor de Seguros.

estante

DVD – A ARTE DA GUERRA

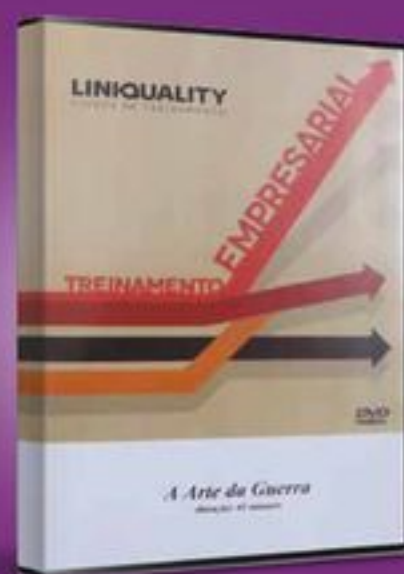
Quando a indústria japonesa deu um grande salto e suas empresas se tornaram uma ameaça para outros impérios industriais, bastaria alguém abrir a primeira gaveta de qualquer presidente das grandes companhias e encontrar uma cópia do livro “A Arte da Guerra”. Escrito pelo general, estrategista e filósofo chinês, Sun Tzu, que viveu no século IV a.C., livro aborda as estratégias de guerras há mais de dois mil anos. O conteúdo desta obra foi sintetizado no DVD A Arte da Guerra, que agora se encontra disponível na Biblioteca do Sincor-SP.

De acordo com Sun Tzu, a guerra é uma questão de vital importância para o Estado. Ela envolve a vida e a morte de pessoas e afeta a sobrevivência da nação, por isso, a luta deve ser minuciosamente planejada. Desta forma, para o autor, a guerra é regida por cinco fatores: **1) A lei moral:** se a guerra do Estado é por um objetivo correto, ele terá o apoio do povo; **2) O céu:** que representa a noite, o dia, as estações; **3) A terra:** as distâncias do terreno, campo aberto ou desfiladeiros; **4) O chefe:** retrata as virtudes da sabedoria, sinceridade, bondade, coragem e correção; **5) A doutrina:** a organização hierárquica do exército,

a disciplina, os custos da guerra e as estradas por onde se caminha.

Conhecendo a si mesmo e ao seu inimigo, você deverá vencer todas as batalhas. Sun Tzu elaborou perguntas que deveriam ser respondidas por qualquer general que quisesse começar uma guerra. Qual estado está com a lei moral? Qual chefe é mais competente? Quem tem a melhor disciplina? Qual o exército tem oficiais e soldados mais bem treinados? Quem tiver essas respostas saberá quem vencerá a guerra. A cada estratégia e a cada lance sugerido pelo escritor podem-se fazer muitas analogias, tirar bons proveitos dos conselhos de Sun Tzu e usufruí-los nos negócios.

Esta obra está à disposição de associados do Sincor-SP. A biblioteca fica na sede do Sindicato, mas corretores de outras cidades podem solicitar empréstimos pelo envio para suas regionais – tel. (11) 3188-5057/ e-mail biblioteca@sincorsp.org.br. Horário de Atendimento: 2ª a 6ª feira, das 08h30 às 12h e das 14h às 17h30. Você também pode acessar o site do Sincor-SP (menu Biblioteca) e conferir o acervo completo das obras!



escada acima / escada abaixo

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

Atendimento é o que o brasileiro mais considera importante na hora de adquirir um seguro, aponta pesquisa da LeadPix.

Em 2013, o número de incêndios ocorridos no Brasil cresceu 45% em relação ao ano anterior (Instituto Sprinkler Brasil).

ANS diz que ao menos 40% dos planos de saúde têm rede própria de atendimento, formada por hospitais, ambulatórios e centros de exames laboratoriais.

Casos de roubos seguidos de morte cresceram 10% no Estado de São Paulo em 2013, chegando a 379 episódios (Secretaria de Estado da Segurança Pública).

Susep confirma representação contra 15 associações e cooperativas que comercializavam seguros de maneira irregular. As multas somadas chegam a R\$ 331 milhões.

Ao longo de 2013 aumentou em 17,6% o número de segurados que recorreram à Susep para fazer reclamações sobre seguros de Automóvel.

Contratação de D&O cresceu 24% entre janeiro e novembro do ano passado, com R\$ 197,7 milhões de prêmios emitidos (Susep).

Cenário econômico brasileiro tem levado as empresas de planos de saúde a operar no vermelho, segundo Edson Bueno, fundador da Amil.



OdontoPrev

OdontoPrev, uma escolha segura para seus clientes.

Para a OdontoPrev, não importa o tamanho nem a localização de seu cliente. Nós temos a melhor solução em assistência odontológica, com mais de 350 modelos de planos registrados na ANS.

Há vários motivos para você indicar a OdontoPrev para seus clientes:

- > Líder absoluta em assistência odontológica na América Latina
- > A maior e melhor rede credenciada do Brasil: mais de 23.000 cirurgiões-dentistas, distribuídos em todo o país
- > Início imediato do tratamento, sem limite de utilização para os procedimentos cobertos
- > Prontuário virtual na internet com o histórico completo dos tratamentos
- > Empresa com a maior nota no Índice de Desempenho da Saúde Suplementar (IDSS)* dentre as operadoras de grande porte do segmento

Para solicitar um estudo, entre em contato pelo telefone 0800 722 2152.

OdontoPrev. O plano de saúde do seu sorriso.

odontoprev.com.br

* Índice divulgado pela Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS) – ano-base/2012.



30/01/2014

EXAME.COM

Seguro DPVAT cobre vítima de acidente; saiba como acioná-lo

O portal Exame.com publicou uma reportagem que orienta o consumidor sobre o Seguro DPVAT. A matéria contou com a participação do presidente do Sincor-SP, Mário Sérgio.

30/01/2014

SHOWCAR

Especialistas orientam motoristas sobre como proceder em alagamentos

O suplemento de veículos Showcar, publicado pelo Jornal da Cidade, de Rio Claro (SP), trouxe uma matéria de serviço, orientando os motoristas sobre como agir em casos de alagamentos provocados pelas chuvas. Para falar sobre o assunto, a reportagem ouviu o presidente do Sincor-SP, Mário Sérgio.

20/01/2014

InfoMoney

Informação que vale dinheiro

Como é feito o reajuste do valor do seguro do carro?

A agência InfoMoney veiculou reportagem que explicou como é feito o cálculo para reajuste do valor do seguro de veículos. A agência ouviu o coordenador da Comissão Técnica de Automóvel do Sincor-SP, Nilson Arelló.

22/12/2013

DIÁRIO DO GRANDE ABC

Aumenta procura por seguro residencial no fim do ano

O aumento na demanda por seguro residencial mereceu reportagem do jornal Diário do Grande ABC. O diretor regional do Sincor-SP no Grande ABC, Arnaldo Odlevati Junior, falou ao jornal sobre o assunto.

14/12/2013



CAMPINAS E REGIÃO



Roubo de veículos cresce na RMC e polícia recupera menos da metade

O portal G1 publicou matéria sobre o crescimento dos índices de roubos de veículos na região metropolitana de Campinas. Para falar sobre o assunto, a reportagem entrevistou Carlos Cunha, diretor da regional do Sincor-SP naquela cidade.

agenda



MARÇO 2014

DATA 6 – 19h às 22h – Fórum A Web e as Redes Sociais – Local: Santos – *Comissão Corretor do Futuro*

DATA 10 a 13 – 18h45 às 21h45 – Gestão Comercial Focada em Resultados – Local: Centro – *Elias Spinetti Lifante*

DATA 10 a 13 – 19h às 22h – Preparatório para Funcionários de uma Corretora de Seguros – Local: ABCDMR – *Angélica Martins Valverde*

DATA 11 – 19h às 22h – Fórum A Web e as Redes Sociais – Local: Zona Sul – *Comissão Corretor do Futuro*

DATA 15 – 09h às 18h – Excel Básico para Corretores de Seguros – Local: Ribeirão Preto – *Ari Eggerling*

DATA 17 a 20 – 18h45 às 21h45 – Seguro Empresarial Patrimonial – Local: Centro – *Nivaldo dos Santos*

DATA 17 a 20 – 19h às 22h – Preparatório para Funcionários de uma Corretora de Seguros – Local: Osasco – *Angélica Martins Valverde*

DATA 17 – 19h às 22h – Palestra Motivação e Sucesso Profissional e Pessoal – Local: Zona Leste – *Elias Spinetti Lifante*

DATA 18 – 09h às 12h – Fórum A Web e as Redes Sociais – Local: Campinas – *Comissão Corretor do Futuro*

DATA 18 – 19h às 22h – Palestra Criar Metas Financeiras e Conquistar Prosperidade – Local: Zona Sul – **Joana D'Arc Santos Oliveira**

DATA 20 – 19h às 22h – Fórum A Web e as Redes Sociais – Local: Zona Leste – *Comissão Corretor do Futuro*

DATA 31/03 a 03/04 – 18h45 às 21h45 – Excel Básico para Corretores de Seguros – Local: Centro – *Ari Eggerling*

DATA 31/03 a 03/04 – 19h às 22h – Preparatório para Funcionários de uma Corretora de Seguros – Local: Santos – *Angélica Martins Valverde*

DATA 31/03 a 03/04 – 19h às 22h – Corretor: Construa o Caminho para o Sucesso – Local: ABCDMR – *Élio Pallaro / Edward Claudio Junior*

DATA 31/03 a 03/04 – 19h às 22h – Neurolinguística Aplicada em Vendas – Local: Mogi das Cruzes – *Marcia Oliveira*

Agenda sujeita a alteração.

Consulte sempre o site www.unisincor.com.br

dados econômicos

Indicadores Estatísticos

	JAN 13	FEV 13	MAR 13	ABR 13	MAI 13	JUN 13	JUL 13
IGP-M	0,34%	0,29%	0,21%	0,15%	0,00%	0,75%	0,26%
TR mensal	0,0000%	0,0000%	0,0000%	0,0000%	0,0000%	0,0000%	0,0209%
Poupança Mensal	0,5000%	0,5000%	0,5000%	0,5000%	0,5000%	0,5000%	0,5210%
Dólar Venda Final do Mês (R\$)	1,9883	1,9754	2,0138	2,0017	2,1319	2,2156	2,2903
Receita Brasil Seguros (1)	6,960	5,788	6,648	6,743	6,831	6,622	7,211
Receita SP Seguros (1)	3,434	2,761	3,185	3,093	3,076	3,025	3,423
Receita Brasil Auto (2)	2,950	2,392	2,656	2,863	2,795	2,488	2,974
Receita SP Auto (2)	1,198	0,958	1,081	1,085	1,141	1,026	1,216
Auto Veículos Produção (3)	288,4	243,7	330,4	352,6	354,4	325,5	319,1
Auto Veículos Licenciados (4)	311,5	235,1	283,9	333,7	316,2	318,6	342,3
INCC - FGV (5)	0,65%	0,60%	0,50%	0,74%	2,25%	1,15%	0,48%

	AGO 13	SET 13	OUT 13	NOV 13	DEZ 13	ANO 13
IGP-M	0,15%	1,50%	0,86%	0,29%	0,60%	5,53%
TR mensal	0,0000%	0,0079%	0,0920%	0,0207%	0,0494%	0,19%
Poupança Mensal	0,5000%	0,5079%	0,5925%	0,5208%	0,5496%	6,37%
Dólar Venda Final do Mês (R\$)	2,3725	2,2163	2,1920	2,3365	2,3624	15,61%
Receita Brasil Seguros (1)	7,065	6,748	7,045	6,576		74,237
Receita SP Seguros (1)	3,312	3,174	3,242	2,958		34,683
Receita Brasil Auto (2)	2,947	2,699	2,763	2,539		30,066
Receita SP Auto (2)	1,207	1,130	1,155	1,050		12,247
Auto Veículos Produção (3)	344,3	332,1	324,4	289,6	235,9	3,740,4
Auto Veículos Licenciados (4)	329,1	309,9	330,2	302,9	353,9	3,767,3
INCC - FGV (5)	0,31%	0,43%	0,26%	0,35%	0,10%	8,09%

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: Anifavea (4) Unidades Mil. Fonte: Renavam (5) INCC - Índice Nacional de Construção Civil, FGV

INSS | Contribuições Previdenciárias

1. SEGURADO EMPREGADO, EMPREGADO DOMÉSTICO E TRABALHADOR AVULSO

Salário de contribuição (R\$)	Alíquota (%)
até 1.317,07	8
de 1.317,08 até 2.195,12	9
de 2.195,13 até 4.390,24	11

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

Salário de contribuição (R\$)	Alíquota (%)	Empregado	Empregador	Total
até 1.317,07	8		12	20
de 1.317,08 até 2.195,12	9		12	21
de 2.195,13 até 4.390,24	11		12	23

3. SEGURADO CONTRIBUINTE INDIVIDUAL E FACULTATIVO

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

4. SALÁRIO FAMÍLIA

Remuneração (R\$)	Valor (R\$)
até 682,50	35,00
De 682,51 até 1.025,81	24,66
acima de 1.025,81	Não tem direito

5. SALÁRIO MÍNIMO FEDERAL

Período	Valor (R\$)
Vigente até Dezembro de 2013	678,00
Janeiro/14 Decreto 8.166/13	724,00

IR | FONTE E CARNÊ LEÃO

Base de cálculo Mensal (R\$)	Alíquota(%)	Parcela a deduzir (R\$)
até 1.787,77	-	-
de 1.787,78 até 2.679,29	7,5	134,08
de 2.679,30 até 3.572,43	15	335,03
de 3.572,44 até 4.463,81	22,5	602,96
acima de 4.463,81	27,5	826,15

Deduções Admitidas: a) Por dependentes, o valor de R\$ 179,71 por mês; b) Parcela isenta de rendimentos provenientes de aposentadoria e pensão, até o valor de R\$ 1.787,77 por mês, a partir do mês que o contribuinte completou 65 anos de idade; c) As importâncias pagas em dinheiro, a título de alimentos ou pensões, em cumprimento do acordo ou decisão judicial, inclusive a prestação de alimentos provisionais; d) As contribuições para a Previdência Social da União, dos Estados, do Distrito Federal e dos municípios; e) As contribuições às entidades de previdência privada domiciliadas no País, cujo ônus tenha sido do contribuinte, destinadas a custear benefícios, complementares assemelhados aos da Previdência Social, no caso de trabalhador com vínculo empregatício, de administradores, aposentados e pensionistas.

CONFIRA AS VANTAGENS SICOOB CREDICOR-SP.



MOEDAS ESTRANGEIRAS

A Credicor-SP dispõe de várias moedas de diferentes países: Dólar Americano, Euro, Libra, Peso Argentino, Dólar Australiano, Canadense, entre outras opções para suas despesas imediatas. A operação é rápida, simples e segura.

TRAVELERS CHEQUES

Com os Travelers Cheques você tem dinheiro na mão com segurança de reembolso 24 horas em caso de perda, roubo ou extravio. São mundialmente aceitos e não têm prazo de validade. Podem ser trocados por moeda local em diversas instituições financeiras e estabelecimentos credenciados.

CARTÃO RENDIMENTO VISA TRAVELMONEY PLATINUM

O primeiro pré-pago Platinum das Américas. Além de todos os benefícios do Rendimento Visa TravelMoney tradicional, você também conta com benefícios exclusivos Platinum.

CARTÃO RENDIMENTO VISA TRAVELMONEY

Carregue muitas vantagens com você. O cartão pré-pago internacional Rendimento Visa TravelMoney é a maneira mais moderna e prática para levar dinheiro em suas viagens e ter total controle de suas despesas. Com ele, você conta com as seguintes vantagens:

- Cartão recarregável e utilizado para compras e saques sempre na moeda local do seu destino;
- Aceito em mais de 30 milhões de estabelecimentos filiados à Visa e 2 milhões de caixas automáticos credenciados à rede PLUS distribuídos por 200 países;
- Reposição em caso de perda ou roubo;
- Central de atendimento gratuito, 24 horas por dia, em português;
- Vantagem exclusiva: economia de 6% de IOF em relação ao cartão de crédito.

SERVIÇO DELIVERY

Receba seus pedidos em seu endereço. Para sua maior comodidade, a Credicor-SP vai até você no endereço de sua preferência. Consulte condições e a disponibilidade deste serviço em sua cidade.



A instituição financeira dos Corretores de Seguros

(11) 3188-5080 / 3188-5072



outra leitura

A fábula dos marinheiros e a motivação profissional



**Andresa
Pugliesi**

Psicóloga e Proprietária da ASSP Consultoria em Seguros e Treinamentos.

Nesse mês, vou começar nosso bate-papo com uma fábula para, posteriormente, falarmos sobre a importância do líder na motivação dos colaboradores e como incentivá-los para que os objetivos da empresa sejam alcançados.

Após um naufrágio, um pequeno grupo de marinheiros consegue avistar uma pequena ilha e, com as últimas energias que restavam, chega até ela. Refeitas as forças, começam a imaginar de que maneira poderiam retornar ao continente e, após várias discussões, decidiram fazer um barco. Concluído o exaustivo trabalho de manufatura, o próximo passo seria identificar de qual parte da ilha eles iriam zarpar. A ilha era cercada por uma correnteza muito forte e suas proximidades eram repletas de rochedos. A única impressão de que dispunham era que o lado sul era mais seguro. Decidiram então enfrentar uma mata fechada e dirigir-se para o sul, onde acreditavam que a praia era mais tranquila.

O trabalho foi dividido entre três equipes: A primeira cortava a mata fechada com machados e facões; a segunda equipe limpava e tirava as madeiras do caminho;

e a terceira equipe, enquanto descansava, afiava os machados e facões. Todo esse trabalho era monitorado por dois marinheiros mais velhos: o primeiro deles usava um uniforme azul-marinho e ficava na linha de frente organizando as tarefas de corte e limpeza da mata. Decidia qual marinheiro deveria ser remanejado para outra tarefa e mantinha todos trabalhando forte e sem perder tempo; o outro marinheiro usava um uniforme cinza e ficava com a função de organizar as equipes que preparavam comida e afiavam os machados e facões. Em determinado momento, o marinheiro de uniforme cinza, enquanto descansava, subiu em um coqueiro e gritou:

- Parem tudo! Estamos indo diretamente para os rochedos novamente. A praia mais tranquila fica exatamente do lado oposto de onde estamos indo.

O grupo respeitou a observação sem questionar. Depois disso, redirecionaram o seu trabalho.

Pergunta: Qual dos dois marinheiros era um Líder e qual era o Gerente?

Claro que o líder era o de uniforme cinza porque tinha algo especial que se chamava Confiança. Se formos pensar em Liderança, de uma forma muito simples, podemos resumir em dois pontos: Liderança por Controle e Liderança por Confiança. Notamos que as empresas e os líderes que adotam a LIDERANÇA POR CONFIANÇA têm resultados mais eficazes, seus colaboradores trabalham mais motivados, porque realmente vestem a camisa. Portanto, esse líder terá como características os requisitos abaixo, influenciando e apoiando sempre sua equipe e colaboradores motivando-os sempre.

- Age com entusiasmo com seus funcionários, clientes, colaboradores;

- Faz elogios relevantes;
- Reconhece e comemora os sucessos da equipe;
- Tem uma visão clara do que a equipe precisa atingir;
- Dá às pessoas a oportunidade de aprimorar qualquer mudança;
- Cria um ambiente que encoraja/promove a inovação;
- Não tenta fazer tudo sozinho;
- Envolve as pessoas em decidir o que a equipe precisa atingir;
- Faz as pessoas sentirem que podem fazer a diferença;
- Recebe o respeito dos outros;
- Faz coaching com os membros da equipe, dando a eles seu tempo;
- Delega autoridade dentro do possível;
- Consistentemente envolve a equipe inteira;
- Certifica-se que as pessoas sabem o que precisam atingir;
- Define e esclarece a direção;
- Sabe o que faz cada indivíduo funcionar;
- Certifica-se de que cada um faça sua parte.

Em contrapartida, os que adotam a LIDERANÇA POR CONTROLE perdem seu poder ao longo do tempo, pois se preocupam apenas em resultados, metas, sem se atentar com o ser humano que está por trás do cargo. Ele não confia em seu colaborador, não estabelece metas claras e as acompanha, não compartilha decisões, é individualista e é centralizador. Portanto, vamos refletir sobre qual dos dois tipos de liderança que exercemos mais em nosso dia a dia.

Suar a camisa?

Só se for na avenida!

Faça parte do **Programa Corretor Parceiro** e conte com uma empresa especializada na comercialização e gestão de planos de saúde empresariais, para alavancar as suas vendas sem precisar investir em estrutura. Com a **Admix**, você terá uma equipe exclusiva de atendimento para prestar todo suporte técnico e operacional necessário, mantendo sua carteira sempre saudável e blindada contra a concorrência.

Junte-se a nós e potencialize os seus negócios.

11 4873.5302

Siga-nos nas redes sociais:



Admix

Porque saúde deve ser para todos.

www.admix.com.br



ty Seguros

 Liberty Seguros

 Liberty Seguros



Promoção
**segura
meu
lugar**

CORRETOR



Residência



Vida e AP



Pequenas e Médias Empresas

**CONCORRA A INGRESSOS
E PRÊMIOS INCRÍVEIS.**

Vendendo os produtos Liberty Seguros participantes, você, corretor, pode faturar ingressos para a Copa do Mundo da FIFA 2014™, além de prêmios exclusivos. **Participe.**

SAIBA MAIS NO LIBERTY WEB EM:
WWW.LIBERTYSEGUROS.COM.BR/CORRETORES



SEGURADORA OFICIAL DA COPA DO MUNDO DA FIFA 2014™